



"Agir dans une pluralité de mondes : le cas du commerce équitable en Equateur"

Espinosa Quintana, Betty Argentina

Abstract

Le commerce équitable est un système qui pose de manière particulièrement aigüe la question de l'action collective au sein d'un monde pluriel. Dans le but d'atténuer, sinon d'éliminer les effets des termes d'échanges inégaux il met, en effet, en relation deux mondes culturels fortement dissemblables : les producteurs du Sud et les consommateurs du Nord. Ces derniers agissent dans un monde imprégné par la rationalité calculatrice de l'échange entre équivalents, qui tend à concevoir la vie sociale comme une succession de relations sans lendemain portant exclusivement sur des objets. Pour les premiers, par contre, leur mode de vie, même s'il a été « formaté » dans une mesure ou une autre aux catégories de l'échange, reste imprégné par leur culture d'origine, fondée sur les catégories du don et donc sur la prohibition du calcul, ce qui fait qu'au contraire les personnes ne peuvent jamais être quittes. Cette recherche contribue à évaluer ...

Document type : *Thèse (Dissertation)*

Référence bibliographique

Espinosa Quintana, Betty Argentina. *Agir dans une pluralité de mondes : le cas du commerce équitable en Equateur*. Prom. : Cobbaut, Robert ; Perilleux, Thomas

UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN
Louvain School of Management

**AGIR DANS UNE PLURALITE DE MONDES : LE CAS DU
COMMERCE EQUITABLE EN EQUATEUR**

Betty ESPINOSA

Thèse présentée en vue d'obtention
du grade de Docteur
en sciences économiques et de gestion

Membres du Jury :

Prof. Robert COBBAUT, (UCL), promoteur
Prof. Thomas PÉRILLEUX, (UCL), promoteur
Prof. Pierre-Joseph LAURENT, (UCL), rapporteur
Dr. Nil OZCAGLAR-TOULOUSE, (Univ. de Lille 2 - ESA), lectrice
Dr. Bruno FRÈRE, (FRNS – ULg et GSPM/EHESS), lecteur
Prof. Per AGRELL, (UCL), président

Décembre 2010

Cet ouvrage constitue le 645^{ème} volume de la nouvelle série des publications (thèses) de la Faculté des Sciences économiques, sociales et politiques de l'Université catholique de Louvain.

Mail to Betty Espinosa: bespinosa@flacso.org.ec

Pour Dayuma

- ¿Cómo se escribe “*tesis*”?

T-E-S-I-S

-¿Qué tal si yo escribo la T y tú escribes el resto? Así será más fácil y podrás terminar muy bien.

Dayuma, mayo 2008

Remerciements

Ce travail est le fruit de recherches effectuées entre 2004 et 2009. Un travail de cette envergure ne peut être possible sans la participation de plusieurs personnes qui nous accompagnent, nous inspirent, nous aident, qui se sacrifient, nous comprennent et parfois s'opposent même à la réalisation de ce projet. Tout au long de ces années, de nombreuses personnes et institutions ont contribué à ce travail de diverses manières et je souhaite leur exprimer à toutes et à tous mes plus sincères remerciements.

Tout d'abord je tiens à remercier mes promoteurs, Robert Cobbaut et Thomas Périlleux, pour leur rigoureux et constant suivi ainsi que pour leur générosité, leur ouverture et leur patience. Robert Cobbaut m'a initiée à l'étude l'économie néo-institutionnaliste et conventionnaliste. Au cours d'intenses et longues discussions il n'a jamais ménagé ses efforts pour me transmettre ses connaissances sur l'économie et la philosophie tout en me laissant une très grande liberté de pensée. Chaque mot de cette thèse renferme la trace de sa pensée critique et de son soutien. J'ai également eu le privilège de bénéficier de l'appui de Thomas Périlleux avec qui j'ai pu approfondir l'étude de la sociologie pragmatique. Ses précisions théoriques m'ont permis d'apporter une réponse à de nombreuses interrogations sur le sens pluriel des actions et m'ont ouvert de pistes de réflexion de longue haleine. Robert Cobbaut et Thomas Périlleux se sont sincèrement intéressés à ma thèse et à mon pays et ont même fait l'effort de voyager jusqu'à Quito à plusieurs reprises. J'ai énormément appris de ces deux professeurs exceptionnels qui furent toujours attentifs à mes progrès et à mes difficultés, et je les remercie infiniment pour leur accompagnement académique rigoureux et pour leur amitié, sans lesquels ce travail n'aurait pas vu le jour.

Je remercie de la même manière l'accompagnement de Pierre-Joseph Laurent qui, grâce à ses profondes connaissances anthropologiques, m'a aidé à comprendre la dynamique et la problématique liées à la rencontre entre des cultures différentes. Ses réflexions sur les subtiles pratiques de résistance et de dissimulation, de ruse, constituent une dimension importante des analyses auxquelles j'ai eu recours dans ce travail. Je dois également reconnaître l'apport de Carlos Arcos qui dès le début de mes études à l'Université Catholique d'Equateur m'a indiqué plusieurs chemins de réflexion et d'action sur des thèmes de sociologie et de développement. De son côté, Didier van den Hove m'a transmis de nombreuses perspectives quant à la dynamique des organisations et fut mon promoteur pour le processus d'inscription au programme d'études doctorales de Louvain. Je remercie beaucoup ces professeurs pour tout ce que j'ai pu apprendre d'eux et pour leur soutien répété en de nombreuses occasions.

J'ai également beaucoup apprécié le rigoureux travail de mes deux lecteurs de thèse et je les remercie pour le temps précieux qu'ils ont consacré à la relecture de cette thèse. À partir de ses grandes connaissances et de son engagement vis-à-vis du commerce équitable, Nil Ozcaglar-Toulouse a effectué des observations très pertinentes qui m'ont permis d'approfondir la dynamique de l'objet de mes études et de mieux expliquer le processus de recherche. Je remercie Bruno Frère pour ses observations critiques et

étayées qui ont contribué à placer cette thèse à des niveaux de discussion plus élargis quant à l'esprit solidaire et à ses enjeux pour les sociétés contemporaines ainsi que pour les nombreuses pistes de réflexion qui en ont découlé, et pour ses paroles d'encouragement qui m'ont donné de nouvelles motivations pour un futur travail de recherche.

Mon remerciement s'adresse également aux institutions et aux nombreuses personnes que j'ai rencontrées durant l'étude empirique :

La Fondation Maquita Cushunchic Comercializando como Hermanos (MCCH), et notamment son président, le Père Graziano Mason, sont un vivant exemple de passion effrénée pour la solidarité. Au cours de son parcours, il n'a pas hésité à subir les plus diverses épreuves, dans des batailles qui se sont déroulées dans différentes *cités* : civique, marchande, inspirée, industrielle, domestique, connexionniste. Il n'a pas hésité non plus à passer de l'amour-agapè à la justification et vice-versa, ou du débordement au formatage et vice-versa. Le MCCH est un laboratoire de solidarité. Ses essais sur le prix équitable sont des bijoux pour la réflexion économique et anthropologique. Ce fut pour moi un rare privilège d'avoir à ma disposition ces propositions dans la vie réelle. Merci beaucoup pour vos apports pratiques à la critique de l'économie et pour m'avoir ouvert les portes de cette précieuse Institution.

A Otavalo j'ai eu l'occasion de connaître quatre éminentes institutions de cette localité : la Mairie d'Otavalo, le CEPCU (Centre pour la Promotion Culturelle), Maquipurashun et l'UNAIMCO (Union des Artisans indiens et des commerçants du marché d'Otavalo). Connaître leurs perspectives sur les accords et les disputes avec d'autres acteurs, leurs perceptions sur la justice et l'injustice, ont été des éléments clés pour comprendre la dynamique de la production et la commercialisation dans cette localité. Je les remercie de leur esprit d'ouverture.

Divers producteurs et petits commerçants à Esmeraldas, Otavalo, Puyo, Quito et San Jorge m'ont généreusement offert leurs témoignages. Leurs expériences, leurs efforts, leurs enjeux, leurs illusions et leurs chagrins ont été les fils qui m'ont permis de tisser les arguments de cette thèse. Je les remercie beaucoup d'avoir permis que tout ceci soit possible. Je remercie également Gina Maldonado de son appui dans les interviews et autres activités de recherche réalisées à Otavalo ; ses connaissances, ses contacts privilégiés et sa compagnie ont été cruciaux pour essayer de comprendre un langage et des codes différents des miens.

Les connaître m'a non seulement permis de réaliser cette thèse mais aussi de mieux connaître mon pays et cela a marqué ma vie. Je leur exprime, à tous et à toutes, ma plus profonde reconnaissance et ma plus grande admiration ! Je tiens par ailleurs à préciser que toute erreur qui se serait produite dans la *traduction* de leurs expériences est de ma seule responsabilité.

Cette recherche a été menée à bien entre Louvain-la-Neuve (Belgique) et Quito (Equateur) avec treize voyages allers-retours, ce qui m'a indiscutablement permis de m'enrichir grâce à ces deux réalités nationales, locales et institutionnelles, tout en exigeant d'importants et constants soutiens et efforts. Je remercie à la fois l'Université

de Louvain et la FLACSO Equateur pour la qualité du cadre institutionnel à l'intérieur duquel j'ai pu réaliser ce travail.

D'une part, je souhaite exprimer mes remerciements à tous les professeurs de l'Université de Louvain qui ont contribué à ma formation au sein de la Faculté de Sciences économiques, sociales et politiques, aussi bien dans la *Louvain School of Management* que dans le Département des Sciences politiques et sociales, tout particulièrement à Jean De Munck et à Paul Pellemans. Je remercie également le Centre de Philosophie du Droit (CPDR), notamment Jacques Lenoble, pour son accueil à plusieurs reprises durant la réalisation de cette recherche et pour l'opportunité de participer à des discussions et à des séminaires qui m'ont permis d'enrichir de manière substantielle ce travail. Je tiens également à dire que ces années n'auraient pas été aussi épanouissantes sans la présence de mes amis et de mes collègues de doctorat avec qui j'ai pu partager de près les difficultés et les succès tout au long de ces recherches : Guillermo Baquero, Ali Coulibaly, Lieselot De Greve, Miguel Chavarría, Luiz Felipe Serpa, Bénédicte Vandavelde et Taichi Yano.

D'autre part, au sein de la FLACSO Equateur, j'ai bénéficié du soutien d'Adrián Bonilla et de Fernando Carrión qui m'ont ouvert cet espace de réflexion académique et je les en remercie. Travailler comme professeure à la FLACSO m'a permis de tirer profit de la dynamique académique de cette institution qui m'a proposé de nouveaux défis et où j'ai pu élargir mes connaissances sur la réalité sociale, politique et économique de l'Equateur. Je remercie tout particulièrement l'appui de mes collègues María Belén Albornoz, Felipe Burbano de Lara, Marco Córdova, Guillaume Fontaine, Ana María Goetschel, Grace Jaramillo, Eduardo Kingman, Simon Pachano, Juan Ponce, Ramiro Viteri et Beatriz Zepeda.

Je remercie également la Coopération Technique Belge (CTB/BTC), l'ancienne Administration générale de la Coopération au Développement (AGCD), le Bureau de Coopération de l'Université de Louvain et le Conseil latino-américain des Sciences sociales (CLACSO) pour leur soutien financier.

J'ai également eu de nombreux amis qui m'ont aidé des manières les plus diverses tout au long de ces années et je pense tout spécialement à : Edith Benalcázar ; Laurence Blésin ; Meitner Cadena et Jaqueline Alegría ; José Luis Cagigal ; Marie Lieve, Michel et Emmanuel Châtelain ; Bladimir Chicaiza ; Claudine et Etienne De Leew ; Ana Esteves, Charito Estefanell et Martha Guidalli ; Marina Esteves et Juan Cousin ; Vincent Lorant et Fabienne Dourte ; Fabián Macías ; Hélène et Lucien Morren; Cécile Périlleux ; Chantal Pieters et Vincent Breton ; Gustavo Riofrío ; Marco Vinicio Rueda ; Alex Terán ; Leonardo Vélez et Sonia Espino. Je les remercie infiniment pour la générosité avec laquelle ils m'ont reçue et la façon dont ils m'ont encouragée et m'ont donné un « coup de main » au moment précis où j'en avais besoin. Merci pour toutes ses preuves d'amitié sincère sans lesquelles je n'aurais pu surmonter certains obstacles et parvenir à achever cette thèse.

Ma famille n'a jamais cessé de m'encourager et de m'entourer par leur présence et leurs attentions sans jamais vraiment savoir ce que je faisais au juste et les raisons de mon enthousiasme ou de mes angoisses. Je remercie ma mère, surtout de sa force de volonté, mon père, ma sœur Jenny, mon neveu Andrés et ma grand-mère Marina pour leur appui

inconditionnel et silencieux qui fut bien souvent mon seul refuge pour faire une parenthèse, prendre du répit et reconstituer mes forces.

Faire une thèse de doctorat c'est aussi une dure expérience de solitude et d'incertitude, malgré tous les soutiens que l'on peut avoir. Au cours de ce processus de *débordements*, de *traductions* et de *formatages* au cours duquel j'ai subi diverses épreuves académiques et personnelles, ma fille Dayuma a toujours été à mes côtés. Elle m'a vaillamment accompagnée au cours de dix voyages entre l'Equateur et la Belgique, ainsi qu'à plusieurs reprises dans l'Amazonie équatorienne et à Otavalo. Dayuma, aujourd'hui âgée de sept ans, a été ma source d'inspiration la plus profonde et le moteur de mes efforts ; son arrivée dans ma vie fut un miracle. Merci pour ta compagnie, ta résistance, ta patience et ton amour. Cette thèse et ma vie te sont dédiées, Dayumita.

Betty Espinosa, décembre 2010

Agradecimientos

Este trabajo constituye el resultado de una investigación realizada entre 2004 y 2009. Un trabajo de este alcance no puede realizarse sin la participación de diversas personas que nos acompañan, nos inspiran, nos ayudan, se sacrifican, nos comprenden y a veces hasta se oponen a su realización. A lo largo de estos años, muchas personas e instituciones han contribuido a este trabajo de las más diversas maneras y quisiera expresarles a todas ellas mi más sincero agradecimiento.

Primeramente agradezco a mis promotores, Robert Cobbaut y Thomas Périlleux, por su seguimiento riguroso y constante, así como por su generosidad, apertura y paciencia. Robert Cobbaut me introdujo al estudio de la economía neo-institucionalista y convencionalista. Durante nuestras intensas y prolongadas discusiones nunca escatimó esfuerzos para transmitirme sus conocimientos sobre economía y filosofía, y al mismo tiempo me dejó una amplia libertad de pensamiento. Cada palabra de esta tesis tiene la huella de su crítica y apoyo. Tuve también el privilegio de contar con el apoyo de Thomas Périlleux, con quien pude profundizar en el estudio de la sociología pragmática. Sus precisiones teóricas me permitieron responder a numerosas interrogantes sobre el sentido plural de las acciones y me abrieron pistas duraderas de reflexión. Robert Cobbaut y Thomas Périlleux se interesaron profundamente en mi tesis y en mi país, e incluso hicieron el esfuerzo de viajar a Quito en algunas ocasiones. He aprendido muchísimo de estos dos profesores excepcionales que estuvieron siempre atentos a mis avances y dificultades, y les agradezco infinitamente por su exigente compañía académica y por su amistad, sin las cuales este trabajo no hubiese sido posible.

Asimismo agradezco el acompañamiento de Pierre-Joseph Laurent, quien con sus saberes profundos sobre antropología me ayudó a comprender la dinámica y la problemática del encuentro entre culturas diferentes. Sus reflexiones sobre las prácticas sutiles de resistencia y ocultamiento, constituyen una dimensión importante de los análisis a los que recurrí en este trabajo. Debo reconocer asimismo el aporte de Carlos Arcos, que desde el inicio de mis estudios en la Universidad Católica de Ecuador me abrió diversos caminos de reflexión y acción en temas de sociología y desarrollo. Por su parte, Didier Van den Hove me transmitió múltiples inquietudes sobre la dinámica de las organizaciones, y fue mi promotor en el proceso de ingreso al programa doctoral en Lovaina. Muchas gracias a estos profesores por todo lo que he aprendido de ellos y por su apoyo en momentos oportunos.

Aprecié muchísimo también el riguroso trabajo de mis dos lectores y les agradezco por el valioso tiempo que consagraron a la lectura de esta tesis. Nil Ozcaglar-Toulouse, a partir de su gran conocimiento y compromiso con el comercio justo, realizó observaciones muy pertinentes que me permitieron ahondar en la dinámica de mi objeto de estudio así como explicitar de mejor manera el proceso de investigación. A Bruno Frère, le agradezco por sus observaciones críticas y profundas que contribuyeron a situar esta tesis en discusiones más amplias sobre el espíritu solidario y sus retos para las sociedades contemporáneas, así como por las numerosas pistas de reflexión que se

abrieron y por sus palabras alentadoras que me dieron nuevos impulsos para mi trabajo de investigación en el futuro.

Mi agradecimiento se dirige también a las instituciones y numerosas personas que encontré durante el estudio empírico:

La Fundación Maquita Cushunchic Comercializando como Hermanos (MCCH), y especialmente su presidente, el Padre Graziano Mason, son un ejemplo vivo de pasión desenfrenada por la solidaridad. A lo largo de su trayectoria, no ha dudado en someterse a las más diversas pruebas, en batallas situadas en diferentes *cités*: cívica, mercantil, inspirada, industrial, doméstica, conexionista; ni tampoco ha titubeado en pasar del amor-ágape a la justificación y viceversa, o del desbordamiento al formateo y viceversa. En el último cuarto de siglo, el MCCH ha sido un laboratorio de solidaridad. Sus ensayos de precio justo son joyas para la reflexión económica y antropológica. Ha sido un privilegio raro tener a disposición estas propuestas en la vida real. Muchísimas gracias por sus aportes prácticos a la crítica de la economía y por abrirme las puertas de esta valiosa Institución.

En Otavalo tuve la oportunidad de conocer cuatro instituciones relevantes de esa localidad: Alcaldía de Otavalo, CEPCU (*Centro de Promoción Cultural*), Maquipurashun y la UNAIMCO (*Unión de artesanos indígenas y comerciantes del mercado de Otavalo*). Conocer sus perspectivas sobre los acuerdos y disputas con otros actores, sus percepciones sobre la justicia y la injusticia, fueron elementos claves para comprender la dinámica de la producción y comercialización en esta localidad. Les agradezco por su apertura.

Diversos productores y pequeños comerciantes en Esmeraldas, Otavalo, Puyo, Quito y San Jorge me ofrecieron generosamente sus testimonios. Sus experiencias, esfuerzos, apuestas, ilusiones y pesares fueron los hilos que me permitieron ir tejiendo los argumentos de esta tesis. Les agradezco muchísimo por hacer esto posible. Igualmente agradezco a Gina Maldonado por su apoyo en las entrevistas y otras actividades de investigación realizadas en Otavalo; sus conocimientos, contactos privilegiados y su compañía fueron cruciales para tratar de comprender un lenguaje y códigos diferentes a los míos.

Conocerles me ha permitido no solo realizar esta tesis, sino también conocer mejor mi país y esto ha marcado mi vida. Les expreso a todos y todas ¡mi más profundo reconocimiento y admiración! Además aclaro que cualquier error en la *traducción* de sus experiencias y prácticas es solo mío.

Esta investigación fue realizada entre Lovaina-la-Nueva (Bélgica) y Quito (Ecuador), en trece viajes de ida y vuelta, lo que indudablemente me permitió enriquecerme de estas dos realidades nacionales, locales e institucionales, al mismo tiempo que demandó importantes y sostenidos apoyos y esfuerzos. Agradezco tanto a la Universidad de Lovaina como a FLACSO Ecuador por el marco institucional en que pude realizar este trabajo.

Por una parte, expreso mi agradecimiento a todos los profesores de la Universidad de Lovaina que contribuyeron a mi formación en la Facultad de Ciencias Económicas,

Sociales y Políticas, tanto en la *Louvain School of Management* como en el Departamento de Ciencias Políticas y Sociales, y especialmente a Jean De Munck y Paul Pellemans. Igualmente agradezco al Centro de Filosofía del Derecho (CPDR), particularmente a Jacques Lenoble, por su acogida en diversos momentos de esta investigación y por la oportunidad de participar en discusiones y seminarios que me permitieron enriquecer sustantivamente este trabajo. También debo decir que estos años hubiesen sido menos gratos sin la presencia de mis amigos y colegas de doctorado con quienes pude compartir de cerca las dificultades y los logros de este proceso: Guillermo Baquero, Ali Coulibaly, Lieselot De Greve, Miguel Chavarría, Luiz Felipe Serpa, Bénédicte Vandeveldel, Taichi Yano.

En FLACSO Ecuador, conté con el apoyo sostenido de Adrián Bonilla y Fernando Carrión, que me abrieron este espacio de reflexión académica y les agradezco por esto. Trabajar como profesora en FLACSO me ha permitido beneficiarme de la dinámica académica de esta institución que me planteó nuevos retos y en donde he podido ampliar mis conocimientos sobre la realidad social, política y económica de Ecuador. Especialmente agradezco el apoyo cercano de mis colegas María Belén Albornoz, Felipe Burbano de Lara, Marco Córdova, Guillaume Fontaine, Ana María Goetschel, Grace Jaramillo, Eduardo Kingman, Simón Pachano, Juan Ponce, Ramiro Viteri y Beatriz Zepeda.

Asimismo agradezco el apoyo financiero de la Cooperación Técnica Belga (CTB/BTC), de la antigua Agencia de Cooperación al Desarrollo (AGCD), de la oficina de cooperación de la Universidad de Lovaina, y del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).

También conté con numerosos amigos que me apoyaron de las más diversas maneras durante estos años, pienso especialmente en: Edith Benalcázar; Laurence Blésin; Meitner Cadena y Jaqueline Alegría; José Luis Cagigal; Marie Lieve, Michel y Emmanuel Châtelain; Bladimir Chicaiza; Claudine y Etienne De Leew; Ana Esteves, Charito Estefanell y Martha Guidalli; Marina Esteves y Juan Cousin; Vincent Lorant y Fabienne Dourte; Fabián Macías; Hélène y Lucien Morren; Cécile Périlleux; Chantal Pieters y Vincent Breton; Gustavo Riofrío; Marco Vinicio Rueda; Alex Terán; Leonardo Vélez y Sonia Espino. Les agradezco infinitamente por la generosidad con que me acogieron, me alentaron y me dieron “una mano” en el momento preciso. Gracias por todas estas muestras de profunda amistad sin las cuales no hubiese podido superar ciertos obstáculos y llegar a concluir esta tesis.

Mi familia nunca dejó de alentarme y llenarme de atenciones, sin saber qué mismo me encontraba haciendo ni el porqué de mis afanes y angustias. Gracias a mi mamá, especialmente por su fuerza de voluntad, a mi papá, a mi hermana Jenny, a mi sobrino Andrés, a mi abuelita Marina, por su apoyo incondicional y silencioso que fue muchas veces mi único refugio para hacer un paréntesis, descansar de las dificultades y tomar nuevas fuerzas.

Hacer una tesis doctoral, a pesar de todos los apoyos, es también una dura experiencia de soledad e incertidumbre. En este proceso de *desbordamientos*, *traducciones* y *formateos* en el que he pasado diversas *pruebas* académicas y personales, mi hija Dayuma ha estado siempre a mi lado. Me acompañó valientemente en diez viajes entre

Bélgica y Ecuador, así como en varias oportunidades a la Amazonía ecuatoriana y a Otavalo. Dayuma, que actualmente tiene 7 años, ha sido mi inspiración más profunda y el motor de mis esfuerzos; su llegada a mi vida fue un milagro. Gracias por tu compañía, resistencia, paciencia y amor. Esta tesis y mi vida están dedicadas a ti, Dayumita.

Betty Espinosa, diciembre 2010

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	1
PREMIÈRE PARTIE. PROBLÉMATIQUE ET CADRE D'ANALYSE.....	9
CHAPITRE 1. LA PROBLÉMATIQUE DE LA RECHERCHE.....	9
SECTION 1. LE « COMMERCE ÉQUITABLE » ET LA PROBLÉMATIQUE DU « JUSTE PRIX ».....	9
1.1 LA GENÈSE DU « COMMERCE ÉQUITABLE » : UN TISSU HÉTÉROGÈNE ET DYNAMIQUE D'ACTEURS DIVERS	10
1.2 LA NOTION DE « COMMERCE ÉQUITABLE »	14
1.3 LA NOTION DE « JUSTE PRIX ».....	15
1.4 COMMERCE ÉQUITABLE, ÉCONOMIE SOCIALE ET ÉCONOMIE SOLIDAIRE.....	19
1.5 LES DÉBATS SUR LE COMMERCE ÉQUITABLE	23
SECTION 2. LE CHAMP D'APPLICATION : L'ÉQUATEUR	27
2.1 L'HÉRITAGE DE LA PÉRIODE COLONIALE.....	28
2.2 LA MODALITÉ PRIMAIRE-EXPORTATRICE	30
2.3 LA MODALITÉ D'INDUSTRIALISATION TARDIVE PAR LA SUBSTITUTION D'IMPORTATIONS	32
2.4 LA MODALITÉ DE PRIMARISATION EXPORTATRICE MODERNISÉE	33
SECTION 3. LES QUESTIONNEMENTS SUSCITES PAR LE COMMERCE ÉQUITABLE	35
CHAPITRE 2. LA CONSTRUCTION DU CADRE D'ANALYSE.....	37
SECTION 1. QUELLE POSTURE ÉPISTÉMOLOGIQUE ?	38
1.1 LE CHOIX D'UNE POSTURE D' « ANALYSE QUALITATIVE »	38
1.2 L'ADOPTION DES PRINCIPES DE L' « ANTHROPOLOGIE SYMÉTRIQUE ».....	40
1.3. LA SPÉCIFICITÉ DES QUESTIONNEMENTS SUR LE SENS SUSCITES PAR LE COMMERCE ÉQUITABLE.....	42
SECTION 2. LA RECHERCHE EXPLORATOIRE.....	44
SECTION 3. LES RÉFÉRENTIELS THÉORIQUES	47
3.1 LES REGISTRES DE L' « ÉCHANGE » ET DU « DON » ET LA NOTION DE « FORMATAGE ».....	47
3.2 LA SOCIOLOGIE DES RÉGIMES D'ACTION : LA COEXISTENCE DES REGISTRES DU « DON » ET DE L' « ÉCHANGE »	53
3.3 LES JUSTIFICATIONS ET LA CONSTRUCTION DE COMPROMIS	57
3.4 ASYMMÉTRIES, RESPECT ET RUSE DANS LE MONDE DE LA COOPÉRATION AU DÉVELOPPEMENT	60
3.5 LES CRITÈRES D'IDENTIFICATION DE LA VARIABLE CONTINGENTE : LE TYPE DE MARCHÉ.....	65
SECTION 4. LES CHOIX MÉTHODOLOGIQUES	71
4.1 LE DISPOSITIF MÉTHODOLOGIQUE MIS EN PLACE	71
4.2. LES MATÉRIAUX DE L'ENQUÊTE ET LES TECHNIQUES D'ANALYSE.....	72
4.3. L'ANALYSE QUALITATIVE EN PROFONDEUR D'UN NOMBRE LIMITÉ DE CAS	77
SECTION 5. LA SÉLECTION DES ÉTUDES DE CAS	78
DEUXIÈME PARTIE : ANALYSE DE CAS.....	83
CHAPITRE 3. L'ORGANISATION NON GOUVERNEMENTALE « MCCH ».....	83
SECTION 1. L'HISTORIQUE DE « MCCH » ET SON CONTEXTE.....	85
1.1 LE CONTEXTE.....	85
1.2 PHASE 1. LE DÉBORDEMENT OU LA NAISSANCE ET LE DÉVELOPPEMENT D'UN TISSU ASSOCIATIF	88
1.3 PHASE 2. DES ACTIONS DE CADRAGE FAIBLE : LA RATIONALISATION INTERNE	93
1.4 PHASE 3. DES ACTIONS DE CADRAGE FORT : DOLLARISATION ET OUVERTURE ACCRUE AU MARCHÉ EXTERNE	98
SECTION 2. LA STRUCTURE ACTUELLE DU MCCH DANS LA LIGNE DES ACTIONS DE CADRAGE FORT	102
2.1 LA GESTION COMMERCIALE	104
2.2 LA GESTION SOCIALE	106
SECTION 3. L'ÉVOLUTION DU MCCH VUE À TRAVERS LES ÉTATS FINANCIERS	108
SECTION 4. CONCLUSIONS.....	117
CHAPITRE 4. L'EXPORTATION DE CACAO D'ARÔME FIN.....	121

SECTION 1. CONTEXTE, PROBLÉMATISATIONS ET TRADUCTIONS.....	122
1.1 LE CONTEXTE HISTORIQUE.....	122
1.2 PHASE 1. LE DEBORDEMENT OU LA NAISSANCE ET LE DEVELOPPEMENT D'UN TISSU ASSOCIATIF.....	127
1.3 PHASE 2. DES ACTIONS DE CADRAGE FAIBLE : LA RATIONALISATION INTERNE.....	129
1.4 PHASE 3. DES ACTIONS DE CADRAGE FORT : PARI SUR LE MARCHÉ ET DIVERSIFICATION DES PRODUCTEURS EN CONTEXTE DE DOLLARISATION.....	129
SECTION 2. ANALYSE.....	134
2.1 LES INTERACTIONS ENTRE PRODUITS ET MARCHES.....	134
2.2 LES RAPPORTS ENTRE RÉGIMES D'ACTION ET PRINCIPES DE JUSTIFICATION.....	134
2.3 LE REGISTRE DE L'« ÉCHANGE » EN PLEIN ESSOR.....	136
SECTION 3. CONCLUSIONS.....	136
CHAPITRE 5. PRODUCTION ET COMMERCIALISATION D'ARTISANAT EN BOIS.....	139
SECTION 1. CONTEXTE, PROBLÉMATISATIONS ET TRADUCTIONS.....	140
1.1 PHASE 1. PRODUITS ET TECHNOLOGIES CONNUS ; MARCHES NOUVEAUX.....	142
1.2 PHASE 2. MARCHES CONNUS ET NOUVELLE TECHNOLOGIE : STANDARDISATION DES PRODUITS FINIS.....	143
1.3 PHASE 3. MARCHES CONNUS ET NOUVELLE TECHNOLOGIE : SEMI-INDUSTRIALISATION.....	144
SECTION 2. ANALYSE.....	149
2.1 LES INTERACTIONS ENTRE PRODUITS ET MARCHES.....	149
2.2 LES TENSIONS ENTRE RÉGIMES D'ACTION ET PRINCIPES DE JUSTIFICATION.....	151
2.3 LES TENSIONS ENTRE TYPES DE REGISTRES: LE « DON » ET L'« ÉCHANGE ».....	157
SECTION 3. CONCLUSIONS.....	159
CHAPITRE 6. PRODUCTION ET COMMERCIALISATION DE CÉRAMIQUE ARTISANALE	163
SECTION 1. CONTEXTE, PROBLÉMATISATIONS ET TRADUCTIONS.....	164
1.1 PHASE 1. PRODUITS ET TECHNOLOGIES CONNUS ET MARCHES NOUVEAUX.....	165
1.2 PHASE 2. NOUVELLES TECHNOLOGIES ET MARCHES CONNUS : RISQUE TECHNOLOGIQUE.....	166
1.3 PHASE 3. NOUVEAUX PRODUITS ET MARCHÉ CONNU : RISQUE COMMERCIAL.....	168
SECTION 2. ANALYSE.....	169
2.1 LES INTERACTIONS ENTRE PRODUITS ET MARCHES.....	169
2.2 LES TENSIONS ENTRE PRINCIPES DE JUSTIFICATION, ET ENTRE RÉGIMES D'ACTION.....	171
2.3 LES TENSIONS ENTRE TYPES DE REGISTRES : LE « DON » ET L'« ÉCHANGE ».....	173
SECTION 3. CONCLUSIONS.....	175
CHAPITRE 7. PRODUCTION ET COMMERCIALISATION D'ARTISANAT À OTAVALO.....	179
SECTION 1. CONTEXTE, PROBLÉMATISATIONS ET TRADUCTIONS.....	180
1.1 LE REGISTRE DU « DON » A L'ÉPREUVE DE L'INSTITUTIONNALISATION : LE CAS DE MAQUIPURASHUN.....	182
1.2 LE REGISTRE DU « DON » A L'ÉPREUVE DU MARCHÉ.....	185
SECTION 2. ANALYSE.....	189
2.1 LES INTERACTIONS ENTRE PRODUITS ET MARCHES.....	189
2.2 LES TENSIONS ENTRE RÉGIMES D'ACTION ET PRINCIPES DE JUSTIFICATION.....	191
2.3 LES TENSIONS ENTRE TYPES DE REGISTRES: LE « DON » ET L'« ÉCHANGE ».....	193
SECTION 3. CONCLUSIONS.....	195
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	199
SECTION 1. L'ÉTUDE DE TERRAIN AU CRIBLE DE NOS RÉFÉRENTIELS THÉORIQUES.....	199
1.1 LES REGISTRES DU « DON » ET DE L'« ÉCHANGE » ET LEURS FORMATAGES RESPECTIFS.....	200
1.2 LES FORMES MULTIPLES DES COMPROMIS ENTRE RÉGIMES DE JUSTIFICATION.....	201
1.3 LES RÉGIMES D'ACTION : GLISSEMENTS ET DISSONANCES.....	203
1.4 LA RUSE COMME MANIFESTATION DU RESPECT.....	205
1.5 LA RECONNAISSANCE DE LA MULTIPLICITE DES FORMES DE MARCHÉ.....	206
1.6 RÉFLEXIONS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PRINCIPES DE L'« ANTHROPOLOGIE SYMÉTRIQUE ».....	209
SECTION 2. UN MODÈLE NON FORMALISÉ DU SEGMENT « AMONT » DE LA « CHAÎNE DE L'ÉQUITABLE ».....	211
SECTION 3. QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LE « COMMERCE ÉQUITABLE » ET LE « JUSTE PRIX ».....	215
SECTION 4. CONSIDÉRATIONS PROSPECTIVES.....	217
ANNEXES.....	221
ANNEXE 1. LES MONDES COMMUNS, BOLTANSKI ET THÉVENOT (1991).....	221

ANNEXE 2. LISTE D'INTERVIEWS ET CODAGE	222
2.1 ACTEURS INTERROGÉS	222
2.2 PERSONNES INTERROGÉES AU SEIN DES ORGANISATIONS.....	222
ANNEXE 3. GUIDES GÉNÉRAUX D'INTERVIEWS SEMI-DIRECTIVES	223
ANNEXE 4. CITATIONS ORIGINALES EN ESPAGNOL	225
BIBLIOGRAPHIE.....	235

Table des abréviations

APICA	Asociación de apicultores autónomos de Cacha
ASE	Arriba Superior Epoca
ASS	Arriba Superior Summer
ATO	Alternative Trade Organizations
BCE	Banco Central del Ecuador
CCH	Comercializando como Hermanos
CEB	Communautés Ecclésiales de Base
CEPAL	Commission Economique pour l'Amérique latine
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
COODESARROLLO	Cooperativa de ahorro y crédito Desarrollo de los Pueblos
CORCIMA	Corporation des communautés indigènes Maquipurashun
CORPROCE	Corporation des Organisations Productrices de Cacao
COSUDE	Coopération Suisse au Développement
CVS	Cristo vive en el Sur
EFTA	European Fair Trade Association
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations
FEDEXPOR	Fédération Équatorienne des Exportateurs
FEPP	Fonds Equatorien Populorum Progressio
FINE	Fair Trade Labelling Organizations, International Federation for Alternative Trade, Network of European Worldshops, European Fair Trade Association.
	FTP Fair Trade Price
FLO	Fair Trade Labelling Organizations
FTO	Fair Trade Organization
G77	Groupe des 77
IFAT	International Federation for Alternative Trade
LIFFE	London International Financial Futures and Options Exchange
MCCH	Fondation Maquita Cushunchic Comercialicemos como Hermanos
MH	Max Havelaar
NE	non enregistrée
NEWS	(Network of European World Shops
NPO	Non profit organizations
NYBOT	New York Board of Trade
OCAME	Organisation des paysans de Muisne
OEA	Organisation des Etats Américains
ONU	Organisation des Nations Unies
OXFAM	Oxford Committee for Famine Relief
ONG	Organisations non gouvernementales
RELACC	Réseau latino-américain de commercialisation communautaire
SNV	Service Hollandais de Coopération
T	Traduction de l'espagnol
UNAIMCO	Unión de artesanos indígenas y comerciantes del mercado de Otavalo
WFTO	World Fair Trade Organization

AGIR DANS UNE PLURALITE DE MONDES : LE CAS DU COMMERCE EQUITABLE EN EQUATEUR

INTRODUCTION

Depuis de nombreuses années, notre attention s'est portée sur la *pluralité* qui caractérise notre pays, l'Equateur, et d'une manière générale l'Amérique latine tout entière. Cette pluralité d'usages, de coutumes, de logiques d'action, comme l'explique le philosophe équatorien B. Echeverría (2006 : 207-260), en arrive paradoxalement à affirmer une « *unité sui generis* » de toute la Région. En effet, selon cet auteur, cette pluralité, qui fait l'unité dans la diversité, peut être expliquée par la faible armature économique de la modernité capitaliste en Amérique latine, dont le résultat est la coexistence de plusieurs projets historiques de modernité qui sont demeurés comme des promesses alternatives de chemins à suivre, des projets qui se sont greffés les uns sur les autres et se sont enchevêtrés sans qu'aucun n'ait ni abouti ni complètement échoué. À ces projets, d'après Echeverría, correspondent différentes stratégies pour vivre dans la modernité, différents *ethos* qui sont autant d'inventions conçues pour lui faire face et bâtir à chaque fois un monde possible. Le premier 'choc de modernité' est *baroque*, et survient au moment de la conquête, dès la fin du XVe Siècle, avec l'arrivée des conquistadors espagnols et des évangélistes catholiques. L'*ethos* baroque a été la stratégie des indigènes pour survivre dans les villes de fondation espagnole, ce qui constitue l'invention d'une vie dans la mort, un processus de métissage dans le sens le plus fort du terme. Le deuxième 'choc de modernité', d'origine française, peut être appelé *classique* ou *illuministe*. C'est celui par lequel, à partir de la moitié du XVIIIe Siècle (le 'siècle des lumières'), l'Espagne véhicule sur le territoire d'Amérique latine une socialité contractuelle et laïque. Le troisième 'choc de modernité' est celui de l'instauration des multiples Etats-nations latino-américains au début du XIXe Siècle. La vague romantique de ce siècle en Europe a contribué en Amérique latine à la conformation d'une identité républicaine et nationaliste. Le dernier 'choc de modernité', lié à la globalisation néo-libérale se produit dans les années 70 du XXe Siècle et correspond à la période que nous allons étudier.

A cette pluralité de projets de modernisation, il faut ajouter dans le cas de l'Equateur l'existence de dix-sept nationalités indigènes qui ont chacune leur propre langue (Montaluisa et Alvarez, 2010). On inclut dans ce nombre trois peuples non encore contactés par l'Occident. Le mouvement indigène a pris sur cette scène une place importante. Le soulèvement indigène de 1990 est devenu une « balise » après laquelle les indigènes vont finalement obtenir leur reconnaissance par l'introduction de l'enseignement bilingue, l'acceptation officielle du système indigène de justice et le

respect des pratiques de santé traditionnelles,... La Charte constitutionnelle de 2008 déclare le caractère plurinational et interculturel de l'Etat équatorien.

L'interrogation centrale qui guide notre recherche porte sur les possibilités d'*agir* dans ce cadre de vie 'au pluriel'. Nous avons choisi comme objet de recherche le cas du commerce équitable. Une de nos hypothèses de travail est qu'un bon nombre des organisations impliquées dans le commerce équitable comme intermédiaires se situent dans un cadre hybride qui veut se référer à la fois au registre du « don » et à celui de l'« échange ». Or, les « fabrications » respectives des catégories du « don » et de l'« échange » ne se manifestent jamais aussi clairement que lorsqu'elles doivent se confronter dans un même espace, qui est dans notre cas celui du commerce équitable. Les intermédiaires y font des efforts considérables pour construire une réalité hybride entre l'« échange » et une certaine conception de la « justice », dont les tentatives, jamais totalement satisfaisantes, pour forger un concept de « juste prix » sont sans doute le meilleur exemple. Une part significative de notre travail de terrain a consisté par conséquent dans le repérage minutieux des structures relevant de chacun de ces deux registres et dans le relevé des tensions, voire des conflits que provoque la poursuite d'un objectif d'hybridation. Les différences entre les acteurs se maintiennent et constituent des sources d'asymétrie, notamment en raison d'une « ...notion du développement qui suppose des valeurs culturelles et un *ethos* différent de ceux des communautés bénéficiaires de ce processus de développement » (Arcos et Palomeque, 1997: 83).

Il faut également dire clairement dès le départ que notre terrain de recherche n'est pas par rapport à nous une société lointaine, c'est-à-dire éloignée de nous dans l'espace, le temps ou la tradition culturelle. Au contraire, nous faisons partie de la société dans laquelle nous avons procédé à des études de cas. K. Narayan (1993: 671-672) évoque à cet égard la question d'une anthropologie « native » par rapport à une autre qui serait l'anthropologie « normale », celle qui est pratiquée par l'anthropologue qui étudie les « Autres », tandis que l'anthropologie « native » ou « indigène » serait celle où l'anthropologue analyse sa propre société ou culture. Narayan critique la fixité de cette distinction pour proposer plutôt l'analyse de la qualité de la relation entre l'anthropologue et ses informateurs. C'est ce à quoi nous avons essayé de nous attacher pendant notre recherche. En effet, des avantages, mais aussi des contraintes découlent de cette situation. D'un côté, nous avons pu faire une importante économie du patient et parfois décourageant processus d'apprentissage du contexte où se déroulent les activités spécifiques, ainsi que du difficile travail d'insertion dans une société qui utilise des codes non connus. De l'autre, cette proximité pose parfois des problèmes qui sont épargnés au chercheur qui n'est pas concerné personnellement par son objet d'étude, auquel cas il existe une séparation radicale entre lui, ses informateurs et les personnes qui seront ses lecteurs. La distance, de ce fait, permet souvent d'ignorer certaines questions qui deviennent incontournables pour quelqu'un qui est proche : quelles (a)symétries sont en jeu et comment les traiter? Les représentations qui seront produites dans la recherche seront-elles critiquées ou acceptées par nos informateurs? Quels en seront les impacts sur la vie de nos informateurs et de leurs organisations? Quel sera l'impact de la recherche sur la relation entre eux et nous, étant donné que nous demeurerons dans cette société, ce qui veut dire que nous ne serons jamais complètement quittes? Toutes questions qui, si elles valent d'être rappelées, sont destinées à demeurer ouvertes...

La question de l'action dans une pluralité de mondes constitue donc le fil rouge de ce texte, non seulement du fait que la coexistence et l'inévitable hybridation des registres du « don » et de « l'échange » engendrent tout aussi inévitablement une pluralité de logiques d'action au moins partiellement contradictoires, mais aussi parce que la complexité de chacun de ces deux régimes engendre à l'intérieur même de ceux-ci une pluralité, elle aussi source de tensions. Ainsi, la « communauté » normée par le « don » est loin d'être homogène. Elle est formée de groupes sociaux aux intérêts différents. Qui plus est, la catégorie du don est elle-même plurielle : il est des dons utilitaires, rusés, forcés, gratuits...

* * *

*

La première partie de ce travail a pour objet, d'une part, de formuler et situer notre problématique de recherche et, d'autre part, d'identifier à partir de ce questionnement le ou les référentiels théoriques les plus pertinents et les options méthodologiques les plus appropriées.

Nous commençons par dégager dans le *premier chapitre* ce qui constitue notre problématique de recherche. Tout d'abord, nous présentons la genèse de l'organisation du commerce équitable au niveau international, le positionnement de ce concept par rapport aux notions proches mais néanmoins distinctes d'économie sociale et d'économie solidaire, ainsi que les débats qu'il a suscités au cours des dernières années (*section 1*). Puis, en retraçant les quatre phases de développement socio-économique qui ont marqué l'histoire de l'Equateur depuis son indépendance en 1822, nous mettons en évidence les différents acteurs et leurs enjeux, et nous situons le contexte dans lequel se construisent les stratégies d'action en commerce équitable (*section 2*). Nous clôturons ce chapitre par une synthèse des questionnements sur le commerce équitable, qui débouche sur une première formulation de notre question de recherche (*section 3*).

Le *deuxième chapitre*, que nous avons intitulé « la construction du cadre d'analyse » décrit notre démarche de recherche, qui a été dans un premier temps de type inductif. Nous basant sur notre expérience professionnelle dans le domaine du développement, nous ne nous sommes pas limitée dans cette phase préliminaire à de la recherche documentaire, mais nous avons mené sur le terrain une série d'observations exploratoires. Celles-ci nous ont amenée à adopter une posture épistémologique de type phénoménologique et transdisciplinaire appelant une démarche d'analyse qualitative, choix que nous justifions dans une *première section* en référence à la littérature la plus récente sur la démarche empirique en socio-anthropologie. De même, consciente de ce que la réalité de notre terrain de recherche met en présence des groupes sociaux dont les références culturelles sont totalement différentes, il nous est apparu indispensable de nous appuyer sur les principes épistémologiques de l'« anthropologie symétrique » proposée par Latour.

Notre recherche exploratoire, dont rend compte la *deuxième section* de ce chapitre, a donc consisté en un processus itératif, un va-et-vient constant entre des situations concrètes qui nous apparaissaient comme significatives pour notre problématique et un ensemble de référentiels théoriques qui nous paraissaient de nature à nous permettre de

percevoir de manière compréhensive la façon dont ces situations sont vécues par les acteurs eux-mêmes. Cette section présente brièvement douze situations typiques dont l'analyse pourrait être approfondie au cours de la phase empirique du travail.

La *troisième section* présente de manière détaillée les cinq référentiels théoriques qui nous ont paru pertinents pour examiner les situations concrètes dont nous serions amenée à approfondir l'analyse. Leur caractéristique commune est de nous ouvrir à une réflexion pluridimensionnelle sur l'action collective dans le domaine du développement et du commerce équitable. L'ensemble – ou, dans certaines situations, un sous-ensemble – de ces référentiels est de nature à constituer un modèle théorique transdisciplinaire non formalisé dont la validation sera recherchée à travers des « enquêtes de terrain » relativement approfondies, sans aller toutefois jusqu'à l'observation participante de longue durée.

C'est ainsi que, pour donner sens à la coexistence au sein d'un même groupe humain de certaines attitudes ou conduites, il nous a fallu nous tourner tout d'abord vers la distinction opérée par M. Callon et B. Latour (1997) et M. Callon (1999) entre le « registre de l'échange » et le « registre du don » pour comprendre en quoi et comment leur coexistence au sein des collectivités que nous approchions pouvait donner sens à certaines conduites, certaines décisions, ainsi qu'à certaines formes particulières de conflits, ouverts ou larvés, en réponse par exemple aux tentatives de « formatage » dont ces collectivités faisaient l'objet de la part des ONG qui s'étaient donné pour mission de les intégrer comme producteurs dans les filières du commerce équitable.

Pour rendre compte plus finement des modalités de cette coexistence, et en particulier du type de compromis que celle-ci nécessite, nous avons eu recours à l'appareillage théorique forgé par le sociologue Luc Boltanski. Il s'agit tout d'abord de la typologie des « régimes d'action » (Boltanski, 1990), construite autour de deux axes selon que les actions, d'une part, se déroulent dans la paix ou dans le conflit et, d'autre part, sont ou non soumises au principe d'équivalence, ce deuxième axe recoupant dans une certaine mesure les concepts d'échange et de don. En second lieu, selon Boltanski et Thévenot (1991), complété par Boltanski et Chiapello (1999), les relations entre acteurs se déploient dans des « mondes communs » régis par la cohérence des principes. Cet appareil analytique est prolongé par une typologie de l'élaboration d'accords à partir des controverses. Il est en congruence avec les catégories d'intelligibilité construites par Callon et Latour dans une perspective phénoménologique. En témoigne la manière dont Boltanski et Thévenot (1991: 31) présentent leur démarche dans leur avant-propos:

« ... nous ne nous alignons pas sur une forme de réalisme que l'on trouve particulièrement développée dans l'économie et qui verrait dans les objets, définis soit par leur capacité à être échangés et à supporter naturellement un prix, soit par leur capacité fonctionnelle à être efficaces, la seule puissance d'ordre qui s'imposerait aux personnes. Renvoyant dos à dos la fétichisation réaliste et la déconstruction symboliste, nous cherchons à montrer la façon dont les personnes font face à l'incertitude en s'appuyant sur des objets pour confectionner des ordres et, inversement, consolident les objets en les attachant aux ordres construits. »

Concernant le registre du « don », l'identification avec l'un quelconque des mondes décrits par Boltanski et Thévenot présente toutefois des difficultés. Il semble a priori

peu probable que nous puissions caractériser ce registre par une des cités identifiées par Boltanski et Thévenot ou même un hybride formé d'un sous-ensemble de celles-ci.

De même, pour appréhender plus finement certaines conduites de ces mêmes collectivités, en particulier envers les organisations de coopération au développement, le travail des anthropologues tout au long du siècle dernier a visé, comme le souligne R. Sennett (2003), la compréhension des rituels qui affirment le respect mutuel dans des sociétés différentes de la nôtre. Leur réflexion se situe essentiellement dans les deux figures classiques du respect¹ : celle de la compétence qui renvoie à la question du paternalisme et de la dépendance, et celle du droit, qui renvoie, elle, à l'issue des stratégies et des luttes pour la reconnaissance sociale, politique et juridique. Nous nous sommes assigné pour tâche de réfléchir aux ressorts des stratégies quotidiennes mises en place par les sujets pour rendre possibles leurs interactions. La dynamique de cet enjeu passe par une compréhension renouvelée de la signification et de la portée de la « ruse », pour nous permettre de penser à travers elle sans subir la connotation négative dont elle est chargée en Occident. Le matériau empirique que nous avons rassemblé nous servira à illustrer les deux figures classiques du respect et nous invitera à considérer une nouvelle figure, liée à la ruse.

Pour rendre compte avec une finesse suffisante du mode complexe d'insertion dans le registre de l'échange que constitue le commerce équitable, il nous a en outre paru indispensable d'adopter une conception « hétérodoxe » du marché. En effet, pour être aussi cohérent que possible avec leur posture fondamentale d'« individualisme méthodologique » et faire en conséquence du « marché » l'unique modalité de coordination des actions d'individus supposés substantiellement rationnels², les tenants du courant « orthodoxe » en économie – l'école néo-classique – n'ont pu faire autrement qu'adopter une conception elle aussi substantialiste du marché dont la figure idéal-typique est celle du marché Walrasien, marché d'enchères dit parfaitement concurrentiel sur lequel une multitude de participants en position « atomistique » – aucun acteur ne peut à lui seul avoir une influence sur les prix – émettent des offres et des demandes centralisées par un opérateur neutre et désintéressé (« secrétaire de marché », commissaire-priseur,...) qui ajuste les prix des différents biens qui font l'objet des transactions jusqu'à ce que ceux-ci s'établissent chacun à un niveau tel que les quantités offertes et demandées de chacun des biens soient égales³. Après avoir justifié l'affirmation du caractère irréaliste des axiomes qui sous-tendent un tel modèle, nous exposerons et adopterons une thèse « hétérodoxe » qui s'inscrit dans un des courants minoritaires de la pensée économique contemporaine, le courant « néo-institutionnaliste », qui considère une pluralité de formes de marché – celui-ci étant défini dans un sens large comme lieu d'échange concret ou abstrait – conçues comme des « objets collectifs », constructions volontaires et évolutives destinées à remplir dans le système économique des fonctions précises et différenciées.

¹ Le travail de N. Zaccar-Reyners (2006) caractérise d'une manière particulièrement adaptée à notre objet les deux figures du respect comme compétence et comme droit.

² Selon H. A. Simon (1976), la rationalité substantielle postule que, dans une situation donnée, l'acteur peut identifier de manière exhaustive les cours d'action qu'il peut adopter ainsi que les événements extérieurs qui peuvent en influencer les résultats, et peut également estimer avec précision le degré de vraisemblance de chacun de ces événements, ainsi que la valeur des conséquences attachées à chaque couple action – événement.

³ Il a été démontré par Sonnenschein (1973) que ce « tâtonnement Walrasien » n'est que sous certaines conditions trop restrictives pour être minimalement réalistes un processus convergent et générateur d'un équilibre unique.

Compte tenu de ce qui vient d'être présenté, le dispositif méthodologique adopté, dont la présentation fait l'objet de la *quatrième section*, est fondé sur l'« enquête de terrain » comme outil d'investigation, ce qui appelle un certain nombre de précisions sur les techniques appropriées de production de données et leurs liens à ce qu'on entend par théorisation ou hypothèses. Les techniques retenues sont pour l'essentiel l'observation sur le terrain, les entretiens semi-directifs et un type particulier d'étude de cas, le « cas de terrain » axé sur la mise au jour de *diagnostic events*, révélateurs de logiques d'action, en contraste notamment avec les « cas cliniques », axés sur la prise de décision.

Quant à la *cinquième section*, consacrée à la sélection des cas destinés à faire l'objet d'une analyse en profondeur, elle explicite les considérations qui ont présidé au choix des quatre situations qui ont finalement été retenues.

* * *

*

Trois études de cas retenues portent sur des groupes humains de taille relativement restreinte qui ont été insérées dans la filière du commerce équitable par l'entremise d'une seule et même ONG. Cela nous a permis d'analyser en profondeur l'évolution de cette dernière depuis sa fondation en 1985 jusqu'à la fin de l'année 2009. Cette analyse nous a permis de mieux comprendre la difficulté et les ambiguïtés de ce rôle, que les anglo-saxons appellent de manière imagée celui de *go-between*. Notre quatrième choix a de ce fait pris tout son sens. Il s'agit en effet d'un groupe de grande taille, l'ethnie des indiens Otavalos qui, sans recourir à l'intermédiation, a conçu un mode original de production et d'exportation d'artisanat qui lui permet de préserver pour l'essentiel sa culture et son mode de vie ancestraux.

Le *troisième chapitre* est par conséquent consacré à l'ONG Maquita Cushunchic (MCCH), fondée à Quito en 1985. Cette organisation illustre bien le cheminement d'une entité qui, dans son travail de développement, adopte dans un premier temps, sur la base de l'histoire personnelle d'un prêtre italien lié à la théologie de la libération, des stratégies de « débordement » pour glisser ensuite de plus en plus nettement vers des stratégies de « cadrage » qui entrent inévitablement en contradiction avec son idéal de justice et son objectif d'aide aux plus démunis. En décrivant la trajectoire historique de cette ONG, nous montrons comment les concepts de « commerce équitable » et de « juste prix » se sont forgés aux cours de différentes « épreuves de marché », à l'intérieur de l'organisation comme au sein du réseau international de commerce équitable. Ces transformations sont encore l'objet de critiques internes et externes, ainsi que la cause des controverses qui traversent l'organisation et ses actions.

Pour mettre nos propositions théoriques et méthodologiques à l'épreuve des situations concrètes où la pluralité des acteurs et de l'action est une constante, nous présentons dans les quatre chapitres qui suivent l'analyse des différents cas retenus.

Dans le *quatrième chapitre*, nous examinons la production et l'exportation du cacao. Le cacao a été le moteur de l'économie du pays depuis l'indépendance (1822) jusqu'aux

alentours de 1950. Après quelques décennies de déclin, le cacao équatorien se repositionne sur le marché international, et c'est une ONG, en l'occurrence le MCCH, qui détient une des parts de marché les plus importantes. À partir de 1991, celui-ci a donc pu développer son travail d'appui aux producteurs sans difficultés majeures avec les concurrents privés, de sorte que, pour l'année 2003, il a même été le premier exportateur de cacao du pays. Cette initiative du MCCH présente des avantages pour toutes les parties prenantes : les producteurs peuvent percevoir de meilleurs prix pour leurs produits parce que ceux-ci ont obtenu une certification reconnue internationalement et que leur prix est négocié en association ; les clients sont assurés d'obtenir des produits de qualité dans les quantités et les délais convenus ; outre l'impact de son action sur le marché national du cacao, l'ONG a vu s'accroître le nombre de ses bénéficiaires, tandis que l'Etat équatorien a vu se dynamiser un secteur en déclin depuis des décennies. C'est l'un des cas étudiés où le rapport entre les acteurs peut être qualifié de réussite au plan économique. Il est intéressant de noter qu'au cours des quelques dernières années, le MCCH a, à deux reprises, modifié profondément sa stratégie de commercialisation du cacao, faisant ainsi apparaître à quel point il est difficile de créer un régime hybride mais stable qui permette de réduire les contradictions entre des objectifs marchands et non marchands.

Le *cinquième chapitre* traite des rapports du MCCH avec des artisans fabriquant des objets en bois dans un projet de semi-industrialisation de leur production en vue de faciliter leur insertion dans le marché international du commerce équitable. Les objets produits ont atteint ainsi un niveau plus élevé de standardisation, ce qui a entraîné un processus de dilution de leur caractère artisanal due à la difficulté, sinon à l'impossibilité de faire valoir leurs caractéristiques distinctives et, par voie de conséquence, une pression à la baisse sur les prix de vente sans que les producteurs puissent pour autant bénéficier des avantages comparatifs de produits très standardisés traités sur des marchés organisés, comme c'est le cas des produits de base (cacao, café, bananes,...). De plus, le passage d'un travail de type familial inséré de manière flexible dans un ensemble d'activités diverses à une production semi-industrialisée a obligé les producteurs à changer non seulement leur mode de production mais leur mode de vie et donc à subir les contradictions entre *logique domestique* et *logique industrielle*. Une première observation de caractère général que nous pouvons tirer dès maintenant des observations effectuées dans ce cas est que, pour des actions telles que le commerce équitable qui ont à mettre en congruence des objectifs fortement hétérogènes et des rapports très complexes entre les acteurs, on peut, selon le point de vue adopté, qualifier une même initiative de réussite ou au contraire d'échec.

Au *sixième chapitre*, nous mettons en lumière le difficile processus de construction plurielle des catégories du commerce équitable par l'observation dans la durée de la relation entre le MCCH et une association des femmes indigènes qui produisent de la céramique artisanale. Cette céramique possède clairement des caractéristiques distinctives en raison de son mode de production et des significations ancestrales dont elle est porteuse. Toutefois, la chaîne du commerce équitable a été amenée, par un diagnostic erroné des causes de la décroissance du marché de l'artisanat, à positionner ces objets dans le marché des produits céramiques à destination utilitaire, c'est-à-dire dans le segment de la céramique produite par des entreprises industrielles en vue d'un usage massif. L'introduction d'un four a déclenché un essai de rationalisation des activités des femmes et donc un essai de concrétisation du *formatage à l'« échange »*. Les femmes ont répondu par un comportement rusé. On peut déceler chez elles des

éléments d'un ordre de *justification de type communautaire*. Nous n'avons pas pour objet dans cette thèse la caractérisation fine d'un tel « monde ». On peut néanmoins dire succinctement que ce type d'ordre est régi par ce que les anthropologues appellent la logique du don - contre-don, où il y a une interdiction de calcul et d'accumulation. Dans ce sens, c'est un cas où la pluralité de mondes de référence entre les acteurs est mise à l'épreuve de la manière la plus radicale, ce qui a amené les femmes à adopter des stratégies de détournement qui ont provoqué la rupture avec le MCCH au niveau commercial. D'une manière qui n'est qu'apparemment paradoxale, le MCCH, du fait de sa position de *go-between*, reste néanmoins pour ces femmes une référence institutionnelle à laquelle elles peuvent avoir recours dans certaines situations.

Les cas des commerçants d'Otavallo, analysé au *septième chapitre*, présente un contraste fort avec les trois précédents. Il s'agit des producteurs qui se positionnent eux-mêmes avec leurs productions sur le marché international des produits artisanaux, en refusant toute intermédiation. Depuis la dollarisation de l'Équateur (2000), ils éprouvent d'énormes difficultés à maintenir leurs marges commerciales à des niveaux acceptables. Néanmoins, leur flexibilité dans la production et la commercialisation d'artisanat leur a permis de s'adapter à l'évolution structurelle de leur marché. Cette flexibilité, attribuable principalement à la poursuite en parallèle d'activités agricoles, leur a permis jusqu'à présent de maintenir l'essentiel de leur organisation sociale et de leurs pratiques communautaires, bien que celles-ci soient aux antipodes de la logique du marché, que les Otavallos ont instrumentalisée pour assurer la reproduction matérielle de leur communauté ainsi que pour appuyer des revendications d'ordre politique. La constante qui est à relever dans ce cas, c'est que les Otavallos n'expriment jamais directement leurs refus, leurs différences, leurs critiques, mais gardent le silence tout en adoptant une conduite différente de celle qu'anticipent leurs interlocuteurs. C'est ce en quoi consiste la tactique de la résistance passive, c'est-à-dire de la ruse. Confrontés à l'envahissement silencieux de leur espace par la « cité » marchande, ils ont compris que la préservation de leur identité collective ne se réaliserait ni par la violence ouverte ni par le repli passif dans la marginalité. Ils ont donc conçu une stratégie de résistance qui consistait à « entrer dans le jeu » de l'adversaire.

* * *

*

Dans la dernière partie de cette étude, nous présentons des conclusions générales attestant la capacité de notre approche à rendre compte des réalités plurielles en Amérique latine. La conclusion majeure qui se dégage de notre étude est que le succès durable d'une action de développement a pour condition nécessaire la construction d'un compromis stable entre des mondes culturels fondamentalement différents dans leurs ressorts intimes, mais qui, comme c'était inévitable, se sont interpénétrés au fil du temps pour donner naissance à des formes hybrides dont le degré de cohérence interne peut varier doublement : d'une part, en fonction d'un contexte donné et des modes d'action collective qui s'avèrent compatibles avec celui-ci et, d'autre part, en fonction de l'évolution de l'environnement qui rend difficilement évitables des modalités d'adaptation de la forme de vie adoptée par une collectivité.

PREMIÈRE PARTIE. PROBLÉMATIQUE ET CADRE D'ANALYSE

L'objet de cette première partie est, d'une part, de formuler et préciser notre problématique de recherche et, d'autre part, d'identifier le ou les référentiels théoriques les plus pertinents et les options méthodologiques les plus adéquates pour la mise en œuvre de notre investigation.

CHAPITRE 1. LA PROBLÉMATIQUE DE LA RECHERCHE

Comme nous l'avons déjà indiqué, notre recherche portera sur les relations plurielles et complexes des deux premiers maillons de la chaîne du commerce équitable, à savoir : les producteurs du Sud et les organismes, le plus souvent non gouvernementaux (ONG), qui assurent un rôle d'interface entre les premiers et les maillons « aval » de la chaîne. Dans ce premier chapitre, consacré à la présentation de notre problématique de recherche, une première section sera consacrée à décrire les diverses phases de l'évolution historique des structures multiformes du commerce équitable et à présenter une synthèse formalisée de la question du « juste prix », qui elle-même constitue la problématique centrale du commerce équitable. La seconde section nous permettra de présenter, également en perspective historique longue, l'évolution socio-économique de l'Équateur, notre pays, qui constituera notre « terrain » d'investigation. Nous clôturons par une synthèse des questionnements sur le commerce équitable, qui débouche sur une première formulation de notre question de recherche (*section 3*).

Section 1. Le « commerce équitable » et la problématique du « juste prix »

L'objet de cette section est de faire une présentation du mouvement du « commerce équitable » qui s'est progressivement mis en place à partir des années 1960 et s'est fortement institutionnalisé à partir de la fin des années 1980. L'approche qui en sera faite à ce stade de notre travail se bornera à une description. C'est seulement à la lumière de l'ensemble des repères théoriques qui seront mis en place au chapitre 2 pour constituer le balisage conceptuel de l'analyse des données de terrain, que nous pourrons rendre compte adéquatement des problèmes qui ont surgi, des solutions qui leur ont été apportées et des controverses qui se sont développées à leur sujet au cours des quinze dernières années – et qui subsistent encore – à propos des objectifs du « commerce

équitable », des moyens d'action à mettre en œuvre pour atteindre ceux-ci, ainsi que sur la notion même de « juste prix ».

1.1 La genèse du « commerce équitable » : un tissu hétérogène et dynamique d'acteurs divers

On considère en général que le précurseur en la matière⁴ est l'organisation humanitaire OXFAM⁵, qui créa la première organisation de « commerce alternatif », *Alternative Trade Organizations* (ATO) en 1964. Si ce type de pratiques participe dès le départ d'une conscience critique et mobilise les efforts divers d'individus et d'organisations, il s'est nourri également de la pensée critique de l'après-guerre. Historiquement, on peut repérer en Amérique Latine deux sources principales de cette pensée : l'analyse économique de l'échange inégal et la critique de la dépendance, d'une part ; les positions progressistes de l'Église catholique et la théologie de la libération, d'autre part. Il s'agissait de prises de position politiques qui, à l'époque, dénonçaient le positionnement des pays du Sud dans le commerce international et les injustices internes au niveau national ; elles ont donné à la genèse du commerce équitable, parallèlement aux démarches caritatives, une impulsion politique.

Dès la fin des années 1940, des critiques adressées aux rapports inégaux dans le commerce international ont contribué à construire l'idée d'un commerce alternatif et ont proposé une approche politique de la question. La notion de « tiers monde », lancée par Alfred Sauvy⁶ (1952), dénonçait la guerre froide et soulignait les problèmes des pays « sous-développés ».

En 1949, Prebisch, économiste argentin, qui fut, à partir de 1948, le premier secrétaire général de la CEPAL (*Comisión Económica para América Latina* des Nations Unies) et, à partir de 1964, le premier secrétaire général de la CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement), avait rédigé un document qui allait devenir la vision commune latino-américaine sur les problèmes de sous-développement pendant au moins les trois décennies suivantes. À partir de ses travaux empiriques et des études statistiques des Nations Unies⁷, il a observé une tendance régulière et longue à la détérioration des termes d'échange des pays d'Amérique Latine en raison de leur rôle d'exportateurs de produits primaires et d'importateurs de produits manufacturés par les grands pays industrialisés. Il a été à l'initiative d'une mise en question radicale de la thèse de la division internationale du travail : « Dans ce schéma, il ne restait à l'Amérique Latine, en tant que partie de la périphérie du système économique mondial, que le rôle de spécifique de produire des aliments et de matières premières pour les

⁴ Bien que l'on puisse repérer des initiatives parallèles similaires, comme l'organisation *Ten Thousands Villages* des protestants mennonites aux Etats-Unis, ou l'association américaine chrétienne anabaptiste *Sales exchange for refugee rehabilitation vocation* (SERRV), qui dès 1946 organisaient des achats directs de bien artisanaux avec des communautés défavorisées de Puerto Rico, de Palestine et d'Haïti (Doussin, 2009 : 23-24).

⁵ *Oxford Committee for Famine Relief*, fondée en Grande-Bretagne en 1942.

⁶ Économiste et démographe, auteur des livres tel que « Théorie générale de la population » ou « De Malthus à Mao Tsé Toung » qui ont été publiés dans de nombreuses langues. Il a été le premier directeur de l'Institut national d'études démographiques (INED) et en fait un établissement de recherche multidisciplinaire. http://www.ined.fr/fr/institut/presentation_ined/histoire/, consulté le 15 juillet 2010.

⁷ Naciones Unidas. Consejo Económico y Social (1949).

grands centres industriels. Il n'y avait aucune place pour l'industrialisation des pays nouveaux. » (Prebisch, 1949, in CEPAL, 2000 : 65).

Prebisch a invalidé l'hypothèse néo-classique selon laquelle les bénéfices du progrès technique tendent à être distribués de manière universelle. Du constat de ce que les gains de productivité étaient plus élevés dans la production des biens manufacturés que dans la production des biens primaires, Prebisch déduisait qu'on devait dans ce cas s'attendre à une baisse relative des prix des biens manufacturés par rapport à ceux des matières premières ; or, la réalité allait dans le sens contraire. Prebisch affirmait donc que la détérioration des termes d'échange de la Périphérie, non expliquée par la théorie néo-classique, provenait du fait que le Centre avait les moyens de conserver ses gains de productivité, ainsi que de s'approprier ceux de la Périphérie. L'explication avancée par Prebisch était que « les revenus des entrepreneurs et des facteurs productifs, dans les pays du Centre, ont augmenté plus que la hausse de la productivité, tandis que dans la Périphérie c'était le contraire qui se passait » (Prebisch, 1949 in CEPAL 2000: 77). Il a fait observer que la présence de syndicats puissants et la structure oligopolistique de l'offre dans les pays industrialisés constituaient des obstacles au transfert des gains de productivité vers la Périphérie. L'aptitude des syndicats du Centre à obtenir des hausses salariales lors des phases ascendantes des cycles économiques et à maintenir les acquis salariaux lors des phases descendantes, impliquait notamment une plus grande pression sur la Périphérie, où la vive concurrence entre les producteurs de biens primaires ne permettait pas d'internaliser les gains de productivité sous forme de hausse des profits et des salaires (Prebisch, 1949 in CEPAL, 2000 : 78-82).

La solution, pour Prebisch, était de lancer une politique anti-cyclique en adoptant comme élément central de celle-ci un processus d'industrialisation programmée afin de modifier la structure de production de l'Amérique latine en la rendant moins dépendante de la demande du Centre (Prebisch, 1949 in CEPAL, 2000 : 117). Il recommandait de lancer un processus d'industrialisation basé sur la substitution du plus grand nombre possible d'importations par des produits domestiques, d'où le nom de politique de « substitution d'importations ». Il préconisait en conséquence une implication forte de l'Etat, qui devait conduire ce processus volontariste et programmé afin de corriger les obstacles structurels au développement et de protéger les industries naissantes. Il fallait également adopter une politique de contrôle des changes, mettre en place les infrastructures nécessaires au bon déroulement de l'industrialisation, mettre en œuvre des mesures susceptibles d'augmenter la demande, et entreprendre une réforme agraire.

Ce type de préoccupations concernant le rôle des pays en développement dans le commerce international a conduit à la mise en place d'un dispositif institutionnel au sein de Nations Unies pour traiter les problèmes de développement⁸. Il s'agissait de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED), dont la première réunion s'est tenue à Genève en 1964. En 1968, la deuxième réunion lançait le slogan *Trade, not Aid!* (« Du commerce et non de l'aide ! »). A l'issue de la première conférence de la CNUCED, s'est également constitué le Groupe des 77 (G77)⁹, qui est une organisation intergouvernementale de pays en développement membres de l'ONU qui visent l'articulation et la promotion de leurs intérêts ainsi que la coopération Sud – Sud. Plus récemment, des critiques ont également été adressées aux organisations

⁸ <http://www.unctad.org>, consulté le 15 décembre 2005.

⁹ <http://www.g77.org/doc/>, consulté le 13 juillet 2010

internationales. « ... l'expérience montre que, pour participer effectivement aux travaux de ces organisations [attachées à l'ONU], il faut disposer de moyens financiers et humains que, une fois encore, les pays du Sud ne possèdent pas. De ce seul fait, les pays riches influent sur les décisions de ces organisations dans le sens de leurs intérêts, tels que ceux-ci sont exprimés par les lobbies agissant (...) dans chacun de ces pays ou groupes de pays (comme l'Union européenne par exemple) ». (Doussin, 2009 : 17).

Par ailleurs, la position progressiste de l'Église catholique a elle aussi contribué à l'expansion du mouvement et à la création de certaines organisations de commerce équitable. En 1967, le pape Paul VI lança la lettre encyclique sur le développement des peuples *Populorum Progressio*, qui fait appel à promouvoir « un vrai développement qui n'est pas la richesse égoïste et aimée pour elle-même, mais l'économie au service de l'homme ». Cette dernière déclaration a eu un impact particulièrement important en Amérique latine et se trouve à la base de divers projets d'implication de l'Église dans le secteur du développement. En Equateur, la première organisation relevant du commerce équitable a été le Fonds Equatorien Populorum Progressio (FEPP), fondé en 1970. Dans la même ligne, il faut citer, entre autres, la Fondation *Maquita Cushunchic Comercializando como Hermanos*¹⁰ (MCCH), qui a démarré ses actions en 1985. La majorité des initiateurs de ce mouvement se réclamait de la théologie de la libération.

C'est au cours de cette période, qui constitue une **première phase de développement du commerce équitable**, et dans ce même contexte de critique sociale et politique, qu'un tissu d'organisations à but non lucratif aussi bien au Nord qu'au Sud,¹¹ agissant sous la dénomination d'organisations de développement et parfois plus précisément d'organisations de commerce équitable, furent établies et essayent par divers moyens de mettre en place des « alternatives » de production, commercialisation et services financiers pour soutenir des petits producteurs agricoles et d'artisanat dans le Sud et/ou dans les pays non-industrialisés. Ce type d'organisation met en exergue des critères tels qu'un prix minimum ou « juste prix » payé aux producteurs, le raccourcissement de la chaîne d'intermédiaires, le respect des conditions de travail minimales du pays ou du Bureau International du Travail, la contribution au préfinancement de la production et l'aide technique pour la production, si nécessaire¹².

Il faut également souligner la grande diversité et même l'hétérogénéité des organisations relevant du commerce équitable. A titre d'exemple, nous pouvons, pour rendre compte de cette diversité, citer la typologie développée par Mestre (2006) pour classer les partenaires d'Artisans du Monde¹³ :

¹⁰ *Maquita Cushunchic* est une expression *kichwa* qui peut se traduire par "Mains unies"; *Comercializando como Hermanos* est une expression espagnole qui peut se traduire par "Commerce dans la fraternité".

¹¹ Par exemple, en 1959, S.O.S. Wereldhandel, une association caritative mise en place par des jeunes catholiques au Pays Bas, a entamé des importations d'artisanat pour les vendre à travers des églises et d'autres groupes de solidarité (A.-I. Otero, 2004). En 1967, l'organisation d'importation Fair Trade Organisatie était établie aux Pays Bas ; au même moment, des groupes néerlandais du Tiers-monde commençaient à vendre des aliments et des objets artisanaux en provenance du Sud, et en 1969 "la première boutique du Tiers-monde" fut établie. (<http://www.wfto.com>, visité le 16 juillet 2010). En 1976, Oxfam-Magasins du monde a été créée.

¹² Cfr. P. Johnson (2003).

¹³ Réseau de distribution alternative, fondé en 1974 en France.

- a) Selon leur *nature* : organisations représentatives (coopératives, associations, fédérations), entreprises privées (ateliers familiaux, micro-entreprises, sociétés d'exportation), organisations de bénéfice social (coopératives, associations, ateliers familiaux, micro-entreprises, églises, ONG).
- b) Selon l'organisation des relations commerciales : centrales d'achat, organisations régionales, organisations locales, producteurs.
- c) Selon le type d'acteurs : producteurs, organisations de producteurs (différentes formes d'organisations locales, formelles ou non, dont la fonction de base est la production), organisations faîtières (leur fonction principale est la collecte de la production et son exportation), organisations d'appui (qui fournissent de l'aide technique, de l'appui en gestion, des programmes sociaux, ou qui servent de structure d'accueil pour des organisations informelles de producteurs, ...).

Dans une *seconde phase de développement du mouvement du commerce équitable*, qu'on peut appeler phase d'*amplification* et de *dissémination* du mouvement, nous retrouvons quatre « fédérations » d'associations, créées pour unifier ce mouvement parfois très disparate :

- 1989: IFAT (*International Federation for Alternative Trade*), qui lança en 2004 l'accréditation FTO (*Fair Trade Organization*) qui porte sur des organisations, non sur des produits. En 2009, IFAT a changé son nom en *World Fair Trade Organization* (WFTO). Elle agit dans 70 pays, et relie 400 organisations, à savoir : 339 organisations de commerce équitable, 34 organisations de support au commerce équitable, 21 réseaux de commerce équitable, et 6 organisations d'appui aussi bien dans le Nord que dans le Sud. Ces organisations sont regroupées dans des sections régionales : IFAT Europe, *Cooperation for Fair Trade in Africa* (COFTA), *Asia Fair Trade Forum Inc.* (AFTF), *The Pacific Rim* (WFTO-PACIFIC), et *l'Asociación Latino Americana de Comercio Justo* (IFAT LA).¹⁴
- 1990: EFTA (*European Fair Trade Association*). EFTA regroupe onze importateurs du commerce équitable dans neuf pays européens (Australie, Belgique, France, Allemagne, Italie, Pays Bas, Espagne, Suisse, et Royaume-Uni).¹⁵
- 1994: NEWS (*Network of European World Shops*) qui rassemble les réseaux de « Magasins du monde », quelque 2500 boutiques;
- 1997: FLO (*Fair Trade Labelling Organizations*) qui regroupe principalement 19 organismes de labellisation de produits, ainsi que trois réseaux de producteurs certifiés : *African Fairtrade Network* (AFN), *Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Comercio Justo* (CLAC), et *Network of Asian Producers* (NAP).¹⁶

Depuis 1998, ce qui constitue, sinon une *troisième phase*, du moins un *approfondissement de la concertation* et – jusqu'à un certain point – de la coordination,

¹⁴ Source : www.wfto.com, visitée le 20 juillet 2010.

¹⁵ Source : www.european-fair-trade-association.org/efta, visitée le 27 juillet 2010.

¹⁶ Source : www.fairtrade.net, visitée le 26 juillet 2010.

ces quatre fédérations se sont regroupées dans un réseau informel nommé **FINE** (**F**air **T**rade **L**abelling **O**rganizations, **I**nternational **F**ederation for **A**lternative **T**rade, **N**etwork of **E**uropean **W**orldshops, **E**uropean **F**air **T**rade **A**ssociation. (FINE, 2001 : 22).

1.2 La notion de « commerce équitable »

Si la définition du commerce équitable est présentée après un bref historique du processus d'organisation internationale de ce mouvement, c'est que la définition qui en est le plus souvent invoquée a précisément été proposée par FINE en 2001 :

« Le commerce équitable est un partenariat commercial fondé sur le dialogue, la transparence et le respect, dont l'objectif est de parvenir à une plus grande équité dans le commerce mondial. Il contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions commerciales et en garantissant les droits des producteurs et des travailleurs marginalisés, tout particulièrement au Sud de la planète. Les organisations du commerce équitable (soutenues par les consommateurs) s'engagent activement à soutenir les producteurs, à sensibiliser l'opinion et à mener campagne en faveur des changements dans les règles et les pratiques du commerce international conventionnel. »¹⁷

Sous l'égide de l'IFAT, les organisations qui se coordonnent dans FINE se sont accordées sur une série de principes directeurs :

« Le Commerce Equitable prescrit 10 normes que les organisations du Commerce Equitable doivent appliquer quotidiennement dans leur travail et établit un contrôle permanent pour s'assurer que ces normes sont respectées.

- **Créer des Opportunités pour les Producteurs qui sont économiquement en situation de désavantage.** Le Commerce Equitable est une stratégie pour le combat contre la pauvreté et pour le commerce durable. Son but est de créer des opportunités pour les producteurs désavantagés ou marginalisés par le système du commerce conventionnel.
- **La Transparence et la Crédibilité.** Le Commerce Equitable implique la transparence comptable et des relations commerciales afin de négocier équitablement et respectablement (*sic*) avec les partenaires commerciaux.
- **L'extension des Compétences.** Le Commerce Equitable est un moyen de développer l'autonomie des travailleurs. Les organisations du Commerce Equitable procurent de la continuité durant laquelle les producteurs et les organisations de marché peuvent améliorer leurs capacités de gestion et leur accès aux nouveaux marchés.
- **Promouvoir le Commerce Equitable.** Les organisations du Commerce Equitable sensibilisent au Commerce Equitable et à la possibilité d'une meilleure justice dans le monde. Elles communiquent les informations aux clients concernant l'organisation, les produits, et les conditions dans lesquelles ils ont été fabriqués. Elles utilisent des techniques de marketing honnêtes et tendent vers les normes les plus élevées en matière de qualité de produits et d'emballages.¹⁸

¹⁷ Source: www.artisansdumonde.org

¹⁸ La version antérieure était : « Les organisations du commerce équitable ont pour objectif de sensibiliser leur clientèle ainsi que le grand public aux injustices du système commercial actuel. Elles doivent aussi

- **Le Paiement d'un Prix Juste.** Un prix juste dans un contexte local ou régional est convenu après dialogue et concertation. Cela couvre non seulement les coûts de production mais permet également une production qui est socialement juste et respectueuse envers l'environnement. Il fournit un prix juste aux producteurs et prend en compte le principe de salaire égal pour travail équivalent entre hommes et femmes. Les organisations de Commerce Equitable assurent un paiement immédiat à leurs partenaires et, dès que cela est possible, des préfinancements avant la récolte ou la production.
- **L'égalité des Sexes.** Le Commerce Equitable veut que le travail de la femme soit toujours respecté et récompensé. Les femmes sont toujours payées pour leur contribution dans le processus de production et sont impliquées au sein des organisations.
- **Les Conditions de Travail.** Le Commerce Equitable veut un environnement de travail sain et sûr pour les travailleurs. La participation des enfants (si jamais) n'affecte pas négativement leur bien-être, leur sécurité, leur éducation, et leur besoin de jouer et est conforme à la convention des Nations-Unies sur les droits des enfants ainsi qu'aux lois et normes du pays.
- **Le Travail des Enfants.** Les organisations du Commerce Equitable respectent la convention des Nations-Unies sur les droits des enfants, ainsi que les lois et normes sociales qui sont appliquées afin d'assurer que la participation des enfants dans les processus de production des produits équitables ne va pas à l'encontre de leur bien-être, leur sécurité, leur conditions éducatives et besoin de jouer. Les organisations qui travaillent directement avec des organisations informelles révèlent la participation d'enfants dans la production.
- **L'Environnement.** Le Commerce Equitable encourage activement de meilleures pratiques environnementales et l'application de méthodes responsables de production.
- **Les Relations Commerciales.** Les organisations de Commerce Equitable font du commerce en tenant compte du bien-être social, économique et environnemental des petits producteurs marginalisés et ne font pas de profit à leurs dépens. Elles maintiennent des relations durables qui reposent sur la confiance et le respect mutuel qui contribuent à la promotion et la croissance du Commerce Equitable. Autant que possible, des pré-financements sont accordés aux producteurs avant la récolte ou la production.»¹⁹

1.3 La notion de « juste prix »

L'idée sous-jacente aux principes qui, comme on l'a rapporté dans la section précédente, ont été élaborés par FINE est que les prix pratiqués sur les « marchés conventionnels » ne reflètent pas l'intégralité des coûts engendrés directement ou indirectement par la production et la commercialisation des biens et services qui y font l'objet des transactions.

être en mesure de fournir de l'information sur l'origine de leurs produits, les conditions de travail des producteurs, etc. » (Source: <http://wikipedia.org>).

¹⁹ Source: www.ifat.org, mise à jour du 13.11.2008.

Au sens le plus large de l'expression « marché conventionnel », on entend par là une structure économique dans laquelle le niveau du prix dépend de l'ajustement contractuel (c'est-à-dire non contraint) de l'offre et de la demande du bien ou service considéré. Tout dépend alors des structures de marché qui sont considérées par le système politique comme compatibles avec l'intérêt général. Ainsi, il est bien connu que le monopoleur qui cherche à maximiser son profit fixera son volume de production à un niveau plus bas et son prix de vente unitaire à un niveau plus élevé que les niveaux respectifs que prendraient ces deux grandeurs dans une structure de marché dite concurrentielle où une multitude de vendeurs et d'acheteurs constitueraient respectivement l'offre et la demande. C'est la raison pour laquelle la constitution de monopoles est prohibée, sauf exceptions définies de manière limitative, dans la plupart des structures étatiques ou supra-étatiques.²⁰

Dans la perspective décrite plus haut, le « juste prix » doit couvrir, en ce qui concerne la production, non seulement le coût correctement estimé des matières premières, des moyens de production et du temps de travail, mais aussi une série de coûts sociaux et environnementaux qu'il n'est aisé ni de définir, ni de mesurer. Il doit aussi mettre autant que possible les producteurs à l'abri des fluctuations des prix internationaux, à tout le moins par la fixation d'un « prix-plancher ».

En ce qui concerne les intermédiaires, il existe deux catégories de situations selon que le produit doit ou ne doit pas subir encore des transformations importantes avant de parvenir au consommateur final. Rien que dans le secteur agro-alimentaire, de nombreux produits appartiennent à chacune des catégories. Ainsi, la banane ne doit subir aucune transformation majeure avant de parvenir au consommateur final, tandis que le cacao doit quant à lui intégrer un processus industriel. Dans le premier cas, celui de la banane, de nombreux services doivent cependant être assurés: groupage et conditionnement dans le pays d'origine, transport et, enfin, fractionnements successifs à l'arrivée. La valeur ajoutée de ces services successifs est difficile à estimer. Plus la chaîne est longue et complexe et n'est en outre pas intégrée d'une manière ou d'une autre²¹, plus il y a risque que le prix de revient à destination connaisse un processus explosif.

Les coûts de production et d'intermédiation seront encore influencés par les exigences du consommateur final en termes de qualité, de stabilité de cette qualité et de conditionnement du produit.²² En outre, l'ensemble des exigences spécifiques au « commerce équitable » qui se manifestent tout au long de la chaîne de production et de commercialisation rendent inévitable un différentiel positif de prix par rapport aux produits similaires, sinon identiques, du « commerce conventionnel ». Il convient donc d'estimer l'« élasticité » de la « demande équitable » à ce différentiel de prix. En d'autres mots, il convient d'estimer la contrevaleur monétaire de ce que certains appellent la

²⁰ Entre le monopole pur et la concurrence parfaite, dite atomistique, il existe, bien entendu, une série de structures intermédiaires décrites dans tous les manuels de microéconomie. Si les oligopoles (faible nombre d'offeurs) ne sont pas *a priori* prohibés, ils font le plus souvent l'objet d'une surveillance plus ou moins étroite de manière à éviter la formation de cartels (ententes entre producteurs sur les prix et la répartition des marchés), qui s'établissent évidemment au détriment des intérêts des consommateurs.

²¹ Parce qu'assurée par un seul opérateur ou contrôlée de manière adéquate de transmission en transmission.

²² Un exemple typique est celui du café qui, pour être « commercable » en grandes surfaces doit être vendu moulu et emballé sous vide en paquets d'une livre.

«valeur ajoutée éthique». Il semble clair que celle-ci variera selon le type de produits et sera, selon toute vraisemblance, proportionnellement moins élevée pour les produits de consommation courante (café, sucre,...) que, par exemple, pour les produits d'artisanat.

Il ne peut être question d'entrer ici dans le détail des procédures de certification et de labellisation qui existent dans le domaine du « commerce équitable ». Ce qui nous importe ici est de montrer comment elles ont été conçues et structurées, de manière à pouvoir repérer et examiner plus loin l'incidence de cette structuration sur la manière dont se sont construites les interactions entre les différents acteurs du « commerce équitable ». La manière dont est conçu le « juste prix » est, bien évidemment, l'élément central de ce processus de construction collective.

Nous présenterons ci-dessous les grandes lignes de la méthodologie élaborée par FLO, qui est sans conteste le plus représentatif des organismes de certification existants.²³ On se bornera ici à énoncer quelques principes généraux. Le lecteur désireux d'obtenir de plus amples précisions sur les nombreux problèmes techniques que soulève la mise en œuvre de ces principes pourra trouver celles-ci dans les références citées.

1°) Le prix équitable (Fair Trade Price – FTP) doit en tout état de cause couvrir les coûts de production réels (effective Costs of Production – COP) et le « coût de la vie » du producteur et de sa famille (Cost of Life – COL), ainsi que les coûts à prendre en compte pour se conformer aux standards du commerce équitable²⁴ (Costs of Fair Trade – CFT).

En effet, dans l'immense majorité des cas, les recettes de vente des petits producteurs ne permettent pas de réaliser une production durable sur les plans social et/ou environnemental. Il y a lieu dès lors d'ajouter aux deux premières catégories de coûts :

- des coûts de production durable (*Costs of Sustainable Production – COSP*): en particulier, les coûts d'investissement dits « réguliers » (maintenance, réparation et amortissement de l'outil de production en place), les coûts liés au respect de l'environnement, les coûts afférents aux obligations légales, spécialement à l'égard des travailleurs, en matière sanitaire, de sécurité et de logement, ainsi que les coûts de fonctionnement de l'organisation des producteurs;
- des coûts de la « vie durable » (*Costs of Sustainable Life – COSL*): montant de revenu nécessaire en plus du revenu net effectivement perçu ou du salaire effectivement payé pour que le producteur et les personnes à sa charge puissent vivre dans des conditions décentes.

On obtient ainsi les deux relations suivantes:

$$\mathbf{FTP = COP + COL + CFT \quad (1)}$$

où

$$\mathbf{CFT = COSP + COSL \quad (2)}$$

²³ Cette présentation est basée sur : M. Nautet (2004), et sur divers documents consultés sur le site de FLO (www.fairtrade.net).

²⁴ Tels qu'ils découlent des dix normes énoncées en section 1.2.

2°) Pour permettre l'internalisation intégrale des coûts liés à une production durable pour l'environnement et la société, le « prix équitable idéal » (*Ideal Fair Trade Price – IFTP*) doit également comprendre une « prime d'investissement équitable » (*Fair Trade Investment premium – FTI*).

« La FTI doit permettre aux producteurs de réaliser des investissements de développement durable, par exemple, installer un système d'irrigation qui permet de réduire la dépendance vis-à-vis du climat » [Nautet (2004: 47)]. Selon les cas, elle est définie comme une somme fixe ou comme un pourcentage de (COP + COL + CFT)

$$\mathbf{IFTP = COP + COL + CFT + FTI \quad (3)}$$

3°) La réalité du marché consommateur doit être prise en considération pour fixer un « prix équitable effectif » (*Effective Fair Trade Price – EFTP*).

Comme on l'a déjà fait observer plus haut, il y a lieu, pour éviter une pression à la baisse sur le volume du commerce équitable d'un produit, de procéder à une estimation de l'élasticité de la « demande équitable » au différentiel de prix, c'est-à-dire à la différence entre IFTP et le prix du « commerce conventionnel » (*Conventional Trade Price – CTP*). Si la différence (IFTP – CTP) est positive et élevée, il peut être judicieux de ne pas répercuter ou de ne répercuter que partiellement FTI dans EFTP, sans par ailleurs jamais descendre en dessous de FTP:

$$\mathbf{EFTP \geq FTP \quad (4)}$$

Si la différence (IFTP – CTP) est négative, on pratiquera en principe en commerce équitable le prix du marché conventionnel augmenté de FTI.

4°) IFTP tel que défini par la relation (3) est le prix équitable idéal de référence pour la qualité de référence d'un produit donné. Ce prix peut faire l'objet, éventuellement de manière cumulative de trois types de correction:

- a) un différentiel de qualité (*Quality Differential – QD*) ;
- b) un différentiel géographique (*Geographic Differential – GD*) de manière à refléter les différences significatives existant dans un pays par rapport au niveau de référence mondial des COP et des COL;
- c) un différentiel « biologique » (*Differential for certified Organic production – OD*) pour les productions certifiées biologiques,

de telle sorte que la formule générique du prix équitable s'établit comme suit:

$$\mathbf{IFTP = COP + COL + CFT + FTI + OD \pm QD \pm GD \quad (5)}$$

On trouvera une illustration détaillée de la mise en œuvre du processus de fixation du « prix équitable » dans Vancutsem & alii (2003).

Comme on peut s'en rendre compte à la lecture de la section précédente, l'approche de la fixation du « juste prix » est issue d'une position pragmatique qui consiste pour l'essentiel à ne pas s'éloigner dans des proportions trop importantes du prix pratiqué par le « commerce conventionnel », en partant de l'idée que la demande de « produits

équitable » a une élasticité non négligeable et peut-être même importante au différentiel positif de prix par rapport au prix du « commerce conventionnel » pour un produit identique ou largement similaire. Pour les tenants du « commerce équitable », cette situation pourrait et même devrait n'être que transitoire. Elle est due tout d'abord au caractère encore marginal du « commerce équitable », dont le volume global n'est qu'une faible fraction de celui du « commerce conventionnel ». Même si le coût d'intermédiation des organisations du « commerce équitable » est proportionnellement plus faible que celui du « commerce conventionnel », ses composants fixes sont à répartir sur un volume global de transactions beaucoup plus faible. De plus, ce coût vient s'ajouter à un prix au producteur plus élevé, et ce pour une double raison. La première est bien évidemment d'assurer au producteur individuel un revenu significativement plus élevé que celui qu'il obtiendrait dans l'autre filière. En outre, le second objectif de base du mouvement est de créer les conditions requises pour permettre à terme à *tous* les producteurs de s'autonomiser par rapport aux structures du « marché conventionnel ». Pour cela, il convient de promouvoir des organisations de producteurs attractives à tous égards, c'est-à-dire bien gérées, respectueuses des lois et de l'environnement, et contrôlées de manière démocratique. Cela aussi implique non seulement des coûts récurrents, mais aussi des surcoûts en période de lancement. Ce sont en particulier ces surcoûts qui ne seront le cas échéant répercutés que partiellement – sinon pas du tout – dans le prix au consommateur final pour éviter un différentiel de prix qui serait jugé inacceptable par une fraction trop importante des acheteurs potentiels²⁵.

1.4 Commerce équitable, économie sociale et économie solidaire

Il paraît également indispensable de situer de manière plus précise le commerce équitable et ses organisations par rapport à des notions telles que l'économie sociale et, plus spécifiquement encore, l'économie solidaire.

L'économie sociale est entendue comme un « troisième secteur », distinct des secteurs privé et public, et est désignée sous les appellations de *non profit organizations (NPO)* ou *independent sector* aux Etats-Unis, *voluntary organizations* au Royaume-Uni (Defourny et al., 1998: 11), ou *organisations non gouvernementales (ONG)* en Amérique Latine. Elle rassemble les associations, les entreprises coopératives et les mutuelles. La plupart des théories économiques, situées dans ce que Favereau (1989) appelle la « théorie standard étendue »²⁶ expliquent l'existence de ce type d'organisations à partir des défaillances soit du marché, soit de l'Etat. C'est ainsi que Weisbrod (1977) perçoit les NPO comme des *producteurs privés de biens publics*. Fama et Jensen (1983a ; 1983b) attirent l'attention sur les subsides qu'elles reçoivent comme forme de financement, et le fait corrélatif de leur capacité de fournir des services publics ou quasi-publics à un coût moindre que le secteur privé ne pourrait le faire, ce qui constitue à leurs yeux une « distorsion de concurrence ».

L'hypothèse de la rationalité substantielle optimisatrice sous-jacente à ces théories pose, néanmoins, plusieurs problèmes de lecture. Comme A.-C. Provost (2002) l'a bien

²⁵ Voir: P. Cary (2005); J. Wilkinson (2007); A. Bécheur & N. Toulouse (2008).

²⁶ Extension critiquable (voir chapitre 2, paragraphe 3.5, à l'explication du fonctionnement de l'organisation (« marché interne » du travail) des concepts de la nouvelle micro-économie néo-classique élaborée pour le marché des biens réels et des services financiers (« marchés externes »).

souligné, elle amène à instaurer une hiérarchie entre les organisations, où celles qui relèvent de l'économie sociale ne sont qu'une réponse à un échec des arrangements du marché ou du secteur public; on leur attribue donc un rôle résiduel et, de cette façon, on construit une vision duale les opposant à la fois aux organisations gouvernementales et aux organisations à but de lucre. Par ailleurs, une deuxième conséquence majeure de la lecture au travers du prisme de cette conception de la rationalité est que l'on va définir de manière exclusive les organisations uniquement comme des « nœuds » (*nexus*) de contrats entre individus (Favereau, 1989). Cette conception réduit la réalité sociale à une sommation d'individus réagissant à des mécanismes incitatifs pour maximiser leur utilité individuelle. C'est d'ailleurs elle qui sous-tend, au moins implicitement, la méthode d'analyse « coûts-bénéfices » présentée ci-dessus.

Defourny et al. (1998), soulignent que l'existence de l'économie sociale est liée à l'histoire de la question sociale en Europe. En effet, sa branche coopérative s'est d'abord développée parmi les classes laborieuses luttant pour améliorer leurs conditions de vie très précaires. A partir de cette constatation, les auteurs relèvent la première dimension de l'économie sociale qui est celle de la condition de *nécessité* par laquelle on veut répondre aux défaillances de l'économie dominante, en particulier aux besoins non rencontrés par le marché. Une deuxième dimension, qui explique la mobilisation sociale, consiste dans le désir d'appartenance à un même groupe, à un destin commun, par lequel on forge une *identité collective*. L'économie sociale est née de mouvements qui voulaient développer la possibilité de construire, à travers les activités économiques, des rapports sociaux de solidarité. En référence à A. Touraine (1973), on inclut une troisième dimension qui est celle d'un *projet* qui donne sens à cette identité, à ce vouloir vivre ensemble. Les traits distinctifs de l'économie sociale sont donc, d'après Defourny et al (1998: 29): a) des *finalités* visant à remplir des fonctions sociales et non pas à servir les intérêts des détenteurs de capital, au sens où l'activité vise à assurer à la fois la viabilité économique et l'utilité sociale; b) des *acteurs* et *bénéficiaires* éprouvant des difficultés dont la solution requiert une action collective; c) des *structures et des règles* orientées vers la participation et qui ne répartissent pas le pouvoir en fonction du capital détenu; d) des *activités* de caractère entrepreneurial au sens où la production de biens ou de services se développe pour s'assurer de l'autofinancement en même temps que l'on recherche le soutien de pouvoirs publics.

En ce qui concerne l'économie solidaire, elle serait selon ces auteurs une partie plus spécifique de l'économie sociale, développée surtout dans nombreux pays du Sud, où elle rappelle l'émergence de l'économie sociale dans les pays industrialisés (Defourny et al, 1998: 32-34). Un trait qui, selon Defourny, caractérise l'économie solidaire est que la communauté est moins fondée sur une identité culturelle très spécifique que sur une condition sociale largement commune et sur une appartenance territoriale précise. En fait, pour ces auteurs, l'économie solidaire représenterait une partie de l'économie sociale qui, assumant les contraintes liées à l'économie de marché, s'en distingue qualitativement et poursuit des objectifs sociaux et économiques par un mode de gestion associatif. Dans ce même sens, Eme et Laville (1994) affirment que l'économie solidaire désigne à la fois un ensemble de pratiques et un certain type de mise en forme de ces pratiques, articulant échanges économiques et engagements citoyens. Si les entreprises lucratives ont tendance à reporter sur les individus ou les collectivités publiques ces fonctions d'utilité sociale, les entreprises associatives, au contraire, les internalisent. L'économie solidaire «cherche à renforcer simultanément l'appartenance sociale à une communauté et la création d'emplois tout en remettant en question la seule

logique d'adaptation au mode de production marchand» (Defourny et al, 1998: 35). L'accent de l'économie solidaire est donc mis sur les activités porteuses de lien social. Elle propose le renforcement d'activités sous l'« impulsion réciprocaire », grâce à une hybridation de ressources humaines au travers de la conjonction du salariat et du bénévolat, et de ressources financières en subventions publiques, cotisations, dons, vente de services (Demoustier, 2001: 114-115).

Dans un environnement largement monétarisé et capitaliste, l'économie solidaire voudrait mettre en évidence la nécessité de « solidarités rapprochées » en s'opposant, selon R. Castel (1995), aux solidarités plus abstraites des institutions d'économie sociale qui mutualisent anonymement. De ce fait, l'économie solidaire participe d'une critique profonde adressée aux deux sphères institutionnalisées dans la modernité que sont l'Etat et le marché, et dépasse ainsi le périmètre restreint du « troisième secteur ». Pour Bruno Frère,

« Plus que le simple symptôme d'une débrouille naissante visant à alléger les douleurs causées par le capitalisme informationnel contemporain, l'économie solidaire apparaît comme étant un mouvement de fond qui a traversé la société (...) en toute discrétion depuis la première crise de la modernité. Elle peut se concevoir comme une alternative à la société salariale de la même manière que le mutuellisme associatif du milieu du XIXe siècle était perçu comme un alternative à l'intégration maximale des désaffiliés dans une société industrielle elle-même responsable de leur dénuement absolu. » (Frère, 2009 : 31).

Plutôt que de parler d'« exclus », vocable qui suggère une mise hors jeu définitive, cet auteur préfère, pour désigner les individus et les groupes qui dans les conditions présentes ne parviennent pas à s'intégrer dans le mouvement de la société, emprunter à Castel et Haroche (2001) le concept de « désaffilié ». Pour lui, ce terme désigne de manière équivalente – comme en témoigne le retour en force de la problématique du paupérisme – d'une part, les ouvriers du XIXe siècle qui n'étaient pas « affiliés » à la « modernité restreinte » des couches sociales dominantes de l'époque et qui, « ...pour éviter de basculer dans la zone de vagabondage, furent obligés d'accepter des situations de demi-salariat, de salariat fractionné et surtout de salariat faiblement rémunéré » (ibid. : 22) et, d'autre part, la masse grandissante des précaires contemporains, les « déconnectés » de la société informationnelle, pour qui « ...l'empilement d'intérim, CDD, temps partiel ou variable (...) ne permet tout simplement plus de gagner sa vie » (ibid. : 20). L'objectif de Frère est de « prouver la cohérence historique » du mouvement solidaire depuis le « mutuellisme associatif » prôné par Proudhon, expression de l'« imaginaire spécifique – au sens de Castoriadis – du 'faire social' d'une société associationniste » jusqu'au foisonnement d'initiatives diverses qui a vu le jour dans la seconde moitié du 20^{ème} siècle – et plus particulièrement à partir des années 1970 – dans les quatre domaines-clés de l'« épargne solidaire » ou « micro-finance », des systèmes d'« échange non monétaire », des « services de proximité » et du « commerce équitable » (ibid. : 32-33). La différence majeure entre les deux époques, autrement dit : le passage de la « modernité restreinte » du 19^{ème} siècle à une « modernité élargie » au 20^{ème}, c'est que les travailleurs sont devenus progressivement des « affiliés » de la société salariale : « ...[d]epuis les années 1960-1970 on a coutume de relever que la société moderne s'étend comme un continuum différencié de positions salariales, plus qu'elle ne se divise en classes. » (ibid. : 24). Comme le montrent Boltanski et Chiapello (1999), ces nouveaux « affiliés » en sont venus à se concentrer sur une critique « artiste » du capitalisme comme responsable d'un mode d'organisation

du travail productif qui fait obstacle à l'épanouissement personnel au travail, au détriment d'une critique dite « sociale » d'un ordre social dont un nombre croissant de travailleurs se voient injustement exclus.

Or les sociétés du Sud, et en tout cas celles d'Amérique Latine, n'ont pas connu – et loin s'en faut – dans leur évolution cet élargissement allant jusqu'à la quasi-absorption de la population active dans la société salariale « fordienne ». Ainsi, par exemple, en Équateur, les parts respectives du secteur formel et du secteur informel dans le total des membres de la population active occupant actuellement un emploi sont de 53% et 47%.²⁷ Seules les personnes qui sont dans les liens d'un contrat de travail au sens large du terme, qu'elles appartiennent au secteur dit « moderne » (privé ou public), au secteur agricole ou à celui des services domestiques, sont regroupées dans le secteur formel. Cela signifie pour l'essentiel que leur employeur a l'obligation stricte de leur payer un salaire qui n'est pas inférieur au minimum légal et de les affilier au système de sécurité sociale de leur branche. Seuls environ 50% des membres de la population active équatorienne peuvent donc être considérés comme des « affiliés » de la société salariale au sens défini plus haut. Ce seul trait différencie fortement cette société des sociétés européennes. Il en est d'ailleurs d'autres. On notera ainsi que le secteur informel, ensemble extrêmement hétérogène, se compose de toutes les personnes qui ne sont pas dans les liens d'un contrat de travail, et ce quel que soit leur mode d'activité (par exemple, les travailleurs que nous appelons « indépendants ») et le niveau de leur revenu. Toutes ces personnes se trouvent hors du champ d'application de la législation relative à l'impôt sur les revenus. On notera enfin que le « taux brut de sous-utilisation »²⁸ de l'ensemble de la population active varie selon les régions de 53 à 62%. Dans toutes les conclusions que nous aurons à formuler, il conviendra que nous gardions à l'esprit ces différences extrêmement marquées entre les structures socio-économiques de notre terrain d'investigation et celles de l'Europe.

Dans la continuité de ce qui vient d'être exposé, nous pouvons constater avec de Nanteuil (2009), que l'économie solidaire voulait dès le départ contribuer à bâtir une nouvelle régulation de l'ensemble de l'économie en développant, parallèlement à l'économie marchande, des formes d'échange appuyant la production de biens et de services sur des impératifs de solidarité. Nous soulignerons, avec Salamon (1995), le rôle de ce type d'organisations comme des pionnières qui défrichent des demandes sociales émergentes, et de ce fait, agissent dans des contextes nouveaux et complexes.

Nous constatons donc le caractère résolument alternatif de ce type d'organisation qui, dès le départ, s'oppose à la logique économique fondée sur l'image de l'*homo oeconomicus* tel que le décrit J.-P. Dupuy (1992: 49), « une sorte de fiction philosophique, un mythe scientifique d'origine, caractérisé par sa liberté, son autonomie, sa conduite rationnelle pour affecter les moyens rares dont il dispose et être capable de classer par ordre de préférence les paniers de ressources auxquels il peut avoir accès ».

Un trait qui nous semble particulièrement important est le fait que certaines organisations d'économie sociale et solidaire – celles qui se consacrent au commerce

²⁷ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) [<http://www.inec.gov.ec>], Indicadores del Mercado Laboral – Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo, Junio 2010.

²⁸ À distinguer du « taux de sous-emploi », qui ne concerne à proprement parler que le secteur formel.

équitable – se constituent comme des intermédiaires, des « traducteurs » dans une chaîne qui va des petits producteurs du Sud aux consommateurs du Nord. Ceci n'aurait rien de spécifique si, en le faisant, ils n'essayaient pas de sauvegarder ou de protéger dans toute la mesure du possible des logiques et pratiques issues d'une économie traditionnelle, telle que décrite par P. Clastres (1980: 127-145), à savoir : une logique économique d'abondance,²⁹ imbriquée – et refusant de s'en séparer – dans les sphères sociale et politique, et fondée sur le désir d'indépendance, sur la réciprocité comme privilège et devoir, sur le refus de constituer des surplus faisant l'objet d'une appropriation privée, sur l'obligation de générosité et finalement sur la notion de dette entretenue par les chefs. De l'autre côté de la chaîne, on retrouve des consommateurs qui soit partagent le souci de contribuer à réaliser ces finalités, soit achètent les produits sur la base d'une évaluation classique du rapport qualité/prix et, donc, dans un modèle rationnel de comportement de l'acheteur. Le commerce équitable constitue par ailleurs une des réponses³⁰ aux effets déstructurants d'une économie de plus en plus concurrentielle. Il s'agit d'engagements pour modifier les relations Nord-Sud. Par le commerce équitable, on vise à mieux rémunérer le travail des producteurs du Sud, regroupés en coopératives.

1.5 Les débats sur le commerce équitable

Il n'en reste pas moins que, pour viabiliser leurs structures alternatives, les intermédiaires du « commerce équitable », le plus souvent des ONG, qu'elles soient du Nord ou du Sud, ont jugé utile ou à tout le moins inévitable d'imposer ou d'adopter elles-mêmes des pratiques dont certaines sont pour le moins discutables. Il s'agit, vers l'amont, d'exigences de standardisation des produits ou d'adoption de pratiques « modernes » de gestion et, vers l'aval, de soumission – en vue de viabiliser les structures de conditionnement et de fractionnement mises en place tout en assurant aux produits « équitables » une diffusion et une visibilité suffisante – aux conditions posées par les entreprises de grande distribution pour accepter de placer ces produits dans leurs gondoles.^{31 32}

Par ailleurs, le monde du « commerce équitable » est loin d'être homogène. À côté des organismes qui poursuivent avec honnêteté et persévérance les idéaux décrits plus haut, même s'ils se fourvoient parfois sur le choix des moyens pour y parvenir, il y a, tout au long de la chaîne – du premier intermédiaire au distributeur final – ceux qui pour qui l'« équitable » n'est qu'un argument de vente comme un autre et qui jouent

²⁹ Clastres (1980 : 130), à partir des analyses de Marshall Sahlins (1976), souligne que “non seulement l'économie primitive n'est pas une économie de la misère, mais qu'elle permet au contraire de déterminer la société primitive comme *la première société d'abondance*”. La machine de production y assure la satisfaction des besoins matériels des gens en fonctionnant en des temps courts et avec une intensité faible. C'est ... qu'elle fonctionne en deçà de ses possibilités objectives, c'est qu'elle pourrait, si elle voulait, fonctionner plus longtemps et plus vite, produire des surplus, constituer des stocks....le pouvant, si la société primitive n'en fait rien, c'est qu'elle ne veut pas le faire.” Ce concept s'oppose radicalement à l'idée que d'autres ethnologues avaient avancée selon laquelle l'économie des sociétés primitives serait une économie de subsistance.

³⁰ D'autres réponses de même type consistent dans la création de nouvelles coopératives qui regroupent des professionnels, comme les artistes, pour bénéficier d'économies d'échelle et défendre leur indépendance, ainsi que les associations de consommateurs. (Demoustier, 2001 : 90).

³¹ Des cas précis seront analysés en détail dans la partie empirique de ce travail.

³² Voir à cet égard les deux ouvrages de C. Jacquiau (2000 et 2006).

cyniquement sur les deux tableaux, l'« équitable » permettant à la fois de réaliser un surprofit par le biais d'un prix de vente majoré et de se construire à peu de frais une belle image de marque. Il semblerait en outre que le « commerce équitable » institutionnalisé à l'échelle internationale n'échappe pas, notamment en raison de contraintes impérieuses d'équilibre financier, à des dérives plus subtiles qui l'amènent à nouer des partenariats aussi surprenants que problématiques. Dans un article hautement polémique paru dans le « Monde diplomatique » de septembre 2007,³³ Christian Jacquiau analyse les tribulations récentes de *Max Havelaar* (MH)³⁴ France³⁵ et de Max Havelaar Suisse. Dans ce dernier cas, l'institution a dû se résoudre à se séparer en 2005 de sa directrice générale, Paola Ghillani, ex-présidente de FLO, qui avait entrepris de positionner MH Suisse dans les secteurs du tourisme, de la banque, des bijoux, de l'électronique et même du pétrole et des diamants, ce qui lui valut de se voir décerner par le « concile » de Davos le titre très convoité de *global leader for tomorrow*. En contraste avec cet étonnant panorama, l'auteur fait état de résultats plutôt minimalistes dans l'amélioration de la condition des petits producteurs du Sud.

Ceci n'est qu'un exemple des contestations multiples qui se sont élevées au cours des quelques dernières années à propos des résultats du « commerce équitable » et que le souci d'objectivité commande de mentionner. La forme institutionnelle du commerce équitable fait depuis peu l'objet de critiques de la part des producteurs, qui y voient avant tout des barrières à l'entrée des marchés. En effet, ce qui, selon eux, s'y impose avant tout, ce sont les préoccupations du Nord, notamment la transparence de l'information donnée au consommateur (Bisaillon, 2005: 5-7). De nombreux doutes se sont élevés et des critiques ont été formulées, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du mouvement du commerce équitable. De multiples tensions se sont installées autour de sujets tels que: la méfiance suscitée par la croissance du mouvement et le danger de banalisation des concepts de base, les dangers d'une politique basée sur des considérations d'équilibre du commerce extérieur, les menaces de récupération des concepts par des grands groupes privés, les difficultés de mesurer l'impact des actions³⁶, les difficultés de la gestion des marques du commerce équitable, les problèmes de labellisation et, de manière plus générale, la grande hétérogénéité des organisations (Gendron, 2005 : 8-10).

À la base de ces malaises se trouve certainement le changement qui s'est opéré au sein du commerce équitable au cours des dernières années. Il est passé d'un commerce de petite taille et circonscrit à son propre réseau d'acteurs à un commerce ouvert à l'utilisation des chaînes de commercialisation conventionnelle. Ainsi, pour les acteurs historiques du commerce équitable, il s'est agi de se confronter aux nouvelles exigences liées à cette ouverture. Cette mutation a engendré au moins sept types de tensions qui ont été caractérisées par Schümperli Younossian (2006) :

³³ C. Jacquiau (2007).

³⁴ Cet organisme se présente comme une institution de labellisation (l'essentiel des activités de FLO consistant à regrouper et à coordonner un certain nombre de réseaux dont MH est le leader incontesté). Pour C. Jacquiau, il s'agit plutôt d'un « logo » concédé à un certain nombre de partenaires dont, selon lui, le caractère prétendument alternatif est dans plus d'un cas lourdement contredit par le style « musclé » de la gestion de leurs propres « ressources humaines ».

³⁵ Notamment à propos de la commercialisation du coton africain par le partenaire « Dagriss ».

³⁶ Voir à ce sujet l'article de Mestre (2006).

- La définition commune³⁷ du commerce équitable étant large et permettant des compromis très divers entre l'efficacité économique et la réalisation des objectifs de développement, elle est l'objet d'interprétations contradictoires. On y retrouve notamment des acteurs qui tendent à privilégier l'un de deux axes au détriment de l'autre. À côté de ceux qui veulent s'inscrire dans une démarche politique qui conteste les fondements de l'économie du marché, il y a d'autres acteurs qui s'orientent vers une démarche d'ordre essentiellement commercial, comme l'expriment les initiateurs de Max Havelaar :

« Le commerce équitable est une activité commerciale. On peut même dire qu'il travaille avec les acteurs commerciaux et qu'il est régi par les mécanismes du marché... Le commerce équitable intervient sur le marché et il en accepte les règles : le prix d'un produit est fixé en fonction de certains facteurs tels que l'efficacité, la concurrence et la qualité du produit. Le mouvement du commerce équitable ne remet pas en cause l'économie de marché en soi ; en revanche, il en attend quelque chose de positif,... » (Roozen et van der Hoff, 2002 : 239)

- L'approche des organisations de commerce alternatif et celle des organismes de labellisation apparaissent comme divergentes, même si des efforts pour sont faits pour qu'elles deviennent complémentaires. Les organisations de commerce alternatif restent plus près de l'esprit d'aide au développement et éprouvent de ce fait des difficultés à établir des relations commerciales avec le secteur privé.³⁸ Les organismes de labellisation, par contre, travaillent de manière étroite avec des acteurs économiques du marché conventionnel et, pour « visibiliser » leur label mettent en place des stratégies de marketing dont certains, jusqu'à l'intérieur d'elles-mêmes, considèrent que l'image ainsi créée dénature les valeurs du commerce équitable.³⁹
- Les moyens de certification pour garantir la « plus-value équitable » sont doubles. Le commerce équitable fonctionne sous deux régimes différents de labellisation même si, une fois encore, on ne peut pas nier certains efforts de coordination, tel que l'organisation de FINE en 1998. D'une part, on trouve FLO qui permet la coordination des 17 organismes de labellisation de produits de commerce équitable. D'autre part, les organisations du réseau IFAT/WTFO se sont dotées dès 2004 du label FTO, certification qui porte non pas sur les produits, mais sur des organisations et, dans certains cas, sur des filières intégrées⁴⁰.
- Il existe un décalage très important entre l'offre potentielle et la demande réelle. Selon l'EFTA, le commerce équitable ne représentait en 2001 que 0.01% du

³⁷ Il s'agit de celle élaborée au sein de FINE : voir § 1.2.

³⁸ Dans cette approche qui recouvre la mise en place de circuits spécifiquement consacrés au commerce équitable, on rencontre des circuits associatifs tels que *Magasins du monde*, ainsi que des entreprises exclusivement commerciales dédiées au commerce équitable telles que *VEJA* ('baskets' en coton bio et caoutchouc équitables du Brésil), *IDEO* (textiles en coton équitable bio de l'Inde), *MINGA* (association d'entreprises engagées pour une 'économie équitable') (Doussin, 2009 : 43-58).

³⁹ Par exemple le système FLO/Max Havelaar, et d'autres systèmes voisins tel que *Rain Forest Alliance*, *Utz Certified*, *Bioéquitable* et *ESR Échanges équitables, solidaires, responsables* (Doussin, 2009 : 59-80).

⁴⁰ En fait, une de préoccupations majeures au sein de l'IFAT porte sur les manières d'éviter que des entreprises de la grande distribution ou relevant du commerce conventionnel n'arrivent pas à obtenir le label d'acteurs du commerce équitable.

commerce international mondial, alors que les producteurs du Sud ont les capacités de produire bien davantage. C'est dans ce cadre que certaines organisations relevant du commerce équitable prennent des initiatives agressives pour positionner leurs produits dans de nouveaux marchés de type conventionnel, ce qui relance le débat sur les limites du commerce équitable par rapport au commerce conventionnel. Un bon exemple de ce type de situations nous est fourni par l'introduction en 2003 de la vente de café labellisé Max Havelaar dans les McDonald's de Suisse. Cette initiative a suscité, dans les deux sens, de très nombreuses réactions, souvent très soigneusement argumentées. Pour Max Havelaar Suisse, les principaux arguments qui ont emporté sa décision sont le potentiel d'accroissement des ventes (120 tonnes de café par an) et de la possibilité de sensibiliser un public jeune aux déséquilibres Nord-Sud.⁴¹ (Source : Schümperli Younossian, 2006 : 60).

- Les pratiques de marketing social⁴² entrent également en tension avec la démarche politique du commerce équitable. Les organisations du commerce alternatif lancent ou soutiennent périodiquement des campagnes de sensibilisation et arrivent à contester certaines décisions politiques (par exemple lorsque l'Union européenne a autorisé l'introduction de graisses végétales autres que le cacao dans la composition du chocolat) tandis que les organismes de labellisation s'inscrivent dans une démarche commerciale et « apolitique », et visent le positionnement de leur marque et l'augmentation des parts de marché par de moyens de marketing social. La distinction n'est toutefois pas toujours aussi nette, notamment du fait que certains organismes des deux types adoptent les deux démarches, soit séquentiellement, soit même parallèlement.
- L'apparition des labels a rendu possible le partenariat avec le secteur privé, et notamment avec la grande distribution, ce qui est peu compatible avec la volonté exprimée par certains d'une remise en question de l'ensemble des pratiques du commerce conventionnel. Cette alliance a toutefois permis d'augmenter les parts de marché des produits équitables et de rendre ceux-ci d'accès plus facile pour les consommateurs.
- La capacité de « rayonnement » du commerce équitable sur le commerce conventionnel doit être évaluée et, pour ce faire, clairement identifiée. Ne voulant plus être confinées dans un commerce de « niche », certaines organisations de commerce alternatif ont entamé dans un passé récent des actions au sein du commerce conventionnel, ce qui suscite des réticences, voire des oppositions. Ainsi, des organismes de labellisation acceptent et acquiescent à des demandes de certification de produits émanant du commerce conventionnel, ce qui est peut-être dans certains cas le prix à payer par les acteurs du commerce équitable pour être autorisés à écouler par ce canal leurs propres produits. De même, les multinationales bananières concurrencent les bananes « équitables » par l'obtention de certifications environnementales et/ou l'organisation de programmes sociaux sur les lieux de production. Il se crée de la sorte des amalgames entre types d'acteurs labellisés (*for profit* et *non profit*

⁴¹ Pour plus de détails, voir Schümperli Younossian, 2006 : 60.

⁴² Transposition des techniques du marketing d'entreprise à la promotion des activités d'organismes sans but lucratif à finalité sociale (*sensu lato*).

organizations) et types de certification (environnementale, équitable, éthique) qui ne peuvent que contribuer à brouiller l'image du commerce équitable dans l'esprit du grand public.

Il n'en reste pas moins à souligner tout l'impact positif de ce mouvement qui veut donner forme à la volonté de faire « du commerce autrement ». En tout état de cause, l'objectif que nous assignons à ce travail n'est pas de dresser le bilan général du « commerce équitable », mais de bien d'essayer de comprendre en profondeur et de manière « contextualisée » certaines des problématiques d'action collective auxquelles ce mouvement est confronté.

Section 2. Le champ d'application : l'Équateur

Cette section a pour objet de présenter le cadre social, économique et culturel dans lequel nous avons réalisé notre enquête de terrain. Nous procéderons à une description succincte qui présentera, en fonction de nos intérêts de recherche, les traits les plus significatifs de l'Équateur. Le développement de l'Équateur depuis son accession à l'indépendance peut être périodisé en quatre phases qui présentent quelques plages de recouvrement (Acosta, 2006 : 16-17) à savoir : a) l'héritage de la période coloniale ; b) la modalité primaire-exportatrice ; c) la modalité d'industrialisation tardive par la substitution d'importations ; d) la modalité de primarisation exportatrice modernisée.

Mais, avant d'entamer cette analyse, nous voudrions présenter une carte du pays pour contribuer à repérer la problématique dans ses dimensions socio historiques et géographiques.



2.1 L'héritage de la période coloniale

La première phase de cet historique va de 1830, date de la formation de l'Equateur comme Etat indépendant de la Grande Colombie (à laquelle l'Equateur a été rattaché pendant les huit années qui ont suivi son indépendance définitive de l'Espagne), jusqu'aux environs de 1880, date approximative de sa pleine insertion dans le marché mondial d'exportation du cacao. A la base de luttés de l'Equateur pour son indépendance, on trouve uniquement les grands propriétaires terriens et quelques intellectuels qui, le 10 août 1809, ont provoqué le renversement des autorités coloniales de la *Real Audiencia de Quito* (Acosta, 2006: 21). En fait, les grands propriétaires ont été les bénéficiaires du processus d'autonomie. Cette première période est caractérisée d'abord par les efforts de configuration d'un Etat et, plus spécifiquement, ont consisté à en délimiter le territoire, à établir les structures et les institutions de gouvernement, ainsi qu'à résoudre la question de la souveraineté aux niveaux tant interne qu'externe (Pachano, 2010).

Une deuxième caractéristique de cette première phase est le fait que la formation de l'Etat équatorien fut basée sur la négation et la volonté de destruction de tout ce qui était considéré comme indigène sous le mot espagnol péjoratif d'« indio » (Arcos, 1972). Au départ de cet Etat, on trouve donc le manque de respect des cultures préhispaniques. Cette « civilisation », voulant se rapprocher de la culture occidentale, se donnait pour actes inauguraux la répression des fêtes communautaires, l'imposition du travail « ascétique intra-mondain » que M. Weber (1974) a très bien décrit dans ses analyses, la suppression des langues parlées par les indigènes et la reconnaissance de l'espagnol comme seule langue officielle. Dans la quotidienneté, les métis, pour se différencier des indigènes, pratiquaient le racisme. Jusqu'aux trois quarts du 20^{ème} siècle, les indigènes ne pouvaient regarder les métis droit dans les yeux ni se promener sur le même trottoir qu'eux; ils devaient garder les yeux baissés vers le sol et descendre du trottoir pour laisser passer les autres (Maldonado, 2004). C'est seulement en 1998 que la Charte Constitutionnelle du pays reconnaîtra à la population un statut pluriculturel et multiethnique, ainsi que le multilinguisme, tandis que le pays se déclare un Etat plurinational dans la Constitution de 2008. En fait, l'indépendance n'a rien changé pour les indigènes car les oligarchies ont maintenu des mécanismes coloniaux pour assurer leur domination (Acosta, 2006: 20-21).

Une troisième caractéristique de cette première phase est le régime économique qui s'est mis en place. D'une part, le rapport avec l'économie mondiale s'est établi à partir de la dette extérieure, notamment envers l'Angleterre, qui avait servi de financier pour les luttés d'indépendance. D'autre part, c'est au cours de cette période qu'ont été jetées les bases de la configuration du modèle d'accumulation primaire exportatrice qui combine des exportations de ressources naturelles avec des importations – liées aux premières – d'équipements et d'autres produits industrialisés afin d'assurer la qualité des biens exportés. À cela s'ajoutaient des importations de biens de consommation de luxe (Acosta, 2006: 37). L'institution de l'*hacienda*, système d'exploitation de type

colonial qui liait la main d'œuvre par le mécanisme de *concertaje*⁴³, était l'axe du processus d'accumulation dans la région de la *sierra* (région andine).

Dans la région côtière, l'exportation du cacao, qui devenait la principale production, avait des besoins de main d'œuvre de plus en plus importants pour travailler dans les *latifundios* (grandes unités de monoproduction). Les propriétaires y ont établi des rapports modernes d'achat de la main d'œuvre par le paiement d'un salaire aux paysans migrants provenant de la *sierra*. Même si les terres cacaoyères présentaient des différences profondes par rapport aux *haciendas* coloniales de la *sierra*, elles ne s'en sont pas moins axées également sur la domination personnelle du patron. La zone agricole de la côte s'est étendue avec des travailleurs à qui on donnait la responsabilité de semer des plants de cacao et de les garder durant quelque cinq ans, délai nécessaire jusqu'à leur mise en exploitation par les grands propriétaires.

C'est également à la côte que se sont établies les premières banques et caisses d'épargne du pays, tels que *Banco del Ecuador* (1868) et *Banco de Crédito Hipotecario* (1873), en concurrence avec des banquiers individuels, exportateurs et grands commerçants importateurs (Acosta, 2006: 41-42). Une oligarchie s'est ainsi consolidée à la côte comme produit de l'articulation des intérêts économiques sur différentes activités: la production du cacao, la banque, l'exportation, la production de sucre, l'importation et diverses sociétés industrielles et de services (Burbano de Lara, 2010). D'après Conaghan (1988: 34, citée par Burbano de Lara, 2010), l'apogée exportatrice du cacao a laissé une trace définitive sur la structure des classes sociales.

Cinq régions bien différenciées au niveau socio-économique et politique se sont constituées dans cette première période républicaine, dont les intérêts spécifiques ont créé des tensions qui se sont maintenues jusqu'à aujourd'hui et ont suscité des difficultés pour l'établissement d'un marché national bien articulé. La *sierra* centrale – nord, dont l'axe de développement est Quito, la capitale du pays, a abrité le modèle colonial de l'*hacienda*. La région côtière, axée sur Guayaquil, actuellement la plus grande ville du pays, s'est attachée dès le départ au développement du marché externe, de la banque et des importations et n'a maintenu que de faibles liens productifs avec l'intérieur du pays. Une troisième région, bien différenciée des autres, était la *sierra* sud, dont le pôle est la ville de Cuenca, où les entreprises petites et moyennes et les activités d'artisanat sont prédominantes (Acosta, 2006: 15–56). La Région Amazonienne a longtemps été considérée par l'Etat comme une région de moindre importance, en tant que zone où la colonisation devait se poursuivre au travers des missions religieuses (Ortiz, 2010). En effet, en 1870, par décret présidentiel, a été créé le Vicariat de l'Orient, et l'Église catholique a reçu le pouvoir absolu sur cette région. Le gouvernement de l'époque avançait comme justification qu'« il est impossible d'organiser un gouvernement civil parmi les tribus sauvages » (Demélas et Saint-Geours, 1988: 172, cité par Ortiz, 2010). Cette politique a été maintenue par les gouvernements de diverses tendances, incluant les libéraux, jusque dans les années 1970; elle vient d'être relancée par le gouvernement en 2009 au travers de la délégation aux diverses congrégations religieuses du travail de développement et renforcement des

⁴³ Ce mécanisme, établi en 1601 par un décret royal espagnol, consistait dans l'autorisation donnée aux indigènes d'accorder « librement » leur travail aux propriétaires pour un certain nombre de semaines ou de jours. Dans la pratique, les indigènes ont établi des relations à vie avec les grands propriétaires terriens auxquels ils étaient liés par des dettes (Acosta, 2006: 31-32).

cultures de l'Amazonie et des Galápagos⁴⁴. Les Iles Galápagos, cinquième région du pays, ont été annexées par l'Equateur dès 1831. Le site scientifique Charles Darwin a y été ouvert en 1964. En 1998 a été promulguée la loi conférant aux Galápagos un régime spécial, par lequel on visait la protection de leur environnement tout en contrôlant le développement humain ainsi que les activités productives, commerciales et touristiques.

Au niveau de la population, Quito a été de loin la région la plus importante pendant la première période de vie républicaine du pays. D'après des estimations disponibles, reprises par Acosta (2006: 37), la population du pays en 1840 était de 617.000 personnes, dont 85% peuplaient la *sierra*, proportion qui a diminué constamment au cours des 19^{ème} et 20^{ème} siècles au profit de la côte. Exactement deux siècles après le début des mouvements d'indépendance⁴⁵, la population⁴⁶ du pays est de 14.204.900, dont 45% se trouvent à la *sierra*, 49% à la côte, 5% en Région Amazonienne, 0,17% aux Galápagos, et 0,65% dans des zones non précisées.

2.2 La modalité primaire-exportatrice

La deuxième phase⁴⁷, au cours de laquelle se développe de manière définitive la modalité primaire-exportatrice, peut se voir assigner comme point de départ 1880. Ce modèle va se consolider et se prolonger de manière hégémonique jusqu'en 1970, d'abord avec l'exportation du cacao, et plus tard avec celle de la banane. Des changements au niveau politique, social et économique vont avoir lieu à partir de la fin du XIXe Siècle. En 1879 démarre une phase de croissance accélérée des exportations quand celles-ci passent de 3,36 millions de dollars en 1878 à 8,68 millions en 1879 (Acosta, 2006 : 352). Une monnaie publique équatorienne, le *sucre* – dont le nom provient du nom de famille du maréchal victorieux lors de la bataille du Pichincha qui a mis fin à la période coloniale, sera imposée comme unité de compte et de réserves aux monnaies des banques privées en 1884. Les activités financières vont se développer par la fondation de plusieurs banques dont le siège est à Quito, Guayaquil ou Cuenca.

Sur le plan social, une intense activité philanthropique s'est développée à Guayaquil dès la fin du 19^{ème} siècle, au travers d'institutions comme la *Junta de Beneficencia de Guayaquil*,⁴⁸ fondée en 1888, pour financer et gérer un hôpital, un asile et un cimetière. Sa présence s'est progressivement étendue jusqu'à la période contemporaine grâce au financement provenant de l'organisation de la loterie nationale dans un marché non concurrentiel, pour prendre en charge une grande partie des services de santé,

⁴⁴ Equateur, Décret présidentiel # 1780 du 12 Juin 2009.

⁴⁵ Le 10 Août 1809 s'est installé à Quito le premier gouvernement non espagnol. Le processus d'indépendance allait se clôturer le 24 Mai 1822, date à laquelle l'Equateur s'est rattaché à la Grande Colombie pour une période de huit ans.

⁴⁶ Source: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2009), *Proyecciones de la población ecuatoriana*, sur la base du recensement de 2001.

⁴⁷ Cette section se fonde pour l'essentiel sur l'ouvrage d'Acosta (2006 : 57-109), d'où proviennent la plupart des données.

⁴⁸ A cet égard, P. de la Torre (2004) analyse dans son étude historique les enjeux liés à cette institution, icône de la ville de Guayaquil. Cette étude démontre que le cœur de l'institution a été constitué par quatre familles liées aux activités exportatrices et bancaires et que l'appartenance à cette institution est une source de prestige et d'accès au pouvoir politique. Des présidents de la république, gouverneurs de province, ministres et bourgmestres ont lancé leur carrière à partir de cette institution.

d'enseignement, et autres services sociaux, notamment à Guayaquil. Ce sont toujours des familles aisées de Guayaquil, banquiers, exportateurs et importateurs, qui ont eu le contrôle de cette institution, de sorte qu'elle a constitué un axe important de leurs stratégies politiques de domination locale et régionale (De la Torre, 2004). C'est dans ce cadre que le parti libéral, qui s'est lancé à partir d'un soulèvement à Guayaquil en 1895, a pris la place prédominante dans la sphère politique au début du 20^{ème} siècle. Des commerçants et des banquiers liés entre eux par les activités d'exportation du cacao ont constitué la bourgeoisie qui a entrepris les transformations libérales au niveau économique (Acosta, 2006: 61).

La période la plus faste pour les exportations de cacao s'est située entre 1908 et 1914, et s'est donc clôturée avec le début de la Première Guerre Mondiale. En 1914, le cacao représentait 77.3% du total des exportations du pays. La fin de la guerre n'a pas mis fin aux problèmes d'exportation du cacao. En effet, de nouveaux pays producteurs sont rentrés dans le marché. Le prix du cacao par quintal est passé de 26,76 dollars en 1920 à 5.75 dollars en 1921 (Acosta, 2006: 81). A la chute des prix se sont ajoutées des maladies du cacao : « balai de sorcière » (*Crinipellis perniciososa* Stahel) et « moniliose » (*Monilia royeri*). La crise de la production cacaoyère a entraîné du chômage et la précarisation des conditions de travail, ce qui a déclenché plusieurs grèves, dont la plus importante jusqu'à nos jours s'est produite le 15 Novembre 1922 à Guayaquil, tandis que des soulèvements indigènes étaient réprimés dans la *sierra* (Acosta, 2006: 84). Dans les années 30, le cacao a gardé la première place parmi les produits d'exportation avec 25% du total des exportations entre 1930 et 1939 (Acosta, 2006: 359-360). Au cours de la décennie suivante, la crise prolongée des exportations de cacao s'est étendue à d'autres produits agricoles. Entre 1940 et 1949, le cacao n'a plus représenté que 18,4% du total des exportations.

A la fin des années 40, un nouveau produit s'est imposé comme le plus important au niveau des exportations et du *PIB*: la banane, qui gardera la première place jusqu'en 1972. Sa production, à différence du cacao, a été entreprise dans de petites et moyennes exploitations agricoles, tandis que l'exportation adoptait le schéma de concentration du cacao. En 1964, l'exportation était concentrée sur huit entreprises (90%), dont trois (*United Fruit, Standard Fruit et Exportadora Bananera Nobao*) détenaient plus de 50% des exportations de la banane (Larrea, 1991 : 106). L'Etat a appuyé la production par l'investissement en infrastructure: routes et autoroutes, tandis que la migration vers la côte s'approfondissait, ainsi que le processus d'urbanisation. En 1950, des 3,2 millions d'équatoriens, 58% habitaient la *sierra*, 40,5% la côte et 1,5% en Amazonie. Des 6,5 millions d'habitants selon le recensement de 1974, 48,2% se trouvaient à la *sierra*, 48,8% à la côte, et 2,7% en l'Amazonie (Acosta, 2006 : 105, 380-381). Pendant l'apogée bananière, les gouvernements équatoriens ont fait des efforts de développement de l'Etat et des politiques publiques de développement économique et social, sans arriver à changer le modèle de développement primaire exportateur. En 1954, a été créé l'organisme de planification nationale (*Junta Nacional de Planificación*). Plusieurs ministères nouveaux ont été également créés à cette époque, et l'appareil de l'Etat est devenu une des principales sources d'emploi.

2.3 La modalité d'industrialisation tardive par la substitution d'importations

D'après la Commission Economique pour l'Amérique latine (CEPAL), l'Équateur s'est trouvé parmi les pays d'industrialisation tardive⁴⁹ en Amérique latine tandis que d'autres, tels que l'Argentine ou le Brésil, ont initié ce type de politique dès les années 30. La production pétrolière a pris son essor à partir de 1972. L'« or noir » est devenu le premier produit d'exportation, dont l'exploitation a été mise sous le contrôle de l'Etat. Il a fortement contribué à la croissance de celui-ci et a constitué le point de départ d'une politique de « substitution d'importations ».

L'Equateur n'est donc arrivé à mettre en place la politique de substitution d'importations, recommandée par la CEPAL, qu'à partir du moment où il a pu compter sur le pétrole comme moteur de croissance. Les exportations totales du pays sont passées d'environ 190 millions de dollars en 1970 à environ 2.500 millions en 1981. Le prix du pétrole équatorien est passé de 2,4 dollars/baril en 1972 à 34,4 dollars/baril en 1981. Entre 1972 et 1981, le pétrole a représenté en moyenne 52% des exportations, tandis que le *PIB* passait de 1.874 à 13.946 millions et le *PIB* per capita de 296 à 1.754 dollars. Quant à la dette extérieure, elle est passée sur la même période de 343,9 à 5.868,2 millions de dollars, tandis que l'investissement étranger direct atteignait le niveau plus élevé de cette époque en 1971 avec 162,1 millions de dollars (Acosta, 2006 : 120, 138-139, 360-361, 373, 375). La majeure partie de cette période de substitution d'importations s'est déroulée dans le cadre de dictatures militaires.

L'Etat a été en mesure d'adopter une série de politiques publiques qui ont stimulé la croissance de l'urbanisation et une industrialisation naissante à travers le développement du marché intérieur. Il a fondé des entreprises publiques pour prendre directement en charge des secteurs stratégiques tels que le pétrole, l'électricité ou la téléphonie. Dans le domaine financier, le taux de change a été fixé entre 1971 et 1981 à 25 *sucre*s par dollar, les taxes à l'importation ont été augmentées pour protéger la production industrielle nationale et quelque 1.215 types d'impôts locaux ont été remplacés par un système central d'imposition (Acosta, 2006: 114-115). En ce qui concerne la politique agricole, des prix bas contrôlés ont été fixés pour les produits de consommation courante, ce qui a contribué à maintenir à un niveau acceptable le coût de la vie dans les villes. D'après Acosta (2006: 113), le processus de réforme agraire entrepris par les lois de 1964 et 1973 a contribué au développement de l'agro-industrie et donc à la production vivrière pour le développement urbain. Au niveau social, l'investissement en éducation primaire et en services de santé a été privilégié. Au recensement de 1982, la répartition géographique de la population ne s'était pas significativement modifiée par rapport à 1974: 47,2% à la *sierra*, 49% à la côte, 3,2% en Amazonie. Seul le chiffre, évidemment toujours très bas, pour cette dernière région présente un écart important (+ 18,5%), ce qui s'explique par le fait que la production pétrolière y est localisée exclusivement.

La politique de « substitution d'importations » a été considérée comme devant ouvrir une nouvelle ère de développement socio-économique du pays, mais n'a toutefois été

⁴⁹ D'après une classification de la Commission Economique pour l'Amérique latine (CEPAL) l'Equateur se trouvait dans le troisième et dernier groupe de pays à avoir entamé des politiques volontaristes d'industrialisation. Dans le premier groupe se trouvaient: l'Argentine, le Brésil et le Mexique; dans le deuxième groupe: le Chili, la Colombie, le Pérou, l'Uruguay, et le Venezuela; et dans le troisième: Equateur et les pays de l'Amérique Centrale.

poursuivie que durant une dizaine d'années. Les efforts qu'on vient de décrire ne sont néanmoins pas parvenus à réduire la dépendance du marché extérieur et donc la modalité d'accumulation primaire exportatrice qui, depuis cette époque et jusqu'à présent, se base essentiellement sur la production et l'exportation pétrolières : cette même tendance s'est marquée avec d'autres produits d'exportation, tels que la banane, le café, le cacao, les crevettes. La contribution des revenus du pétrole au budget général de l'Etat est passée de 6,25% en 1971 à 40,43% en 1982 (Acosta, 2006 : 374). En 2008 cette contribution représentait 32,28% du budget (Banco Central de Ecuador, 2009). La sécurité sociale n'a bénéficié qu'à 7% de la population totale en 1982, et à 10,9% de celle-ci en 2008 (Espinosa, 2010b).

En fait, ces sombres résultats économiques avaient déjà été soulignés par la CEPAL, dès les années 60, dans d'autres pays qui avaient entamé des politiques de substitution d'importations. Prebisch (1968) constatait l'aggravation des problèmes de balance des paiements et le rôle central que jouait encore le secteur exportateur de produits primaires, ce qui contribuait plutôt à accroître la dépendance vis-à-vis des marchés extérieurs. Faute de dynamique interne provenant d'une croissance suffisante du marché domestique, il s'était mis en place une industrialisation protégée avec des prix domestiques plus élevés que ceux du commerce mondial, qui ne profitait pas des avantages de la spécialisation ni des économies d'échelle et, donc, présentait un déficit de compétitivité sur le marché international, tandis que le progrès technique n'était pas distribué équitablement au niveau national : les villes faisaient montre de leur capacité à retenir les fruits du progrès technique au détriment de la campagne. L'inégalité s'en est accrue, l'exode rural s'est amplifié, et les systèmes de protection sociale se sont limités aux zones urbaines (Prebisch, 1968 : 224-226). Ces constats ont fourni ses arguments à la critique du modèle de substitution d'importations et ont été propices aux stratégies de réouverture des marchés et de réduction des appareils d'État qui allaient suivre.

2.4 La modalité de primarisation exportatrice modernisée

En 1982, deux faits ont déclenché l'émergence d'une nouvelle période de développement : la crise de la dette extérieure qui débute en Amérique latine par la déclaration de non-remboursement du Mexique en 1982 et la chute des prix internationaux du pétrole à partir de cette même année. Le prix du pétrole équatorien, qui avait atteint un niveau record de 34,4 US\$ par baril en 1981 a ensuite baissé quasiment pour en arriver à US\$ 9,2 en 1998 (Acosta, 2006: 375).

Le premier en Amérique latine, le Chili avait entamé dès la fin des années 70 des réformes visant à réduire l'appareil étatique et à faire passer certaines activités dans la sphère du marché. Cette nouvelle tendance en Amérique latine – privilégier les marchés extérieurs – s'est consolidée et répandue de manière généralisée dans la Région sous l'impulsion du Consensus de Washington de 1990. Les politiques nationales se sont adressées fondamentalement à la discipline fiscale, aux réformes sectorielles pour rétablir la concurrence entre fournisseurs publics et privés, à la privatisation sélective d'entreprises publiques, à l'établissement de taux de change libres, à la priorité donnée au remboursement de la dette extérieure, à la déréglementation des marchés financiers, à l'ouverture aux investissements étrangers, à la flexibilisation des marchés du travail, à la modernisation, dans un but d'efficacité, de la gestion publique, à la focalisation des

investissements sociaux... Ce type de mesures nationales et régionales vise la compatibilité avec l'évolution structurelle, qui s'est amorcée dans les pays du nord dès la seconde moitié de la décennie 1970, vers un nouveau régime d'accumulation qu'Aglietta et Cobbaut (2003 : 87-117) ont dénommé « régime de croissance patrimonial » et dont la caractéristique majeure la plus importante est la différenciation et la financiarisation de la relation salariale⁵⁰.

L'Equateur n'a pas échappé à cette vague de transformations qui visent l'intégration des économies nationales dans un marché mondialisé et se traduisent essentiellement pour les pays du sud à un renforcement de la focalisation sur les marchés extérieurs. L'économie équatorienne a donc continué à graviter autour du pétrole, malgré la chute des prix. Le poids du secteur pétrolier a atteint son niveau plus élevé avec 69,71% des exportations totales en 1983; en 2008 ce pourcentage était de 57% (BCE, 2009).

La flexibilité du travail a été introduite par les firmes privées d'*outsourcing* en 1998. En 1999, les réformes de déréglementation du système financier prises au début de la décennie ont contribué au déclenchement de la faillite des banques privées. Le gouvernement de l'époque, celui de Jamil Mahuad, a également pris une série de mesures telles que la constitution de l'agence de garantie des dépôts, un congé bancaire pour empêcher la sortie des dépôts en *suces* et en dollars, le taux de change libre, un plan profond de modernisation de l'action publique et de réduction de l'appareil étatique, la suppression de l'instance de planification nationale. Finalement, le 9 janvier 2000, ce gouvernement a décidé de changer de monnaie, et le pays a adopté le dollar comme monnaie nationale. En 2006, le pays était à l'avant-dernière place parmi les autres pays latino-américains dans le rapport de l'investissement social au *PIB* per capita; l'Argentine y consacrait USD1.521 p/c, et l'Equateur USD 96 (CEPAL, 2007). En 2006, les salaires en Equateur étaient les plus bas d'Amérique latine : l'on y payait USD 106 aux salariés non enregistrés à la sécurité sociale, et USD 234 aux travailleurs enregistrés; ces chiffres se situaient à la moitié des chiffres moyens pour l'Amérique latine (CEPAL, 2007).

Au niveau politique, il faut ajouter que le mouvement indigène a pris sur cette scène une place importante. L'« indigénisme » en Amérique latine, en tant que courant de défense des indigènes, a surgi dès le départ de la colonisation au 16^{ème} siècle, et a été articulé aux nationalismes intégrateurs, progressistes et antihispanistes, comme l'ont souligné par Lavaud et Lestage (2006: 42-64). Dans la deuxième moitié du 20^{ème} siècle, ces auteurs soutiennent que l'on a assisté au *réveil indien*. Dans ce cadre, le soulèvement indigène de 1990 en Equateur devient une « balise » après laquelle les indigènes vont finalement obtenir leur reconnaissance par l'introduction de l'enseignement bilingue, l'acceptation officielle du système indigène de justice, le respect des pratiques de santé traditionnelles, ...

En Octobre 2008, une nouvelle charte constitutionnelle a été approuvée, dans le cadre d'un gouvernement qui a pour objectif primordial le redressement et le renforcement de l'Etat, ainsi que l'augmentation des investissements dans le secteur social.

⁵⁰ Pour de plus amples développements sur les causes et les conséquences de cette évolution, on consultera l'article cité de ces deux auteurs et les références mentionnées par celui-ci. Pour les aspects socio-culturels de ce régime, on consultera Boltanski et Chiapello (1999).

Section 3. Les questionnements suscités par le commerce équitable

Dans cette recherche que nous avons placée d'emblée sous le signe de la pluralité, il n'est pas étonnant que nous ayons été amenée, dès notre examen préalable du dispositif extrêmement complexe du commerce équitable, à détecter et identifier un certain nombre de tensions. Certes, l'idée de tension est associée à celle d'insatisfaction, de frustration, de « mal-être »... Toutefois, dire qu'il existe des tensions entre deux individus ou deux groupes n'implique pas qu'ils sont au bord de la rupture – bien que celle-ci ne soit jamais absolument exclue – mais bien qu'ils sont toujours dans une relation qu'ils souhaitent maintenir, ce qui se manifeste par les efforts qu'ils déploient en vue de concevoir et de réaliser pour la « forme de vie » qu'ils avaient instituée entre eux des transformations visant à la pérenniser dans des modalités plus satisfaisantes.

Le nombre des maillons de la « chaîne » de l'équitable est particulièrement élevé. Ne fût-ce que dans son versant « amont » (au Sud), elle peut, sans compter les « organisations d'appui », comporter en ligne jusqu'à quatre niveaux – producteurs individuels ; organisations locales ; organisations régionales ; organisation(s) nationale(s) – qui vont constituer l'interface avec la structure (elle aussi multi-échelons) de distribution au client final (au Nord). On imagine le nombre de problèmes de communication, coordination et « traduction » de tous types qui peuvent se poser tout au long d'une telle chaîne entre participants aux caractéristiques extrêmement hétérogènes aux prises avec des catégories intellectuelles définies de manière lâche – que l'on songe aux multiples sens mentionnés plus haut pour des concepts fondamentaux comme « économie sociale » et « économie solidaire » – ou encore avec les objectifs non hiérarchisés du mouvement du commerce équitable, ce qui rend nécessaire la cohabitation de positionnements politiques allant, à un extrême, d'une contestation radicale du système capitaliste⁵¹ à une acceptation quasi-acritique de l'économie de marché libérale, à l'autre extrême. Que l'on songe aussi à l'impact sur l'amont de la mutation non seulement des structures mais des concepts de base du commerce équitable qui, selon la formule frappante quoique peut-être un peu trop caricaturale de Catherine Schümperli Younossian (2006 : 49) « est passé d'une consommation militante à une consommation 'grand public' ».

C'est dans ce contexte contrasté et même un peu chaotique que nous avons formulé notre question de recherche, que nous avons articulée en deux interrogations principales :

- Dans quelles conditions et dans quelles limites les organisations du commerce équitable peuvent-elles faire l' « arbitrage » entre divers acteurs dont certains poursuivent à la fois des finalités économiques et des finalités « extra-économiques »?

⁵¹ Qui vise à « ...dénoncer la primauté de la logique économique sur les impératifs sociaux et les objectifs de développement durable » (extrait de la Charte de l'Association romande de Magasins du Monde (Suisse), cité par Schümperli Younossian (2006 : 54).

En particulier, comment, et par quel(s) type(s) de réseaux, se réalise le « pontage » entre différentes conceptions de l'économie : celle du marché, d'une part, et, d'autre part, celle(s) des producteurs traditionnels?

- Comment la coordination des différents acteurs s'établit-elle, et par quels types de compromis est-elle soutenue?

CHAPITRE 2. LA CONSTRUCTION DU CADRE D'ANALYSE

Après avoir décidé, comme nous l'avons mentionné dans l'introduction, de circonscrire la présente recherche à notre pays, l'Équateur, et aux deux premiers maillons de ce qu'on a coutume d'appeler la chaîne du commerce équitable, notre démarche – qui sera explicitée progressivement au cours de ce chapitre – a été dans un premier temps de type inductif. En effet, sur la base de notre recherche documentaire préliminaire, qui nous avait ouvert de multiples pistes conceptuelles et méthodologiques présentant de l'intérêt, ainsi que de notre expérience professionnelle au sein d'une ONG, qui nous avait notamment mise en contact avec les situations particulières et elles aussi variées des diverses composantes de la population du pays, dont les populations indigènes, nous nous étions rapidement rendu compte que, pour être à même d'effectuer des choix judicieux sur les plans théorique et méthodologique, il était indispensable, pour repérer sans trop d'erreurs ou d'omissions les questions essentielles posées par les relations au sein du binôme « producteurs-intermédiaires », d'examiner d'abord et déjà en quelque détail au niveau de la description, un certain nombre de situations concrètes de producteurs en lien avec les structures du commerce équitable. Cette phase exploratoire, à laquelle est consacrée la *section 2* de ce chapitre, a consisté à sélectionner une douzaine de cas représentatifs d'insertion – réussie ou au contraire ayant débouché sur une forme ou une autre d'échec – d'entités productrices équatoriennes dans les filières du commerce équitable. L'étape suivante de notre démarche a consisté, d'une part, à nous prononcer sur la correspondance entre les caractéristiques descriptives des situations sélectionnées et des référentiels théoriques qui *a priori* nous avaient semblé appropriés à une analyse de celles-ci et, d'autre part, à rechercher d'autres référentiels théoriques correspondant à des dimensions de la problématique que nous n'avions pas perçues dès le départ. Ce processus fait de multiples « aller et retour » entre ce premier matériau empirique et un certain nombre de référentiels théoriques a permis de procéder progressivement au choix d'un nombre raisonnablement restreint de constructions théoriques qui nous paraissaient les plus adéquates pour structurer l'interprétation de notre matériau empirique de départ. Celles-ci font, en *section 3*, l'objet d'un exposé assez détaillé. Comme on le précisera plus loin, l'ensemble qu'elles forment constitue un modèle théorique transdisciplinaire auquel la partie empirique de notre travail aura pour objectif d'apporter des éléments convaincants de validation. Dans le même temps, nous précisons graduellement nos options épistémologiques. Par souci de clarté, le résultat de cette réflexion qui, tout en s'affinant au fil du travail, a orienté dès le début notre démarche, sera exposé dans la *première section* de ce chapitre, qui s'efforce de caractériser avec un maximum de netteté notre posture épistémologique. Enfin, la *section 4* de ce chapitre, consacrée à la méthodologie, précisera notre approche de manière plus « technique ». Cette section débouchera sur le choix d'un nombre restreint d'études de cas dont le traitement, sans aller jusqu'à l'« observation participante », a été mené de manière approfondie et diachronique, afin de constituer une démarche d'« analyse qualitative » en cohérence avec notre postulat épistémologique.

Section 1. Quelle posture épistémologique ?

1.1 Le choix d'une posture d' « analyse qualitative »⁵²

Pour donner sens aux multiples dimensions des situations à traiter, notre objectif peut être défini comme consistant à percevoir « en compréhension » la manière dont elles sont vécues par les acteurs à travers les termes mêmes utilisés par ceux-ci pour en rendre compte. Nos options méthodologiques ont donc été guidées par un choix épistémologique de type phénoménologique. G. Thines et A. Lempereur (1984 : 723) proposent une caractérisation particulièrement éclairante de cette approche :

« ... à la différence (...) de la logique qui [conçoit le réel] à travers les règles qui président à l'enchaînement des propositions, l'attitude phénoménologique pose devant elle un monde d'objets, objets qui sont d'emblée interprétés et conceptualisés. La question phénoménologique ne consiste donc pas à savoir ce qui est vrai ou faux *de facto*, ou quels jugements sont corrects et quels autres incorrects, mais plutôt (...) quelle est la signification que nous avons en vue lorsque nous jugeons, affirmons, nions, hésitons, etc. (...) et déplace le problème ontologique de l'objectivité vers une interrogation plus directe sur les objets en tant qu'intentionnés par la conscience (...). [Il s'agit de] rendre visibles les structures de sens implicites à toutes nos visées d'objets ... ».⁵³

Comme l'exprime à cet égard Jean-Pierre Olivier de Sardan (2008 : 7) par l'expression paradoxale : l'« approximative rigueur » des sciences sociales, dans une telle perspective « la véridicité des assertions [émises par celles-ci] ne peut se prétendre vérité et relève plutôt de la plausibilité. » (*Ibid.* : 7) :

« Même si le monde (ou ses 'morceaux') est au sens propre in-connaissable, en dernière instance opaque ou incertain, et philosophiquement inaccessible comme réalité externe, les sciences sociales reposent sur un pari : 'malgré tout', le monde peut être l'objet d'une connaissance raisonnée, partagée et communicable. Autrement dit, les chercheurs supposent tous *pratiquement*, même si aucun ne peut le prouver *théoriquement*, qu'une réalité sociale de référence, extérieure à notre conscience et à notre expérience individuelle, existe bel et bien. Les sciences sociales se fondent donc sur ce qu'on appelle '*l'hypothèse réaliste*', selon laquelle la réalité des autres, du moins celle que le chercheur a prise comme objet d'investigation (...) et que [l'on appelle] '*réel de référence*', doit être considérée comme existant 'per se', non réductible à la subjectivité de celui qui en parle, et pouvant être l'objet d'intelligibilités partageables, soumises à des débats scientifiques qui portent entre autres sur '*l'adéquation empirique*' des énoncés, c'est-à-dire l'adéquation entre le 'réel de référence' pris comme objet et les interprétations et théorisations qu'en propose le chercheur ». (*ibid.* : 8-9).

⁵² Ce paragraphe est basé pour l'essentiel sur l'ouvrage de Jean-Pierre Olivier de Sardan (2008).

⁵³ De manière plus ramassée, on peut dire que, dans cette perspective, toute connaissance du monde extérieur est connaissance par un sujet et qu'il n'y a donc de réalité que celle de la conscience (de l'expérience).

Il y a lieu de ne pas confondre cette « hypothèse réaliste » avec « l'illusion réaliste » d'un accès direct et objectif au réel de référence qu'entretient la posture positiviste classique. Elle relève plutôt de la posture « constructionniste », à présent dominante – quoique toujours discutée – en sciences sociales, qui a pris pour postulat la « construction sociale de la réalité » par les acteurs et aussi bien par les chercheurs, et qui soumet ces derniers à une contrainte de véridicité dont l'une des formes principales est la recherche de l'adéquation empirique. Celle-ci est « médiatisée » par les *données produites* par l'*enquête de terrain*, qui est elle-même la procédure majeure de recueil de données qualitatives et requiert l'insertion personnelle du chercheur sur un terrain. La *rigueur* est alors « indexée » sur un double rapport d'adéquation : adéquation entre l'argumentation et les données d'enquête ; adéquation entre les données d'enquête et le réel de référence dans la séquence :

réel de référence → données produites → produit scientifique

Pour Passeron (2006), l'espace épistémologique propre aux sciences sociales, « fondé sur l'historicité particulière des phénomènes sociaux et la prédominance du langage naturel pour les décrire et les interpréter » [Olivier de Sardan (2008 : 14)], peut être caractérisé par trois propositions :

- il n'y a aucune différence entre les diverses sciences sociales – à tout le moins entre l'anthropologie, l'histoire et la sociologie⁵⁴ – quant à leur régime de scientificité ;
- ce régime commun de scientificité se distingue de celui des sciences de la nature : il ne relève pas du registre « poppérien » de la « falsifiabilité », mais bien du registre « wébérien » de la plausibilité ;
- il s'inscrit cependant dans une visée « scientifique » en ce qu'il tente de produire une connaissance véridique du monde, fondée empiriquement et soumise à des exigences de vigilance.

Comme le fait judicieusement remarquer Olivier de Sardan (ibid. : 14-15), il ne faut pas pour autant nier les clivages disciplinaires ni même, comme on va le voir, les clivages intra-disciplinaires :

« Parler d'un régime de scientificité commun aux sciences sociales, c'est poser que les procédures interprétatives, les problématiques théoriques, les postures heuristiques, les paradigmes et les modalités de construction de l'objet sont pour l'essentiel *communs*, *sécants* ou *transversaux* à celles-ci. ».

L'auteur, soulignant par là que la sociologie et l'anthropologie « ont très largement en commun leurs objets, leurs postures et leurs problématiques » (ibid. : 37), propose pour sa part pour ce qu'il appelle la « socio-anthropologie », une *épistémologie du terrain* « ...centrée sur les rapports entre les données produites sur le terrain et les

⁵⁴ L'économie et plus encore ses méthodes, en particulier l'économétrie, posent des questions spécifiques, même si, comme nous le ferons, l'on envisage cette question dans le cadre de paradigmes « non standard », très profondément différents du paradigme néo-classique dominant. Cette différence qui subsiste, même dans les approches « non standard » de l'économie, est notamment due à leur positionnement ambigu par rapport à la posture dite d'*individualisme méthodologique*.

interprétations savantes qui en découlent » (ibid. : 19) et dont les deux caractères fondamentaux sont ce qu'il appelle « *l'émicité* », c'est-à-dire l'attention portée au point de vue des acteurs (ibid. : 21), qu'il s'agisse de discours, de représentations, de codes sous-jacents ou de structures symboliques (ibid. : 116-117) et la *descriptivité*, c'est-à-dire le recours à l'observation pour la production de données (ibid. : 21), qu'il s'agisse d'une séquence d'observations plus ou moins ponctuelles ou d'« observation participante » qui requiert une insertion beaucoup plus poussée et continue du chercheur dans le terrain de manière à obtenir un effet d'*imprégnation* qui le rende plus apte à « ...rendre familiers et compréhensibles les sujets de [son] enquête » (ibid.).

Une distinction, qui peut jusqu'à un certain point être considérée comme une opposition, est donc à faire « ...entre 'théories fondées sur des théories' et 'théories fondées sur des enquêtes et des théories' » (ibid. : 22). L'auteur souligne que cette dernière démarche « ...semblera plutôt inductive, mais il ne faudrait pas en déduire que la socio-anthropologie ne fait aucun recours au registre déductif. Toute science sociale combine les deux démarches, mais dans des proportions variables. » (ibid. :23-24). En ce qui concerne la discipline sociologique, l'auteur opère à l'intérieur de celle-ci une distinction, caractérisée par un fort contraste (ibid. : 42 – schéma 2) entre *sociologie qualitative*, dont le « focus » méthodologique est constitué par l'enquête de terrain, et la *sociologie quantitative*, dont le focus méthodologique est constitué par l'enquête par questionnaire. Les deux stratégies de recherche présentent chacune « ...des avantages et inconvénients inverses de l'autre » (2008 : 41). La première est de caractère « intensif » et vise à investiguer en profondeur, au plus près des « situations naturelles » des sujets, le réel de référence, mais à travers des procédures non formalisables, tandis que la seconde est de caractère « extensif » et a pour caractéristique principale de prélever des informations « ...circonscrites et codables sur la base d'échantillons raisonnés et dotés de critères de représentativité statistique » (ibid.), mais doit renoncer à rendre compte de toute la richesse qualitative de l'expérience des acteurs. L'auteur souligne également (2008 : 39) qu'il n'y a « ...aucune différence fondamentale quant au mode de production des données entre la sociologie 'qualitative' et l'anthropologie », mais néanmoins un recours beaucoup moins systématique et moins intensif de la première à une méthode lourde comme l'observation participante.

Comme cela a déjà été évoqué plus haut, notre propre démarche, qui relève de la « sociologie qualitative », alterne, dans une séquence qui sera explicitée dans la section consacrée à la méthodologie, les approches inductives – sans aller toutefois jusqu'à l'observation participante – et les approches déductives.

1.2 L'adoption des principes de l' « anthropologie symétrique »

Les caractéristiques propres de notre « terrain » nous ont amenée à partager avec de nombreux anthropologues le souci de prendre en compte les traits spécifiques de populations dont les références culturelles sont totalement différentes. Dans cette perspective, il nous est donc apparu comme indispensable de nous appuyer sur les principes épistémologiques de l' « anthropologie symétrique », énoncés par B. Latour (1991, 2005). D'après cet auteur, la source de l'asymétrie posée par l'Occident par rapport à d'autres cultures réside dans le fait qu'il est le seul à faire une différence absolue entre la nature et la culture. Ce trait semble avoir constitué pour celui-ci la

source du dynamisme collectif qui lui a permis de prendre une position de *leadership* dans le développement des sciences (Latour, 1991: 128-136) et d'être par conséquent à la base de la construction de ce qu'on peut appeler les mythes du développement, du progrès et de la civilisation. En fait, l'idée sous-jacente à ce partage dichotomique postule une hiérarchie entre les sociétés, où celles qui auraient un « *esprit* préscientifique » seraient moins évoluées. C'est pourquoi l'« anthropologie symétrique » se propose d'atteindre les centres de production des vérités aussi bien dans la culture de l'Occident que dans les autres cultures, et vise à « analyser avec les mêmes procédés et principes les cultures 'modernes' et les autres » (Latour, 2005: 6) à partir de la postulation de quatre grands principes :

- La non réification du capitalisme, qui est à considérer comme une forme parmi d'autres d'organisation des échanges. Il est donc fondamentalement inadéquat de le concevoir comme la totalisation de ce qui se passe entre les humains et entre ceux-ci et les choses. En effet, la réalisation d'un profit, c'est-à-dire la captation socialement légitimée par la ou les personne(s) socialement reconnue(s) comme étant propriétaire(s) des moyens de production du surplus net engendré par l'activité de production, même si elle est très largement répandue dans le monde entier, n'est qu'une des très diverses manières dont une collectivité peut décider de l'allocation et de l'utilisation de ce surplus.

- La non psychologisation des différences entre le mode de régulation sociale capitaliste, basé sur l'échange et donc sur l'équivalence, et les modes non capitalistes de régulation tels que les pratiques sociales diverses groupées sous l'appellation de « don – contre-don », fondés sur le refus de l'équivalence et la pérennisation du lien social.

L'anthropologie cognitive a montré que calculer et donner sont des pratiques collectives complexes qui mettent en œuvre bien plus que les capacités cognitives. De la performance collective on ne peut pas induire des compétences individuelles (Hutchins, 1995). Dans un régime capitaliste, un agent peut se trouver « traversé » par le calcul sans être lui-même calculateur ; dans un régime non capitaliste, un agent peut se trouver « traversé » par le don sans être pour autant ni donateur ni receveur. (Callon et Latour, 1997 : 56).

- Le refus du « grand partage » entre humains et non humains, caractérisé par le principe de « symétrie généralisée » postulé par Callon (1986) et qui consiste pour l'anthropologue à se situer au point médian entre le « pôle nature » et le « pôle société » pour suivre à la fois l'attribution de propriétés non humaines et de propriétés humaines. La différenciation absolue entre la nature et la culture, entre la science et la société est, de manière significative, appelée par Latour (1991: 128-131) le « grand partage intérieur ».

Dans notre travail de terrain, nous avons été particulièrement attentive aux rôles multiples que peut jouer un même objet dans une dynamique collective. Ainsi, comme on le verra plus loin, un même objet peut être, simultanément ou successivement, un outil de développement économique et un « catalyseur » de lien social.

- Le refus du grand partage entre l'Occident et « les autres » : un autre partage – extérieur celui-ci – est à l'œuvre, par lequel l'Occident pose une asymétrie totale par rapport à d'autres cultures en étant, comme on l'a dit, le seul à faire une différence

absolue entre la nature et la culture. Afin que l'anthropologie devienne comparative et qu'elle puisse aller et venir entre les modernes et les non-modernes, il faut dès lors la symétriser, c'est-à-dire analyser avec les mêmes procédés et principes les cultures modernes et les autres.

1.3. La spécificité des questionnements sur le sens suscités par le commerce équitable

Le commerce équitable est, comme on l'a déjà souligné, un domaine d'action⁵⁵ pris en charge par des entités de types très divers, localisées aussi bien au Nord qu'au Sud et agissant soit de manière isolée, soit en réseaux. On y trouve, d'une part, des *organisations* : organisations non gouvernementales (ONG), agences internationales, églises, groupes de professionnels, de volontaires ou de bénévoles, experts des Nations Unies, banques nationales et internationales de développement, organisations syndicales et politiques diverses,... et, d'autre part, des *communautés*, souvent indigènes, avec des cosmologies et des langues très diverses, entrées en contact avec l'Occident les unes depuis peu, les autres au contraire depuis très longtemps.

Au départ des interventions des organisations se trouvent généralement des objectifs visant la réduction de la pauvreté, des inégalités, de l'exclusion, des injustices ou la solution de problèmes de divers types et dont l'ampleur est également très variable. Notre propos n'est pas d'approfondir ici les diverses approches mises en œuvre dans ce type d'interventions. Celles-ci ont été construites et largement analysées par les théories économiques, sociales, politiques et du développement. Elles font en conséquence l'objet de multiples débats et questionnements d'ordre théorique et/ou méthodologique. Un exemple de conceptions contradictoires, et conduisant à des politiques contrastées nous est fourni par Tenti Fanfani (1991). Cet auteur analyse les conceptions de la « pauvreté » qui se sont trouvées au départ de la construction des Etats sociaux, aux Etats-Unis, d'une part, en Europe, de l'autre. D'après lui, la pauvreté a été conçue en Europe comme problème social et structurel, comme un produit du système social ; c'est pourquoi l'Etat doit assumer l'obligation d'intervenir tandis que les citoyens ont le droit d'être assistés. Par contre, aux Etats-Unis, selon ce même auteur, la conception de la pauvreté est d'ordre moral et individuel; « il n'y a pas de la pauvreté, mais des pauvres... » (Tenti Fanfani, 1991: 98). Cette conception induit selon lui des interventions fondées sur la philanthropie et l'action locale, et dont l'objectif est la transformation de la mentalité et des conduites des pauvres.

Cet exemple, qui se situe du côté de l'offre d'intervention, nous amène à prendre conscience de ce que, pour accéder à une véritable compréhension des phénomènes que nous souhaitons analyser, il ne suffit pas de se livrer à un exposé des faits et à une description des conduites observées. Il est indispensable de se donner les moyens méthodologiques d'accéder aux représentations sous-jacentes qui leur donnent sens.

⁵⁵ Les autres domaines dans lesquels ces diverses instances exercent leur activité concernent principalement l'environnement, le développement, la santé, l'éducation, l'emploi et la protection sociale.

Il en va évidemment de même lorsqu'on se trouve confronté à des réactions à première vue incompréhensibles et parfois même carrément choquantes des « récepteurs »⁵⁶ de ces interventions. Pour illustrer notre propos, nous présenterons brièvement⁵⁷ l'un des cas dont l'examen, au cours de la phase exploratoire de cette étude, nous a permis d'élaborer nos premières pistes de recherche.

L'histoire de l'association apicole à Cacha, APICA, liée à la première organisation non gouvernementale de développement fondée en Equateur, en 1970, le Fonds Equatorien Populorum Progressio (FEPP) part de la constatation de la situation précaire d'une communauté, suite à laquelle un volontaire italien, soutenu par l'Église catholique et par le FEPP, et en accord avec des actions publiques en faveur de la région, a proposé et développé un projet d'élevage d'abeilles pour extraire du miel en vue de l'exportation. Cette activité était au départ complètement étrangère aux récepteurs du projet, qui considéraient l'abeille comme un insecte sauvage et malsain, et percevaient l'idée du volontaire comme excentrique et dangereuse. Le projet a néanmoins été mis en place au travers d'un long processus de capacitation et sur la base d'une donation financière de la coopération italienne pour bâtir l'usine et acheter des équipements. Le volontaire italien, selon l'avis des intéressés, avait un rôle ambigu, qu'on peut situer entre celui de patron de l'usine et celui de promoteur de développement. A son départ, le volontaire s'est assuré que d'autres professionnels du FEPP prendraient le relais de la tutelle, malgré le mécontentement des intéressés qui avaient pensé qu'ils pourraient gérer l'usine par eux-mêmes. Il serait trop simple, et même simpliste, de se borner à voir là une réaction à la relation de dépendance installée par une structure d'assistance imprégnée d'une conception paternaliste. À ce sujet, le volontaire et le personnel technique du FEPP s'exprimaient souvent en termes de nécessité d'« avoir de la patience », de prendre conscience du temps nécessaire à un véritable apprentissage. Ce n'est qu'après que les « récepteurs » se soient investis dans un processus de capacitation en matières technique et administrative et aient procédé à l'« épuration » de leur organisation par l'exclusion de ceux d'entre eux qui, après des avertissements répétés, n'étaient toujours pas engagés de manière suffisante dans le travail collectif qu'ils se sont vu transférer la propriété de l'usine. L'issue apparemment paradoxale de ce processus est que les producteurs, devenus propriétaires de l'usine, n'ont plus utilisé celle-ci que de manière marginale, préférant recourir à un processus de production artisanal davantage compatible, vu la discontinuité qu'il permet dans la production, avec la multiplicité des activités dont cette communauté tire ses revenus, auxquels les profits de l'activité apicole ne contribuent en définitive que de manière elle aussi assez marginale. Le second aspect apparemment paradoxal de ce cas est que, bien qu'ils ne l'utilisent pratiquement plus, les producteurs ne pensent pas à vendre l'usine, car elle est un support tangible de leur cohésion sociale et le symbole de leur lutte pour préserver leur autonomie. La solution conçue par le coopérant à ce qu'il se représentait comme un problème de développement économique a été détournée par ses destinataires pour en faire un instrument supplémentaire de création de lien social.

Les interrogations suscitées par de tels constats nous ont servi de guide pour la construction de notre recherche. Il est d'ores et déjà avéré que la complexité des situations à examiner impose une approche transdisciplinaire de celles-ci. En effet, s'il

⁵⁶ Au fil du développement de notre analyse, on verra progressivement mieux pourquoi nous avons préféré ce terme, dont la connotation est relativement neutre, à celui de « bénéficiaires ».

⁵⁷ Pour de plus amples détails et une analyse plus fouillée de ce cas, voir Manosalvas (2009).

est évident que cette compréhension ne pourra être atteinte sans recourir à des conceptualisations relevant de la discipline économique, il est tout aussi évident que certains phénomènes se situent en dehors de la sphère de pertinence de cette discipline et appellent des conceptualisations spécifiques à la sociologie, voire à l'anthropologie.

Il nous est également apparu d'emblée que, pour pénétrer le sens de situations présentant de multiples dimensions situées dans des registres très différents et concernant une pluralité d'acteurs ayant à définir de multiples modalités de coopération dont la coordination pose des problèmes délicats, il était indispensable d'adopter une approche qualitative fondée sur du travail de terrain. Au vu de l'importance du rôle joué dans le domaine du commerce équitable par les ONG locales, nous avons fait des relations entre ces intermédiaires et les producteurs le « *focus* » de notre étude empirique. Les effets induits par les structures « aval » du commerce équitable et par l'évolution de celles-ci, que nous avons évoquées au chapitre précédent, ne seront pas étudiés ici en elles-mêmes, mais seulement à travers les représentations que s'en sont formées les intermédiaires.

Section 2. La recherche exploratoire

Au moment où nous avons débuté cette recherche, il y avait en Équateur trois ONG liées au réseau international du commerce équitable (IFAT) : MCCH, FEPP et Sinchi Sacha. Les deux premières étaient de loin les plus importantes et, à partir des contacts que nous avons noués avec elles ainsi qu'avec les commerçants d'Otavaló, nous avons constitué à des fins exploratoires un petit échantillon raisonné de douze cas que nous pouvions considérer comme représentatifs des principaux modes d'insertion de producteurs locaux des pays du Sud dans les circuits de l'exportation. Certes, la taille de cet ensemble de cas est trop faible pour pouvoir prétendre à une quelconque représentativité statistique. Tel n'était d'ailleurs en aucune manière notre objectif. Pour obtenir une image aussi fidèle que possible de la configuration de notre « terrain », nous avons néanmoins croisé avec soin un certain nombre de dimensions que nous estimions significatives. Les principales étaient la taille, la nature de l'activité, le recours ou non à l'intermédiation d'une ONG et le relatif succès ou au contraire l'échec plus ou moins prononcé du projet. Pour chaque cas, nous avons procédé à une observation relativement brève : en général, une visite d'une journée couplée à l'interview semi-directive d'un responsable ou, à défaut, d'une personne compétente (expert, consultant, ...) ayant une bonne connaissance de l'organisation, le tout précédé et suivi d'une analyse documentaire elle aussi raisonnablement sélective. On trouvera ci-dessous une brève caractérisation de ces douze « organisations-témoins ».

Cas # 1. Agroexportadora Maquita: organisation de commercialisation du cacao, liée à la Fondation *Maquita Cushunchic Comercialicemos como Hermanos* (MCCH). Au départ, en 1990, il ne s'agissait que d'un projet de la Fondation: « projet produit paysan de la côte », dont le but était de réduire la chaîne d'intermédiaires entre les producteurs de cacao et les exportateurs de ce produit. Un coopérant belge a d'abord formé l'équipe d'administration de ce projet pour démarrer des activités de promotion chez les petits

producteurs de cacao. Peu à peu, ce projet a pris de l'ampleur pour devenir une organisation d'achat et d'exportation du cacao, localisée à Guayaquil (région côtière).

Cas # 2. *Asociación de artesanos productores de balsa Despertar Amazónico*. A la fin des années 80, trois frères ont démarré le travail du bois de « balsa ». Ce bois est très léger et doit se travailler en étant encore frais. Le processus de production était de type familial, et les producteurs habitent à Napo (région amazonienne). Ces producteurs ont fait la connaissance du président de la Fondation MCCH lors d'une exposition de leur travail artisanal à Quito. Le MCCH leur a proposé son aide dans la commercialisation des produits à l'étranger, et c'est ainsi qu'a démarré la relation d'achat-vente sur une plus grande échelle.

Cas # 3. *Asociación de apicultores autónomos de Cacha (APICA)* : association sans but lucratif (a.s.b.l.) mise sur pied en 1978, fondée légalement en 1984 dans la paroisse rurale de Cacha, Riobamba/Chimborazo (région *sierra*-centre du pays) et constituée de 15 partenaires. L'activité principale consiste dans l'extraction et la commercialisation du miel d'abeille et d'autres produits apicoles. Cette organisation a été suivie et financée pendant plusieurs années par le Fonds Equatorien Populorum Progressio (FEPP).⁵⁸

Cas # 4. *Asociación de ecoturismo Shalalá* : organisation d'indigènes, fondée en 1995, localisée à Quilotoa/Cotopaxi (région *sierra*-centre du pays). Ils offrent des logements en cabanes bâties par l'association, ainsi que des visites guidées du Lac Quilotoa et de ses alentours. Cette organisation reçoit systématiquement de l'assistance technique du Fonds Equatorien Populorum Progressio (FEPP).

Cas # 5. *Camari*⁵⁹. *Sistema Solidario de Comercialización del FEPP*: organisation fondée à Quito (capitale du pays, région *sierra*-nord) en 1980, liée au Fonds Equatorien Populorum Progressio (FEPP). Quelque 300 producteurs sont réunis dans un système de commercialisation de produits agricoles et d'artisanat. Le FEPP offre de l'assistance technique, tandis que Camari achète les produits à des *prix équitables* pour les vendre dans ses magasins localisés à Quito.⁶⁰

Cas # 6. *Centro Artesanal Sara Huarmi*: association de fait, dont les partenaires sont 42 femmes indigènes habitant à Angochagua et La Esperanza, Ibarra/Imbabura (région *sierra*-nord du pays). Leur activité consiste dans le tissage et la dentellerie à la main. Une bénévoles aide les femmes à améliorer les dessins. Les femmes commercialisent directement les produits sur les marchés d'artisanat à Ibarra et Otavalo.

Cas # 7. *Cerámicas Sacha Huarmi* : organisation qui regroupe vingt femmes indigènes; elle est située dans les alentours de Puyo/Morona Santiago (région amazonienne du pays). Ces femmes fabriquent de la céramique avec des techniques ancestrales pour les vendre sur le marché local, ainsi que sur le marché de Quito pour les touristes. Depuis les années 90, elles sont rentrées en contact aussi bien avec le Fonds Equatorien Populorum Progressio (FEPP), qu'avec la Fondation MCCH. Elles ont reçu de l'assistance technique et des contrats d'achat de la part de ces deux organisations de coopération.

⁵⁸ Pour une étude approfondie de ce cas, voir Manosalvas (2009).

⁵⁹ *Camari* est un mot *kichwa* qui signifie « cadeau ».

⁶⁰ Pour une étude approfondie de ce cas, voir Espinosa (1994).

Cas # 8. *Cooperativa de ahorro y crédito Desarrollo de los Pueblos COODESARROLLO*: organisation coopérative d'épargne et crédit, fondée en 1994 à Quito (capitale du pays, région *sierra*-nord) avec une chaîne de filiales répandues dans la région *sierra*, et qui vise le secteur rural du pays. L'organisation collecte l'épargne d'environ 42.000 associés, pour placer des crédits à la consommation et des micro-crédits à des fins productives. La majorité du capital de cette coopérative est détenue par le Fonds Equatorien Populorum Progressio (FEPP).

Cas # 9. *Cooperativa de ahorro y crédito Maquita Cushunchic*: organisation coopérative qui a obtenu le statut juridique en 1998, et est localisée dans la paroisse de Quito Sur/Pichincha (capitale du pays, région *sierra*-nord). Cette coopérative est née de l'initiative du prêtre de la paroisse, le prêtre Carollo, ainsi que de groupes de communautés ecclésiales de base. En 2004, la coopérative comptait environ 18.000 partenaires à bas revenus. Elle collecte l'épargne et place les fonds dans des crédits à la consommation ou à des activités de micro-entreprise.

Cas # 10. *Commerçants au marché d'Otavalo*. Il s'agit des commerçants travaillant en groupes familiaux et associés à l'*Unión de artesanos indígenas y comerciantes del mercado de Otavalo (UNAIMCO)*, fondée en mars 1988 et dont le but est la représentation politique des partenaires. Il s'agit d'une réponse non institutionnelle dans laquelle les producteurs et commerçants indigènes arrivent eux-mêmes avec leurs produits sur le marché d'Otavalo/Imbabura et sur le marché international de produits artisanaux, en refusant toute intermédiation externe.

Cas # 11. *Maquipurashun / CORCIMA*. Maquipurashun (nom *kichwa* qui pourrait se traduire par *donnons nous la main*) est une organisation indigène fondée dans le cadre d'un projet de développement financé par *World Vision* (organisation non gouvernementale internationale). Maquipurashun travaille depuis mars 1997 dans dix-neuf communautés situés dans le district d'Otavalo (région *sierra*-nord du pays) et dans trois types d'activités: projets d'économie communautaire; éducation et santé; gestion, organisation communautaire et genre. En 2004, elle a obtenu un statut juridique propre, sous le nom officiel de CORCIMA (corporation des communautés indigènes Maquipurashun); mais son financement provient toujours exclusivement de *World Vision* à travers 1.439 familles participantes au projet de parrainage. La direction et le fonctionnement de cette organisation sont assurés par une équipe d'indigènes.⁶¹

Cas # 12. *Queserías Andinas de Bolívar*: organisation non gouvernementale mise sur pied par des prêtres à Salinas/Bolívar (région *sierra*-centre). Elle achète la production de lait d'environ 300 indigènes. Les prêtres ont assuré, par l'investissement financier et l'assistance technique: aussi bien la technologie que le savoir-faire pour la production de fromages frais et de fromages fermentés de type européen. Les fromages sont écoulés sur le marché de Quito, sur ceux d'autres grandes villes du pays et à l'exportation.

⁶¹ Pour une autre étude de ce cas, voir Moreno (2008).

Section 3. Les référentiels théoriques

Suivant en cela Callon et Latour (1997), nous avons tout d'abord opéré une distinction qui nous paraît fondamentale entre ensembles sociaux selon qu'ils sont « formatés » dans le « registre de l'échange » ou le « registre du don » et décrit les modalités du « formatage » des acteurs dans chacun de ces régimes [paragraphe 3.1]. Pour saisir plus en profondeur les enjeux et les conséquences de l'évidente coexistence dans un même espace de ces deux registres pour toutes les situations que nous avons pu observer ainsi que la démarche de construction d'accords qui permettent l'action plurielle, nous avons eu recours à la typologie de « régimes d'action » construite par Boltanski (1990) [paragraphe 3.2] et à la notion de différents « mondes communs » régis par la cohérence des principes et classifiés par Boltanski et Thévenot (1991) et Boltanski et Chiapello (1999) [paragraphe 3.3]. Nos premières observations⁶² nous ont amenée à constater que, pour rendre possible, tout en assurant le respect mutuel, l'interaction d'acteurs visant des buts très différents, il est parfois indispensable de recourir à des *stratégies rusées*. Loin d'être une attitude opportuniste, la ruse, dans certains cas, est de manière qui n'est qu'apparemment paradoxale la seule expression possible du respect mutuel [paragraphe 3.4]. Finalement, nous avons considéré comme indispensable d'adopter non pas la conception univoque et totalisante du marché développée par le courant dominant en économie (l'école néo-classique), mais une conception plurielle de celui-ci, en nous inscrivant en l'occurrence dans le courant « néo-institutionnaliste » en économie, qui considère une pluralité de formes de marché conçues comme des « objets collectifs », constructions volontaires et évolutives destinées à remplir des fonctions précises et différenciées [paragraphe 3.5].

3.1 Les registres de l' « échange » et du « don »⁶³ et la notion de « formatage »

Callon et Latour (1997) utilisent le terme de « formatage » pour désigner un travail qui s'effectue à la fois sur les représentations et sur les appareils institutionnels et vise une performance⁶⁴ efficace des catégories économiques, lesquelles exigent pour être efficaces d'être constamment « tenues » par d'autres dispositifs qui les réalisent. D'après ces auteurs, il faut exactement autant de travail de formatage pour définir un acte collectif de « don » que pour déterminer un acte collectif d'«échange». La différence entre les deux formatages, c'est la stratégie qui est à l'oeuvre, d'intrication dans le premier cas, de désintrication dans le second. Tant le « don » que l' « échange » sont donc en ce sens artificiels, car ils sont l'effet d'actions collectives dûment formatées. Le formatage, quel qu'il soit, est coûteux et suppose un minimum d'investissements⁶⁵. On considère qu'il n'y a ni calculateurs intéressés, ni donateurs désintéressés. Ils se distinguent les uns des autres non par un principe ontologique, mais

⁶² Voir l'analyse succincte du cas « Apica » présentée ci-dessus (section 1, paragraphe 1.3).

⁶³ Cette section s'inspire fondamentalement de deux articles: 1) M. Callon et B. Latour (1997: 45-70), 2) M. Callon (1999: 399-431).

⁶⁴ Le terme de «performance» désigne un énoncé qui constitue simultanément l'acte auquel il se réfère.

⁶⁵ Ce que L. Thévenot (1986) appelle précisément «les investissements de forme».

par la liste de ce qui ne peut pas être pris en compte – de ce qui, comme on le verra, doit “demeurer à l’extérieur” – pour que puisse être adopté un cours d’action adéquat.

Dans le registre de l’ « échange », qui est celui du calcul, c’est par le travail de formatage du marché – ou, plus précisément, des marchés⁶⁶ – que l’on finit par obtenir localement certains effets qui peuvent se comprendre comme un contrat passé entre individus qui se retrouvent quittes à la fin de l’échange, “entrent et ressortent de l’échange, *comme des étrangers*” (Callon et Latour, 1997: 46). Alors que dans le registre du « don », comme on le verra plus bas, ce qui importe c’est précisément qu’on ne soit jamais quittes, ce qui implique un formatage des interactions tout différent, de manière à ce que celles-ci ne puissent jamais être vues comme un échange entre équivalents. Toutefois, comme le soulignent les auteurs, “...le « don » n’est pas plus primaire, plus naturel, plus élémentaire que l’ « échange », il est obtenu par une forçerie aussi étrange, aussi artificielle, par un formatage aussi violent, aussi institutionnalisé que celui du profit” (Callon et Latour, 1997: 58).

La totalité est formée par l’ensemble (les internalités), par son complémentaire (les externalités), et par le travail de découpage de l’ensemble (Callon et Latour, 1997: 54). Les sciences sociales une fois devenues symétriques, peuvent analyser aussi bien les opérations de cadrage que celles de débordement. C’est une question d’investissements dans des formatages dont certains fabriquent de l’utilitarisme et d’autres du désintéressement. Pour analyser ceux-ci de manière pertinente, il faut s’attacher à leur dynamique. L’objectif de cette section est de souligner les différences entre les registres de l’ « échange » et du « don » pour mieux cerner par après les raisons et les enjeux de leur coexistence.

3.1.1 Le registre de l’ « échange »

Il s’agit d’un registre où le formatage conduit à raréfier les débordements, à organiser le cadrage. A la base de ce registre se trouve la nécessité de repérer et calculer des internalités de façon à pouvoir être quittes, tout en laissant hors de cette démarche – au moins pour un temps – les externalités. Cette catégorie des éléments “interdits de calcul”, appelés – pour reprendre un terme-clé du vocabulaire économique – “externalités” est fondamentale, car si les externalités apparaissaient systématiquement, les possibilités de calcul et donc la société même seraient détruites. Ce sont elles qui permettent de délimiter le champ des internalités, et donc de calculer, du fait que l’on a “renvoyé au dehors” une multitude de liens. En effet, d’après Polanyi (1992), pour que le marché puisse devenir auto-régulé, il a fallu que se réalise, au cours du 18^e siècle, la séparation entre une sphère économique et une sphère politique, ainsi que la mise en place d’une opération de création de marchandises fictives. Suivant Polanyi, l’homme est devenu dans cette opération main d’œuvre et travail, la nature est devenue terre, et des simples instruments d’échange qui ne servaient qu’en tant que symboles du pouvoir d’achat sont devenus de l’argent⁶⁷. Après cette opération de réduction de ces éléments à de simples facteurs de production et d’échange, il a été possible d’organiser des marchés

⁶⁶ Voir à cet égard: O. Favereau (1989), dont il sera question infra au paragraphe 1.5.

⁶⁷ K. Polanyi (1992) insiste sur le concept de marchandise, utilisé pour des éléments qui sont produits explicitement pour être vendus. Etant donné que la main d’œuvre, la terre et l’argent ne sont pas des marchandises, il considère qu’il est faux que tout ce que l’on achète et vend doit être produit à cette fin.

pour chacun d'eux, ce qui s'est avéré crucial pour la construction du système économique.

Dans le registre de l'échange, ce qu'on partage, ce sont donc les internalités à prendre en compte; tout le reste est renvoyé au statut incertain d'externalités positives ou négatives. Ces externalités ne comptent pas au moment même de l'interaction, ne se situent pas dans la même temporalité que ce qui est inclus dans le calcul. C'est le partage qui est fait entre l'intérieur et l'extérieur, entre ce qui compte et ce qui ne compte pas, entre ce qui est calculable et ce qui est du moins réputé non calculable, entre ce qui est présent et ce qui se présentera peut-être plus tard, qui va permettre de se dire quittes de toute dette avec quiconque. Cette incommensurabilité et cette différenciation rendent possible la « fabrication » d'échanges entre équivalents. Sans cette production forcée d'incommensurabilité, rien ne pourrait se finir et se limiter. «Le profit lui-même ne pourrait s'inscrire puisque des conséquences indéfinies viendraient instantanément noyer les avantages chèrement acquis sur la scène bien cadrée de l'« échange » (Callon et Latour, 1997: 63).

Dans ce cadre, le calcul est pris au sens matériel de ce qui se fait à propos des chiffres afin de convaincre des partenaires. A cette fin, d'importants investissements sont supposés, aussi bien du côté de l'offre que de la demande. «Une firme sans comptabilité en partie double, sans *reporting*, sans tableaux de bord ni contrôle de gestion, sans enquêtes de marché, sans mesureurs de qualité, se retire toute possibilité de saisir les cours d'action possibles, d'anticiper leurs conséquences et de se doter de préférences. Il en va de même pour le consommateur qui, privé de dispositifs de classement, de calibrage, de comparaison et de qualification des produits qui lui sont proposés, ne peut se décider qu'à l'aveugle, ainsi que pour l'État qui, sans la comptabilité nationale, les enquêtes auprès des professionnels, les indices de prix, les suivis scrupuleux des différentes catégories (elles-mêmes dûment définies et mesurées), ne peut qu'être condamné à l'impuissance et à la paralysie» (Callon et Latour, 1997: 50). La réalisation matérielle du calcul, les chiffres, les médiums d'écriture, les inscriptions importent de manière décisive dans la performance du calcul.

Le formatage est aussi donné par l'introduction d'éléments scientifiques et techniques qui permettent la dislocation des cadres temporels et spatiaux. Il faut, par exemple, disloquer les définitions du local et du lointain, du passé et du futur. Il faut le truchement de ces innombrables agents produits par les sciences et les techniques pour obtenir ces effets d'arrachement, d'attachement, d'éloignement, de relations au long terme, d'action à distance. L'histoire des sciences sociales permet de comprendre comment le formatage de l'« échange » est possible, l'histoire des sciences exactes permet de comprendre comment ce formatage devient réel (Callon et Latour, 1997: 66).

C'est par l'économie qu'il devient possible de choisir et d'établir une typologie des relations afin de les rendre calculables. L'économie comme discipline – tout spécialement son courant «standard» – est l'ensemble des activités qui concourent à la production d'agents calculateurs et des échanges calculables par l'extraction des données à partir de la mobilisation des biens et des personnes. Cette série d'opérations de repérage de quoi il est possible de « faire du calcul », constitue le travail de formatage propre à l'économie comme discipline et nous permet de comprendre la notion d'« échange » et sa dynamique. L'originalité de l'économie est précisément ce travail de formatage de deux volontés calculatrices, poursuivant leurs propres fins et

étrangères l'une à l'autre, qui s'engagent dans des transactions limitées dans le temps et l'espace, lesquelles finissent par aboutir à un compromis satisfaisant et – de ce fait – permettent qu'on puisse être quittes. Elle permet, par la production d'externalités, de créer l'espace certain, calculable et gouvernable.

Le libéralisme accompagne performativement la production du capitalisme par lui-même. « La coupure forcenée qui fait traiter les proches comme des étrangers, le libéralisme l'analyse comme la délivrance enfin consommée d'avec un passé archaïque qui rendait impossible le 'développement des forces productives' en liant l'échange à des considérations sociales et morales » (Callon et Latour, 1997: 64). Le libéralisme voit l'irruption de la rationalité au lieu de voir le formatage qui 'met hors jeu' les externalités. Avec le marché mondial, on cache la « production locale d'étrangers détachables et leur rattachement local à des groupes lointains au sein desquels la confiance et l'intrication jouent un rôle de plus en plus important » (Callon et Latour, 1997: 65). Car le capitalisme ne peut exister sans lien; il faut qu'il existe en son sein des relations de confiance – entre banquiers, entre « clans »,... – auxquelles s'appliquent des règles qui font en sorte qu'on ne soit jamais quittes, qu'on ne puisse jamais se quitter comme des étrangers.

3.1.2 Le registre du « don »

Dans le registre du « don », comme l'a montré Marcel Mauss, se trouve définie l'interdiction de calculer, de façon à ce que personne ne puisse jamais se dire quitte. Plus les biens et les personnes circulent, plus ils sont attachés, liés, tenus (M. Godelier, 1996). L'interdiction du calcul est ici appelée "désintéressement", et permet de ne suivre ou de ne tracer les attachements à aucun prix. Néanmoins ces sociétés ne sont pas non plus capables de tout internaliser. On retrouve des relations par lesquelles on s'engage avec des vrais et complets étrangers ou par lesquelles on s'efforce de mettre de la distance entre des personnes proches.

Dans ce registre, c'est le travail de l'anthropologie comme discipline – tout spécialement l'anthropologie culturelle – qui formate les relations, qui se donne pour travail de rendre visible l'invisible, de montrer la singularité d'une situation en reconstruisant l'histoire des transactions. Mais, d'après Callon et Latour (1997), les sciences et les techniques peuvent aussi contribuer à créer des continuités, des associations, des liens, des réseaux.

3.1.3 Le formatage de l' « échange »

Les concepts d'internalité et d'externalité constituent des notions centrales de la démarche de l'économie pour accomplir son travail de formatage des marchés. Les internalités cadrent ce qui sera pris en compte dans l'interaction spécifique repérée comme relation d'échange, et permettent de faire un calcul qui tombe juste, de

déboucher sur un prix ou un contrat et d'être quittes. Ce travail doit s'appuyer sur une judicieuse distribution des droits de propriété⁶⁸.

Tous ce qui est laissé en dehors de cette activité de formatage, c'est-à-dire tout ce qui ne sert à produire ni du contexte social ni des calculs – mais qui pourrait éventuellement être pris en compte plus tard dans l'action cadrée – est reconnu comme externalités. Ces dernières peuvent être positives si elles viennent par chance favoriser une interaction, ou négatives si elles se présentent comme de conséquences inattendues qui dérangent de l'extérieur. Les premières peuvent décourager les investisseurs étant donné que les résultats de leurs investissements peuvent s'étendre à ceux qui n'ont pas consenti de coûts. Les dernières se traduisent en coûts sociaux qui ne sont pas pris en considération par les investisseurs. Cette notion d'externalité est cruciale pour l'analyse économique, «car elle autorise de penser simultanément les limites des transactions marchandes comme modalité de coordination et les voies pour rejeter ces limites toujours plus loin en étendant le marché et ses mécanismes» (Callon, 1999: 404).

Ces deux concepts renvoient à la démarche du cadrage-débordement. Le concept du cadrage, qui se rapproche de celui de cadre (*frame*) introduit par Goffman (1975), «établit une frontière à l'intérieur de laquelle se déroulent, de manière relativement indépendante du contexte, des interactions dont la signification et le contenu s'imposent comme une évidence aux protagonistes» (Callon, 1999: 405). D'une part, on retrouve des acteurs mobilisant des ressources cognitives, des formes de comportements et de stratégies structurées par des expériences passées; ils se mettent d'accord implicitement ou explicitement aussi bien sur le cadre des interactions que sur les cours d'action possibles. D'autre part, ce cadrage est profondément lié au monde extérieur, et est traduit dans divers dispositifs matériels et organisationnels (droits de propriété intellectuelle, incitations fiscales, procédures, règles et normes diverses) par lesquels il se reproduit constamment. Par le cadrage, le monde extérieur est mis entre parenthèses, mais sans couper pour autant les connexions avec lui. En fait, sans ce cadrage, aucune relation n'est possible et aucun accord ne pourrait aboutir (Callon, 1999: 405-407).

La notion de débordement intervient symétriquement en contrepartie du cadrage, selon qu'on privilégie la clôture des interactions ou que l'on souligne au contraire les connexions au monde extérieur. Dans le premier cas, on se focalise sur les relations interpersonnelles et cette clôture est la condition de possibilité de la conception même du marché. Dans l'espace fermé de celui-ci, les agents peuvent s'engager, parviennent à un accord et reviennent à l'anonymat une fois la transaction conclue. «Ainsi peut-on dire que les externalités ne sont rien d'autre que la conséquence d'imperfections ou de défaillances dans le cadrage»⁶⁹ (Callon, 1999: 407). C'est donc à partir de cette idée que le cadrage est la norme et que les débordements sont un problème qu'il faut résoudre petit à petit, que se pose le travail de la microéconomie ayant comme objectif l'identification des fuites et l'élaboration des dispositifs pour obtenir des cadrages à chaque fois plus efficaces, comme par exemple dans le travail de l'économie de

⁶⁸ Les agents sont ainsi en mesure de calculer leurs transactions et, s'ils sont incités à investir dans celles qui maximisent leur fonction d'utilité, ils contribuent le plus à la richesse collective. Cfr. à ce sujet R. Coase (1960: 1-44).

⁶⁹ On reconnaît ici les fameuses «imperfections du marché» (*market failures*), dont l'élimination apparaît à la limite comme un impératif moral, dans une démarche dont l'horizon fantasmatique est d'étendre toujours plus la «calculabilité» et de faire en définitive du marché le régulateur universel.

l'environnement, où la démarche de cadrage va jusqu'à créer des « droits de polluer » et à organiser pour ceux-ci un marché (Callon, 1999: 407-408).

Callon (1999) décrit trois étapes qui conduisent à cadrer une situation. Il y a tout d'abord les actions de repérage et de mesure des externalités. Il faut identifier des effets et mettre en évidence l'existence du débordement, ce qui requiert parfois de grandes recherches et des investissements en techniques, ressources, et temps pour observer et arriver à mesurer. Ensuite, il faut identifier les sources (les responsabilités) et les impacts (qui subit les coûts?). Des instruments de mesure sont alors appelés, ce qui va permettre aux agents de négocier et arriver à un accord en calculant leurs intérêts (Callon, 1999: 412-416).

Deuxièmement, il faut identifier les mécanismes par lesquels des situations controversées deviennent calculables et, de ce fait, cadrables. Pour que les agents puissent calculer les décisions, il leur faut pouvoir établir une liste des possibles états du monde, les hiérarchiser, ainsi qu'identifier et décrire les actions qui permettent de produire chaque état du monde. Mais, et ceci est fondamental, il leur faut d'abord disposer d'espaces de calculabilité. C'est sur ce point que Callon s'appuie sur la distinction entre situations chaudes et froides, telle qu'elle a été élaborée par Lévi-Strauss. Dans les situations chaudes, les controverses se réfèrent à tout, tout est mêlé, il n'y a pas de connaissances stabilisées et il y a grande possibilité que les différents agents produisent des descriptions incompatibles entre elles des états du monde. C'est ce type de situation que Callon appelle des « forums hybrides », où le cadrage prend beaucoup de temps et demeure incertain. Dans les situations froides, au contraire, l'accord s'opère rapidement et des décisions calculées peuvent être prises. Pour Callon, les technosciences contribuent de plus en plus à la complexification croissante des sociétés en multipliant les connexions et, de ce fait, contribuent au réchauffement des situations.

Troisièmement, il faut des mécanismes pour l'internalisation des externalités, autrement dit pour refroidir des situations chaudes, clôturer des controverses et pouvoir passer à l'échange. C'est à ce moment qu'intervient le concept de négociation sur la réalité des débordements. Pour Callon (1999: 420), « la possibilité même de la négociation, c'est-à-dire de la pacification des relations humaines, est moins dans les lois et les institutions (une claire attribution des droits de propriété) que dans l'existence de cette infrastructure technique, celle des instruments et des mesures inattaquables qu'ils délivrent ».

3.1.4 Le formatage du « don »

Dans ce second cas, l'idée qui s'impose est celle que les débordements sont la norme tandis que le cadrage est coûteux et imparfait. On fait entrer les agents sur une scène délimitée et spécialement aménagée dans une temporalité bien définie, comme c'est le cas lorsqu'ils vont au théâtre. Il y faut beaucoup de travail de la part des acteurs – dans le sens littéral du terme – ainsi que des investissements préalables dans les bâtiments et dans les dispositifs matériels, mais aussi des « habitus » chez les spectateurs. Dans ce sens, le cadrage suppose des grands efforts pour soustraire momentanément les agents à leur sphère d'activité routinière et les amener à remplir un certain rôle. A tout moment, il y a risque qu'ils puissent revenir à d'autres rôles et c'est cela qui constitue la source

des débordements. Chaque élément qui contribue à cadrer une action constitue en même temps une voie de débordement : c'est ce qui empêche la rédaction de contrats complets. Le cadrage revient donc à créer des conditions de stabilité, toujours fragiles, mais cette fragilité est la condition même de l'efficacité (Callon, 1999: 408-412). Car, comme le disent les auteurs d'une manière paradoxale, « ...un cadrage qui serait totalement réussi condamnerait le contrat à la stérilité et à la répétition de ce qui est déjà connu » (Callon, 1999: 411).

Finalement, il faut souligner l'importance du concept de débordement comme source de *coopération* entre agents, aussi bien dans le cas plus évident des externalités positives, mais aussi lorsque celles-ci sont négatives et que les agents sont poussés à se rencontrer et parfois à redéfinir des processus productifs de manière à trouver une coopération satisfaisante pour chacun dans le futur. En effet, pour Callon (1999: 425), « considérer les débordements comme un moment dans un processus de reconfiguration des relations sociales et de recomposition du collectif a l'avantage de dépasser l'habituel privilège accordé à la coordination marchande sans lui dénier pour autant son rôle ni son importance. Etablir de nouveaux marchés ou en appeler aux pouvoirs publics pour imposer le respect de points de vue et d'intérêts lésés, ne constituent en effet que deux recours possibles parmi d'autres. Dans la logique même des débordements, faits de circulation d'intermédiaires hétérogènes et de mouvements stratégiques, se glisse la possibilité de coopérations et d'échanges... ».

3.1.5 Les modalités de passage entre les registres du « don » et de l' « échange »

Pour passer d'un régime à l'autre, il faut prendre en compte les investissements de forme permettant le changement de qualification. Selon Callon et Latour (1997), en reconnaissant l'application de la maxime de l'un des régimes dans celle de l'autre, on comprend comment l'on passe de l'un dans l'autre. Pour passer du régime du don à celui de l'échange, il suffit d'opérer deux déformations: 1) traiter les proches comme de parfaits étrangers avec lesquels on sera quitte. Par cette opération, on brise quelque chose, la relation est susceptible de se terminer. 2) traiter des étrangers lointains comme des intimes avec lesquels on ne sera jamais quitte. Cette opération par laquelle on rend compte à des personnes situées très loin, oblige à rentrer dans un rapport de totale et d'indéfinie dépendance. Pour passer du régime de l'échange à celui du don, l'on doit déformer le paradigme du désintéressement, c'est-à-dire la répartition entre ce qui se calcule et ce qui ne doit à aucun prix se calculer.

3.2 La sociologie des régimes d'action : la coexistence des registres du « don » et de l' « échange »

Comme nous l'avons vu au chapitre 1, consacré à la présentation du commerce équitable comme objet d'étude, les acteurs concernés font des efforts considérables pour construire une réalité hybride entre l' « échange » et une certaine conception de la « justice », dont les tentatives, jamais totalement satisfaisantes, pour forger un concept de « juste prix » sont sans doute le meilleur exemple. Une de nos hypothèses de travail est qu'un bon nombre des organisations impliquées dans le commerce équitable comme intermédiaires se situent dans un cadre hybride (García Canclini, 2001) qui veut se référer

à la fois au registre du « don » et à celui de l' « échange ». Or, les « fabrications » respectives du « don » et de l' « échange » ne se manifestent jamais aussi clairement que lorsqu'elles doivent se confronter dans un même espace qui, dans le cas que nous étudions, est celui du commerce équitable. Une part significative de notre travail de terrain a consisté par conséquent dans le repérage minutieux des structures relevant de chacun de ces deux registres et dans le relevé des tensions, voire des conflits que provoque la poursuite d'un objectif d'hybridation.

Arriver à décrire tout d'abord le fonctionnement de ces deux registres, puis à repérer les controverses qui se nouent à leur propos entre les acteurs, et la dynamique de leur critique réciproque, pour ensuite élucider la genèse et la signification des accords qui établissent les conditions de la coexistence de ces deux registres, c'est jeter les bases d'une meilleure compréhension non seulement de notre problème concret, mais également des enjeux liés aux problèmes plus généraux de la coordination de l'action, de la construction des accords et de la coopération entre des agents dont les comportements sont formatés dans des registres différents.

Pour analyser ce qui nous a paru être les caractéristiques majeures d'un certain nombre d'actions engagées dans le commerce équitable et que nous qualifierons en termes très généraux de confrontations entre les registres du « don » et de l'« échange », nous aurons recours à un deuxième cadre d'analyse qui pourra nous aider à mieux comprendre les rapports entre les gens au quotidien et les logiques dans lesquelles s'inscrit le cours de leurs actions.

La sociologie des régimes d'action, proposée par L. Boltanski et L. Thévenot (Boltanski, 1990; Boltanski et Thévenot, 1991; Thévenot, 1994; Thévenot, 2006), et conçue par ceux-ci comme une approche de la production des accords et de la coordination des actions à partir de situations de discorde, nous est apparue comme un outil d'analyse qui nous permettrait de mieux cerner les diverses modalités de la coexistence des registres du « don » et de l' « échange ». Son intérêt réside dans le fait de postuler une multiplicité de *logiques d'action*, ainsi que dans une analyse centrée sur les *compétences* des acteurs, qui peuvent toutes deux contribuer à comprendre les enjeux d'une coexistence (marquée par des tensions) entre échange et don.

Dans les deux registres, on reconnaît les agents comme capables de produire les outils et les dispositifs permettant les formatages spécifiques aussi bien du « don » et du débordement que du cadrage et de l'internalisation dans le cas de l' « échange ». Mais la confrontation entre les registres peut également amener les acteurs à élever des protestations ou à produire des justifications des formatages de leurs actions. C'est sur ce plan que l'apport de L. Boltanski et L. Thévenot nous paraît fructueux.

A partir d'une analyse de situations de discorde, dans lesquelles les acteurs sont amenés à dénoncer des injustices ou à se justifier face à des critiques, Boltanski et Thévenot ont mis en évidence un double pluralisme. D'une part, les acteurs sont amenés à traverser une pluralité de *régimes d'action* dans leur vie quotidienne et, notamment, dans leurs activités économiques. Nous retrouvons ici l'idée de contraintes associées à un cadrage des interactions : le concept de « régime » est utilisé pour souligner l'existence de règles contraignantes dans le déroulement des interactions (Nachi, 2006: 80; Périlleux, 2007: 26) et à ce titre, il peut nous permettre de mieux comprendre la façon dont les acteurs se situent dans l'échange, dans le don ou dans la confrontation des deux. D'autre part,

lorsqu'ils s'engagent dans des opérations de critique et de justification, les acteurs mettent en œuvre un certain « sens du juste » en invoquant des *principes de justice* qui, dans les sociétés modernes, sont pluriels : aucune société ne possède de définition unique du juste et de l'injuste et les auteurs se sont attachés à décrire la nature de ces principes qui structurent une certaine « grammaire » du lien social.

Reprenons plus en détail ce double pluralisme pour avancer dans la compréhension des modalités de coexistence, de confrontation et d'hybridation entre échange et don dans le commerce équitable. Dans son essai de sociologie pragmatique, Boltanski (1990) identifie quatre régimes d'action à partir d'une carte construite autour de deux axes : d'une part, les actions se distinguent selon qu'elles se déroulent dans un régime de paix ou dans un état de dispute ; d'autre part, les actions soit sont soumises à un principe d'équivalence, soit sont hors équivalence. Ce deuxième axe nous renvoie très directement aux considérations de Callon et Latour sur les espaces de calculabilité : la nécessité d'étendre le domaine de ce qui doit se calculer pour passer du don à l'échange représente aussi le basculement de sphères d'actions situées hors équivalence vers des actions placées sous contrainte d'équivalence⁷⁰. Le croisement des deux axes de sa typologie amène L. Boltanski à distinguer les quatre régimes suivants:

1) La *justesse*, caractérisée par la *paix* et la présence d'un principe d'*équivalence*, constitue un régime où la routine peut s'installer. Dans ce régime, les équivalences sont implémentées tacitement, et l'action suit son cours sans incidents critiques. Ce pourrait être le cas, par exemple, lorsque rien dans l'échange, ou dans le don, ne vient suspendre le caractère « naturel » ou « évident », pour les acteurs, de la logique de leurs interactions.

2) Dans le régime de la *justice*, une rupture du cours routinier de l'action est associée à une activité critique dans laquelle les acteurs invoquent des principes de justice supérieurs. Il s'agit d'un régime caractérisé par la *discorde* et la nécessité de se justifier en recourant systématiquement à une mise en *équivalence* des personnes et des choses (Nachi, 2006: 85). Ce régime est au centre du modèle théorique que L. Boltanski et L. Thévenot ont consacré aux opérations « De la Justification » (1991). Comme nous le verrons ci-dessous, il nous semble éclairant pour analyser la manière dont les acteurs justifient leurs pratiques d'échange ou de don, particulièrement quand la confrontation de celles-ci suscite de part et d'autre des sentiments d'injustice. L'analyse des auteurs est de nature à nous permettre d'examiner la façon dont les protagonistes du commerce équitable s'efforcent de construire des hybridations entre échange et don.

3) Dans les deux régimes suivants, au contraire des premiers, les interactions échappent à tout principe d'équivalence. L'*amour-« agapè »* est un régime caractérisé par la *paix*, mais *sans équivalence*. L'*amour-« agapè »* fait référence à un amour gratuit, sans calcul et sans attente de retour. Selon L. Boltanski, il se caractérise en outre par une absence de réflexivité et l'impossibilité de s'exprimer à travers le discours, et de ce fait risque toujours d'introduire dans l'action une dimension de calcul et d'évaluation.

⁷⁰ Selon L. Boltanski, un *principe d'équivalence* est un principe qui soutient la possibilité de comparaison et de mesure; il permet d'établir des *évaluations* et un *ordre* dont le caractère juste peut être révélé, ou critiqué.

La description de ce régime d'action a conduit L. Boltanski à reprendre la discussion sur le «don», devenue classique en socio-anthropologie depuis l'essai fondateur de M. Mauss. Pour Boltanski, l'amour-« agapè » est un don qui ignore le contre-don et se situe hors de la réciprocité; il s'agit d'une situation limite, proche d'une utopie, qui introduit d'autres contraintes que celles que Callon et Latour avaient attachées au don. La description de ce régime est susceptible de nous servir de point de repère pour comprendre en profondeur certaines des logiques d'action des promoteurs du commerce équitable: celles par lesquelles ils acceptent par exemple d'abandonner leurs calculs et leurs attentes de réciprocité pour s'engager avec les (petits) producteurs dans une relation de don désintéressé.

4) Enfin, dans la *violence*, les acteurs se trouvent à la fois en situation de *conflit* et de *non équivalence*. Le régime de violence est un régime dans lequel prédominent les rapports de force. Les acteurs, emportés par les forces de destruction et de domination, ne reconnaissant pas les autres et les traitent comme des objets (au contraire exact de l'amour-agapè, où on ne reconnaît que des personnes, en mettant « hors champ » les objets). Boltanski ajoute que la violence est intimement liée à l'urgence : le basculement dans la violence est souvent provoqué par la réduction des délais acceptables, soit avec des personnes, soit à propos de choses, pour donner suite à une action qui ne « souffre aucun retard ».

La description de ce régime d'action nous amènera à porter une attention particulière aux situations de violence, manifeste ou latente, qui peuvent surgir des confrontations entre don et échange – en particulier dans le choc entre leurs temporalités respectives. Cela nous amènera également à identifier des ripostes aux formatages violents des interactions, notamment à travers les pratiques de *ruse* de producteurs qui opposent une certaine résistance à des contraintes d'échange marchand qu'ils ne peuvent ou ne veulent pas rencontrer dans leur propre activité.

Mentionnons encore un dernier élément relatif à la réflexion sur les régimes d'action. Callon et Latour avaient décrit l'échange et le don comme des formatages relativement durables des activités économiques (un indice de cette durabilité étant l'importance du travail nécessaire pour passer du don à l'échange ou de l'échange au don). Boltanski et Thévenot introduisent plus de fluidité dans leur modèle analytique. Les régimes qu'ils décrivent ne sont pas fixes, et les passages d'un régime à l'autre, qui sont marqués par des émotions comme par exemple l'indignation⁷¹ ou la reconnaissance, peuvent être rapides et fréquents au cours de l'activité quotidienne. Ceci va nous amener à mettre en perspective:

- le type de registre (échange, don, ou hybride) qui formate de façon prédominante les interactions entre les protagonistes du commerce équitable,

⁷¹ Callon et Latour (1997) font aussi référence à l'indignation comme ressource des acteurs pour sortir du formatage et amorcer une fuite vers le contraire.

- et le régime d'action actuel (justesse, justice, violence, agapè) dans lequel s'inscrivent provisoirement leurs interactions tout en gardant ouverte la possibilité de basculement vers un autre régime.

3.3 Les justifications et la construction de compromis

Au cœur du modèle théorique de Boltanski et Thévenot se trouve, comme nous l'avons dit, l'analyse des opérations de critique et de justification dans lesquelles des acteurs peuvent être amenés à s'engager – lorsque sont suspendues aussi bien les évidences de la routine que la violence des purs rapports de force. Dans ce cas, les relations entre acteurs s'articulent autour de différents *principes de justification* qui permettent à chacun d'eux de trouver des repères pour agir, ainsi que des moyens de résolution des éventuels conflits.

Selon Boltanski et Thévenot (1991), quand des personnes se disputent sans recourir à la violence, elles le font dans un certain cadre, en invoquant des principes d'équivalence partagés – ce qu'ils appellent des « principes supérieurs communs »⁷². Les protagonistes du conflit se réfèrent de ce fait à une certaine conception de la Cité. Dans le lexique des auteurs, la Cité est un *registre de justification* invoqué pour aplanir une discorde et aboutir à un accord « en toute généralité ». Elle représente un modèle de société juste caractérisé par une certaine conception du bien commun. Elle permet de systématiser et même de légitimer les justifications des acteurs, en les généralisant au-delà d'un cas particulier.

Ces systèmes de justification s'incarnent dans des « mondes communs » régis par la cohérence des principes. Les auteurs identifient six « cités » référées à autant de mondes communs⁷³ – le monde de l'inspiration, le monde domestique, le monde de l'opinion, le monde civique, le monde marchand et le monde industriel. A cette liste, qui indique bien la pluralité des références normatives et des sphères d'action constitutives des sociétés modernes, Boltanski et Chiapello (1999) ont ensuite ajouté une « cité par projets » qui devrait faire peser de nouvelles exigences de justice sur le « monde connexionniste », produit du « nouvel esprit du capitalisme ». Cette dimension de l'analyse des auteurs nous paraît particulièrement intéressante pour notre objet: elle sera un appui pour identifier la nature des principes que les acteurs du commerce équitable invoquent pour justifier leurs pratiques, que ce soit dans un registre d'échange, de don ou d'hybridation.

Pour pouvoir être qualifié de « commun », un « monde » doit être « habitable » par tous ceux qui y participent : il ne serait donc pas acceptable que ceux qui se voient reconnus

⁷² «Le postulat fort, retenu ici, tient au fait que, dans ces situations, les acteurs sont amenés à *se justifier*, à expliciter, clarifier, à faire valoir leurs points de vue, en rendant leurs arguments acceptables par autrui. Ce faisant, ils mobilisent leur *sens moral* et mettent à l'épreuve les principes de justice qui leur paraissent s'ajuster à la situation. » (Nachi, 2006: 99).

⁷³ Le concept de *monde* a le mérite d'attirer l'attention sur les *objets* qui déterminent la manière concrète par laquelle se résolvent les discordes: en cas de dispute, la possibilité d'un accord ne se basera pas seulement sur l'invocation de principes généraux de justice, selon une activité rhétorique, mais aussi sur l'inscription dans des objets qui permettront aux protagonistes de faire la preuve de leurs arguments.

comme « grands » exploitent systématiquement et a fortiori réduisent en esclavage ceux qui ne partagent pas avec eux cette qualité.

Dans le tableau 1, nous reprenons de manière succincte les fondements philosophiques des cités⁷⁴, leurs principes supérieurs communs (principes d'équivalence partagés), la conception de la grandeur qui les sous-tend, et les modes de mise à l'épreuve de chacun des modèles de « cité » pris en compte dans les *Économies de la grandeur* (Boltanski et Thévenot, 1991), ainsi que les prolongements concernant *Le nouvel esprit du capitalisme* (Boltanski et Chiapello, 1999).

Tableau 1. Les mondes communs d'après Boltanski, Thévenot et Chiapello

Cité	Référence	Principe supérieur commun	État de grandeur	Épreuve
Inspirée	<i>La Cité de Dieu</i> de saint Augustin	Créativité, inspiration personnelle	Définie par l'accès à un état de grâce, d'inspiration.	Création d'une œuvre
Domestique	<i>La Politique tirée des propres paroles de l'écriture sainte</i> de Bossuet	Subordination hiérarchique: le lien paternel, la tradition et la proximité.	Dépend de la position hiérarchique des personnes dans une chaîne de dépendances personnelles.	Cérémonies de divers type visant la généralisation du lien paternel.
Renom	<i>Léviathan</i> de Hobbes	L'opinion des autres	Dépend de l'opinion des autres, mais on s'abstrait de toute dépendance personnelle. La célébrité.	L'évidence du succès lors d'une présentation publique.
Civique	<i>Du contrat social</i> de Rousseau	Prééminence des collectifs	Représentativité, appartenance à l'espace public	Manifestation pour une juste cause
Marchande	<i>La richesse des nations</i> d'Adam Smith	La concurrence et l'accumulation des richesses	Les prix expriment des désirs convergents.	Marché conclu
Industrielle	L'œuvre de Saint Simon.	L'efficacité	L'efficacité détermine une échelle des capacités.	Épreuve technique, test
Par projets	Travail empirique de Boltanski et Chiapello littérature managériale	Le déroulement des activités	Capacité d'établir des liens et de tisser des réseaux pour diversifier un « portefeuille d'activités »	Lancement et aboutissement des projets

Sources: Boltanski et Thévenot (1991); Boltanski et Chiapello (1999); Boltanski (1990: 84-85); Périlleux (2001); Périlleux (2007).

L'appareil analytique de Boltanski et Thévenot (1991 : 40, 60, 337-356, 408-421) comporte également une typologie de l'élaboration d'accords à partir des controverses, que nous pourrions à coup sûr transposer à notre problématique. Ils repèrent trois catégories de situations: 1) les controverses dans un même monde, qui trouvent une solution en faisant appel aux principes supérieurs communs et par la mise en place d'épreuves pertinentes; 2) la juxtaposition de différents mondes dans une même situation, sans conflit mais en équilibre provisoire, où la coordination est médiatisée par des sujets ou des objets non conflictuels; 3) la controverse entre mondes, qui se résout

⁷⁴ On trouvera en Annexe 1 le tableau construit par Amblard, Bernoux, Herreros, Livian (1996: 88), et qui présente de manière plus extensive les six mondes de Boltanski et Thévenot (1991).

soit par la clarification dans un seul registre, soit par un arrangement local, soit par un compromis plus général et plus durable.

Nous pensons que le registre de l'« échange », tel qu'il est construit par Callon et Latour, est principalement le résultat de multiples compromis entre la *cité marchande* , où la concurrence se pose en tant que principe supérieur commun, l'opportunisme constituant le prix à payer pour s'y maintenir, et où la figure harmonieuse est le marché⁷⁵, et la *cité industrielle* , où le formatage est réalisé par le biais d'objets scientifiques et techniques qui permettent la dislocation des cadres temporels et spatiaux traditionnels. Le principe supérieur commun est alors l'efficacité, qui donne de la valeur aux objets performants, le prix à payer étant constitué par le progrès conçu comme nécessité, tandis que la figure harmonieuse est le concept de système.

Concernant le registre du « don », l'identification avec l'un quelconque des mondes décrits par Boltanski et Thévenot présente des difficultés non négligeables. En effet, la construction de ces sept *cités* fait référence à des principes inscrits dans la culture occidentale et a été réalisée à partir d'ouvrages de philosophie politique dont les auteurs, comme on peut le constater dans la première colonne du tableau 1, participent de cette culture. Nous pensons néanmoins que l'on peut adopter cette méthodologie pour identifier dans le registre du « don » des formules d'investissement et de contrôle auxquels les personnes sont soumises. Certes, le registre complexe et donc pluriel du « don » est fondé sur l'absence d'équivalence (on ne peut jamais être quittes) et donc sur un perpétuel « débordement », ce qui exclut, dans l'interprétation de situations observées toute référence à un principe de justice. On peut néanmoins émettre l'hypothèse que les compromis dans lesquels se réalise l'hybridation des registres du « don » et de « l'échange » tendent, dans la mesure où ils se stabilisent, à instaurer ce que Boltanski et Thévenot pourraient appeler un « monde communautaire ». Valider une telle hypothèse nécessiterait un travail approfondi sur la base d'une vaste connaissance des études anthropologiques consacrées à ce type de situations. La réalisation d'une telle construction constituerait en soi une lourde recherche qu'il n'est pas raisonnablement possible d'intégrer dans celle-ci. Nous nous bornerons donc à mettre en œuvre, avec toute la prudence requise, dans l'analyse de certaines situations, l'hypothèse interprétative que l'hybridation des deux registres pluriels du « don » et de « l'échange » peut s'exprimer dans les caractéristiques de ce qu'on pourrait appeler un « monde communautaire » et mentionnerons dans notre conclusion si et dans quelle mesure notre étude de terrain nous paraît avoir apporté des éléments tendant à conforter cette hypothèse et à justifier la mise en œuvre de travaux visant à l'approfondir et à la valider.

⁷⁵ Nous émettrons plus loin une note discordante en argumentant la thèse qu'il existe une pluralité de formes de marché de nature très différente et non une structure unique assurant une coordination parfaite de toutes les activités qui se situent dans le registre de l'échange.

3.4 Asymétries, respect et ruse dans le monde de la coopération au développement

3.4.1 Le cas spécifique de l'Équateur

Si tout régime de justice fait nécessairement appel à une forme ou une autre du principe d'équivalence, force nous est de rappeler que l'équivalence est très loin d'avoir été un rapport généralisé dans l'Équateur colonial et postcolonial. La formation de ce pays en tant qu'État-nation s'est basée sur la négation et même la volonté de destruction de tout ce qui était considéré comme indigène, sous le vocable espagnol péjoratif d'*indio* (Arcos, 1972). Dès le départ, il s'est donc agi, à la différence des régimes politiques des cultures préhispaniques, d'un régime de violence. Il s'agit, comme l'écrivait Simone Weil de « ... cas où un être humain est brutalement soumis à un autre qui lui enlève pour un temps le pouvoir de penser en première personne, chacun dispose d'autrui comme on dispose des choses inertes, soit en fait s'il en a le pouvoir, soit en pensée.... ». ⁷⁶ C'est seulement en 1998 que la Charte Constitutionnelle du pays a reconnu le statut pluriculturel et multiethnique de la population, ainsi que le multilinguisme. En conséquence, le caractère asymétrique des rapports tend maintenant à faire place à des espaces de dispute en justice possédant les caractéristiques que leur attribue Boltanski. Toutefois, les deux régimes définis par celui-ci (dispute en justice, conflit violent) même s'ils présentent des différences tranchées, n'arrivent pas à épuiser la question de l'arrêt de la dispute. Une des raisons en est que « ... la justice traite la dispute en la rapportant à une équivalence générale et en soumettant les parties à une épreuve définie par référence à cette équivalence. Mais, dans la mesure où il existe plusieurs principes d'équivalence légitimes, l'épreuve peut toujours être relancée... La dispute en justice s'en trouve réactivée et même *disséminée*. » (Boltanski, 1990: 139). Dans le cas qui nous occupe, l'impossibilité d'établir en Équateur un régime de justice a persisté durant des siècles malgré les efforts déployés dès le début de la colonisation espagnole pour changer cet état de choses. Comme on l'a déjà rappelé avec Lavaud et Lestage (2006 : 42-64) pour l'ensemble de l'Amérique Latine, l'« indigénisme » en tant que courant de défense s'est constitué dès le départ de la colonisation au XVIe Siècle. Plus récemment, dans la deuxième moitié du XXe Siècle, Lavaud et Lestage soutiennent que l'on a assisté au *réveil indien* inspiré de l'indigénisme, mais aussi se différenciant de celui-ci. Les critiques adressées à ce dernier par rapport au mouvement plus ancien se concentraient sur l'idée d'« assistancialisme » véhiculé par l'indigénisme. L'indien était perçu par celui-ci en tant que travailleur exploité qu'il fallait guider vers la modernité pour l'assimiler à une nation métisse, tandis que avec l'« indianisme » se pose au départ d'un discours de « résistance culturelle ».

Divers acteurs du monde de la coopération au développement apparaissent ainsi, agissant parfois de manière isolée, parfois de manière concertée. Les scénarios de concertation ont pu se déployer plus largement et plus aisément dans les zones géographiques où l'Etat ne s'était jamais impliqué, ou seulement de manière marginale, notamment en matière de services d'éducation ou de santé, qui furent d'abord et pour longtemps encadrés par l'Eglise (Lavaud et Lestage, 2006 : 61). ⁷⁷

⁷⁶ S. Weil, 1966: 136, cité par Boltanski (1990: 138).

⁷⁷ Par exemple, en 1935 l'Etat équatorien délègue à l'ordre religieux salésien la tutelle du territoire des indigènes « shuar », localisés en Amazonie sur quelques 600 km² (Ortiz, 2010), ou le Décret présidentiel # 1780 du 12 Juin 2009, qui relance ce type de délégation à l'Eglise.

Bien que les relations entre les organismes de coopération et les bénéficiaires se passent souvent avec une grande volonté de reconnaissance et de respect mutuel, et que ces intermédiaires aient, de manière directe ou indirecte, appuyé des causes politiques, « l'art d'exprimer le respect n'implique pas seulement la justice, la vérité ou la bonté » (Sennett, 2003 : 255), il faut aussi une grammaire complexe de rituels et de gestes subtils qui permettent de le rendre convaincant. En effet, entre les deux termes de notre analyse, des différences sont maintenues et constituent une source d'asymétrie, notamment en raison d'une « ...notion du développement qui suppose des valeurs culturelles et un *ethos* différent de ceux des communautés bénéficiaires de ce processus de développement » (Arcos et Palomeque, 1997 : 83). L'idée du développement, même de celui appelé développement humain, suppose que l'état actuel des sociétés occidentales est le but, le « télos », pour toutes les autres (Morin, 2003 : 65-66), ce qui, dès le départ, pose une situation asymétrique.

Les relations dans le monde de la coopération au développement, c'est-à-dire entre des techniciens du développement et des « récepteurs » de cette coopération, n'échappent pas aux asymétries, au sens que N. Zaccai-Reyners donne à ce mot, à savoir que « les termes qui y sont impliqués ne peuvent être permutés sans que leur nature même n'en soit modifiée. *Alter* ne peut y prendre la place d'*ego* pour des motifs divers, tenant à la répartition inégale de compétences, de ressources ou d'attributs » (Zaccai-Reyners, 2006 : 95).

3.4.2 Les figures classiques du respect : la compétence et le droit

Quand on s'efforce de cerner la notion complexe de respect, on se trouve tout d'abord en face d'une figure de la compétence, liée aux asymétries entre donateurs et « récepteurs » des projets de développement. A la base des relations de coopération au développement se trouve souvent, en effet, l'idée de la nécessité de prendre en tutelle les « récepteurs », considérés comme fragiles ou faibles en termes de formation, d'expérience, de ressources, de connaissances.⁷⁸ Dans cette perspective, ces relations présentent une forte ressemblance avec la relation parentale, asymétrique, faite de dépendance et d'amour, où « l'individu mature est à la fois juge et partie » (Zaccai-Reyners, 2006: 96); c'est lui qui sait quoi faire et choisit ce qui convient à l'autre. Ces relations sont à la fois des espaces propices au développement et à l'expression d'un lien émotionnel entre les parties, sorte d'amour-agapè tel que décrit par Boltanski (1990) et qui, en l'occurrence, s'entend, en raison de la démarche religieuse qui est à l'origine du mouvement, dans l'acception spécifique d'« amour du prochain ». Les traits les plus typiques de ce genre de relations sont des expressions de compréhension par rapport à autrui, une dose de tolérance pour « laisser passer » des erreurs ou même des fautes, une certaine passivité... Ce type d'amour est hors équivalence, dans le sens de Boltanski, car il ne se fonde sur aucune mesure de la valeur des personnes⁷⁹; les objets ne comptent pas, pas plus d'ailleurs qu'aucune mesure du temps ni aucune conditionnalité fondée sur la temporalité. Il y a donc une sorte d'inconditionnalité de la part des coopérants et techniciens, tandis que les « récepteurs » peuvent prendre

⁷⁸ Sur ce point, il faut se souvenir que l'invention de la mise sous tutelle est liée à l'histoire de la question sociale en Europe, en tant qu'axe privilégié de la structure social-assistancielle aux 18^{ème} et 19^{ème} siècles pour lutter contre l'instabilité de la condition ouvrière (R. Castel, 1995).

⁷⁹ Ou, pour emprunter le vocabulaire de l'auteur lui-même, sur aucune des « économies de la grandeur ».

plusieurs voies, dont l'une est de faire confiance et de s'en remettre à l'autre partie. On peut émettre l'hypothèse – qui doit encore être affinée – que ce type de relation regroupe une série de compromis plus ou moins stables entre les mondes domestique, marchand et industriel.

La seconde figure, qui est liée au droit, se construit en réponse à la première. La façon de s'émanciper consiste à forcer la reconnaissance soit par la voie juridique, soit par les voies mises en évidence par Sennett (2003: 77-170): le développement de talents, la volonté de se soucier de soi et de devenir autonome, et le fait de rendre aux autres. Une de ces voies prend en compte les principes de différenciation entre les parties prenantes dans la figure de la compétence: on s'efforcera de « renverser » les faiblesses en compétences. La démarche de transmission des connaissances constitue en fait un des objectifs de la plupart des entreprises de coopération, dont la légitimation est assise sur l'asymétrie des compétences qui caractérise les processus de formation. Nous pouvons constater, dans ce cas, la concrétisation du concept de *reconnaissance*, proposé par Boltanski comme moyen de passage vers le régime de la justice. Celui-ci se caractérise par le fait de situer les disputes des sujets dans un cadre d'équivalence, où la parole prend la place principale pour la défense des principes de chaque partie, et où les personnes et les choses sont associées. Dans un des cas que nous analyserons, celui des commerçants d'artisanat à Otavalo, qui n'est pas passé par la médiation institutionnelle de la coopération au développement, les indigènes, pour gagner du respect, ont visé ce régime de la justice en se fondant sur le développement de leur métier, la production textile et le commerce. Comme nous le verrons dans la partie empirique, ils ont également « coupé » la dépendance vis-à-vis de leur entourage par la diversification de leurs relations. En effet, comme le souligne Sennett (2003), pour gagner du respect, il ne suffit pas d'être compétent et autonome, il faut aussi pouvoir « rendre » aux autres, par exemple en rendant des services à la communauté.

Dans plus d'un cas, ce processus de reconnaissance débouche sur la voie légale comme moyen de rendre les évolutions irréversibles. Cette reconnaissance se marque au niveau global par des lois nationales inscrites dans la Charte Constitutionnelle qui, en 1998, reconnaît pour la première fois le statut pluriethnique, multiculturel et multilingue du pays. Des chapitres qui traduisent la disposition constitutionnelle ont été introduits dans les différents codes et lois spécifiques, par exemple dans le code de la santé qui, à côté de la médecine académique, reconnaît l'existence des pratiques d'une médecine traditionnelle et met en place des instances gouvernementales pour son développement. Il en a été de même dans le domaine de l'éducation avec la reconnaissance d'un système bilingue espagnol- kichwa. Au niveau individuel ou local, c'est souvent aussi par la voie légale que l'on force le respect.

3.4.3 Le respect et la ruse

Il nous semble important de poser d'emblée la problématique du contenu négatif de la ruse comme spécifique à la culture occidentale, ceci afin de mieux comprendre les pratiques issues d'autres cultures. Dans ces dernières, la ruse n'est pas nécessairement liée au désir de nuire à autrui. Au contraire, notre hypothèse est qu'elle peut jouer comme mécanisme qui rend possibles la paix, la coopération et l'action entre cultures différentes, et qu'elle peut comporter une expression du respect d'autrui. Cette hypothèse est à l'évidence de nature à froisser la sensibilité occidentale, habituée à

proscrire tout comportement rusé. En Occident, en effet, la vérité est une propriété sous-jacente de tout discours, et d'une valeur prééminente.

Dans un article éclairant sur l'histoire de la *mètis* – de la ruse – en Occident et son processus de méconnaissance, S. Latouche (2004) soutient que la ruse en tant qu'«...élément essentiel de la prudence, est rarement évoquée explicitement et rétablie dans ses droits... Elle a pourtant un rôle clé à jouer dans toute politique raisonnable d'une cité démocratique. La raison pratique implique perspicacité, discernement, habileté, voire subterfuge. Bref, elle est *polumètè* (*pleine de ruse*) » (Latouche, 2004 : 24). L'auteur soupçonne que ce retrait de la ruse résulte de l'influence du christianisme pour qui la prudence est vertu, tandis que la ruse est considérée comme un vice. M. Singleton (2004) parle lui aussi d'un « non-lieu » de la ruse en Occident lorsqu'il dit que « Dieu s'identifiant à la raison, la ruse, pour naître et être, ne pouvait que s'incarner dans la personne contradictoire du diable, dans la figure du Malin par excellence » (Singleton, 2004 : 136).

De nos jours, il semble même exister une raison plus fondamentale et fonctionnelle pour la proscription de la ruse, même si elle est une forme d'intelligence pratique importante pour la vie quotidienne. La ruse raisonnable des dominés dérange la rationalité calculatrice, que l'on peut d'ailleurs considérer comme la ruse cachée du plus fort (Latouche, 2004 : 35). Si l'on tient compte de ce que, pour être efficace comme l'idéal capitaliste nous le dicte, il faut recourir au calcul et, à cette fin, réduire les incertitudes qui entourent les échanges, laisser de côté toute une série d'externalités et compter sur des données vraies et précises, on comprend bien que les comportements rusés ne puissent trouver leur place.

Lorsque Sennett nous présente des exemples des gestes subtils exprimant du respect mutuel, nous pouvons y découvrir un côté rusé.⁸⁰ On peut bien voir qu'il a fallu être créatif pour inventer une autre réalité, pour être rusé ou même ruser avec soi-même. Lorsque Goffman (2001 : 152-179) aborde la problématique des rôles divergents, il démontre la nécessité soit de surcommunication de certains faits, soit de communication insuffisante d'autres. Cet auteur fait référence aux données destructives qu'il faut garder secrètes pour assurer les objectifs finaux d'une actuation. Nous avons donc à reconnaître ici des espaces d'ombre, de ruse, nécessaires à l'accomplissement des buts.

Dans les relations entre des cultures différentes, en particulier les relations de colonisation et de domination, c'est le recours à la ruse qui a rendu possible la survivance des autres cultures: la modernité n'a été *acceptée qu'en apparence* par une pensée qui lui est restée étrangère.⁸¹ La ruse est devenue une tactique du plus faible pour

⁸⁰ Lorsque la tante de Talleyrand, étant sourde, fait comme si elle entendait, elle et ses invités jouent un rôle, tous cachent la vérité, qu'ils savent ne pouvoir mentionner, au risque que la relation et le rituel soient détruits pour toujours. Dans l'exemple de la musique, la collaboration entre musiciens pour bien exécuter une pièce musicale implique d'apprendre à savoir quand se retenir ou quand dominer. Il faut parfois s'abstenir de jouer à fond de manière individuelle pour qu'un autre instrument soit bien perçu et que l'ensemble soit harmonieux. Lorsque Sennett conclut que la réciprocité est le fondement du respect mutuel et suggère des stratégies pour donner ce sens aux pratiques, il suggère par exemple que dans le cas d'un donneur de sang, il puisse inventer une dette avant de faire le don. Pour des récits complets, voir: Sennett, 2003 : 237-255.

⁸¹ S. Latouche (2004 : 23-46) soutient, par exemple, que les prêtres des cultes africains ont inventé des ruses subtiles pour tromper leurs persécuteurs, en assimilant certains saints chrétiens à leurs divinités pour perpétuer les rites locaux sous l'apparence de dévotions occidentales.

faire face à la raison en tant que stratégie du plus fort (Singleton, 2004: 119-151), et pour finalement résister au changement véhiculé par un autre type de cosmovision. En Amérique Latine, M.-V. Rueda (1969), à partir de son travail anthropologique en Équateur, soutient qu'après cinq siècles d'introduction de la religion catholique, on y trouve toujours le même type de religion préhispanique, par un processus de transposition de contenus « païens » dans les rites chrétiens, en tant que moyen d'échapper au conquérants et à leurs divinités; il n'y a jamais eu de syncrétisme.⁸² La fête rituelle a aussi été un espace privilégié pour détourner la réalité, renverser les rôles et les relations de domination, du moins pour un moment. C. Arcos (1972), pour sa part, nous raconte le déroulement du carnaval dans une *hacienda* (entité foncière de grande dimension, où le servage était à la fois le dispositif de travail et de domination). Pendant les fêtes, les indigènes construisaient une tente, puis déguisaient le patron avec des vêtements indigènes, l'emmenaient ensuite dans la tente et le faisaient boire avec eux. C'était un moment d'extase collective. L'auteur soutient qu'à travers la fête, l'institution de l'*hacienda* a été rendue possible, et acceptable par les parties prenantes, comme source de pouvoir économique et politique, mais a aussi constitué l'axe de la résistance la plus profonde au capitalisme (Arcos, 1972 : 6). Par ce rituel, les indigènes renversaient la situation de domination, s'appropriaient l'*hacienda*, et inversaient une relation hiérarchique, asymétrique et injuste.

Dans les démarches, certes moins contraignantes, de la coopération au développement, souvent bien intentionnées et même fondées sur la médiation d'un sentiment d'amour, on constate l'existence d'« une discordance à la fois implicite, mais fonctionnelle, autour de la notion de développement » (Laurent, 1998: 22). On y retrouve la tactique de l'ambiguïté, de l'invisibilité, du détour symbolique, de la distance, de l'acceptation apparente, bref de la ruse pour rendre possible la relation entre les deux parties. Par exemple, la plupart des projets de développement insistent sur la nécessité d'entamer des processus de capacitation aux techniques comptables ou à l'amélioration de la qualité, en « forçant » le changement. En fait, un accord formel sur un projet de développement n'est souvent pas difficile à obtenir ; comme nous le verrons dans l'analyse du cas des indigènes d'Otavalo, le problème est que l'on y parvient sans qu'il y ait acceptation véritable par une partie de la volonté profonde de l'autre. En conséquence, les processus de capacitation et de formation traînent en longueur et, même si les nouvelles méthodes sont finalement mises en application, à tout le moins formellement, on s'aperçoit qu'elles sont abandonnées du jour au lendemain s'il est mis fin au projet. La collaboration a donc été rendue possible à partir de stratégies rusées. L'absence d'un consensus préalable sur le sens et les buts permet une action plurielle et évite les confrontations à propos de leurs « principes supérieurs communs » respectifs entre mondes différents⁸³ et même entre régimes distincts⁸⁴. On peut arriver à des arrangements locaux ou provisoires, mais ce statut n'est pas toujours connu par les deux parties, car il serait incompréhensible et inacceptable, au moins au départ. L'expérience nous enseigne que, dans l'interaction longue, les parties arrivent à comprendre cette complexité. A ce moment, la retenue et la discrétion deviennent des éléments clés, car il convient de ne pas exprimer ce qui pourrait devenir un problème. Une sorte de tolérance

⁸² La transposition consiste à maintenir les rites d'une religion avec le contenu d'une autre. La sélection des rites se fait ainsi en accord avec sa propre mentalité. M.-V. Rueda (1969), in Rueda & Moreno (1995 : 267-304).

⁸³ Au sens que donnent L. Boltanski & L. Thévenot (1991) à la construction des « mondes » ou « cités ».

⁸⁴ Au sens que donne à ce mot L. Boltanski (1990), comme exposé ci-dessus aux §§ 3.2 et 3.3.

passive et silencieuse s'installe. La ruse devient une médiatrice de l'action, car sans elle on ne pourrait accepter la pensée différente d'autrui.

Nous pensons que les rituels qui se mettent en place dans le monde de la coopération au développement constituent de la sorte des actes et des exemples de respect mutuel. La retenue, le fait de cacher certains aspects de la réalité ou ses significations, peut d'abord permettre l'action entre les deux termes de la relation, mais elle se constitue aussi en subterfuge pour exprimer du respect. Par le silence, chacun « sauve la face », au sens que Goffman (2001) donne à cette expression. Les « récepteurs » de la coopération, longtemps habitués à cacher leur pensée pour se protéger de la colonisation, agissent de même avec les coopérants. Puis, quand la confiance s'installe, les coopérants arrivent à comprendre les enjeux. Les deux parties gardent le silence pour se protéger l'une et l'autre d'une vérité qui, lue de manière univoque, ne pourrait que détruire leur relation.

3.5 Les critères d'identification de la variable contingente : le type de marché

Il nous est apparu à l'examen des différents cas examinés au cours de la phase exploratoire que la variable contingente que constitue la nature de l'activité de production considérée et, par conséquent, le type de marché sur lequel les producteurs ou les intermédiaires ont à opérer devaient être pris en considération pour arriver à une compréhension des cas à traiter. Il nous est également apparu qu'une théorie hétérodoxe des marchés, telle que la typologie proposée par l'économiste français Olivier Favereau (1989), nous permettait de caractériser de manière beaucoup plus pertinente les cas observés.

3.5.1 La théorie dominante ou « théorie standard » : la pensée unique en économie

La pensée économique dominante à propos du marché est fondée sur le postulat que les humains sont des « agents rationnels » qui s'efforcent de maximiser leur « utilité » personnelle en se livrant à des transactions sur LE marché, structure uniforme et universelle qui est le seul mode de coordination des actions individuelles. La représentation formalisée du marché « parfait » a été élaborée à la fin du 19^{ème} siècle par l'économiste français Léon Walras sur le modèle d'un marché d'enchères où l'information est parfaite puisque tous les biens soumis à l'échange sont soit physiquement présents et donc observables ou, à tout le moins, décrits de manière exhaustive et parfaitement harmonisée. Ce processus doit être coordonné par un centralisateur désintéressé (le « crieur » ou « commissaire-priseur » walrasien) qui propose un prix unitaire pour chaque catégorie de biens mis en vente. Chaque participant réagit à cette annonce en communiquant au centralisateur, pour chacun des biens, la quantité dont il se porte vendeur ou acquéreur au prix proposé. En fonction de la différence qui s'établit pour chaque bien entre l'offre et la demande globales, le centralisateur modifie en conséquence les prix unitaires annoncés. Un tel processus de tâtonnement n'est un processus convergent que sous un certain nombre de conditions, d'ailleurs fort peu réalistes, qu'il serait trop long d'exposer et de discuter ici et qui

caractérisent l'état de l'économie appelé « concurrence parfaite », ⁸⁵ qui lui-même constitue le référentiel de base de la théorie standard ou « néo-classique ». Cela signifie qu'au bout d'un nombre raisonnablement réduit de tentatives, le centralisateur parvient à établir une liste de prix telle que l'offre et la demande globales soient égales pour chaque bien proposé à l'échange. Le marché est alors en équilibre. Le marché étant représenté comme une structure unique où se réalisent, sans exception, toutes les transactions économiques, cet équilibre est donc celui de l'économie tout entière. Cette théorie a donc été dénommée « théorie de l'équilibre général ».

Sur la base de sa dotation initiale et de l'utilité globale que celle-ci lui procure en fonction de ses goûts personnels, un agent rationnel n'opèrera de transactions que si et dans la mesure où celles-ci lui procurent un surcroît d'utilité ⁸⁶. Si le barème de prix proposé ne peut en aucune manière lui procurer une utilité supplémentaire, un agent rationnel s'abstiendra donc de toute transaction. Cela suppose implicitement qu'il est capable de subsister sans participer à quelque échange que ce soit : singulière vision de la réalité sociale que ce marché qui n'est à la limite qu'une juxtaposition de Robinson Crusoe en puissance!

Dans la vision de Walras et de son disciple et successeur Pareto, le marché est donc une structure neutre et fluide, qui s'impose aux agents à la manière d'un phénomène naturel en position de stricte extériorité par rapport à eux et au corps social auquel ils appartiennent, et dans laquelle les agents peuvent effectuer séparément des calculs rationnels visant à maximiser leur utilité. L'apport de Pareto à cette construction est une théorie de l'optimum collectif. Une répartition R' des ressources entre les individus est strictement préférable à une répartition R si le passage de R à R' n'entraîne une baisse de l'utilité pour aucun individu alors que l'un d'entre eux au moins voit son utilité augmentée. La répartition optimale est dès lors celle par rapport à laquelle il n'est plus possible d'augmenter l'utilité d'un individu quelconque sans diminuer celle d'au moins un autre.

Ultérieurement, il a été démontré, toujours sous les conditions restrictives et irréalistes mentionnées plus haut, que l'équilibre général qui résulte des calculs individuels séparés maximise le bien-être général, à condition, toutefois, de définir celui-ci comme la somme des utilités individuelles ⁸⁷. Si tous les biens et services font l'objet de transactions à un prix publiquement connu et si tous les agents (ménages et firmes) opèrent dans des conditions parfaitement concurrentielles, c'est-à-dire si aucun d'entre ne peut par ses seules transactions modifier le prix d'équilibre (est, comme disent les anglo-saxons, *price taker* et non *price maker*), l'équilibre général concurrentiel qui en découle est Pareto-optimal. Cela signifie donc que, dans cette optique, la meilleure

⁸⁵ Pour un exposé clair et raisonnablement accessible des aspects formalisés de cette théorie du marché, voir: B. Guerrien (1992).

⁸⁶ La question de savoir comment définir l'utilité et surtout celle de savoir comment – et plus fondamentalement, si – il est possible de la mesurer sort du cadre de cet exposé. Le paradigme dominant de l'économie politique a par rapport à ce problème une conduite d'évitement : en formulant des offres et des demandes en réponse à des prix « affichés », les agents révèlent indirectement leur utilité, c'est-à-dire leurs préférences personnelles.

⁸⁷ Cette définition procède d'une vision "utilitariste" très rudimentaire et est basée sur un postulat de nature méthodologique, celui de l'« individualisme méthodologique », qui fait de l'individu l'unité d'œuvre de tout calcul économique et ne peut par conséquent reconnaître aucun caractère spécifique à un concept d'« utilité collective », différente des utilités individuelles et, le cas échéant, contradictoire par rapport à celles-ci.

manière pour les individus de contribuer au bien commun (défini, bien entendu, comme la maximalisation de la somme des utilités individuelles) est de poursuivre rationnellement leur intérêt individuel.

Une seconde caractéristique majeure du modèle théorique de la « concurrence parfaite » est ce que l'on appelle la propriété d'« efficacité » de tels marchés (*market efficiency*). Elle est fondée sur l'hypothèse d'un comportement parfaitement rationnel des agents économiques et se traduit par l'hypothèse dite d'« anticipations rationnelles ». En bref, puisque sur un marché (de concurrence) parfait(e) toutes les informations nécessaires sont par hypothèse disponibles, un agent rationnel utilisera adéquatement cet ensemble suffisant d'informations pour se donner de chaque bien une évaluation qui ne différera pas significativement, ni surtout systématiquement de la « vraie valeur » économique, souvent appelée « valeur fondamentale » de ce bien. Tous les agents rationnels établiront donc pour chacun des biens échangeables une évaluation non significativement différente. Seule une information radicalement nouvelle, c'est-à-dire non anticipable rationnellement, pourra donc provoquer un changement de prix. Il en découle logiquement que les prix d'équilibre qui s'établissent sur un tel marché sont à tout moment une estimation non biaisée de la « valeur fondamentale » de chacun des biens échangeables.

3.5.2 Une théorie non standard et... non dominante : la pluralité des formes de marché

Le paradoxe majeur de la théorie économique standard est de penser le marché de manière purement exogène, c'est-à-dire comme une structure qui est donnée aux agents de l'extérieur et sur laquelle ceux-ci n'ont donc aucune prise. Le marché, comme d'ailleurs l'intégralité des structures collectives⁸⁸, est en quelque sorte assimilé à un phénomène naturel. C'est ce qui permet de se représenter les individus comme des êtres entièrement définis par leur relation au marché, c'est-à-dire comme ayant à la limite pour unique activité signifiante de réagir de manière rationnelle aux signaux-prix que celui-ci leur envoie.⁸⁹

Cette vision des institutions de la société comme un donné intégralement subi est un des axiomes⁹⁰ de base de la théorie économique dominante, dont les postulats peuvent être

⁸⁸ En ce compris les structures politiques, qui doivent idéalement être restreintes au strict minimum de ce qui est nécessaire pour garantir le droit de propriété privée et la liberté contractuelle, qui sont les conditions nécessaires de l'exercice de la liberté la plus large possible de choix individuel dans un contexte pacifique.

⁸⁹ Dans la version la plus radicale de cette théorie, élaborée en grande partie au sein de l'école de Chicago, toutes les activités humaines (la relation homme-femme au sein du couple, l'éducation, la relation médecin-patient, l'administration de la justice, etc., etc.) sont rationnellement fondées sur le calcul économique d'utilité, l'oisiveté elle-même résultant d'un arbitrage rationnel entre l'utilité du loisir et celle du revenu procuré par une activité alternative à caractère lucratif. Le postulat implicite de ces affirmations est, comme on l'a déjà indiqué, que tous les individus disposent d'une « dotation initiale » qui leur permet de survivre de manière acceptable sans avoir l'obligation d'effectuer des transactions.

⁹⁰ Un axiome est un énoncé considéré pour vrai, bien qu'il soit impossible d'en démontrer formellement la véracité. Toute théorie scientifique est basée sur une axiomatique, c'est-à-dire sur un ensemble ordonné d'axiomes. Dans la posture épistémologique positiviste qui est la sienne, la théorie économique néo-classique s'aligne à cet égard sur les sciences de la nature, qui considèrent qu'une axiomatique peut être maintenue tant qu'aucune des propositions qui la constituent n'aura pas été « falsifiée » selon une procédure reconnue comme objective.

qualifiés de libéraux⁹¹. D'autres théorisations de l'économie, minoritaires, il est vrai, et significativement qualifiées d'« hétérodoxes »⁹², considèrent les institutions d'une société comme des constructions collectives qui sont le produit de l'histoire de celle-ci.⁹³ Pour illustrer cette thèse, nous nous limiterons ici à examiner dans un certain détail l'une des propositions qui, outre le fait qu'elle est de nature à nous aider à mieux comprendre certaines des problématiques du commerce équitable, illustrent le mieux, à notre sens, la différence radicale entre les approches « orthodoxes » et « hétérodoxes » de l'économie. Elle est empruntée à l'école « conventionnaliste », qui est l'une des branches du courant de théorie économique « néo-institutionnaliste » et affirme de manière argumentée qu'il existe une pluralité de formes de marché correspondant chacune à une fonctionnalité sociale particulière et, plus généralement d'ailleurs, de multiples modes de coordination de l'action collective en matière économique.

3.5.3 Une typologie des marchés

L'économiste français Olivier Favereau (1989) a développé une classification des marchés comportant trois types principaux, dans laquelle il donne à voir que les marchés sont des constructions collectives volontaires et évolutives destinées à remplir dans le système économique des fonctions précises et différenciées. Pour les caractériser de manière suggestive, il utilise un jeu de langage que les paragraphes qui suivent vont expliciter progressivement. Il faut, dit-il, distinguer les « organisations de marché », les « marchés d'organisations » et les « organisations anti-marché ».

A. Les « organisations de marché » : les bourses de valeurs ou de commerce

Lorsque les transactions portent sur des biens fortement standardisés quant à la qualité (produits financiers, matières premières et autres produits de base), les acteurs économiques privés et publics ont eu très tôt tendance à les centraliser en un lieu unique (la Bourse, par exemple) et à les organiser selon des procédures d'enchères qui, au fil du temps, se sont à la fois complexifiées et uniformisées pour mieux répondre aux besoins de leurs utilisateurs. Un de ces besoins était de voir pratiquer partout le même prix pour des marchandises identiques, afin d'éviter que la spéculation⁹⁴ déstabilise le commerce. Cette institution consiste donc bien dans la mise en place d'un système organisé, dont la fiabilité a été constamment accrue par des réaménagements successifs, pour la réalisation d'un type bien particulier de transactions.

Le marché boursier est à cet égard le cas le plus intéressant. Initialement, c'est-à-dire pour l'essentiel au Moyen-âge et à la Renaissance, la Bourse des valeurs était un marché de papier commercial (titres de créance à court et moyen terme sur des commerçants).

⁹¹ Il importe de distinguer, sans pour autant les séparer radicalement, le libéralisme économique des différentes formes de libéralisme politique. Une telle clarification sort du cadre assigné au présent exposé.

⁹² Le courant dominant constitue, bien entendu, l'« orthodoxie ».

⁹³ Il s'agit de la posture « constructionniste » que nous avons évoquée en section 1.

⁹⁴ On vise ici, à titre d'exemple simple et donc bref, la spéculation spatiale (visant à tirer profit de la différence des prix du même bien, au même moment, entre deux localisations (par exemple, les Bourses de Londres et de Paris) et non la spéculation sur le temps qui consiste à adopter sur le marché à terme une stratégie destinée à engendrer un profit si et dans la mesure où les anticipations du spéculateur sur l'évolution future du prix d'un bien se révèlent exactes.

Elle n'est devenue un marché de détail des actions de société qu'à partir de la révolution industrielle, au moment où la réalisation de grands projets (aciéries, chemins de fer, ...) nécessitait la mobilisation, en complément des mises unitaires importantes des capitalistes industriels, d'apports relativement modiques d'épargnants plus modestes. Pour accepter de courir les risques importants (en comparaison avec le statut de créancier) que comporte la souscription de capital dit « à risque »⁹⁵, ces derniers exigèrent, à côté du statut, à l'époque exceptionnel, de responsabilité limitée⁹⁶, qu'on assure la liquidité de leur placement par la création d'un marché de seconde main des titres de capital à risque.

Il est donc a priori étonnant de constater que, pour bâtir le modèle général du marché, Walras ait adopté sans transposition le schéma d'organisation d'une institution destinée à réaliser un type très particulier de transactions. Il est en outre particulièrement troublant d'observer l'adoption de ce type de structure comme modèle général d'un marché destiné à assurer l'efficacité du système économique en réalisant une allocation optimale des ressources sur la base des valeurs économiques intrinsèques des biens. On vient de le voir, en effet, il s'agit d'une procédure collective destinée à assurer la liquidité des placements moyennant une éventuelle décote, d'ailleurs parfois sévère, du prix des titres par rapport à la « vraie » valeur supposée des activités économiques « réelles » sous-jacentes.

B. Les « marchés d'organisations » : les marchés des biens et services

Les organisations (c'est-à-dire les entreprises, au sens le plus large du terme) se différencient par la qualité de leurs produits, qui est un attribut multidimensionnel complexe qu'elles doivent faire valoir par rapport aux consommateurs potentiels, par exemple par la publicité. Pour fixer le prix de vente d'un produit, les entreprises procèdent par comparaison avec les prix de vente des produits concurrents ou substitués, en s'efforçant d'estimer avec le maximum d'exactitude et les éventuels avantages comparatifs que leur confèrent les caractéristiques distinctives, réelles ou supposées, de leur produit, et le niveau de leur coût de production et de commercialisation en fonction du niveau du volume d'activité de l'entité productrice.

En régime capitaliste concurrentiel, l'essentiel du contenu de sa stratégie consiste donc pour une entreprise à doter ses produits d'un maximum de caractéristiques distinctives liées à la qualité, de fixer un prix de vente unitaire qui lui assure une recette suffisante pour couvrir l'intégralité des coûts de production directs et indirects, en ce compris les coûts de financement⁹⁷, et de réaliser un surplus net appelé *free cash flow*⁹⁸ qui lui permettra d'autofinancer sa croissance, partiellement mais dans une mesure suffisante, compte tenu du niveau de risque économique de son activité. En d'autres termes, une entreprise doit « se vendre » efficacement sur le marché des produits.

⁹⁵ Capital d'association, constitutif des « fonds propres » d'une société.

⁹⁶ Ainsi, par exemple, en Belgique, jusqu'en 1873 la création d'une société anonyme a requis l'obtention d'une autorisation gouvernementale motivée par la poursuite d'un but d'intérêt général.

⁹⁷ Le coût d'une source de financement est le taux minimal de retour sur capital investi exigé par le financeur. En ce qui concerne les fonds propres, ce coût est fondé sur l'anticipation du rendement ajusté pour le risque qui sera, à travers les fluctuations du cours de Bourse de l'action, implicitement exigé par les actionnaires.

⁹⁸ On peut même parler d'un surplus doublement net puisqu'il devra être réalisé non seulement après taxes, mais aussi après paiement du dividende adéquat pour satisfaire aux exigences de rendement des actionnaires, telles que définies à la note précédente.

Autrement dit, une entreprise doit « se vendre » efficacement sur le marché des produits, qui est donc un « marché d'organisations » sur lequel le prix n'est plus la variable d'équilibrage d'une « organisation de marché », selon le processus décrit au point précédent, mais la variable de refinancement (de récupération effective) de l'intégralité des coûts avancés par une entreprise pour faire exister les marchandises qu'elle s'efforce de vendre. La fixation du prix de vente de ses produits est donc pour elle une décision capitale et fort risquée. Si elle les fixe trop haut, elle risque de ne pas réaliser un couple volume physique de ventes - prix de vente unitaire lui permettant de récupérer l'intégralité de son coût de production. Si elle les fixe trop bas, elle court le double risque de ne pas voir ses caractéristiques distinctives perçues par les consommateurs potentiels de son produit et de ne pas nourrir en proportion suffisante son *free cash flow*.

C. Les « organisations anti-marché »: les entreprises comme « marchés internes » du travail

Il existe deux types, et plus exactement même, deux niveaux de marchés du travail :

- Le « *marché externe* » où sont fixés, essentiellement en fonction des qualifications, les niveaux de salaire de référence (plus ou moins variables en fonction du type de régulation publique) et les conditions générales de travail (droit du travail, conventions collectives, droit de la sécurité sociale...). Ce marché, qui n'est pas un marché centralisé comme les marchés du premier type, partage néanmoins avec ceux-ci un degré relativement élevé d'institutionnalisation, qui peut évidemment différer fortement de pays à pays ou, pour adopter une formulation ayant un caractère de plus grande généralité, d'« espace étatique » en « espace étatique ». Avec des dosages qui peuvent varier fortement, il est donc un hybride d'« organisation de marché » et de « marché d'organisations », mais présente toujours un degré nettement plus élevé d'homogénéité que les marchés de biens et services. Sous réserve de l'influence, qui peut être importante, de multiples facteurs exogènes de rigidité, ces prix de référence des diverses qualifications peuvent donc fluctuer à tout moment.

- Les « *marchés internes* » (entreprises) où :

- les conditions de la vente de force de travail sont plus ou moins stabilisées – on observera que, de plus en plus, elles le sont de moins en moins – à court, moyen et long terme (plans de carrière, systèmes de retraite,...) ;
- le contenu de l'activité de travail et ses modalités d'exécution sont déterminés par l'employeur (contrôle 'interne' par l'autorité hiérarchique et non contrôle 'externe' par le système de prix).

Dans la mesure où, pour des raisons assez évidentes de praticabilité, ils instaurent un degré de rigidité du prix nettement plus élevé que celui qui prévaut sur les « marchés externes » – on remarquera une fois encore que, de plus en plus, c'est de moins en moins nettement – les « marchés internes », ainsi nommés parce que le prix d'un facteur de production y est fixé, apparaissent, par rapport aux « marchés externes » comme des « organisations anti-marché ».

Il nous paraît que la prise en compte de l'existence de ces trois formes institutionnelles très différentes est indispensable à une compréhension fine de cette forme

institutionnelle complexe et encore émergente qu'est le commerce équitable, dont la question des modalités de la « mise en marché » apparaît clairement comme une dimension primordiale.

Section 4. Les choix méthodologiques⁹⁹

4.1 Le dispositif méthodologique mis en place

Les options épistémologiques que nous avons précisées en section 1 nous inscrivent pour l'essentiel¹⁰⁰ dans le cadre disciplinaire de la « sociologie qualitative ». Sur le plan méthodologique, l'implication majeure de ce choix est, comme nous l'avons déjà indiqué, l'adoption de « l'enquête de terrain » comme outil d'investigation. Le choix de cette stratégie de recherche, déjà mentionné en section 2, consacrée à la phase exploratoire de notre étude, nous était apparu dès le début de notre travail comme le plus adapté à la nature complexe de la problématique spécifique que nous comptons étudier, à savoir : une étude en profondeur de la partie « amont » de la chaîne du commerce équitable, en l'occurrence les relations entre les petits producteurs équatoriens et les organisations intermédiaires locales. Bien que les formes d'investigation empirique de la sociologie qualitative et de l'anthropologie ne soient pas fondamentalement différentes, au point qu'un auteur comme Olivier de Sardan (2008) les unisse dans le vocable syncrétique de « socio-anthropologie », on peut cependant noter entre elles des différenciations qui sont plus que des nuances. L'anthropologue opéra en général pour une posture qui consiste à construire graduellement sa théorisation à partir de données produites par une enquête intensive de longue durée qui prend le plus souvent la forme d'une « observation participante » et est caractérisée par une production endogène des hypothèses. Le sociologue qui adopte une approche qualitative opéra souvent pour un dispositif plus léger mais aussi plus différencié, notamment en ce qu'il n'exclut pas nécessairement le recours à une démarche de caractère hypothético-déductif. C'est ainsi qu'en ce qui nous concerne :

- les *hypothèses* qui explicitent et développent nos questions de recherche ont été, comme on l'a vu en section 3, construites *a priori* à partir d'un certain nombre de référentiels théoriques préexistants dont l'ensemble constitue un *modèle non formalisé*. Un *modèle* est dit *formalisé* lorsque, « ...pour rendre compte d'un ensemble complexe de données empiriques constatées au sein d'un système, [on en utilise une représentation dont] les éléments et les relations peuvent correspondre à la structure logico-mathématique d'un système formel [au sein d'une] théorie axiomatisée » (Thinès et Lempereur, 1984 : 603). Comme nous l'avons exposé en section 1, un modèle non formalisé ne relève pas du registre « poppérien » de la « falsifiabilité », mais bien du registre « wébérien » de la plausibilité, que la partie empirique de notre travail aura pour objectif de *tester*.

⁹⁹ Cette section fait également de multiples emprunts à Olivier de Sardan (2008).

¹⁰⁰ Pour approcher adéquatement notre objet de recherche, le recours à d'autres disciplines de sciences humaines, et en particulier aux catégories de l'économique, s'avère indispensable, comme nous l'avons déjà indiqué.

La notion d'hypothèse ne doit pas être entendue ici dans un sens « fort » comme la construction d'indicateurs mesurables ou la recherche de causalités, mais bien dans un sens « faible » ou « léger » équivalent à « piste » ou à « interprétation provisoire » (Olivier de Sardan, 2008 : 77-78).

- le dispositif de test (voir paragraphe 4.3) consistera en un certain nombre d'*études de cas* réalisées sur place selon la méthodologie de l'*enquête de terrain*, ce qui implique, d'une part, que leur nombre devra être restreint, vu le mode de production de données mis en œuvre, mais d'autre part, que le *choix* devra en être *raisonné*, étant donné notre volonté de déboucher dans toute la mesure du possible sur des conclusions à caractère généralisant.
- Les *méthodes de production de données* qui seront utilisées sont les méthodes les plus classiques de l'*enquête de terrain* (Olivier de Sardan, 2008 : 47), à savoir :
 - les *entretiens* : interactions discursives délibérément provoquées par le chercheur ;
 - les *observations* : voir et décrire des séquences sociales nettement circonscrites, et en particulier des *événements critiques* révélateurs de logiques d'action sous-jacentes ;
 - les *sources écrites*, auxquelles seront empruntés notamment les éléments d'un certain nombre des *recensions* (dispositifs construits et semi-quantitatifs).

Ces différentes techniques permettent de faire passer les éléments d'une problématique du stade des « interprétations et concepts exploratoires » à celui des « interprétations et concepts analytiques ».

4.2. Les matériaux de l'enquête et les techniques d'analyse

Les matériaux de l'enquête seront produits – comme on vient de l'indiquer – selon les principes qui régissent l'analyse qualitative. Ils seront présentés ci-dessous dans une première sous-section. Une seconde sous-section en présentera les modalités d'interprétation.

A. Les techniques de production des données

Nous avons retenu trois types de techniques de production des données, à savoir: en ordre principal, l'observation sur le terrain et les interviews semi-directives, et de manière complémentaire, d'autres techniques telles que l'analyse de documents écrits, les interviews ouvertes auprès d'experts, et les études exploratoires. Cette multiplicité de chemins d'approximation permet la confrontation ainsi que la concentration des moyens sur les faits à vérifier (Morin, 1984).

A.1. *L'observation sur le terrain.*

Il s'agit d'une observation minutieuse des procédures de production et de gestion, visant essentiellement à percevoir les incidents critiques, les tensions, les controverses, et de

manière plus générale toute espèce de fait révélateur (par exemple, les procédures de contrôle, la gestion des produits, les rapports entre les acteurs) de la coexistence des deux registres de régulation et des problèmes que celle-ci soulève. Il s'agit non seulement des procédures formelles et codifiées, mais aussi, et parfois surtout, d'éléments qui pourraient être considérés comme des « détails » mais qui s'avèrent révélateurs, comme par exemple les questions d'horaires, les nouveaux ajustements informels, les divers mécanismes de contrôle du temps et de la permanence dans un espace délimité,...

Nous avons accompli cette tâche d'observation en la présentant explicitement comme telle aux acteurs. Nous pensons, en effet, qu'une des conditions importantes pour le succès de cette technique consiste à atteindre un certain degré de « familiarité ». La confiance, qui est à cet égard un facteur essentiel, nécessite un certain degré de constance et de clarté dans la relation. L'observation nous a également permis d'identifier des objets engagés dans les situations étudiées. La tenue d'un « journal de bord »¹⁰¹ systématiquement analysé a été essentielle pour une mise en œuvre rigoureuse et efficace de cette technique. Lorsque c'était possible, nous avons offert aux interviewés notre compagnie dans certaines activités de travail pour les observer au cours de leur réalisation. Par exemple, nous avons accepté d'être invités lors de voyages de suivi technique des projets par l'ONG, ce qui nous a permis d'observer les démarches de planification, d'organisation et d'évaluation des rapports, les contenus des processus de formation des « récepteurs », les rapports entre ceux-ci et les techniciens de l'ONG, etc. Au même titre, nous avons accepté des invitations à participer aux activités des fêtes du soleil¹⁰² à Otavalo en juin 2006. Pour ce qui est de la familiarisation avec les maillons « aval » de la chaîne, nous avons également participé à deux conférences mondiales de l'IFAT, l'une à Quito (Equateur) en mai 2005, l'autre à Blankenberge (Belgique) en mai 2007.

De cette façon, nous avons donné à l'observation une place centrale dans notre recherche, avec, comme le suggère Morin (1984), une dimension aussi bien panoramique (captation de la problématique d'ensemble du commerce équitable), qu'analytique (distinction des éléments et des détails significatifs).

A.2. Les entretiens : *interviews semi-directives*.

La mise en œuvre de cette technique se déroule en face à face. Le but est de comprendre comment le répondant construit le sens et l'interprétation des situations.

Il existe de nombreux types d'entretiens¹⁰³ qui s'inscrivent dans un continuum allant de l'administration d'une forme de questionnaire comprenant un nombre limité de questions ouvertes mais précises qui structurent donc fortement le thème à traiter, mais n'appellent que des réponses assez brèves qui sont enregistrées intégralement, jusqu'à l'interview totalement non directive, dans laquelle l'enquêteur donne au départ une consigne tenant en quelques phrases qui situent de la manière la plus neutre possible le thème qu'il souhaite voir traiter. Bien qu'il ait établi un canevas d'interview, c'est-à-

¹⁰¹ Comme Morin (1984) le recommande, il ne s'agit pas de l'accumulation des notes, mais d'une remémoration en chaîne des faits enregistrés.

¹⁰² La fête du soleil ou « *inti raymi* » (en kichwa) constitue la célébration annuelle la plus importante pour les cultures andines autochtones. La fête a lieu pendant le solstice de juin.

¹⁰³ Voir notamment : Kaufmann (1996), Paillé et Mucchielli (2005).

dire une liste d'aspects de la situation qu'il souhaiterait voir traiter, il s'abstient soigneusement d'y faire référence. Ses interventions se limitent à procéder des « relances » sous la forme de synthèse ou encore, par exemple, à rapprocher certaines assertions faites par l'interviewé à des moments différents de l'entretien et qui présentent un fort contraste, voire une apparente contradiction. Si, malgré de multiples relances, l'interviewé n'aborde pas l'un ou l'autre aspect que le chercheur avait, à ce stade de son enquête, jugé important et inclus dans son canevas, celui-ci s'abstient de toute intervention et s'efforce de tirer de ce constat de carence, en particulier s'il se répète, les conclusions qui s'imposent sur le plan interprétatif.

Le chercheur qui, comme nous, s'est donné pour tâche de vérifier la pertinence d'un schéma interprétatif défini *a priori*, mais qui suppose que l'on fasse apparaître les attitudes, les motivations et les représentations du répondant autour de thèmes précis, tout en laissant à celui-ci, ainsi d'ailleurs qu'au chercheur lui-même, des marges de liberté, optera pour la stratégie « semi-directive ». Cela signifie qu'il débutera l'entretien sur le mode strictement non directif et maintiendra celui-ci aussi longtemps que possible. En effet, la nomenclature des thèmes qui sont abordés spontanément, l'ordre dans lequel ils sont abordés et la manière dont le répondant procède à leur enchaînement sont le plus souvent extrêmement révélateurs. Toutefois, les thèmes non abordés seront explicitement introduits dans l'entretien soit sur le mode non-directif, c'est-à-dire à partir d'une consigne neutre, si c'est possible, soit par des questions plus directes d'un type ou d'un autre.^{104 105}

En ce qui nous concerne, nous avons eu recours dans certains cas à la technique « projective » (François et Pellemans, 1979 : 65-66) que nous avons substituée à des questions directes afin de surmonter les réticences ou les difficultés des individus à expliciter leurs logiques d'action et de justification. L'hypothèse implicite sous-jacente à ces techniques est que l'individu projette son « moi » dans la réponse qu'il est censé attribuer à la tierce personne évoquée dans la question projective. La raison d'être de ces techniques repose donc sur le principe que les individus interrogés sur un certain nombre d'aspects délicats, complexes ou embarrassants, ont tendance à voiler leurs idées derrière des « écrans psychologiques » que les méthodes classiques ne parviennent pas à traverser. Selon François et Pellemans, ces écrans peuvent être de quatre types : l'écran de la conscience (les attitudes et motivations ne sont pas toujours conscientes) ; celui de l'irrationalité (rationalisation a posteriori des événements) ; celui de la tolérance (normes et attentes du milieu social concerné) et la barrière de la politesse (auto-répression de l'expression de commentaires jugés trop critiques). Comme nous l'avons indiqué au début de ce chapitre, nous avons visé la description phénoménologique, celle qui se réfère au « vécu dans son immédiat existentiel, c'est-à-dire éliminant le plus rigoureusement possible l'abstraction, la reconstruction conceptuelle réflexive, la référence à une théorie a priori et la tendance à expliquer » (Mucchielli, 1994 : 26). Par ailleurs, chaque entretien a débuté par des questions ouvertes et personnelles afin d'assurer une ambiance de confiance, ainsi que la spontanéité des répondants. Nous

¹⁰⁴ Étant donné la très grande diversité des situations à couvrir et les cours très divers que peut prendre un entretien, il n'existe en la matière aucun protocole-type. L'expérience acquise par le chercheur dans le maniement de cet outil complexe et multiforme qu'est l'entretien jouera en l'occurrence un rôle primordial.

¹⁰⁵ La traduction française de nos guides d'interview, originellement rédigés en espagnol, se trouve en annexe 3.

avons également essayé de reconstruire l'histoire individuelle de chaque personne et le rapport de celle-ci avec le cas dans lequel elle s'insère.

Lorsque cela s'avérait nécessaire pour faire déboucher l'enquête sur des situations que nous jugions critiques et sur lesquelles il nous était par conséquent indispensable d'obtenir des réponses, nous avons eu recours, pour amener les répondants à produire des justifications de leur actions, à différents dispositifs dont le plus radical consistait à poser en dernier recours la question : « pourquoi ? ».

Les interviews ont été réalisées entre janvier 2005 et novembre 2009 ; les noms des personnes interviewées ont été remplacés par des noms codés afin de respecter la confidentialité et leur anonymat (voir en annexe 2 la liste des acteurs interrogés et en annexe 3 la traduction des guides généraux d'interview). Nous avons procédé aux interviews sur au moins trois séances avec chaque personne afin d'éclaircir certaines questions et d'approfondir nos connaissances des cas. Nous avons procédé dans toute la mesure du possible à un suivi de chaque situation en reprenant contact avec les mêmes interviewés deux ou trois ans plus tard, pour pouvoir décrire les changements survenus dans l'intervalle et distinguer les éléments plus conjoncturels de la situation de ses caractéristiques de moyen et long terme. Les interviews ont été enregistrées en espagnol (voir en annexe 4 les textes en espagnol). Les traductions sont identifiées par « T » ; le premier chiffre correspond au chapitre, et le deuxième chiffre correspond à l'ordre numérique de la note à l'intérieur du chapitre¹⁰⁶. Les interviews qui n'ont pas été enregistrées soit à la demande des interviewés, soit en raison de conditions défavorables, sont identifiées par le commentaire « (NE) ». Cette technique d'interview a été appliquée aussi bien aux membres de la direction et aux employés d'ONG qu'aux producteurs. Pour ces derniers, nous avons procédé à des entretiens de groupe dans certains cas peu nombreux et toujours de manière impromptue, ce qui n'en a pas permis l'enregistrement. Nous avons traité directement ce matériau au cours de la phase interprétative de notre étude à partir des synthèses consignées dans notre « journal de bord ».

A.3. Les techniques complémentaires mises en œuvre.

L'*analyse documentaire* nous a permis le recueil de données quantitatives (« recensions ») et qualitatives qui pouvaient contribuer à établir un cadre contextuel et de repérer des moments de controverse entre les registres du don et de l'échange. A travers l'histoire écrite des organisations, des producteurs et des initiatives productives, nous avons pu reconstruire et analyser des faits passés. L'objectif de cette mise en perspective historique a été d'établir une généalogie du présent, au sens que donne à cette expression R. Castel (1997: 161-168). Celle-ci nous a permis de comprendre comment, à travers l'évolution des acteurs et de leurs enjeux, ceux-ci en sont arrivés à la situation présente.

Nous avons également eu recours à des *interviews ouvertes auprès d'experts*. Nous avons eu des échanges systématiques avec trois personnes qui connaissaient préalablement les cas afin d'avoir un accès plus aisé aux documents écrits concernant

¹⁰⁶ Voir en annexe 4 dans leur langue originale tous les extraits d'interview cités dans la partie empirique de ce travail.

ceux-ci, et d'avoir des pistes et des contacts pour la recherche de terrain. La première personne est une chercheuse native d'Otavalo, fille d'une famille de producteurs et commerçants d'artisanat. La deuxième personne procédait à une analyse de la situation du commerce équitable auprès des producteurs de bananes en Equateur. La troisième personne avait travaillé pour l'ONG MCCH pendant une dizaine d'années.

Comme nous l'avons exposé en section 2, une première approche du terrain aux travers d'*études exploratoires* nous a permis de dresser dès le départ un cadre contextuel et nous a fourni des pistes pour préciser notre cadre théorique et choisir par après nos cas d'étude. Nous avons visité une douzaine d'expériences similaires. Au même titre, nous avons tiré profit de notre propre expérience de travail pendant cinq ans au sein d'une organisation non gouvernementale dans laquelle nous avons contribué à des projets de développement en Equateur, ainsi que d'une étude précédente dans laquelle nous avons analysé un des cas référés¹⁰⁷, celui de Camari (FEPP).

B. La démarche interprétative

Le matériau à collecter étant de nature qualitative, la collecte des données est indissociable de leur analyse et de leur interprétation. C'est pourquoi un processus itératif de recueil et d'analyse a été mis en place. Il a fallu une analyse systématique des données pour bâtir d'abord la problématique, dégager peu à peu les thèmes et les catégories d'analyse; le tout en évitant les présupposés qui ne seraient plus remis en question. Ce travail d'interprétation visait à «... décrire, décoder, traduire et d'une façon plus générale être en accord avec le sens (...) des phénomènes qui se produisent (...) dans le monde social » (Usunier, 1993 : 117).

Pour ce qui concerne l'analyse des interviews, nous avons adopté la démarche proposée par Usunier (1993 : 177-178) qui souligne les étapes principales : la *familiarisation* par la lecture et la relecture des transcriptions ; la *réflexion*, dans laquelle la confrontation avec d'autres travaux peut aider à élucider la relation des données à la problématique ; la *conceptualisation*, étape dans laquelle on essaie de systématiser la compréhension des situations étudiées par des processus itératifs de confrontation entre théorie et données ; la *recodification*, étape dans laquelle on teste la robustesse des concepts ; l'établissement des *liens* entre concepts pour avancer des hypothèses; la *réévaluation*, qui a consisté dans la constante remise en cause du cadre pour s'assurer de sa validité.

La mise en parallèle de l'ensemble de l'information provenant aussi bien des interviews, que de l'observation et des autres techniques nous a permis de faire émerger les constantes et d'élucider les différences. C'était précisément cette étape qui a déclenché la deuxième confrontation au terrain pour préciser et parfois même remettre en cause le sens attribué à de certains faits. La possibilité d'échange continu avec nos deux promoteurs et le comité d'accompagnement s'est également avérée précieuse.

¹⁰⁷ B. Espinosa (1994).

Les quelques lignes qui précèdent semblent avoir été écrites en ayant à l'esprit le phénomène du commerce équitable, en général, et, en particulier, les interactions complexes et problématiques des producteurs du Sud et des ONG qui leur servent d'interface avec le segment « aval » de la chaîne. Elles explicitent de manière particulièrement claire les critères qui doivent présider au choix des cas qui seront analysés en profondeur. Ceux-ci seront inévitablement peu nombreux, vu la lourdeur d'une enquête de terrain menée avec rigueur. On rappellera à cet égard que, comme l'écrit Boudon (1995: 118), l'« intensité de l'observation peut suppléer dans une certaine mesure à sa faible extension ».

Outre le fait de contribuer à confirmer – ou au contraire à jeter la suspicion sur – la pertinence de notre modèle théorique non formalisé, il se peut aussi que ce travail de terrain nous apporte des indications positives – ou au contraire des contre-arguments convaincants – sur l'opérationnalité d'un concept de « monde communautaire » pour approfondir la compréhension de comportements formatés au moins partiellement dans le registre du don.

Section 5. La sélection des études de cas

Les cas destinés à être analysés en profondeur ont été choisis dans la liste de 12 présentée en section 2 à partir de deux critères de base : la *représentativité* et la *différenciation interne*. Leur nombre a finalement été fixé à quatre. Pour ce qui est de la représentativité, tous quatre correspondent à diverses initiatives de production et de commercialisation se situant dans des régions géographiques différentes ; ils sont non seulement connus, mais également reconnus, et de ce fait sont représentatifs de notre champ d'étude. Pour ce qui est de la différenciation, elle a été opérée sur la base des cinq référentiels théoriques qui constituent notre modèle théorique non formalisé. En outre, nous avons, mis *a priori* sur le même pied les situations d'échec et les cas de réussite productive et/ou commerciale.

Le choix des cas a également été opéré sur la base d'une prise en considération des conditions tant objectives que subjectives favorables à la mise en œuvre de la recherche. Objectives, dans la mesure où ces cas ont passé avec succès des épreuves de permanence ; autrement dit, ils ont une certaine ancienneté, et donc une histoire dont la connaissance sera de nature à nous permettre une compréhension plus profonde des comportements dont nous aurons à rendre compte et des représentations sous-jacentes que nous serons amenée à découvrir. Subjectives, dans le sens où les collectivités impliquées se sont ouvertes à la recherche, ont accepté d'y participer et ont montré de bonnes dispositions à y collaborer et à s'intéresser à ses résultats.

Le processus de recherche s'est étendu aussi bien en amont (vers les producteurs) qu'en aval (vers les consommateurs). Dans les trois cas liés à l'organisation non gouvernementale MCCH, nous avons suivi la chaîne des intermédiaires jusqu'aux réseaux internationaux de commerce équitable.

Avant d'entrer dans la phase de réalisation des enquêtes de terrain, il fallait encore croiser de manière itérative les données déjà disponibles sur les douze cas ayant fait

l'objet de la recherche exploratoire¹⁰⁹ avec les référentiels théoriques qui avaient émergé de la première phase inductive (première caractérisation et esquisse d'une vision « en compréhension » de ces douze cas) afin de sélectionner par éliminations successives des cas offrant, malgré leur nombre restreint, un grand potentiel de différenciation par rapport aux « dimensions » interprétatives qui nous étaient progressivement apparues comme significatives. On rappellera que celles-ci sont au nombre de cinq :

- le *type de marché externe* (organisation de marché ou marché d'organisations) sur lequel sont écoulés les produits d'une activité;
- le *type de registre* (don, échange, hybridation don-échange) dans lequel s'effectuent les interactions des acteurs;
- le ou les « *monde(s) de référence* » – et son(leurs) *principe(s) de justification* – dans le(s)quel(s) s'inscrit chaque catégorie d'acteurs [assimilable(s), en un sens très large, à un(des) *marché(s) interne(s)*]: le groupe des producteurs, l'intermédiaire et, de manière indifférenciée pour pouvoir se concentrer sur les interactions des deux premiers, le « réseau » du commerce équitable, identifié globalement comme « les clients »;
- le type de *régime d'action* dans lequel se produisent les interactions analysées;
- le fait que le projet analysé puisse être considéré globalement comme une *réussite* ou doive au contraire être qualifié d'*échec*.

L'aboutissement de ce processus itératif a été la sélection de quatre études de cas dont on trouvera ci-dessous une présentation très succincte ; une description très détaillée en sera faite dans la 2^{ème} partie qui constitue la partie empirique de ce travail. Trois de ces quatre cas consistent dans des projets ou des groupes de projets financés et supervisés¹¹⁰ par la même ONG, en l'occurrence le MCCH, sur lequel a été réalisée une enquête de terrain identique au quatre autres et qui constitue en quelque sorte une cinquième étude de cas venant « en surplomb » de trois des quatre autres, étude qui s'est avérée indispensable pour accéder à la compréhension de ces trois cas. Après mûre réflexion, sous-tendue par la consultation de personnes expertes ayant une bonne connaissance de cette ONG et par des échanges de vue avec nos promoteurs, nous avons opté pour cette structure « à deux étages », et ce pour trois raisons. D'abord, il nous paraissait que l'étude approfondie d'une ONG intermédiaire entre l'« aval » de la chaîne du commerce équitable et les producteurs était une condition nécessaire pour accéder à la compréhension en profondeur de l'interaction « producteurs-intermédiaire(s) » sur laquelle il nous paraissait impératif de nous appesantir. Considérer deux ou trois ONG intermédiaires aurait par ailleurs alourdi de manière pratiquement insurmontable notre travail d'investigation. Ensuite, le MCCH est une ONG importante, très engagée dans les instances internationales du commerce équitable, située à Quito et qui s'est montrée d'entrée de jeu très ouverte à notre démarche. Ces deux derniers facteurs nous ouvraient la possibilité d'une relation suivie qui s'avérait dès l'abord une condition importante de la qualité de notre analyse. Enfin, deux des cas finalement retenus – qui doivent en fin de compte, quoiqu'à des degrés différents, être considérés comme des échecs – concernent de petites structures de production, toutes deux en relation avec le MCCH :

¹⁰⁹ Voir la section 2 de ce chapitre.

¹¹⁰ Nous utilisons à dessein un terme peu précis afin de ne pas empiéter de manière peu utile sur l'analyse qui va suivre en 2^{ème} partie et dont l'une des tâches essentielles sera précisément une analyse aussi fouillée que possible des interactions des producteurs et des intermédiaires.

cette similitude était un gage supplémentaire du degré de finesse que nous pourrions apporter à un travail comparatif.

Nous nous étions par ailleurs fixé comme règle *a priori* que l'un au moins des cas étudiés concerne un projet à considérer comme un échec. La différenciation possible par rapport à d'autres critères ne faisait à notre estime pas obstacle à ce que deux projets soient dans ce cas.

Les trois premiers cas retenus s'inscrivent donc dans le champ d'action d'une réponse institutionnelle au problème du développement, l'organisation non gouvernementale « *Maquita Cushunchic Comercialicemos como Hermanos* » (MCCH), fondée en mars 1985, dont le président est un prêtre d'origine italienne, la directrice une religieuse espagnole, et dont l'équipe est constituée de professionnels équatoriens qui partagent à différents degrés les valeurs de l'organisation. Cette ONG finance et fournit de l'assistance technique à divers projets de développement, dont un certain nombre se sont insérés, par des voies diverses, dans les réseaux du commerce équitable.

- Le premier cas, qui analyse la production et l'exportation du cacao, se situe dans la Région côtière du pays. Le cacao a été le moteur de l'économie du pays depuis son indépendance (1822) jusqu'aux alentours de 1950. La croissance démographique et économique de la région côtière est liée à l'émergence du libéralisme et à la migration interne des populations des Andes venues pour travailler dans les plantations, de cacao d'abord, de banane ensuite. Les relations de travail y sont plus modernes, c'est-à-dire axées soit sur le salariat, soit sur des petits producteurs indépendants. La majorité de la production, qu'il s'agisse de banane, de cacao, de crevettes,... est écoulée sur les marchés internationaux. La présence, et surtout l'influence de l'État dans cette région sont relativement faibles. En particulier, Guayaquil, la plus grande ville du pays, garde une grande autonomie vis-à-vis des normes publiques.

- Les deuxième et troisième cas, qui analysent la production d'artisanat respectivement en bois et en céramique, se situent dans la Région de l'Amazonie, qui est la moins peuplée du pays. On y trouve de petites communautés d'indigènes qui parlent différentes langues (une douzaine) et dont certaines, une minorité, n'ont pas encore été au contact – ou seulement de manière très marginale – de la culture occidentale. Cette région a également accueilli la migration de populations venues des Andes, surtout de métis, dans le cadre de la colonisation de cette région, qui a été impulsée par l'Etat au cours de la deuxième moitié du XXe. Siècle. C'est aussi en Amazonie qu'est exploité le pétrole, qui constitue depuis 1972 la plus importante activité économique du pays. Le cas de l'artisanat en bois concerne un groupe de migrants métis provenant des Andes ; ils produisent sur la base de la famille nucléaire. Le cas de l'artisanat en céramique concerne un groupe de femmes indigènes faisant partie d'une population établie depuis des temps immémoriaux dans la région amazonienne et qui produisent des objets selon des techniques ancestrales.

- Le quatrième cas, celui des commerçants d'Otavalo, contraste profondément avec les précédents. Il s'agit d'une réponse non institutionnelle, dans laquelle les producteurs se positionnent eux-mêmes avec leurs productions sur le marché international des produits artisanaux, en refusant toute intermédiation. Ce cas se situe au Nord du pays dans la Région des Andes, région qui présente les cultures indigènes les plus enracinées et structurées par les habitudes et la langue kichwa. On y retrouve des communautés

indigènes, des tensions fortes entre celles-ci et la population métisse, et une grande différenciation entre les mondes rural et urbain. Le régime féodal de l'*hacienda* y était la forme de production la plus répandue jusqu'aux années 70. Otavalo est une ville qui a été « réappropriée » par les indigènes à partir de leur réussite économique dans le commerce, au détriment de la présence de la population métisse.

DEUXIEME PARTIE : ANALYSE DE CAS

Après avoir décrit notre problématique de recherche et précisé notre posture épistémologique et les choix méthodologiques qui en découlent, nous allons à présent, à partir de l'analyse approfondie des cas que nous venons de sélectionner, tester la pertinence du modèle théorique non formalisé que nous avons construit à l'issue de notre étude exploratoire. Comme nous l'avons déjà mentionné, trois des quatre analyses de cas retenues pour faire l'objet d'une analyse approfondie se situent dans des secteurs d'activité de la *Fondation Maqita Cushunchic – Comercializando Como Hermanos*¹¹¹ (ci-dessous MCCH). Comme annoncé, le chapitre 3 sera consacré à une présentation détaillée, en ce compris l'historique, de cette organisation non gouvernementale (ONG). Dans les trois chapitres suivants, nous analyserons trois cas spécifiques qui se sont développés à l'intervention de cette ONG : au chapitre 4, l'exportation du cacao d'arôme fin; au chapitre 5, la commercialisation d'artisanat en bois et, au chapitre 6, la commercialisation d'artisanat céramique. Au chapitre 7, nous analyserons le cas des artisans-commerçants d'Otavalo.

Il convient de rappeler aussi que nous avons concentré notre travail analytique sur les deux premiers maillons de la chaîne de l'équitable, les producteurs et les intermédiaires. Les considérations que nous émettons sur le troisième maillon, les clients, sont, d'une part, basées sur le travail documentaire synthétisé au chapitre premier et consistent, d'autre part, dans les représentations, éventuellement imprécises ou même erronées, que les intermédiaires se sont forgées des objectifs, stratégies et structures mis en place en aval. Nous reviendrons sur ce thème d'un point de vue critique dans la seconde partie de nos conclusions.

CHAPITRE 3. L'ORGANISATION NON GOUVERNEMENTALE « MCCH »

L'objectif de ce premier chapitre, qui consiste en une description du contexte et de l'historique de l'ONG « MCCH », est d'établir une généalogie du présent, au sens que donne à cette expression R. Castel (1997: 161-168). Celle-ci nous permettra de comprendre comment, à travers l'évolution de ses acteurs et de leurs enjeux (première section), cette ONG est arrivée à sa configuration actuelle (deuxième section). Dans une troisième section, nous présenterons une analyse succincte de ses résultats financiers au cours des sept dernières années. Celle-ci nous permettra notamment de mieux cerner en

¹¹¹ *Maqita Cushunchic* est une expression *kichwa* qui peut se traduire par "Mains unies"; *Comercializando como Hermanos* est une expression espagnole qui peut se traduire par "Commerce dans la fraternité".

ordre de grandeur les différentes activités de cette ONG. Nous concluons en dégagant les traits les plus importants du MCCH, qui vont influencer l'évolution des cas qui ont fait l'objet de ses interventions.

Mais, avant d'entamer cette analyse, nous voudrions donner un aperçu succinct de la démarche de recherche suivie sur le terrain. Le premier contact avec le président du MCCH, le père Graziano Mason, a été pris en janvier 2005 ; il s'est montré très ouvert à la recherche. Par son intermédiaire, nous avons aussi pris un premier contact avec le directeur (Rafael Vizcarra) et la sous-directrice (Sœur María Jesús Pérez). Le père Graziano nous a également invitée à participer à la conférence mondiale de l'IFAT qui allait se tenir à Quito en mai 2005, et dont l'observation nous a permis de mieux comprendre les enjeux mondiaux du commerce équitable. De même, nous avons eu accès aux études déjà publiées sur ou par le MCCH, notamment les rapports annuels de celui-ci. Cette ONG a été soucieuse dès le départ de systématiser son expérience (MCCH : 1991, 2000 et 2005), ce qui nous a permis de dresser un premier aperçu historique sur cette organisation qui, au moment de ce premier contact, était déjà en activité depuis vingt ans. Cet accueil généreux du père Graziano, que nous remercions infiniment, a été crucial au moment de prendre notre décision sur le choix des études de cas.

Nous sommes y retourné entre avril et juillet 2006 pour réaliser des interviews avec des dirigeants et des fonctionnaires de cette ONG (12 interviews), ce qui nous a donné une idée plus claire de sa structure et de son fonctionnement, ainsi que des rapports difficiles entre la section commerciale et celle chargée de l'intervention sociale. A la fin du mois de mai, le MCCH nous a invitée à accompagner une équipe d'intervention pour visiter deux de leurs projets en Amazonie (artisanat en bois à San Jorge, et céramique à Shandia) ; le premier est devenu un de nos cas d'étude approfondie. Cette année a été critique pour le MCCH : suite aux pertes financières subies en 2005, ils ont pris la décision de repenser leur organisation, avec cette première conséquence que le directeur a démissionné et que la sous-directrice a été promue à la direction. Dans ce nouveau cadre, dès la fin 2006, les dirigeants et les fonctionnaires du MCCH sont devenus de plus en plus discrets, voire hermétiques, à propos du fonctionnement de l'ONG et de ses résultats, ce qui a rendu plus difficile la recherche que nous y menions. A partir de 2007, et jusqu'en 2009, nos interviews s'y sont limitées au suivi des relations déjà établies avec certains dirigeants et fonctionnaires, ainsi qu'au recueil de leurs rapports annuels d'activité et d'autres documents plus spécifiques. Nous avons également participé à la conférence mondiale de l'IFAT à Blankenberge (Belgique) en mai 2007.

Les bureaux principaux du MCCH se trouvent à Quito, au sud de la ville. Mais ils ont aussi des bureaux secondaires à Esmeraldas (Esmeraldas), Guayaquil (Guayas), Portoviejo (Manabí), Riobamba (Chimborazo), Latacunga (Cotopaxi), Babahoyo (Los Ríos), Tena (Napo), Guaranda (Bolívar). Tandis que le MCCH travaille avec des communautés et organisations de 15 des 22 provinces de l'Equateur : Esmeraldas, Manabí, Guayas, Los Ríos, El Oro, Imbabura, Pichincha, Santo Domingo, Cotopaxi, Tungurahua, Bolívar, Chimborazo, Azuay, Napo et Pastaza.

Section 1. L'historique de « MCCH » et son contexte

1.1 Le contexte

Le développement du MCCH, fondé en 1985, s'inscrit dans un contexte composé essentiellement de trois éléments:

- i) une étroite liaison avec l'Église Catholique, telle qu'elle se présentait après le Concile Vatican II de 1962 et l'encyclique *Populorum Progressio* de 1967 sur le développement des peuples;
- ii) l'émergence et puis la crise, en Amérique Latine, du modèle de développement basé sur la substitution des importations, systématisé et diffusé par la théorie de la dépendance et de l'échange inégal de la Commission Economique pour l'Amérique Latine (CEPAL), et traduit dans les politiques économiques spécifiques de l'Equateur ;
- iii) un contexte politique d'instabilité dans la Région, avec des périodes de pouvoir dictatorial qui s'est substitué par la violence aux gouvernements démocratiques.

À l'époque du Pape Jean XXIII, l'Église Catholique a organisé en 1962 le Concile Vatican II, à partir duquel un appel officiel à l'ouverture de l'Église a été lancé, ce qui fut l'occasion d'exprimer et de discuter des idées théologiques progressistes. A la suite du Concile, la constitution sur la liturgie *Sacrosanctum Concilium* (Paul VI, 1963) a admis la célébration de la messe dans des langues différentes du latin, qui avait été la norme jusque là. Ensuite, l'encyclique *Populorum Progressio* (1967) sur le développement des peuples a focalisé l'attention sur le Tiers Monde. Le pape Paul VI, convaincu que le développement était le nouveau nom de la paix, a créé la commission pontificale « Justice et Paix », chargée de "... promouvoir le progrès des peuples les plus pauvres, favoriser la justice sociale entre les nations, offrir à celles qui sont moins développées une aide telle qu'elles puissent pourvoir elles-mêmes et pour elles-mêmes à leur progrès" (Pape Paul VI, 1967 : 5). En août 1968, à Medellin (Colombie), quelque 150 évêques se sont réunis pour mettre en œuvre en Amérique Latine les idées du Concile Vatican II; ils y ont déclaré l'option préférentielle pour les pauvres contre les avis des évêques plus conservateurs qui craignaient une liaison avec le marxisme. Cette déclaration a été confirmée en 1979 par la Conférence Générale des Evêques latino-américains à Puebla (Mexique).

Au niveau politique, l'Amérique latine a été bouleversée dans les années 60 et 70 à la suite de la révolution cubaine de 1959. Des phases démocratiques ont été interrompues par des coups d'Etat militaires. Ce fut le cas au début des années 60 pour l'Argentine, la République Dominicaine, le Guatemala, le Honduras, le Pérou, le Brésil et l'Equateur. Parallèlement, le gouvernement de Kennedy a proposé en 1961, au sein de l'Organisation des Etats Américains (OEA), l'initiative « Alliance pour le Progrès », qui avait pour but de renforcer la coopération entre l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud. Ce programme a été supprimé en 1973. On notera que le rapport Rockefeller de 1969 préconisait quant à lui pour la Région l'instauration de gouvernements militaires. Les années 70 ont marqué en Amérique latine le début de régimes dictatoriaux plus durables dont le bilan se caractérise avant tout par une intense répression sociale; ce fut

en particulier le cas pour le Chili, l'Argentine et l'Uruguay. L'Équateur a connu un régime de dictature militaire de 1972 à 1979.

Au niveau de l'élaboration théorique, des auteurs latino américains, dans le cadre d'une vague de recherche socio-économique au sein de la Commission Economique pour l'Amérique Latine (CEPAL), ont développé la question des termes d'échange inégal (Prebisch, 1949) ainsi que la théorie de la dépendance (Cardoso & Faletto, 1978). Ces deux théories ont contribué à l'élaboration des politiques de substitution des importations, qui se sont développées dans la Région à partir de 1930 à différentes époques et à divers niveaux de profondeur (Franco, 2001). Une des idées centrales de ce positionnement théorique est que la pauvreté de la Région ne serait pas seulement la conséquence du sous-développement, mais aussi de la dépendance des pays industrialisés. Au début des années 80, la crise de la dette externe, par laquelle le développement a été en partie financé, a mis en question ce type d'approche¹¹².

C'est donc dans ce cadre de rénovation de l'Église catholique, de théories économiques qui critiquaient le caractère de dépendance du modèle de développement de la Région, ainsi que de crises politiques, que le fondateur de MCCH, le prêtre italien Graziano Mason, est arrivé au Chili en 1973, pendant le gouvernement socialiste de Salvador Allende, pour travailler dans les zones rurales. Mason faisait partie du groupe de prêtres missionnaires *Fidei Donum*. Il a choisi l'Amérique Latine parce qu'elle présentait de manière particulièrement nette « ...l'atmosphère du Concile Vatican II, d'ouverture, de solidarité, de construction de réponses à l'appel fort de la pauvreté..., le temps de donner des réponses à l'appel terrible de la justice, le temps de donner des réponses concrètes de libération comme la réforme agraire, le temps du Che Guevara..., le temps de risquer sa vie pour le prochain, le temps de la théologie de la libération... » (MCCH, 2005: 29 [T 3.1]).

Le coup d'Etat et l'instauration du gouvernement militaire d'Augusto Pinochet, en septembre 1973, ont marqué le début d'une période difficile où le prêtre fut à maintes reprises accusé d'être un *guerrillero*, à cause de son travail d'organisation de Communautés Ecclésiales de Base (CEB) et de sa lutte pour la réforme agraire. En 1976, l'évêque Carlos González lui a demandé de quitter le Chili, en lui disant : « C'est ainsi qu'est ce pays qui tue ses propres gens... Ta vie est en danger. Il y a des pressions d'en haut pour que tu t'en ailles. » (MCCH, 2005: 29 [T 3.2]). La nouvelle destination du prêtre Graziano Mason fut l'Équateur où, depuis le début des années 60, des prêtres professant la théologie de la libération ou visant à tout le moins à mettre en œuvre l'ouverture prônée par le Concile Vatican II, tel Monseñor Leonidas Proaño à Riobamba, travaillaient de concert avec la lutte des pauvres (Ayala Mora, 2003: 105). Au sud de Quito, au milieu des années 70, le prêtre José Carollo avait entamé l'organisation de communautés ecclésiales de base (CEB) avec la participation des laïcs. Les CEB se sont multipliées dans toute la région andine du pays à la fin des années '70 et au début des années '80.

Le père Graziano – comme on l'appelle en Équateur – a d'abord travaillé pendant huit ans avec un groupe de prêtres à Muisne, Esmeraldas (région côtière du pays). Son premier travail avec la population a consisté en l'aide dans trois domaines: santé, éducation et propriété de la terre. Au niveau de la santé, il s'agissait de vendre des

¹¹² Cfr. chapitre 1, sections 2.3 et 2.4.

médicaments à prix réduit: « il ne nous semblait pas judicieux de les fournir gratuitement, par respect de la dignité des gens » (MCCH, 2005: 32 [T 3.3]). Le deuxième souci était l'amélioration de l'éducation des enfants de la communauté. Là où ils n'étaient pas présents, les prêtres exigeaient du gouvernement l'envoi d'enseignants et ils supervisaient le travail de ceux-ci. « À l'occasion, nous attendions l'enseignant, ou nous le réveillions pour qu'il respecte ses horaires et accomplisse ses tâches » (MCCH, 2005: 32 [T 3.4]). La problématique de la propriété de la terre était leur troisième cible. Ils ont d'abord organisé les gens en CEB, puis ont regroupé celles-ci dans une organisation de deuxième niveau, l'Organisation des paysans de Muisne (OCAME). Les grands propriétaires terriens de la région ont, dès le départ, vu d'un mauvais œil la présence des prêtres. Les luttes pour les terres ont rapidement démarré. Les prêtres ont aidé les gens auprès de l'institution gouvernementale chargée de la réforme agraire pour qu'ils puissent avoir accès à la propriété des terres et les cultiver.

Dans un second temps, les prêtres en sont venus à se préoccuper des conditions de commercialisation des produits que les petits producteurs avaient de grandes difficultés à écouler à un prix acceptable. Le prêtre Graziano se rappelle du moment où a été lancée l'idée de ce nouveau type d'activité qui allait devenir la branche la plus importante de l'ONG, et qui laisse entrevoir déjà plusieurs éléments qui en deviendront les principes d'action: la mise en cause des prix pratiqués et la genèse de la notion du *juste* prix, les liens directs créés avec les exportateurs de manière à court-circuiter les intermédiaires locaux et les liaisons avec des organisations internationales:

« Les causes qui nous ont poussés à nous inscrire dans cette dynamique n'étaient que trop fondées... J'ai été témoin un jour de la manière dont une femme, mère de huit enfants, a été traitée alors qu'elle essayait désespérément de vendre 29 petites livres de cacao pour faire subsister sa famille. Le commerçant lui a dit : « *je te paie tant... si cela ne te convient pas, tu peux emporter le cacao chez toi pour le donner à manger aux souris* ». Ceci, avec bien d'autres faits, m'a causé une grande douleur. Nous en avons discuté avec divers paysans et avons commencé à réfléchir à la manière de réagir à cette forme d'exploitation et de maltraitance. ... C'est ainsi que nous avons démarré l'achat-vente de cacao : on le transportait à la centrale de l'OCAME Muisne, qui fonctionne toujours, puis on le séchait, le triait et le vendait à Guayaquil aux exportateurs. De cette manière, on évitait l'exploitation des producteurs par les commerçants intermédiaires. Nous avons obtenu, par une relation avec une organisation canadienne, le don d'un camion pour transporter le cacao et d'autres produits. A l'époque nous ne songions pas comme telle à l'exportation. Nous pensions seulement au commerce juste, à acheter aux fermiers à des prix plus justes et à les traiter de manière plus humaine... » (MCCH, 2005: 34 [T 3.5]).

Cette fois, la réaction n'est pas venue seulement des propriétaires terriens, mais aussi des politiciens. Le père Graziano a encore été accusé d'être un *guerrillero*. Lui et ses confrères ont été incarcérés deux fois en 1984. Ensuite, ils se sont réfugiés dans un premier temps dans un autre petit village proche de Muisne, Atacames, où ils sont restés six mois, en lançant de nouveaux projets d'organisation de CEB. Il s'agissait cette fois du commerce du maïs. Les réactions et les pressions se sont aussitôt manifestées, et les prêtres ont décidé de quitter la région pour partir à Quito. Là, le père Graziano, en coopération avec le prêtre Carollo, s'est intégré à la paroisse *Cristo Resucitado* au sud de la ville, où il a recommencé la constitution des communautés ecclésiales de base, *Cristo vive en el Sur (CVS)*, sur lesquelles se sont greffées tout d'abord des coopératives de consommateurs puis, par des extensions successives, aussi bien en termes de localisation que de formes d'activité, des projets de commercialisation d'abord internes,

puis externes qui, dans leur évolution la plus récente ont fait de MCCH un exportateur important de cacao. En vue de caractériser le développement de cette organisation, nous avons périodisé son histoire en trois phases, en partant de l'identification de certains faits qui ont déclenché des changements importants. Il faut aussi ajouter que le MCCH, depuis une dizaine d'années, est traversé par un intense travail de critiques internes et externes qui reproduisent les débats en cours au sein du mouvement international du commerce équitable (cfr. Chapitre 1, Section 1.5).

1.2 Phase 1. Le débordement¹¹³ ou la naissance et le développement d'un tissu associatif

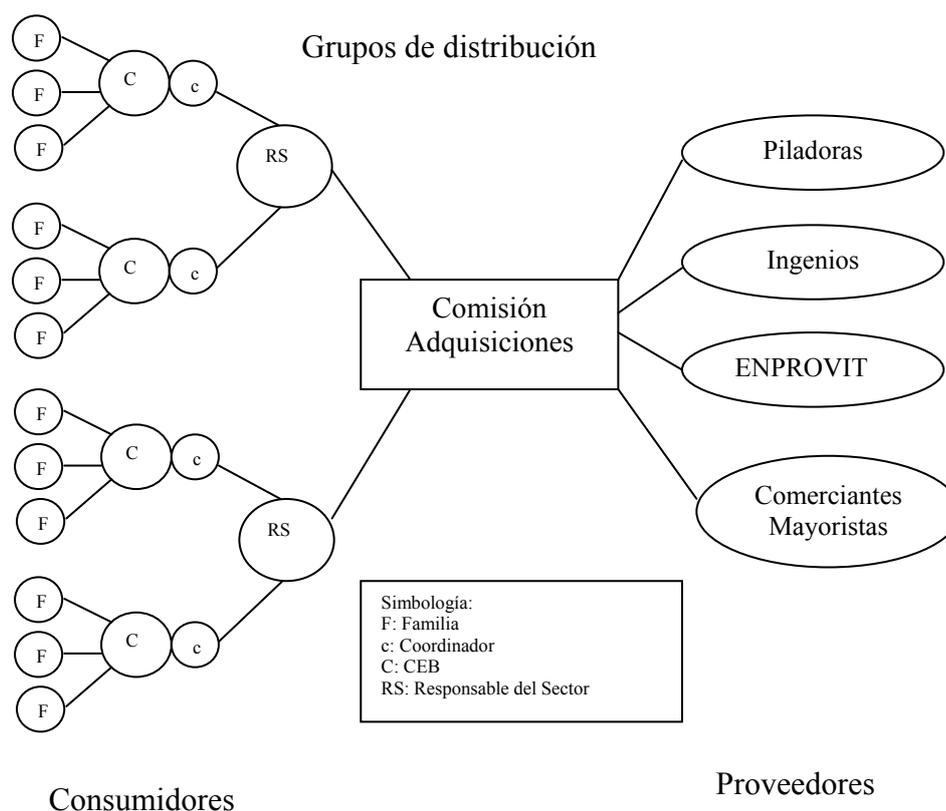
En mars 1985, l'organisation *Comercializando como Hermanos* (CCH) a débuté ses activités à Quito sous la forme d'« organisation sans but lucratif » en tant que groupement de communautés et organisations principalement urbaines, sur la base de 19 principes:

« 1) Notre foi libératrice engendre des réponses face à la dure réalité ; 2) nous ne croyons pas dans les paroles ; 3) la commercialisation est le pivot de notre action ; 4) il faut coordonner nos efforts d'organisation ; 5) nous croyons en notre propre pouvoir d'organisation ; 6) notre action est politique, mais ne se situe pas au sein des partis ; 7) notre méthode, c'est l'action libératrice non violente, mais ferme ; 8) (affirmation de) notre pluralisme positif ; 9) notre commercialisation se doit d'être alternative ; 10) redécouvrir nos racines ; 11) (conception de) notre propre économie ; 12) les plus petits sont les plus importants : tel est le critère et l'éclairage constant de notre agir ; 13) les femmes prennent une part active à ce cheminement ; 14) présence organisationnelle des jeunes ; 15) vision « indoaméricaine » ; 16) valoriser le témoignage de nos martyrs ; 17) des hommes nouveaux pour une société nouvelle ; 18) formation permanente ; 19) présence dynamique du couple dans le cheminement organisationnel » (MCCH, 1991: 80-90 [T 3.6]).

L'« organisation sans but lucratif » avait pour objet l'allègement de la chaîne d'intermédiation dans le commerce des produits industrialisés de consommation élémentaire, tels que le riz, le sucre, le sel, l'huile, le blé,... Il visait quatre buts dans la commercialisation : le juste poids, le juste prix, la qualité du produit, et le bon accueil aux gens (MCCH, 2005). Il a mis en place des *groupes de distribution* appelés à faire bénéficier la population urbaine marginale de Quito de prix plus bas, *prix sans but de lucre* (coûts d'achat plus coûts de distribution réduits au minimum). Un groupe de volontaires au sein des CEB's s'est constitué en centrale d'achat pour grouper les demandes des différents groupes et pour négocier des prix auprès des grands distributeurs. Il s'agissait de stocker les produits dans la maison paroissiale pour les répartir ensuite entre des groupes de distribution.

¹¹³ Dans la suite de ce texte, nous utiliserons ce terme non pas dans le sens précis qui lui est donné lorsqu'on se situe de manière exclusive dans le registre du "don", mais dans un sens large pour décrire des situations dans lesquelles certains des éléments constitutifs de ce registre se retrouvent dans une forme ou une autre d'hybridation avec celui de l'« échange ».

Graphique 1. MCCH: Groupes de distribution CCH, janvier – juin 1985



Légende: F: familles; c: coordonateur; C: CEB; RS : responsable par secteur ; ENPROVIT : Empresa Nacional de Productos Vitales (entreprise publique de commercialisation). Source: MCCH (1991: 42)

Ces groupes commercialisaient donc des produits de base, dans une structure de marché que l'on peut caractériser comme « organisation de marché » au sens de Favereau (1989). Pour certains de ces produits, le gouvernement équatorien exerçait un contrôle consistant à fixer un prix maximum au consommateur afin d'éviter la spéculation. Dans ce cadre d'indifférenciation, de concurrence « atomistique » et parfois d'intervention étatique, le niveau du prix est une donnée qui est imposée soit par le marché, soit par l'Etat.

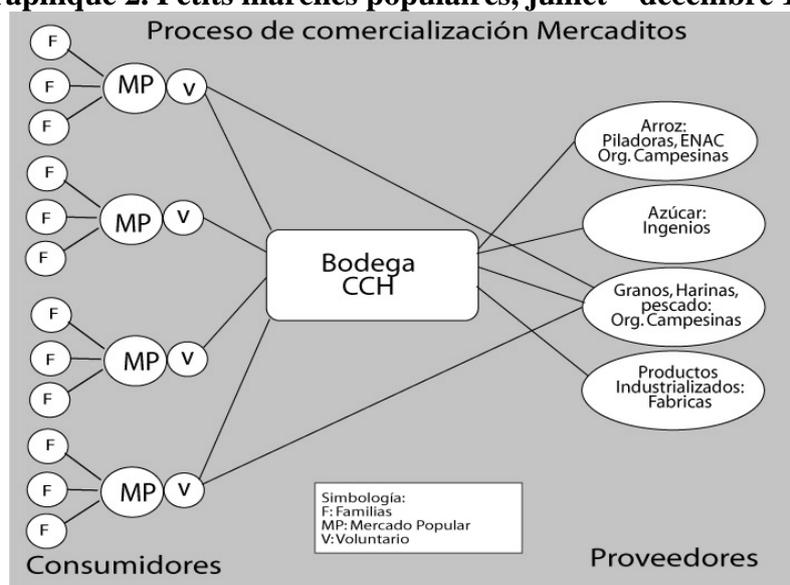
Le *juste prix* pour les consommateurs, offert par le CCH, était un prix plus bas que celui pratiqué par les commerces de détail. Le CCH tirait avantage des économies d'échelle : achat de grandes quantités de produits, qui seraient vendues par après au détail sans y intégrer – ou presque – de coûts de transaction, en raison des économies réalisées sur les coûts de distribution (groupage, fractionnement). Ces économies étaient rendues possibles grâce à une main d'œuvre bénévole, ainsi qu'à l'utilisation de ressources logistiques « gratuites » tels que l'espace physique mis à disposition par les paroisses et le transport offert par l'église ou des philanthropes. Une forme de « convention civique » limitait les prix du marché.

Le CCH a atteint 120 groupes de distribution à la fin 1985. Une autre organisation non gouvernementale, le « Fonds Equatorien *Populorum Progressio* » (FEPP), dont l'origine est elle aussi catholique, a accordé un prêt au CCH pour aménager le transport

et le stockage, ainsi que pour acquérir des instruments de mesure. Un autre prêtre, qui travaillait avec des communautés d'indigènes au Cotopaxi (province de l'Équateur contigüe à celle de Pichincha, où se situe Quito), a demandé au CCH d'établir un lien entre ces communautés et les groupes de distribution. L'objectif était que les producteurs ruraux puissent arriver directement aux consommateurs de la ville de Quito avec des produits agricoles tels que des haricots, du maïs, des petits pois,... (MCCH, 1991). Il faut d'abord souligner la situation d'inégalité dans les termes d'échange entre le secteur rural et le secteur urbain en Equateur, ainsi que les gros bénéfices réalisés par les intermédiaires au détriment des producteurs. Les producteurs agricoles pour le marché interne sont souvent des indigènes qui arrivent assez difficilement à récupérer les coûts directs de production, et dont le travail est assez peu rémunéré¹¹⁴.

L'expérience du CCH s'est rapidement étendue à d'autres producteurs provenant des diverses provinces du pays. D'Esmeraldas (à la côte), de la part de ceux qui auparavant travaillaient avec le père Graziano, arrivaient des bananes et des fruits tropicaux; de Lloa (Cotopaxi), des pommes de terre; de Zumbahua, grâce au travail du prêtre José Manangón, des légumes et des graines. Le CCH a recherché et obtenu du financement provenant de la coopération internationale pour la construction de centrales de stockage et de moulins. Les produits composant le « panier » du CCH, de même que les relations entre paroisses, communautés indigènes et quartiers urbains marginaux se sont multipliés et diversifiés. Le CCH a appelé « *petits marchés* » (*mercaditos*) ces espaces de commercialisation ouverts à toute la population. De « petits marchés » étaient organisés un jour par semaine dans différents quartiers de Quito, toujours dans le cadre de la même stratégie de minimisation, voire de réduction à zéro des coûts d'intermédiation. Après quelques mois de fonctionnement, le CCH a fait des pertes, car certaines familles n'ont pas remboursé à temps leurs crédits. Une structure administrative a dès lors été créée afin de mettre sous contrôle l'ensemble du processus de commercialisation.

Graphique 2. Petits marchés populaires, juillet – décembre 1985



Légende : F: familles ; MP: petit marché populaire ; V: volontaires

Source: MCCH (1991: 47)

¹¹⁴ Lorsque le prix de vente est inférieur à la somme à décaisser pour l'achat de facteurs de production, la rémunération du travail est négative en termes économiques !

En mars 1986, le CCH devient « *Maqita Cushunchic – Comercializando como Hermanos* » (MCCH), pour intégrer dans son nom une expression kichwa, qui rendait compte de la liaison entre la campagne et la ville, entre indigènes et métis. Pour offrir une présence continue dans chaque quartier, le MCCH a ouvert une chaîne des magasins appelés « *magasins communautaires MCCH* ». Chaque organisation populaire devait donc pouvoir compter sur un capital d'investissement. Les volontaires qui travaillaient dans ces magasins recevaient un paiement de 2,5% du total des ventes du mois. Les organisations rurales qui se rendaient à Quito pour vendre leurs produits en profitaient pour acheter d'autres produits dans les magasins MCCH. Chaque producteur ou commerçant en présence faisait une offre des produits, d'autres acceptaient; à la fin, tous faisaient le bilan pour demander le paiement ou ouvrir des crédits (MCCH, 1991).

Parallèlement, ces organisations communautaires et le MCCH ont décidé de se donner rendez-vous tous les mois pour réfléchir en commun et partager leurs expériences. Par la suite, la périodicité des réunions est devenue annuelle. La croissance était, en effet, importante. En décembre 1985, 15 organisations participaient à l'Assemblée Générale; en novembre 1986, le MCCH était présent dans 7 des 22 provinces du pays, et le nombre des organisations communautaires partenaires s'élevaient à 42, dont quelques unes comptaient parmi les mouvements sociaux importants du pays¹¹⁵ (Crespo & Moncayo, 2004: 9).

Le MCCH a également appuyé l'installation de *centres de stockage*, d'abord dans la province de Chimborazo (1986), puis dans les provinces de Tungurahua et Cotopaxi (1987). Le MCCH pouvait compter sur l'appui de diverses instances de l'Eglise catholique, ainsi que sur le financement de la coopération belge et de COOPIBO pour l'aide technique à l'extension des activités de MCCH dans 7 provinces de la région *sierra* sud du pays, dont Azuay (1988) et Cañar (1989) étaient les premières. Le MCCH a également ouvert des centres de stockage à Cayambe (Pichincha) en 1988, à Esmeraldas (1989), et à Guayaquil (1990). Dans chaque localisation, plusieurs organisations de base s'étaient engagées dans cette expérience de commerce communautaire. A chaque fois, les ouvertures de centres de stockage donnaient lieu à l'organisation de plusieurs réunions préalables, de « *mingas* »¹¹⁶, de messes de bénédiction et de fêtes communautaires.

En 1987, à la suite d'un tremblement de terre qui a secoué surtout la région Amazonienne, le MCCH a signé des accords avec le programme de commercialisation de Lago Agrio (PROCOMER), et ensuite avec les magasins communautaires du vicariat d'Aguarico (TICOVA). Etant donné la destruction des chemins, le MCCH parvenait par voie aérienne aux populations de Lago Agrio, Coca, Joya de los Sachas, Parcayacu, Shushufindi.

A partir de 1989, le MCCH a également donné son appui à des *moulins communautaires* qui produisaient divers types de farine (blé, orge, haricots). Le MCCH finançait le fonds de roulement pour le fonctionnement des moulins, l'objectif étant d'aider diverses communautés pour l'achat de graines et la production de farines qui

¹¹⁵ Par exemple: Organizaciones indígenas de Chimborazo (MICH), Cotopaxi (MIC) y Tungurahua (MIT); Jatún Ayllu; Sistema de Escuelas Indígenas del Cotopaxi (SEIC), OPIP de Pastaza, OCAMEs de Muisne, Rocafuerte, Borbón et Atacames,...

¹¹⁶ Mot kichwa utilisé pour nommer le travail de collaboration en collectivité.

allaient être lui être livrées en vue de la vente dans les magasins communautaires. En 1990, le MCCH démarre la collaboration avec des moulins à café dans la région Amazonienne, ainsi qu'à l'organisation de la commercialisation du cacao en graine à Esmeraldas pour obtenir de meilleurs prix de vente sur la Bourse des Produits à Guayaquil. De même, en 1989, des groupes de femmes qui produisaient de l'*artisanat* se sont organisés au sein du MCCH.

Dans ce cadre plus complexe, le MCCH gérait, d'une part, des produits de base achetés aux industries et, d'autre part, des produits agricoles achetés aux petits producteurs ruraux. Les structures de marché pour les deux types de produits peuvent être classées dans la catégorie des « organisations de marché ». Pour le premier type de produit, la stratégie de *juste prix* consistait toujours à réduire le plus possible les coûts d'intermédiation. Pour le second type de produit, le *juste prix* était un prix obtenu par une procédure d'achat-vente aux enchères. En évitant les intermédiaires, les producteurs obtenaient un prix de vente maximum, en même temps que les consommateurs obtenaient un prix d'achat plus bas que celui observé sur le marché conventionnel.

A la fin de 1986, le MCCH avait enregistré une perte d'environ 7.000 dollars (MCCH, 1991: 63) car, une nouvelle fois, certaines familles n'avaient pas remboursé leurs crédits. Cette situation s'ajoutait à l'inflation ; en effet, en 1988, le pays a connu un taux d'inflation très élevé, 85.71% (BCE, 1989). Le MCCH n'a pas pu se préserver de cette escalade inflationniste. Il a dû couper les crédits en septembre 1988. Certaines organisations de base ont décidé de faire des donations afin d'empêcher la décapitalisation du MCCH, d'autres se sont séparées de celui-ci qui a en même temps traversé une crise interne. Certains fonctionnaires voulaient maintenir à tout prix la liaison avec l'Église catholique, tandis que d'autres voulaient s'en éloigner pour devenir un mouvement laïc.

En 1988, au cours de deux assemblées générales avec les organisations de base, le MCCH a mis en discussion son statut juridique, à la suite de quoi il a demandé au gouvernement de l'Équateur d'être constitué en « fondation », statut qui lui a été légalement reconnu en juillet 1989. Le gouvernement interne du MCCH est assuré par un comité de direction composé du prêtre Graziano en tant que fondateur, d'un représentant de la Conférence Episcopale Equatorienne, du directeur exécutif du Fonds Equatorien Populorum Progressio (FEPP), du directeur du MCCH et de deux représentants des organisations partenaires choisis parmi les délégués à l'assemblée générale (MCCH, 1991).

L'administration s'était également renforcée grâce à une équipe de coordination composée d'un coopérant belge payé par le Service Hollandais de Coopération (SNV), d'un comptable et de deux promoteurs. Des agences internationales, Swissaid et le SNV, ont également contribué au financement du fonds de roulement. En fait, la grande majorité des coûts fixes du MCCH étaient financés par des donations d'organisations européennes. Les actions de formation étaient en général spontanées, sans plan préalable, et se réalisaient à la demande et selon les besoins d'organisations partenaires, tandis que le suivi des activités était assuré dans les diverses visites, ateliers, programmation radiale populaire, assemblées d'organisations et accompagnement aux organisations (MCCH, 1991: 181-182). La méthodologie de formation suivait les principes de l'éducation populaire de Paulo Freire, qui privilégie un processus centré sur la réflexion: « voir – juger – agir » (MCCH, 2000: 40). En fait, à l'époque, on ne

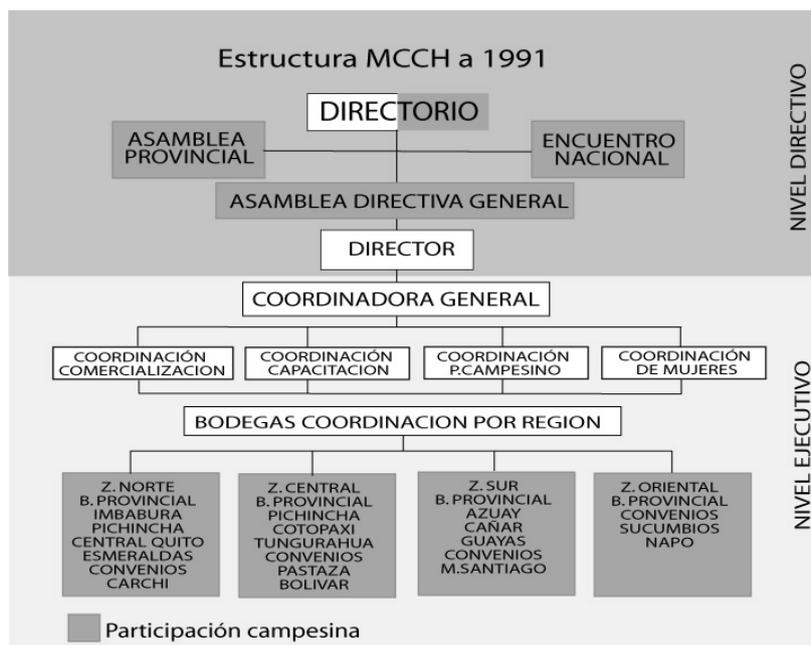
pouvait pas clairement différencier la formation et le suivi de l'exécution d'activités. Le père Graziano était convaincu que la formation était fondamentale pour pousser le processus de commercialisation, et qu'elle devait être permanente et, donc, il se rendait dans les communautés aussi souvent que possible pour « donner du courage aux gens par tout l'Equateur » (MCCH, 2005: 73 [T 3.7]).

En 1990, l'effectif propre du MCCH comportait 73 personnes. Il était présent dans onze provinces où il gérait 399 magasins communautaires et petits marchés populaires, 11 centrales provinciales de stockage, ainsi que 11 moulins localisés dans 4 provinces. 130 ateliers de femmes se sont organisés pour produire de l'artisanat. Les actions du MCCH avaient une couverture de 252.587 bénéficiaires. Il regroupait à ce moment 45 organisations de second niveau, et 174 organisations de premier niveau (MCCH, 1991). Le père Graziano a toujours animé la création de nouveaux groupes, et les visites d'organisations indigènes, de paysans et de quartier se sont rapidement multipliées.

Cette phase de mise en œuvre de stratégies de développement du tissu associatif, que, reprenant les catégories de Callon et Latour (1997), nous avons regroupées dans l'appellation « phase de débordement », s'est clôturée en raison du développement de critiques internes qui peu à peu se sont explicitées. Dans les bilans que fait le MCCH de cette phase, appelée par lui 'phase de démarrage 1985 à 1989', nous retrouvons souvent des critiques telles que: « il y avait un manque de définition de stratégies et d'exécution des actions d'urgence face aux difficultés... il s'agissait d'une expansion non planifiée qui a induit une croissance désordonnée... la rentabilité n'a pas été une variable prioritaire... il y avait une structure faible aux niveaux administratif, financier... les processus opérationnels n'étaient pas intégrés entre eux... il y avait une faible connaissance du marché » (MCCH, 2000: 149-150 [T 3.8]). Ces critiques vont contribuer à configurer une nouvelle phase qui, au MCCH, va se caractériser par le développement organisationnel au travers de la planification institutionnelle interne, ainsi que par des processus structurés de formation à l'intention des organisations partenaires.

1.3 Phase 2. Des actions de cadrage faible : la rationalisation interne

Dès 1990, le MCCH a réalisé les premières exportations d'artisanat vers l'Italie. Une fois encore, il s'agissait d'obtenir les meilleurs prix payés aux producteurs. Les premiers acheteurs furent des organisations liées aux organisations européennes du commerce équitable : Cooperazione Ferrara Terzo Mondo, Commercio Alternativo, toutes deux attachées à IFAT et EFTA Europe (MCCH, 2000). Au même moment, le MCCH a ouvert le programme « exportation de cacao » avec l'aide de la coopération internationale. Les organisations de base ont également commencé à penser à l'alternative consistant à exporter d'autres produits : du café, du cacao, du maïs. Le MCCH a ouvert un fonds d'épargne et de crédit, le « fonds solidaire » qui payait un taux d'intérêt plus élevé que d'autres coopératives et banques privées. De cette façon, il s'assurait la disponibilité de liquidités à investir dans les nouvelles initiatives d'exportation.

Graphique 3. Structure du MCCH en 1991

Source: MCCH (1991: 109)

En 1991, le MCCH s'est relié à l'organisation internationale du commerce équitable, IFAT (International Federation of Alternative Trade). Cette même année, le MCCH a organisé la Première rencontre latino-américaine sur le commerce communautaire, qui a réuni à Quito 44 délégués de onze pays. Il a fondé le Réseau latino-américain de commercialisation communautaire (RELACC), dont il assume la direction. Les autres membres devaient entamer dans leur pays des initiatives semblables à celles du MCCH, l'objectif étant d'amplifier l'échange de produits et d'expériences à l'intérieur de la région latino-américaine. Cette réunion a été financée par la coopération belge. Cette ouverture au réseau international de commerce équitable a induit le développement des exportations, en même temps que les produits destinés au marché interne éprouvaient des problèmes de concurrence et sont donc devenus de moins en moins importants dans la composition du panier de produits de MCCH.

Dans les années 90, les activités de *production et de commercialisation du cacao* ont été en pleine croissance. En 1993, le MCCH a réalisé la première exportation de ce produit vers l'Europe. Le produit fut adressé à Max Havelaar (organisation de commerce équitable) et à un autre acheteur du commerce conventionnel en Hollande. Le type de cacao était du haut de gamme, celui appelé d' « arôme fin ». Ce faisant, le MCCH a obtenu des marges de rentabilité de plus de 50%, de quoi pouvoir augmenter le prix au producteur et mettre sur pied un système d'incitation des producteurs à l'amélioration de la qualité du produit, sous la forme de primes dont les critères d'attribution étaient fixés à l'échelon local où s'effectuait également le paiement, ce qui faisait de ce système un dispositif de « cadrage faible ». Et comme les opportunités d'exportation continuaient à s'accroître, le MCCH a établi des liens avec des organisations sociales, mais aussi avec des producteurs et commerçants indépendants.

Les années 90 ont également été d'une grande importance pour le développement de la branche d'achat et de commercialisation d'*artisanat*. En 1993, une brochure d'artisanat a été réalisée pour améliorer les processus de promotion, augmenter les ventes et se positionner sur le marché international. En 1996 et 1997, le MCCH a également participé à des foires internationales : Frankfurt et Herbtmesse en Allemagne, New Orleans aux Etats-Unis, et à la foire internationale d'artisanat traditionnel à Santiago du Chili. Par ce contact direct avec des concurrents et des clients, le MCCH a été amené à conclure qu'il fallait « entre autres, améliorer la qualité, améliorer les dessins et en introduire de nouveaux, ainsi que des changements technologiques, produire et commercialiser en fonction de la demande, organiser de la formation permanente et introduire des changements dans la structure organisationnelle. » (MCCH, 2000b [T 3.9]).

Ces exigences ne nécessitaient pas encore des changements en profondeur : « Au départ, les consommateurs du Commerce Equitable étaient avant tout des personnes connaissant les importateurs et les magasins de Commerce Equitable, et qui comprenaient la philosophie et les principes de leur travail. Ils faisaient confiance aux organisations concernant les producteurs et les produits, et n'avaient pas besoin de plus de preuves... » (FLO-IFAT-NEWS!-EFTA, 2006: 15 [T 3.10]).

En 1993, le MCCH a débuté des activités d'*opérateur de tourisme* pour mettre en contact des touristes provenant notamment d'Italie, France et Espagne avec des communautés des paysans qui offrent des services de guide et de séjour alternatif aux hôtels.

L'*« Agroindustrial Maquita »* a été conçu en 1994 pour conférer de la valeur ajoutée à des produits tels que le sucre de canne (*panela/brown sugar*), les confitures, les champignons déshydratés, les fruits sucrés, les céréales et les farines avec certification d'origine et de composition. Ces produits étaient destinés à l'exportation.

Par contre, les activités au sein des *magasins communautaires* ainsi que des *petits marchés*, ont connu des problèmes en 1992 (COSUDE, 1992) : les organisations partenaires montraient peu d'intérêt pour les cours de comptabilité et de santé offerts par le MCCH ; dans le secteur de la commercialisation, on observait une décapitalisation croissante, ainsi que des problèmes de qualité des produits, de difficultés de transport vers les organisations partenaires et de manque de rigueur dans les démarches administratives et l'enregistrement comptable. En ce qui concerne la distribution, le réseau des organisations qui gérait les centrales de stockage fonctionnait de manière satisfaisante (COSUDE, 1992). Dans ce contexte, le MCCH a établi un plan de commercialisation pour mieux focaliser la dynamique du marché, et a procédé à l'ouverture de nouvelles centrales de stockage, à la centralisation de l'achat des produits d'origine industrielle, et à l'établissement de listes générales des prix. En 1994, il a néanmoins subi des pertes dans cette branche d'activité. Cette perte s'est répétée en 1995, en raison de sinistres dans le portefeuille de créances sur ses clients. En 1995, le MCCH tenait 60 magasins à Quito. Par la suite, il a pris la décision de fermer certains magasins et centrales de stockage. Cette activité a souffert d'une concurrence accrue à partir de la fin des années 90, car les chaînes conventionnelles¹¹⁷ de commercialisation

¹¹⁷ Nous utilisons l'appellation « commerce conventionnel » pour désigner les entreprises commerciales d'économie de marché.

ont déployé des stratégies de croissance intensive à travers l'ouverture de grandes surfaces dans des quartiers populaires.

Une nouvelle conception du *juste prix* a été introduite par le MCCH à cette époque ; elle venait s'ajouter aux autres types présentés plus haut. Cette fois, c'est le point de vue des producteurs d'artisanat qui était mis en avant. Le MCCH, soucieux de bien rémunérer le travail des artisans, a constitué des équipes de comptables qui rendaient visite aux artisans pour relever les coûts de production réels. Ces équipes prenaient en compte: les coûts de matières et de matériel, les coûts de main d'œuvre à un prix acceptable pour chacun, et les coûts indirects de fabrication tels que le loyer, le transport, les réunions de capacitation, la nourriture,... Cette fois, les acheteurs potentiels n'étaient plus partie prenante aux accords sur les prix pour obtenir un prix moyen. La particularité du MCCH est qu'il était l'un des nombreux acteurs du « marché d'organisations » que constituait le marché de l'artisanat, mais se différenciait au sein de celui-ci par le fait que des groupes de producteurs y étaient solidaires. Toutefois, le marché intérieur de l'Équateur n'était pas prêt à payer un prix qui s'avérait être près de trois fois plus élevé que ceux pratiqués couramment. C'est seulement après s'être retrouvé pendant des mois avec un stock sans débouchés que le MCCH a effectivement comparé les prix avec ceux du marché. Il a finalement dû vendre ses marchandises à un prix beaucoup plus bas que le coût d'achat et a donc subi des pertes importantes dans la branche de l'artisanat. Cette expérience de fixation d'un juste prix a donc échoué. Elle se basait sur une convention civique et domestique qui ne tenait pas compte du marché.

L'organisation de MCCH s'est complexifiée au cours de cette phase. En 1994, il était en rapport avec quelque 400 organisations de base et de deuxième niveau (MCCH, 2000: 164). Les critiques aux actions de débordement se sont multipliées à partir de 1995 et ce type d'action s'est peu à peu raréfié au cours des années suivantes, tandis que des efforts de rationalisation et de cadrage des différentes interventions et rapports s'imposaient. Le travail du Père Graziano, qui avait conduit le MCCH à réaliser au cours de la première phase un « maillage serré » des rapports aux acteurs, a aussi été subtilement critiqué au travers d'expressions informelles à propos des problèmes qu'induisait pour l'organisation son travail d'intrication:

« Je me rappelle aussi qu'un jour la *compañera* Patricia Camacho (vice-directrice du MCCH à l'époque) a dit: 'il ne faut pas laisser le père se rendre tout seul (dans les communautés), parce qu'à chaque voyage il invente d'autres projets qu'il devient impossible d'exécuter'. A vrai dire, c'est avec tous les *compañeros* et *compañeras*, sur le chemin et en regardant la réalité des gens, que d'autres idées et d'autres rêves nous venaient à la tête. L'aspect positif, c'est que plusieurs d'entre elles se concrétisaient » (Père Graziano, MCCH, 2005: 74 [T 3.11]).

Les réunions annuelles des organisations partenaires sont devenues de plus en plus chères à organiser, et la formation d'accords plus difficile à concrétiser. A un haut niveau de participation des gens se sont progressivement substitués des processus de formation programmés. Le MCCH a mis en place dès 1990 l'« unité sociale », dont la tâche consistait à développer des instruments de formation. Les premières actions planifiées de formation consistaient en des cours de comptabilité pour les responsables de magasins communautaires et de moulins, ainsi que des ateliers de nutrition et de santé. Concernant ces derniers, même les fonctionnaires du MCCH étaient sceptiques dès le départ et ont conclu:

«... [La formation] a été placée en dehors de la réalité de la production et de la vie de la communauté et on n'a donc pu retirer que très peu ou presque rien des connaissances propres de la communauté et de ses vieux'... souvent on n'est pas parti des besoins, des possibilités réelles et des traditions culinaires des bénéficiaires des cours... la réflexion partait de concepts tels que les vitamines, les protéines et les minéraux... Le souci d'atteindre un équilibre parfait dans l'alimentation a conduit par exemple les instructeurs, à Columbe, à élaborer des régimes journaliers... à base de produits soit non disponibles dans la région, soit disponibles sur le marché, mais à un prix inabordable au vu des revenus familiaux. » (MCCH, 1991: 188-189 [T 3.12]).

Entretemps, la lecture que faisait le MCCH de la problématique de la commercialisation avait déjà complètement changé d'orientation pour se centrer moins sur les inégalités des termes d'échange ou sur l'exploitation des petits producteurs par les intermédiaires, que sur « l'absence, dans chaque métier, de la formation technique qui aurait permis [aux producteurs] d'améliorer leurs processus productifs et la qualité des produits » (MCCH, 2000: 33 [T 3.13]). En fait, il s'agissait de mieux répondre aux exigences de qualité du marché externe (MCCH, 2000: 41) auquel s'adressaient la plupart des produits commercialisés. Dans ce cadre, le MCCH a organisé : la formation post récolte au travers d'un accord avec la *Food and Agriculture Organization of the United Nations* (FAO) ; un programme de comptables populaires ; un plan de formation en administration, planification, gestion organisationnelle et leadership pour les représentants des organisations partenaires ; une école de formation avec un programme formel, avec des textes et une répartition des contenus en cours et niveaux; des programmes éducatifs radiaux destinés à être transmis à travers chaque province. Dans le même ordre d'idées, un groupe de promoteurs a été mis en place pour organiser les ateliers de capacitation.

En raison des difficultés financières qu'a connues le MCCH à partir de 1995, surtout au niveau des activités des magasins communautaires, celui-ci a décidé d'engager du personnel d'un plus haut niveau de formation et ayant l'expérience d'un travail plus technique afin de mieux encadrer ses activités de type « marchand » : administrateurs d'affaires, ingénieurs en diverses spécialisations, techniciens en marketing, comptables, agronomes, spécialistes en *design*, psychologues, diététiciens, etc. Le processus de mise au courant du personnel adopté à cette époque par le MCCH tentait de remédier aux difficultés éprouvées par celui-ci à comprendre les rapports sociaux entre acteurs. Par exemple, un nouvel employé devait commencer par passer quelque trois mois à visiter tous les projets du MCCH, souvent en compagnie du Père Graziano, qui se chargeait prioritairement de ce type de tâche pour expliquer l'histoire de l'organisation et son approche critique de la réalité. Le responsable d'« Agro-exportation Maquita », qui a été engagé en 1992, illustre bien cette nouvelle stratégie :

« Je travaillais dans une entreprise privée, exportatrice de banane, en tant que directeur de commercialisation. En 1992... j'ai décidé de prendre une nouvelle orientation et j'ai trouvé une opportunité chez MCCH. Au début, j'ai pensé qu'il s'agissait d'une entreprise comme n'importe quelle autre... mais peu à peu j'ai appris à connaître le travail du MCCH. » (MCCH, 2005: 84 [T 3.14]).

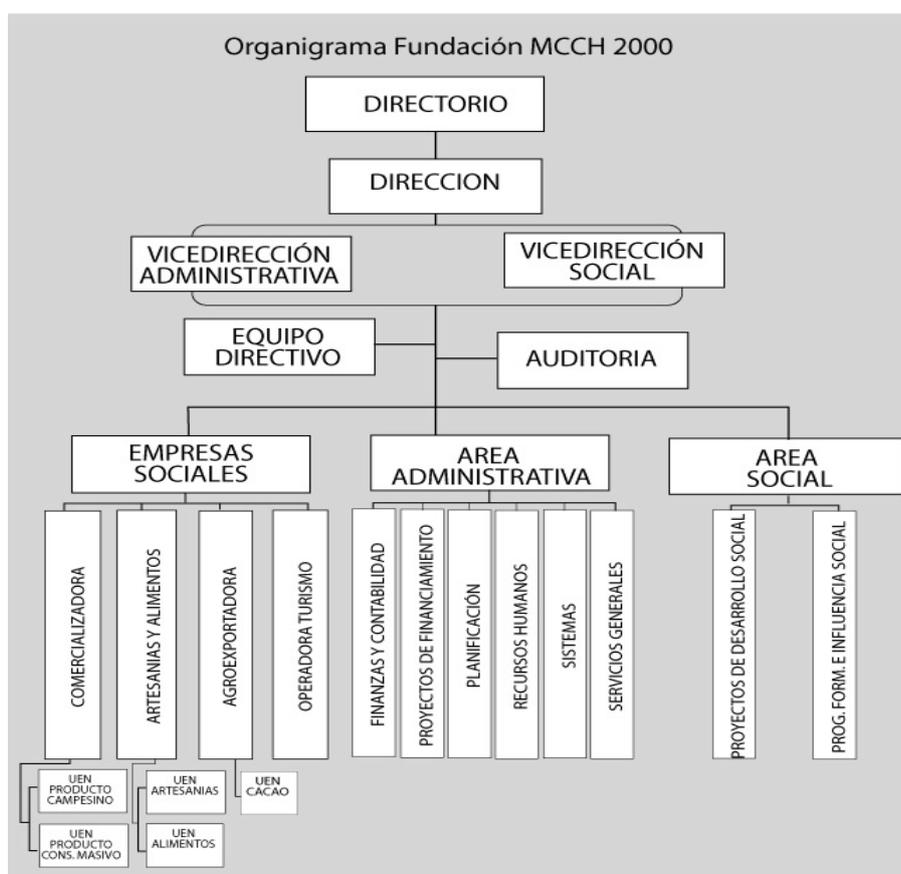
Par ailleurs, à partir des années 90, l'appareil administratif du MCCH s'est mis à baser ses décisions sur ses prévisions de demande moyenne plutôt que de réagir « au coup par coup » aux commandes des organisations partenaires. Un processus formel de

planification s'est donc mis en place : planification opérationnelle semestrielle (période 1988 à 1992); direction par objectifs (période 1993 à 1995) et planification stratégique et opérationnelle annuelle à partir de 1995. Les réunions de planification soulevaient des difficultés croissantes de mise en relation de l'offre et de la demande des divers produits. En 2000, l'effectif propre du MCCH comportait 103 personnes, tandis que le travail avec des organisations de base s'est restreint à 90 organisations localisées sur huit provinces du pays. Au niveau financier, les revenus des ventes sont passés de 2,4 millions de dollars en 1994 à 8,8 millions en 2000 (MCCH, 2000: 121).

Cette première phase des actions de cadrage, qui est liée à l'ouverture sur le marché externe d'exportation (artisanat et cacao), a induit un changement des priorités et une nouvelle lecture de la problématique de commercialisation. Au long de la décennie 90, les préoccupations du MCCH se sont axées de manière croissante sur la qualité des produits pour mieux répondre aux clients. Cette phase se caractérise donc par l'introduction de dispositifs de rationalisation des activités, de planification et de contrôle des interventions au travers d'indicateurs de qualité des produits et d'efficacité, d'un système comptable à partir duquel on puisse élaborer des rapports, ainsi que par l'engagement d'un type de personnel qui puisse mettre en œuvre ce type de mécanismes et ainsi mieux répondre aux exigences du marché. Ce processus allait s'approfondir à partir de l'année 2000, au cours de laquelle le pays a adopté le dollar US comme monnaie nationale, ce qui a entraîné pour tous les acteurs économiques la nécessité de renforcer encore la gestion des coûts.

1.4 Phase 3. Des actions de cadrage fort : dollarisation et ouverture accrue au marché externe

En 1999, la majeure partie du système financier du pays a fait faillite, et en 2000 le gouvernement a décidé de prendre le dollar US comme monnaie nationale. Le MCCH s'est donc vu dans l'obligation de réagir à ce nouveau cadre économique du pays. Il a tout d'abord connu des problèmes de liquidité ; ensuite, il s'est trouvé confronté aux problèmes posés par le commerce extérieur. Il faut aussi ajouter qu'à partir de 1999, suite à de graves problèmes de santé, le Père Graziano est moins présent au MCCH et dans les organisations partenaires. Au niveau interne, le MCCH a entamé en 2000 une restructuration qui a consisté pour l'essentiel à subdiviser l'organisation en deux entités distinctes: a) la division d' « Entreprises sociales Maquita », regroupant les unités à but principalement économique; b) la division « Action sociale », regroupant les unités centrées sur l'intervention sociale en développement. Les objectifs étaient, d'une part, de mieux se conformer aux exigences de rentabilité des unités commerciales, et, d'autre part, d'éviter les phénomènes de subsides croisés très souvent induits par un système comptable par centre de coûts. Pour mieux réaliser ces objectifs, un nouveau groupe de fonctionnaires provenant du secteur privé a été engagé.

Graphique 4. Structure du MCCH en 2000

Source: MCCH (2000: 29)

En ce qui concerne le cacao, le MCCH s'insère dans une typique « organisation de marché »: les prix mondiaux sont gérés à travers une bourse localisée à New York. En ce qui concerne le prix de vente du cacao, la question du *juste prix* ne se pose donc pas à proprement parler. En effet, le réseau international du commerce équitable n'est pas en mesure d'absorber de grandes quantités de ce produit. La quasi-totalité des exportations du MCCH s'adressent par conséquent au marché conventionnel. Le prix de vente, c'est donc le prix que le MCCH peut obtenir sur le marché international sur la base de la qualité du produit, dont les critères sont fixés internationalement par des entreprises de certification. Cette problématique sera analysée en détail au chapitre 4, spécifiquement consacré à la commercialisation du cacao.

Dans le secteur de la commercialisation interne, la concurrence des chaînes de supermarchés conventionnels s'est encore accrue à partir de 1999. Ainsi, la chaîne *Corporación Favorita C.A.*, qui n'avait jusque là comme cible que les quartiers habités à Quito par les segments de population des classes moyenne et supérieure, à travers les réseaux *Supermaxi* et *Megamaxi*, a adopté une stratégie de développement par les marchés avec une nouvelle marque, *Supermarchés AKI*, et a ouvert des nouveaux segments dans les quartiers urbains marginaux où travaillait le MCCH. Les économies d'échelle dont *La Favorita* pouvait bénéficier en raison de sa taille, et donc de son pouvoir de négociation auprès des fournisseurs, ainsi que l'intégration des processus de production en amont (légumes, viande,...), ont joué au détriment de la présence du MCCH sur ce marché. Le chiffre d'affaires est passé de 5,8 millions de dollars en 2001

à 1,1 millions en 2007. En 2006, il n'y avait plus que 10 magasins, tandis qu'il n'en restait que deux en 2007. Cette problématique a été décrite par le responsable de cette branche au MCCH:

« Nous nous sommes engagés dans un processus de restructuration, car nous ne pouvons concurrencer les grands supermarchés... nous sommes en perte de compétitivité face aux monopoles. Ainsi, dans le (marché du) sucre, qui est un monopole, nous ne pouvons contrôler les prix et ceux-ci ne sont pas justes... Les magasins communautaires que nous tenions dans 16 provinces ont quasiment disparu... Il y a une demande des grands supermarchés, mais ils ne concèdent aucun bénéfice au producteur. *Supermaxi* impose des conditions coûteuses et dures... Ils retournent toujours 25% de la livraison, demandent un escompte additionnel de 5%, chargent des frais de tous types, il faut exposer la marchandise, etc. Maintenant, nous allons nous centrer sur nos produits et ceux des organisations. Avant, nous avions nos propres locaux, mais nous avons dû nous restreindre progressivement face à la concurrence. Nous nous conformons aux exigences légales : payer un juste salaire aux travailleurs, respecter les horaires de travail, mais les concurrents ne le font pas... Tout est en monopole. » (RPB, Juin 2006 [T 3.15]).

Nous pouvons constater également des problèmes de rapport avec les producteurs :

« Le MCCH a investi des ressources importantes à tenter de faire en sorte que les organisations soient des fournisseurs qualifiés de produits sains... Il faut changer la mentalité opportuniste de beaucoup de producteurs, cette attitude « immédiate » liée au paternalisme que beaucoup d'ONG ont instauré dans les organisations... Ce fut très dur, j'ai vu arriver devant moi un sac de haricots avec une pierre de deux kilos au milieu et quelqu'un m'a dit : « sachant ce qu'est le MCCH, il doit nous l'acheter »... Quelqu'un m'a dit (à Pallatanga, Chimborazo) : « Toute ma vie j'ai semé ces haricots et toute ma vie j'ai perdu ». Et là je leur ai dit qu'il serait important de se rendre capables d'être meilleurs et de diversifier la production... Et il m'a répondu qu'il continuerait à semer ces haricots, que, quoi qu'ils aient acquis comme capacités, tout continuerait avec les mêmes haricots. Cela m'a fait un choc. C'est la manière d'être des gens de là-bas, ils ne comprennent pas l'importance d'être attentif au point de vue du client... Au début cette relation avec le client était une simple relation d'achat et de vente, nous donnions toujours la priorité au point de vue des organisations, mais le plus important, maintenant, c'est le client ; et donc, dans des cas particuliers, il faut s'adresser à d'autres fournisseurs... (RPB, Juin, 2006 [T 3.16]).

Dans la branche « Produits agroindustriels », le MCCH a connu dans certains cas des problèmes dus aux producteurs qui ne respectent pas de manière constante les critères de qualité des produits, comme l'indique le responsable de cette branche:

« ... des graines que nous envoyions en Europe, mais nous avons arrêté de le faire... Nous leur (aux producteurs) donnons des appuis... nous faisons des ateliers organisationnels, d'appui comptable, sur des techniques d'arrosage, sur le contrôle de qualité, mais il y a des difficultés, ... il n'y a ni la production attendue ni le respect des conditions (de délai, de qualité, ...) ¹¹⁸, ... Cela tient à des problèmes culturels, ... Même si cela ne nous plaît pas, la dynamique du marché nous oblige à affronter la concurrence dans le respect des normes... » (RA, Juin 2006 [T 3.17]).

¹¹⁸ Les graines n'étaient pas complètement nettoyées, et différentes qualités et types de graines étaient mêlés.

Le MCCH au cours de cette période a visé l'obtention de certificats de qualité des produits destinés aux marchés externes, ainsi que l'association avec les exportateurs nationaux par l'adhésion à la Fédération Équatorienne des Exportateurs (FEDEXPOR), en 2001; par l'obtention du Certificat SGS ISO 9001: 2000 pour l'exportation des aliments agro- industriels, en 2004, du Certificat pour la commercialisation et exportation de sucre de canne (*panela/brown sugar*), *Controllo Biologico*, en 2004 encore, du Certificat pour la commercialisation et exportation de champignons organiques déshydratés, *BCS Oko-Garantie*, toujours en 2004, du Certificat de conformité pour la commercialisation et exportation de cacao organique en grain (ECOCERT SA), en 2005, et du Sceau d'accréditation de l'Organisation du Commerce Équitable (IFAT), également en 2005 :

Ce déploiement d'efforts pour obtenir des certifications de conformité des produits et processus aux normes internationales s'opère dans le cadre des tendances et pressions internationales visant la protection des consommateurs. En effet, il y a une exigence croissante à l'introduction de systèmes de standardisation des critères de production, de commercialisation et de protection des consommateurs, de systèmes de métrologie assurant la consistance dans l'application des mesures et des tests de production, de qualité et de certification d'activités, de systèmes d'évaluation de la certification/conformité, de systèmes d'accréditation évaluant les laboratoires concernés par le processus de certification.¹¹⁹

Ce processus de rationalisation ne se passe pas sans tensions et critiques internes, comme nous avons pu le constater à la conférence mondiale de l'IFAT à Quito (mai 2005). Les organisations participantes devaient analyser, afin de s'y préparer, les processus de certification chez FLO, ainsi que les coûts que chaque organisation devrait payer pour l'obtenir sur chacun de ses produits. Le père Graziano a y exprimé son désaccord : « C'est absurde de payer pour notre propre marque; nous ne devons pas avoir à payer pour la marque de commerce équitable que nous avons nous-mêmes construite. La marque est à nous ; nous avons travaillé toutes ces années dans ce but ; nous devons pouvoir mettre cette marque sur chacun de nos produits, car ceci nous aidera à faire face à la concurrence du commerce conventionnel qui a développé de fausses marques de commerce équitable » (mai 2005 NE [T 3.18]). Il a ensuite proposé de ne pas localiser la marque chez FLO, mais d'utiliser la marque IFAT pour l'apposer sur tous les produits et ne plus l'utiliser uniquement en tant que sceau organisationnel. Il y a eu des débats: sur la difficulté de transposer une marque d'organisation à chaque produit, car l'évaluation actuelle de l'IFAT portait sur l'organisation et pas sur chacun des produits; sur les difficultés d'avoir des processus de certification payants car les producteurs n'avaient pas de ressources suffisantes pour ce faire et car la lutte contre ce type d'inégalités était justement la raison d'être du mouvement du commerce équitable; sur la pression exercée par la concurrence des marques équitables provenant du commerce conventionnel. Par la suite, l'IFAT n'a pas poursuivi les négociations avec FLO, mais a démarré le développement d'un système propre de gestion de la qualité ayant pour but « l'harmonisation et l'amélioration des normes, des définitions et des procédures actuelles de Commerce Juste » (FLO-IFAT-NEWS!-EFTA, 2006: 27).

En ce qui concerne les consommateurs du commerce équitable, ce mouvement déclare viser « les consommateurs en tant que citoyens politiques, qui puissent exercer une

¹¹⁹ Voir Stiglitz & Charlton, (2005: 212-213).

influence sur les structures qui marginalisent les producteurs sur le marché mondial » (FLO-IFAT-NEWS!-EFTA, 2006: 69). Une étude faite en Allemagne en 2004 (cité par FLO-IFAT-NEWS!-EFTA, 2006: 72) démontre que les consommateurs de commerce équitable présentent des motivations de solidarité (67%); de « conscience tranquille » (54%) et des motivations religieuses (53%). En ce qui concerne le marché conventionnel, la même étude constate que: « plus on travaille dans le marché conventionnel, plus on interagit avec des consommateurs ‘normaux’ intéressés beaucoup plus par des critères conventionnels tels que la qualité, le prix et la disponibilité, et non plus par des motivations éthiques. » (FLO-IFAT-NEWS!-EFTA, 2006: 73).

Au MCCH, les nouvelles conditions du mouvement international du commerce équitable, caractérisées par une concurrence avec le commerce conventionnel et par des consommateurs plus exigeants, a également contribué à renforcer la décision d’adresser de plus en plus les produits au marché conventionnel :

« Le commerce équitable est en stagnation, il n’est plus en croissance; entrer en compétition avec les autres, c’est difficile. Même les clients importants du commerce équitable sont devenus commerciaux. Nous croyons dans un système économique où l’être humain est au centre avec, comme outil, le commerce équitable. Mais, pour nous le commerce équitable n’est plus le thème central, notre sujet est autre. Si nous ne restons attachés qu’à lui, il n’y a pas de possibilités... Les clients ont des besoins et ils viennent nous trouver ou ils nous demandent des choses autour des quelques tendances. Les produits, nous les définissons par client, par pays et par région. Nous assurons un service personnalisé et, en concordance, nous présentons une offre sur nos nouveaux produits. Ici, nous sommes spécialisés en techniques de marketing, d’affaires, et sur le sujet du marketing du commerce social. Ce n’est plus comme avant quand nous gérons du commerce solidaire. Maintenant nous nous sommes spécialisés et nous nous occupons à gérer des marchés. C’est un travail complexe, il faut correspondre à une série de normes pour entrer dans les marchés,... il faut être bien préparés pour supporter les conditions du marché... » (MA-MCCH, juin 2006 [T 3.19]).

Section 2. La structure actuelle du MCCH¹²⁰ dans la ligne des actions de cadrage fort

À la fin de 2009, le MCCH est présent dans 15 des 24 provinces du pays, dont 5 provinces dans la région côtière (Esmeraldas, Manabí, Los Ríos, Guayas et El Oro), 8 provinces dans la région des Andes (Imbabura, Pichincha, Santo Domingo de los Tsáchilas, Cotopaxi, Bolívar, Tungurahua, Chimborazo et Azuay), et 2 provinces dans la région de l’Amazonie (Napo et Pastaza). Le MCCH travaille avec 236 organisations de base, qui regroupent environ 31.299 producteurs. (MCCH, 2009 : 7). En 2009, l’effectif propre du MCCH comportait 120 personnes. Comme nous allons l’exposer dans cette section, le MCCH se maintient dans une phase de cadrage fort, liée à son principe stratégique : s’adresser au marché externe. Les efforts organisationnels sont consacrés à s’ajuster à la demande de qualité provenant de la clientèle à l’étranger.

¹²⁰ Les données contenues dans cette partie proviennent de MCCH (2003 à 2009), ainsi que des interviews réalisées entre 2005 et 2009.

Le MCCH déclare que sa mission est de « travailler pour modifier la structure et les rapports de la société et de l'économie, pour et avec la participation des personnes et des organisations de l'Equateur qui ont moins de ressources, à travers des processus équitables de formation, d'apprentissage, de production et de commercialisation, sur la base des principes de la socio-économie solidaire, tout en vivant des valeurs humaines et chrétiennes. » (MCCH, 2009 : 8 [T 3.20]). Les principes du MCCH restent également proches de ceux qui ont été posés au départ de l'organisation, prenant appui sur la foi catholique et mettant en avant le travail en collectif, le respect des cultures et de la nature :

« 1) nous vivons une foi libératrice en Jésus, qui nous inspire un engagement et une mystique vis-à-vis de notre peuple marginalisé ; 2) nous mettons en pratique une commercialisation équitable ; 3) nous agissons avec transparence et honnêteté, et en exigeons autant de la part des autres ; 4) nous faisons de la politique, mais nous ne sommes liés à aucun parti politique ; 5) nous travaillons avec la participation active des gens ; 6) nous promovons l'équité entre les femmes et les hommes ; 7) nous mettons en pratique la non violence active ; 8) nous respectons et mettons en valeur nos racines culturelles et la nature ; 9) la famille est l'axe fondamental de la démarche de notre organisation ; 10) nous promovons la production et la consommation de produits naturels et sains » (MCCH, 2009: 9 [T 3.21]).

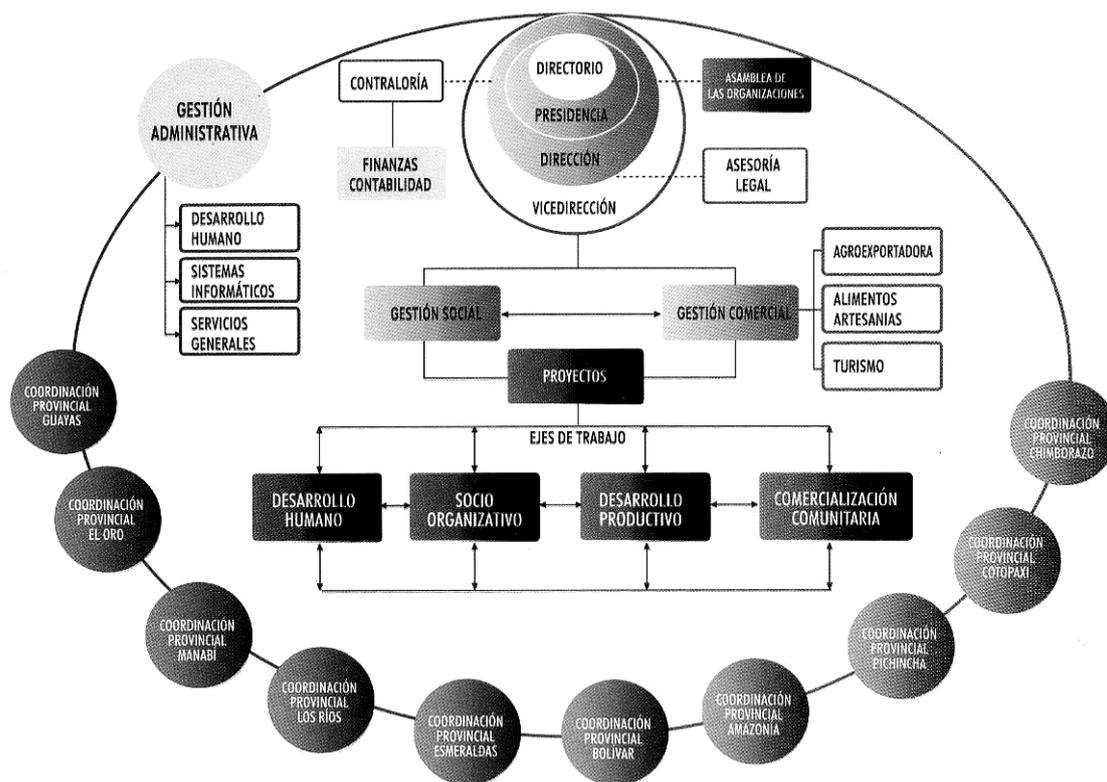
Toutefois, en ce qui concerne concrètement la fixation des objectifs annuels, le MCCH définit ceux-ci en termes de rentabilité financière, ce qui nous donne clairement à voir l'importance que cette dimension a prise au sein de l'organisation: « Pour l'exercice qui se clôture en décembre 2008, le MCCH a renforcé l'articulation avec les organisations (de base) en termes de leadership et de capacité de gestion, assurant ainsi la « soutenabilité » d'une rentabilité de 8% sur le patrimoine, de manière à consolider son positionnement.» (MCCH, 2008 : 5 [T 3.22]). Après trois ans durant lesquels le MCCH avait eu comme but annuel le rétablissement d'une rentabilité satisfaisante, l'objectif qu'il s'est fixé en 2009 était axé sur le développement : « Renforcer la capacité de gestion des organisations et du MCCH dans l'optimisation des ressources et la diversification des produits dans la chaîne productive commerciale, dans le but d'avoir un impact social et d'assurer une croissance économique de 3%, dans le respect de l'équité entre les genres et les générations sur la base du respect des principes et de la spiritualité du MCCH. » (MCCH, 2009 : 8 [T 3.23]).

En 2009, MCCH fait partie des associations nationales et internationales de commerce équitable et de commerce conventionnel, telles que : WFTO (ancien IFAT), RELACC, *Il Canale*, le Consortium italien pour le contrôle biologique (CCPB), ECOCERT SA, le Comité équatorien du fonds œcuménique de crédit (ECLOF), la Coopérative pour le développement des peuples (COODESARROLLO), le Fonds Equatorien Populorum Progressio (FEPP), *Fondo Agil*, la Coopérative de Crédit Maquita Cushunchic, la Corporation de promotion des exportations et importations en Equateur (CORPEI), la Fédération équatorienne des Exportateurs (FEDEXPOR), la Tribune du consommateur, l'Université Salésienne et le Mouvement d'économie solidaire.

Depuis 2008, le MCCH a développé son travail à travers deux unités principales, tandis que sa structure est devenue plus complexe (graphique 5) :

- a) la gestion commerciale, qui regroupe trois branches: « Agro-exportation Maquita », « Maquita solidaire », et « Maquita Opérateur de tourisme responsable ».
- b) la gestion sociale, qui vise la formation et l'aide technique aux producteurs sur trois aspects: le développement productif, le renforcement socio-organisationnel, et la formation humaine et déontologique.

Graphique 5. Structure du MCCH en 2008



Source: MCCH (2008: 9)

2.1 La gestion commerciale

Selon le MCCH (2006 : 2), il s'agit de mettre en œuvre son deuxième principe: « mettre en pratique une commercialisation équitable », de viser à donner une réponse aux problèmes de commercialisation des petits producteurs d'artisanat et de produits agro-industriels, d'atteindre de meilleures « opportunités de marché ». Dans ces buts, le MCCH procède au stockage de la production des paysans, vise en même temps la rentabilité financière et sociale, offre, « sur la base des tendances », de l'assistance technique pour rentrer dans le marché, des ateliers d'apprentissage sur les coûts de production pour assurer les revenus familiaux et la compétitivité sur le marché. Le MCCH déclare offrir des prix et des poids à la fois concurrentiels et justes à travers le raccourcissement et l'allègement de la chaîne d'intermédiation et fait une « gestion-marketing » pour que les organisations de base partenaires puissent s'ouvrir des

marchés. (MCCH, 2006 : 12-13). Depuis 2008, le MCCH comporte trois branches de type commercial:

1) « Agro-exportation Maquita »

En 2009, il s'agissait de gérer 21 centres de groupage de cacao « arôme fin » auxquels 16.198 producteurs étaient associés, ainsi que d'organiser le système d'achat à des producteurs non associés au MCCH. Cette production est par après destinée à l'exportation. Nous analyserons cette activité en détail au chapitre 4. Le chiffre d'affaires en 2009 a été de 17.5 millions de dollars. (MCCH, 2009 : 17).

2) « Maquita Solidaire » (Alimentation et artisanat)

Cette branche inclut trois types des produits qui sont gérés conjointement¹²¹ depuis 2007.

- a) « *Artisanat Maquita* ». Cette branche gère environ 200 produits divers en massepain, céramique, bois, tissus, cuir, instruments de musique, bijoux,... En 2009, le MCCH travaillait avec 33 organisations de producteurs auxquelles participent environ 645 personnes. Ces produits sont vendus en Equateur (environ un quart du total) et, en ordre principal, aux Etats-Unis, en France, en Belgique et en Allemagne. Nous analyserons en profondeur deux types de produits réalisés par deux organisations de producteurs : objets en bois balsa (chapitre 5), et céramique artisanale (chapitre 6).
- b) « *Agro-industrial Maquita* ». A la fin de 2009, le MCCH était en relation avec huit organisations de production (micro-entreprises ou entreprises familiales). Le MCCH reçoit les produits provenant des organisations des producteurs, vérifie la conformité aux conditions de qualité, s'occupe de l'emballage et fait les démarches d'exportation.
- c) « *Produits Andins* ». Il s'agit d'une nouvelle activité que le MCCH a lancée en 2007 et à travers laquelle il cherche à développer des produits agricoles d'exportation autres que le cacao. Le MCCH exporte des petits pois, du *mote* (un type de maïs cuit), et du *chocho* (lupin, type de légumineuse très utilisée en Equateur) vers les supermarchés Carrefour en Espagne. Ce type de produits s'adresse à la communauté des migrants équatoriens et autres andins. En 2009, le MCCH travaille avec 68 organisations qui regroupent 1.769 producteurs.

D'après la directrice financière du MCCH (mai 2008), l'objectif était de mieux cibler les bénéficiaires. Le MCCH voulait ne plus commercialiser de produits industriels, mais plutôt des produits provenant de petits producteurs. C'est pourquoi la branche « Produits élémentaires »¹²², ainsi que le réseau de magasins communautaires ont été

¹²¹ L'objectif de la fusion était la réduction des coûts, car ces divisions peuvent maintenant partager certains processus de marketing, de stockage ou de démarches pour l'exportation. Cette mesure a été prise aussi en raison de la diminution de la part contributive des trois branches au chiffre d'affaires du MCCH.

¹²² Il s'agissait de produits industrialisés de consommation élémentaire, tels que le riz et le sucre, dont l'achat-vente était l'activité à partir de laquelle le MCCH a démarré ses activités en 1985. Leur commercialisation avait comme but de faire bénéficier la population des secteurs urbains marginaux et des secteurs ruraux du pays de prix plus bas que ceux pratiqués par les chaînes conventionnelles de

complètement fermés en 2008. En 2009, le chiffre d'affaires de « Maquita Solidaire » a été de 1,46 millions de dollars (MCCH 2009 : 19).

3) « Maquita Tourisme responsable »

En 2009, 3 centres de tourisme étaient partie prenante du MCCH. L'un est localisé dans la région andine (*Restaurante Kirutwa Mashuk Wasi*, Quilotoa, Cotopaxi) ; un autre se trouve dans la région côtière (*Centro Turístico Comunitario Quinkigua, La Laguna, Manabí*) ; tandis que le troisième se situe en Amazonie (*Centro Turístico Comunitario Shandia, Shandia, Napo*). Environ 500 personnes travaillaient pour ces trois centres de tourisme. Le chiffre d'affaires en 2009 a été de 0.2 millions de dollars. (MCCH, 2009 : 20).

2.2 La gestion sociale

D'après le MCCH, il s'agit d'une approche d'« impact intégral », c'est-à-dire non exclusivement économique, dans les zones de pauvreté du pays, basée sur l'équité, la « soutenabilité » et la qualité, en s'appuyant sur les principes de l'économie solidaire : l'amélioration des revenus et de la qualité de vie des acteurs. Un coordinateur de terrain explique en quoi consiste ce travail :

« Lorsque nous voulons exécuter un projet, nous partons des besoins... du marché... Si la branche alimentaire [par exemple] a besoin d'un produit concret, c'est l'unité sociale qui prend en charge la gestion, parce qu'elle est implantée dans toutes les provinces d'intervention du MCCH et compte des équipes qui sont fondamentalement des conseillers d'entreprise communautaire... Il y a un comptable qui fait le suivi comptable aux organisations [de base], parce que la plupart sont des personnes morales, ce qui entraîne des responsabilités fiscales... Il y a aussi une personne qui fait le suivi socio-organisationnel, le développement organisationnel et personnel... » (CT, Juin 2006 [T 3.24]).

A partir de 2006, avec le remplacement du directeur de MCCH par la responsable de la « gestion sociale », le MCCH essaye de déployer de manière plus visible les actions de ce type par la création des trois axes : « développement productif », « appui socio-organisationnel », « formation humaine et principes ».

1) « Développement productif »

D'après le MCCH, il s'agit, dans cette branche, de mettre en œuvre son dixième principe: « nous promouvons la production et la consommation des produits naturels et sains ». Pour répondre à la demande du marché, le MCCH développe des activités d'assistance technique pour : le stockage du cacao dans des centres communautaires ; l'amélioration de l'agriculture et la certification organique des produits ; la production d'animaux de basse-cour (cochons d'Inde américain/*cuy*, lapins, cochons, poulets, *tilapia*, abeilles, escargots, canards) ; les cultures andines ; le développement des caisses rurales d'épargne et de crédit ; la maintenance d'un système d'eau potable et la

commercialisation. Nous désignons par chaînes de supermarchés conventionnels celles qui se conforment aux conventions de l'économie de marché.

production agro-industrielle de canne de sucre, de confitures et de fruits sucrés. En 2008, le MCCH travaillait avec 514 producteurs.

2) Renforcement « socio-organisationnel »

Cette branche a pour tâche d'appuyer la formation du personnel de direction engagé dans les organisations de base, ainsi que le développement des capacités techniques nécessaires pour la réalisation des buts associatifs. Le MCCH aide à renforcer les relations entre organisations, la formation de réseaux locaux, régionaux, nationaux et internationaux pour renforcer le mouvement de socio-économie solidaire (MCCH, 2008 : 10). Il s'agit, d'une part, d'activités de formation systématique en ce que le MCCH appelle la « socio-économie solidaire » qui vise l'autogestion et le développement des capacités techniques, commerciales et politiques. C'est un programme de formation sur trois ans pour des producteurs, qui contient des éléments de production, d'organisation des entreprises, de comptabilité, de respect de normes fiscales et légales de l'Etat. Ces activités ont été reconnues par un diplôme décerné par une université localisée à Quito (Universidad Salesiana). En 2009, il y avait 120 personnes engagées dans cette activité de formation. Il existe, d'autre part, des activités de formation sans reconnaissance officielle, mais visant les mêmes objectifs et contenus que ceux décrits ci-dessus.

Le MCCH, soucieux de calculer les résultats de ce type d'interventions, mesure l'impact des activités par le nombre de démarches entreprises par les dirigeants des organisations de base en ce qui concerne la mise en œuvre des services de base : infrastructures, centres de santé et d'éducation. Le MCCH appuie aussi les organisations dans leur démarche d'acquisition de la personnalité juridique, afin qu'elles puissent devenir des parties prenantes légales auprès des organisations publiques et privées. Du total de 182 organisations travaillant avec le MCCH en 2006, 133 (73%) était des personnes morales, et 49 (27%) n'avaient pas encore ce statut légal. Le MCCH appuie aussi le groupage d'organisations de producteurs dans des organisations de deuxième niveau. Par exemple, dans le cas du cacao, le MCCH a appuyé la légalisation de sept organisations de deuxième niveau, qui se sont ajoutées aux 78 déjà existantes pour fonder une organisation de troisième niveau: la Corporation des Organisations Productrices de Cacao (CORPROC). (MCCH, 2006 : 9).

3) « Formation humaine et déontologique »

D'après le MCCH, il s'agit, dans cette branche, de mettre en œuvre les premier et cinquième principes : « nous vivons une foi libératrice en Jésus, qui nous inspire un engagement et une mystique avec notre peuple marginalisé », et « nous travaillons avec la participation active des gens ». Dans ces buts, le MCCH organise des ateliers de travail pour réfléchir avec les producteurs et productrices autour de : « principes et valeurs visant l'existence d'une spiritualité holistique, estime de soi, genre, et identité culturelle ». (MCCH, 2006 : 8). Il s'agit d'induire des « changements d'attitudes et de pratique de vie sur la base de rapports humains équitables, solidaires, de respect et valorisation... » (MCCH, 2008: 11). En 2009, 3.383 personnes ont participé à ce type de cours.

Section 3. L'évolution du MCCH vue à travers les états financiers

Les états financiers que nous avons pu obtenir sous une forme homogène se rapportent aux années 2003 à 2009. Bien qu'il s'agisse d'une période relativement courte de l'histoire de cette ONG, ils suffisent à en caractériser l'évolution la plus récente. Comme on peut le voir au tableau 3, qui présente en synthèse les grandes masses bilantaires, la structure de l'actif du MCCH n'a connu entre 2003 et 2006 que des variations mineures. Comme on le verra plus en détail dans l'étude de cas n° 1 (commercialisation à l'exportation du cacao, au chapitre 4), la période 2003-2006 marque la fin d'une période d'environ 8 ans au cours de laquelle le MCCH procédait au groupage de grandes quantités de cacao pour pouvoir opérer sur le marché de New York, principal lieu de centralisation du commerce mondial de cette denrée. Il s'agit d'un marché à terme sur lequel la dimension unitaire des lots est importante et dont les participants doivent constituer des « stocks-tampons » importants pour faire face à des obligations de livraison en partie aléatoires en raison des reports d'échéance. Ce type d'activité présente donc inévitablement une dimension spéculative importante. La déformation très significative de la structure du bilan de 2007 reflète pour l'essentiel la décision du MCCH d'abandonner cette politique et de ne plus se livrer qu'à des opérations au comptant avec des clients clairement identifiés. Cet abandon a été motivé pour l'essentiel par le fait que le MCCH, ne pouvant mobiliser des moyens financiers suffisants pour constituer un volume adéquat de « stocks-tampons », s'est trouvé à plus d'une reprise, pour exécuter ses obligations de livraison envers ses contreparties, dans l'obligation de racheter à un prix très élevé sur le marché – où la variabilité des cours est très forte – des quantités importantes de cacao, ce qui a engendré des pertes substantielles qui se reflètent dès 2005 dans la structure du passif : diminution de la proportion de fonds propres avec, bien évidemment, une hausse corrélative du taux d'endettement global. Comme cette activité de commercialisation constitue, comme on le verra plus loin, la part largement prépondérante de l'activité globale de l'ONG, ses instances dirigeantes ont décidé, expérience faite, de ne plus courir le risque d'une variabilité très élevée des résultats globaux, ce qui risquerait de mettre en péril la continuité, voire l'existence même des autres activités de l'organisation. Cette importante décision stratégique a engendré une diminution de 17% du total des avoirs de l'ONG par rapport à son niveau le plus haut de la période (fin 2005).

Le bilan de l'exercice 2008 présente quant à lui un changement structurel important. Si, à l'actif, on n'observe pas de changement significatif dans les proportions respectives des actifs fixes et des actifs courants, la composition de ces derniers s'est profondément modifiée : les liquidités, qui représentaient déjà 14% du total du bilan, ont doublé. Au passif, les fonds propres ont connu une progression très importante, tandis que l'endettement diminuait dans des proportions tout aussi spectaculaires.

Nous avons également obtenu les principaux chiffres pour l'exercice 2009. Ceux-ci reflètent une fois encore une modification importante. En effet, l'accroissement spectaculaire des moyens d'action (le total du bilan augmente d'un tiers en une seule année) résulte, comme le verra plus précisément plus bas, de ce qu'on pourrait appeler un nouveau « coup d'accordéon » sur le volume des transactions en cacao. Cette augmentation spectaculaire est la conséquence d'un nouveau changement de stratégie

qui semble judicieux. En effet, le MCCH a fondé avec quelques partenaires¹²³ une société de capitaux (*Compañía Limitada*) destinée à se lancer dans la fabrication de chocolat de qualité. Il s'agit donc de rompre avec la soi-disant fatalité de la « division internationale » du travail qui cantonnait les pays du Sud dans le rôle d'exportateurs de matières premières dont la transformation était strictement réservée aux pays du Nord. Cette croissance très forte du volume d'activités ne se traduit pas cette fois par une déformation de la structure bilantaire, génératrice de déséquilibre et d'illiquidité. Les actifs fixes n'augmentent presque pas, à la différence des actifs courants (essentiellement stocks et créances commerciales) qui réagissent de manière moins que proportionnelle et donc maîtrisée à l'accroissement du volume, ce qui permet d'accroître encore l'importance relative des liquidités (de 27 à 33% du total de l'actif). Au passif, les fonds propres, même si leur importance relative a diminué – ils passent de 55 à 49% du total du bilan – n'en ont pas moins augmenté de plus d'un demi-million de dollars en un an, ce qui a permis de multiplier le montant de l'endettement long par 3,5 tout en le maintenant à une faible fraction (23%) des fonds propres. L'endettement court, quoiqu'en forte augmentation (33%) est en conséquence maintenu à une proportion raisonnable (40%, pourcentage identique à celui de l'année précédente) du total du bilan. Une croissance très forte en volume a donc été réalisée cette fois sans détériorer la structure financière, et même en la renforçant encore.

¹²³ Il s'agit des groupements “Corporación de Organizaciones Campesinas ‘La Pepa de Oro’”, “Corporación de Organizaciones Campesinas de la Provincia de Esmeraldas” (COCPE), “Unión de Organizaciones Campesinas ‘Zona Alta de Poza Honda’” (UNOCPHSA), “Unión de Organizaciones Campesinas del Canton Bolivar” (UOCCAB), “Unión de Organizaciones Campesinas Independientes de la Provincia de Esmeraldas” (UOCIPE). (MCCH, 2009a).

Tableau 3. BILANS du MCCH (milliers de \$ US)

	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%	2009	%
ACTIF														
Actifs fixes	2.006	45	2.610	44	2.672	38	2.563	40	3.143	53	3.481	57	3.600	44
Actifs courants	2.383	54	3.319	55	4.270	60	3.687	58	2.545	43	2.482	40	4.554	56
<i>dont: liquidités</i>	348	8	1.096	18	1.152	16	566	9	822	14	1.655	27	2.733	33
Autres	56	1	76	1	149	2	123	2	212	4	165	3	33	0
	4.445	100	6.005	100	7.091	100	6.373	100	5.900	100	6.128	100	8.187	100
PASSIF														
Fonds propres	2.107	47	2.942	49	2.481	35	2.404	38	2.440	41	3.400	55	3.973	49
Exigible à moyen et long terme	357	8	250	4	211	3	890	14	393	7	260	4	917	11
Exigible court	1.981	45	2.813	47	4.399	62	3.079	48	3.067	52	2.468	40	3.297	40
<i>dont: exigible financier</i>	1.424	32	1.208	20	1.969	28	779	12	1.204	20	770	13	1.061	13
	4.445	100	6.005	100	7091	100	6.373	100	5.900	100	6.128	100	8.187	100

Sources: MCCH, 2003-2009.

Le tableau 4 présente les informations disponibles quant à la ventilation des fonds propres de l'ONG. On y notera l'importante diminution des réserves en 2005 et 2007 et l'imputation d'importants montants de résultats reportés d'exercices antérieurs en 2003, 2004 et 2006. En l'absence d'un état exhaustif des affectations et prélèvements, et vu le défaut de concordance des rubriques avec celles du compte de résultats, il n'est pas possible de déterminer le mécanisme comptable mis en œuvre. La dernière ligne de ce tableau permet de constater les effets nets de celui-ci : une diminution des réserves de près d'un demi-million de dollars en 2005 et de près d'un million de dollars en 2007; une progression moyenne du total des fonds propres d'environ 3,75% par an entre 2003 et 2007, alors que les apports et donations ont augmenté sur la même période d'un peu moins de 25% par an en moyenne.

Tableau 4. DÉTAIL DES FONDS PROPRES (milliers de \$ US)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Apports et donations	774	1.598	1.639	1.753	1.831	2.259	2.320
Réserves	1.883	1.883	1.352	1.352	469	749	812
Résultats d'exercices antérieurs	- 529	- 551	-	- 731	- 1	30	317
Résultat de l'exercice	- 21	12	- 510	30	141	363	525
	2.107	2.942	2.481	2.404	2.440	3.400	3.973

Sources: MCCH, 2003-2009.

Les chiffres fournis pour 2008, qui présentent pour la première fois une augmentation nette des réserves amènent malheureusement à se poser une question troublante. En effet, s'il est totalement compréhensible que le très important prélèvement sur réserves effectué en 2007 ait servi à la fois à couvrir des pertes et à constituer un résultat comptable positif pour l'exercice, on comprend mal – ou même pas du tout – que la ventilation des fonds propres en 2008 comprenne à la fois un accroissement des réserves et l'intégralité du résultat net de l'exercice tel que présenté au compte de résultat. Deux hypothèses explicatives peuvent être avancées : ou bien on a assimilé à des réserves certaines provisions qui, en vertu du principe comptable de prudence, auraient dû être assimilées à des dettes ; ou bien, dans l'établissement des états financiers « consolidés » du MCCH, on a omis de neutraliser des transferts internes entre « divisions », le double comptage de certains éléments de l'actif ayant dans ce cas pour conséquence « mécanique », en vertu du principe de l'égalité de l'actif et du passif, l'enregistrement d'un bénéfice qui pourrait être partiellement fictif.

Cette réserve mise à part, les montants de fonds propres présentés pour 2008 et 2009 manifestent, en même temps qu'une augmentation spectaculaire (plus d'un million et demi de dollars en deux ans), un rééquilibrage très sensible entre les sources internes et externes de financement.

Tableau 5. ANALYSE STRUCTURELLE DU BILAN (milliers de \$ US)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Fonds de roulement net (1)	458	582	20	731	- 310	179	1.290
Besoin de fonds de roulement (2)	1534	694	837	944	72	-706	-382
Position nette de trésorerie (3)	- 1.076	- 112	- 817	- 213	- 382	885	1.672

- (1) Excédent des capitaux permanents (fonds propres + dettes à moyen et long terme) sur les actifs fixes
(2) Excédent des actifs courants hors trésorerie sur les dettes à court terme non financières (notamment le crédit-fournisseurs)
(3) Différence algébrique entre la trésorerie et les dettes financières à court terme.

Sources: MCCH, 2003-2009.

Le « besoin de fonds de roulement » (BFR), excédent des actifs courants (hors trésorerie) sur les dettes opérationnelles (dettes à court terme non financières) doit, dans la mesure où il a un caractère structurel, être financé par des ressources permanentes (fonds propres ou dettes à moyen et long terme). C'est ce qui à la fois requiert et justifie l'existence d'un « fonds de roulement net » (FRN) positif et suffisamment ample. Si l'une au moins de ces deux conditions n'est pas remplie, la contrainte d'égalité de l'actif et du passif du bilan implique que, pour couvrir le financement du solde (BFR – FRN), on constate une « position nette de trésorerie » (PNT)¹²⁴ négative. Cette dernière situation signale que, pour maintenir sa capacité de faire face à l'échéance de toutes ses obligations à caractère monétaire, l'entreprise s'est vue dans la nécessité de financer au moins en partie un besoin récurrent par des emprunts à court terme, ce qui la rend fortement dépendante et la met le cas échéant à la merci de ses financeurs, banquiers en particulier. Dans le cas du MCCH (tableau 5), le caractère récurrent de ce phénomène de PNT négative donne à penser qu'étant donné le caractère non lucratif et l'utilité sociale de ses activités, certains financeurs acceptent de « geler » une partie de leurs concours financiers accordés à court terme, dont le renouvellement automatique n'est toutefois aucunement assuré. Pour l'année 2007, on observe même un FRN négatif. Comme on l'a vu plus haut, le *downsizing* que le MCCH s'est volontairement imposé à dater du début 2007 et qui l'a vu réduire substantiellement son endettement à moyen et long terme, l'amène même à présenter un FRN négatif, bien que le BFR soit (légèrement) positif. En 2008, l'endettement long restant a encore été réduit d'un tiers et l'endettement court, qui avait été (et – probablement – avait dû être) maintenu en 2007 à son niveau de 2006, a pu lui aussi être réduit de manière significative. Au 31.12.2008, le MCCH s'était donc doté d'une structure financière très solide, avec :

- un besoin de fonds de roulement fortement négatif¹²⁵ ;
- un coefficient d'indépendance financière élevé $[(3.400/6.128) \times 100] = 55\%$
- un coefficient de liquidité élevé $(1.655/770 = 2,15)$, dû pour l'essentiel à une diminution drastique de son besoin de fonds de roulement qui est devenu négatif [actifs courants hors trésorerie (stocks et créances commerciales) moins exigible court non

¹²⁴ La position nette de trésorerie est la différence, positive ou négative, entre les valeurs disponibles (avoirs à vue ou à très court terme) à l'actif et, au passif, le crédit purement financier à court terme (dettes bancaires le plus souvent), c'est-à-dire les moyens de trésorerie que l'entreprise a dû rechercher en dehors d'elle-même, faute de pouvoir les générer en totalité par sa propre activité.

¹²⁵ Cette situation peut n'être que temporaire : si le volume d'activité diminue, cela entraîne une diminution des stocks qui elle-même provoque par la suite une diminution de l'encours de crédit-fournisseurs.

financier (crédits commerciaux et assimilés) = $[(2.482 + 165 - 1.655) - (2.468 - 770)] = (- 706)$, ce qui lui permettrait, si besoin en était, de réduire encore son endettement sans avoir à y substituer des fonds propres, c'est-à-dire en affectant une part de la trésorerie excédentaire au remboursement d'une partie du financement d'exploitation. En 2009, malgré le fort accroissement du volume d'activité, la situation a encore été améliorée par rapport à l'année précédente, ce qui donne à penser que le MCCH a pu et su créer les conditions structurelles de la liquidité.

Comme le montre le tableau 6, la composition des ventes par secteur d'activité est demeurée d'une grande stabilité entre 2003 et 2006. L'importance relative du secteur de l'agro-exportation (cacao) est telle que le *downsizing* drastique de 2007 (réduction du mouvement d'affaires d'un peu plus de 40% !) de l'activité cacao ne diminue que d'un peu plus de 5% sa contribution au mouvement d'affaires global, diminué lui-même de quelque 38%. En 2008 et surtout en 2009, la prépondérance du secteur « cacao » s'est encore plus fortement accrue, *Maquita Solidaria* ne réalisant même plus 10% du chiffre d'affaires total. Il ne nous pas été possible d'observer et a fortiori d'évaluer l'impact de cette évolution sur les structures et les objectifs opérationnels de l'ONG.

Pour ce qui est du compte de résultat (tableau 7), la marge brute qui, en raison de la mise en œuvre du principe du juste prix, est volontairement réduite de manière très significative par rapport à ce que pratiquent dans le même secteur tertiaire les organisations à but lucratif, ne couvre qu'imparfaitement les charges de structure, ce qui engendre un résultat net quasi-nul en 2003 et 2004 et significativement négatif en 2005. Les résultats nets faiblement positifs de 2006 (marge nette de 0,2%), 2007 (marge nette de 1,3%) et 2008 (marge nette de 3,6%) ne sont obtenus que grâce à des résultats divers non négligeables (surtout en 2006) dont on ne nous a pas communiqué la nature. La situation ne s'est pas très significativement modifiée au cours des deux années suivantes. Le résultat courant de 2008 est encore légèrement négatif. Et si le résultat courant de 2009 est enfin significativement positif à plus d'un quart de million de dollar, le résultat net global résulte encore pour plus de 50% de résultats divers d'origine non précisée.

Le tableau 8 présente la liste des institutions du Nord qui ont participé au cours des dernières années au financement des activités du MCCH.

Tableau 6. COMPOSITION DES VENTES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ (milliers de \$ US)

	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%	2009	%
Agro-exportation (cacao)	13.847	89,7	14.338	85,3	14.780	84,6	14.621	84,5	8.596 (*)	80	8.555	83,6	17.541	91,4
Prod. alim. agro-industriels	780	4,6	585	3,5	593	3,4	569	3,3	761	7,-	-	-	-	-
<i>Maquita solidaire</i>														
Artisanat	144	0,8	175	1,1	197	1,1	236	1,4	226	2,1				
Agro-industriel Maquita	1.912	11,5	1.657	9,8	1.872	10,7	1.788	10,3	1.076	10,-	1.506	14,7	1.460	7,6
Produits andins														
Agence de tourisme	68	0,4	54	0,3	39	0,2	85	0,5	112	1,1	174	1,7	196	1,0
	16.751	100	16.809	100	17.481	100	17.299	100	10.771	100	10.235	100	19.197	100

(*) Dont 2.063 classés dans la sous-rubrique « Commercialisation communautaire » (voir cas n° 1, chapitre 4).

Sources: MCCH, 2003-2009.

Tableau 7. COMPTES DE RÉSULTATS DU MCCH (milliers de \$ US)

		2003	%	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%	2009	%
+	Chiffre d'affaires (CA)	16.703	100,-	16.844	100,-	17.506	100,-	17.311	100,-	10.778	100,-	10.190	100	19.217	100
-	P.revient direct du CA	15.290	91,5	15.631	92,8	16.452	94,-	16.119	93,1	9.533	88,4	8.526	83,7	16.736	87,1
=	Marge brute d'exploit.	1.413	8,5	1.213	7,2	1.054	6,-	1.192	6,9	1.245	11,5	1.664	16,3	2.481	12,9
-	Charges de structure	1.456	8,7	1.307	7,8	1.558	8,9	1.826	10,5	1.434	13,3	1.727	17,0	2.201	11,5
=	Résultat courant	- 43	0,2	- 94	0,6	- 504	-2,9	- 634	3,6	-189	1,7	-63	-0,6	280	1,5
+	Résultats divers	22	0,1	107	0,7	- 6	~	664	3,8	330	3,-	373	3,7	300	1,6
=	Résultat (exercice)	- 21	0,1	13	0,1	- 510	-2,9	30	0,2	141	1,3	310	3,0	580	3,0
+	Programmes sociaux			932		2.276		2.703		2.518		3.920		4.434	
-	Coûts programmes sociaux			933		2.272		2.702		2.518		3.867		4.490	
=	Résultat programmes sociaux			-1		3		1		0		53		-55	
	Résultat net (exercice)			12		-507		31		141		363		525	

Sources: MCCH, 2003-2009.

Tableau 8. Les contributions financières externes, 2003 à 2008, (milliers de \$ US)

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Totaux	Par pays
MISEREOR	Allemagne		43						43	154
Pan para el mundo	Allemagne	76	26	9					111	
HORIZONT HUELLAS	Autriche	6							6	14
HORIZONT LADRILLEROS	Autriche	8							8	
PL480	Etats-Unis	135	142	56					333	333
ACSUR Segovias	Espagne			107	189	173	1		471	13.998
ADSI	Espagne					149	211	171	531	
AGORA	Espagne					14	199	168	381	
AMARANTE	Espagne					77	127	104	309	
BADAJOS	Espagne	4							4	
Caritas Bilbao	Espagne			152	163				315	
Caritas Biskaia	Espagne						166	182	348	
CODESPA	Espagne						9	15	24	
Ecología y desarrollo	Espagne							15	15	
ECOSOL y otros	Espagne				1	133	418	991	1.543	
ENTREPUEBLOS	Espagne			9	25	110	306	268	717	
FONS COTOPAXI	Espagne	57	33						90	
FONS MALLORQUI	Espagne		30	72	48	53	21	35	259	
FONS MANABI	Espagne	62							62	
FUNDESO	Espagne			251	374	191	74		891	
HUAQUIPURA	Espagne					111	76	175	362	
INTERMON	Espagne	144	100	125	86				455	
Manos Unidas	Espagne			97	100	82	330	221	830	
PROCLADE	Espagne	52	216	488	790	789	809	968	4.113	
PROPERU	Espagne						41		41	
SETEM	Espagne		181		168	83	459	400	1.292	
Solidaridad Internacional	Espagne	59	106	20	33	23		34	274	
Solidaridad Int. Soria	Espagne	2	33						35	
Solidarios	Espagne				125	234	176	100	635	
FAL	France		3	13					16	16
HIVOS	Hollande	64	162	125	84	98	136	164	833	3.267
ICCO	Hollande	111	376	291	238	242	278	329	1.864	
IICD	Hollande		54	63	16				133	
World Servants	Hollande		50	60	58	78	106	86	438	
CEI	Italie						82		82	341
Conferencia Episcopal Italiana	Italie							44	44	
Cooperativa di Treviso CPS	Italie		-	20					20	
CTM ALTO MERCATO	Italie				24	11			35	
DIOCESIS DE TREVISO	Italie		21						21	
FAO	Italie		9	1					10	
FERRERO	Italie	16	19		44				79	
Il Canale	Italie						50		50	
FERRERO	Luxembourg						77		77	77
COSUDE	Suisse	145	67						212	212
Total		942	1.669	1.961	2.568	2.650	4.153	4.470	18.413	18.413

Sources: MCCH, 2003-2009.

Section 4. Conclusions

L'histoire du MCCH donne des preuves de sa capacité d'adaptation aux nouveaux contextes, ainsi qu'aux diverses options méthodologiques d'intervention en développement, dont certaines nécessitaient des changements profonds de conception et de pratiques. En effet, le MCCH illustre bien le cheminement d'une organisation visant d'abord des stratégies de « débordement » dans son travail de développement en Equateur, sur la base de l'histoire personnelle d'un prêtre italien lié à la théologie de la libération, vers des stratégies de « cadrage ». Ce passage est encore l'objet de critiques internes et externes, ainsi que la cause des contradictions qui traversent l'organisation et ses actions.

Il faut souligner tout d'abord les efforts du MCCH en matière de *conceptualisation et pratique des « prix justes »*. Dans sa trajectoire, le MCCH a essayé différentes formules pour parvenir à un commerce plus équitable. Il a tout d'abord constitué des coopératives d'achat au niveau urbain-marginal à Quito (capitale du pays) pour tirer des bénéfices des économies d'échelle et réduire les prix aux consommateurs finaux. Il a ensuite établi des relations d'achat-vente entre les villes et le secteur rural pour faire bénéficier d'un meilleur prix aussi bien les consommateurs des secteurs urbains-marginaux que les indigènes et paysans producteurs ruraux. Plus récemment, il s'est axé sur l'exportation de produits agricoles et d'artisanat pour obtenir de meilleurs prix pour les producteurs ruraux et les artisans. A cette fin, il s'est inscrit dans des réseaux internationaux de commerce équitable, mais aussi dans des réseaux conventionnels du commerce international pour des marchés spécifiques comme celui du cacao.

Dans la *phase de débordement*, telle que caractérisée par Callon et Latour (1997), le MCCH est arrivé à établir des rapports durables avec environ 400 organisations de base en Equateur. A l'époque, il a accompli un immense travail de mise en contact des différentes personnes et organisations, ainsi que de maintien de ces relations par des instruments aussi bien formels (assemblées générales) qu'informels (participation aux fêtes religieuses catholiques et traditionnelles, communautaires et familiales), de manière à intensifier les rapports et à ne jamais « se quitter » les uns les autres. Pour reprendre les catégories d'analyse de Boltanski, il établissait ainsi des rapports de type « domestique », fondés sur la confiance, l'amitié et un système d'inter-dépendances horizontales et verticales, dans lesquels la figure du père Graziano jouait un rôle clé en termes de cohésion sociale. La volonté du MCCH et du père Graziano était de contribuer à faire sortir les gens de leur condition d'exploités, ainsi que de proposer un système économique alternatif, disons une sorte d'hybride entre « échange » et « don », qui peut être également caractérisé comme un compromis entre les principes de la « cité civique » et de la « cité domestique ». Néanmoins, les échecs au niveau financier provenant du manque d'adaptation des prix du MCCH aux prix du marché, l'ont conduit à introduire peu à peu des préoccupations concernant les marchés de référence dans lesquels ses produits évoluaient, notamment en termes de niveau et de stabilité de la qualité des produits.

Pour passer au *registre de l'« échange »*, c'est-à-dire à l'application de stratégies de *cadrage* des activités, le MCCH a opéré les deux déformations signalées par Callon et Latour (1997) :

- Première opération : traiter les proches comme des parfaits étrangers avec lesquels on sera quitte.

Les sinistres sur le portefeuille de créances sur ses partenaires sociaux, conséquence de l'accumulation de crédits, ont conduit le MCCH à décider de clôturer les crédits et d'établir des rapports de plus en plus formels avec ces « partenaires ». Ceux-ci devenaient des acheteurs ou/et des fournisseurs sous-traitants, c'est-à-dire non seulement des « clients » ou des « fournisseurs », mais aussi en un certain sens des « employés ». En effet, au début, un groupe des gens provenant des organisations de base travaillait de manière informelle, en tant que volontaires sans contrats de travail, avec ou sans rémunération, dans un climat de confiance familiale. Lorsque le MCCH a décidé de formaliser les relations par des contrats de travail qui établissaient les conditions et responsabilités pour les deux parties, certaines personnes se sont ou ont été éloignées des activités de commercialisation. Par la suite, le MCCH a éprouvé de moins en moins de difficultés lorsqu'il s'est agi de licencier du personnel en raison de changements de stratégies, ou parce que leur profil n'était plus adéquat, ou encore en raison de fautes personnelles.

- Deuxième opération : traiter des étrangers lointains comme des intimes avec lesquels on ne sera jamais quitte.

Cette transformation se produit quand le MCCH, à la suite de l'accumulation des pertes, décide d'accorder plus d'attention aux prix du marché et aux demandes des acheteurs, et encore plus lorsqu'il démarre des activités d'exportation de cacao et d'artisanat à travers le réseau du commerce équitable. Dans les années 90, ces clients du « commerce équitable » étaient, eux aussi, flexibles concernant le rapport qualité-prix des produits. Ils étaient prêts à payer un peu plus pour « aider » les petits producteurs, dans une option nettement « civique » ou même influencée par des sentiments de « charité chrétienne » (plusieurs produits étaient vendus à l'époque dans diverses églises). Toutefois, les « consommateurs » du commerce équitable sont devenus de plus en plus attentifs à la qualité des produits, au point de l'être pour beaucoup presque autant que les clients du commerce conventionnel, prêts à payer un peu plus cher un produit portant le label de l'équitable, pourvu qu'il présente les mêmes caractéristiques qualitatives que ses substituts non équitables. Cette tendance s'est trouvée renforcée par le souci de protection des consommateurs de la part des organismes nationaux et internationaux de commerce. Le MCCH n'a pas pu échapper à ces nouvelles pressions de la part du marché parce qu'il a parié sur le marché externe, qu'il soit « équitable » ou conventionnel. C'est dans ce processus que le MCCH est de plus en plus concerné par les préoccupations des consommateurs finaux, qui sont souvent des étrangers lointains.

L'histoire du MCCH nous montre clairement le travail croissant de *formatage* opéré par le marché pour l'amener à sa configuration actuelle, même si ce travail ne manque pas de susciter des tensions, contradictions et résistances internes. Nous pouvons observer ce processus de formatage à propos d'au moins trois éléments: les actions de formation, l'engagement des travailleurs ou employés, et la planification.

- Au départ du MCCH (1985 à 1989), la formation était complètement imbriquée dans les activités de commercialisation et de réflexion dans le cadre de communautés ecclésiales de base (CEB). Des processus plus formels se sont introduits dès 1990 pour arriver aux processus actuels avec une école dite de « socio-économie solidaire ».

Aujourd'hui, la performance de ce type d'activité est mesurée par un suivi quantitatif et par le relevé de ses impacts en termes d'actions entreprises par les organisations de base, telles que l'obtention d'un statut juridique ou de financement.

- Lorsque le travail du MCCH se confondait avec celui des CEBs, l'engagement des personnes pour travailler dans les activités de commercialisation était dans une grande majorité de caractère volontaire. Ces personnes ont finalement été engagées dans un contrat de travail lorsque les activités sont devenues plus régulières et dans la mesure où le MCCH trouvait du financement à cet effet. Donc, au cours de la première phase, les « travailleurs » du MCCH étaient en même temps les partenaires des organisations de base, ceux qui achetaient les produits, ceux qui allaient à la messe. Les rapports étaient fondamentalement basés sur la confiance et la protection. A partir du milieu des années 90, le MCCH a décidé d'engager des techniciens présentant des profils précis pour accomplir des activités spécifiques et spécialisées. Aujourd'hui, les travailleurs et employés ont un statut professionnel et ils sont évalués par des outils « objectifs », tels que: évaluation sur la réalisation des objectifs annuels, sur les résultats financiers (si c'est pertinent pour la position), ou encore en termes d'impact des activités d'intervention sociale. Ces évaluations et examens donnent lieu à des décisions de renouvellement ou de cessation des contrats temporaires, ou de licenciement de personnes engagées à durée indéterminée.

- La planification était, au départ, élaborée au sein des réunions des CEB et donc dans un processus essentiellement ascendant (*bottom up*). A partir de 1988, un processus formel de planification, de type descendant (*top down*) a été mis en place pour en arriver progressivement à l'actuel système de planification stratégique, opérationnelle et financière. Ce système rend compte des résultats par centre des coûts et par source de financement; il enregistre les activités spécifiques accomplies par chaque travailleur et employé; il procède au suivi et au *reporting* des données exigés par les différentes certifications et accréditations nationales et internationales de qualité des produits et des processus de travail. L'activité des producteurs qui ne sont pas liés au MCCH par un contrat de travail ou d'emploi est également intégrée dans la planification et le *reporting*.

L'ensemble des outils de contrôle et de reddition des comptes du formatage à l'échange contribuent à encadrer le travail quotidien des employés, mais aussi des partenaires. C'est un processus qui, pour reprendre la notion de discipline telle que conçue par Foucault (1975 : 138) vise la production d'individus utiles et obéissants, parce qu'autrement ils suscitent des problèmes en aval et, donc, doivent être éloignés de l'organisation.

En ce qui concerne le rapport du MCCH au marché, on a vu qu'il est présent aussi bien sur le marché conventionnel (essentiellement celui du cacao), que sur le marché du commerce équitable (artisanat, aliments et tourisme). Sur le marché conventionnel, il s'agit de s'ajuster aux conditions du marché concernant la qualité et les prix, ce qui entraîne qu'en amont le MCCH doit assurer le respect des principes de la « cité industrielle » et de la « cité marchande ». Sur le « marché équitable », le MCCH est de plus en plus poussé à suivre le même type de stratégie, car le mouvement de commerce équitable est soumis depuis une dizaine d'années à la concurrence du commerce conventionnel et, dans ce cadre, fait des efforts de standardisation de la qualité de ses

produits; c'est-à-dire adopte des stratégies de suiveur¹²⁶ par rapport au commerce conventionnel. Si la dimension « civique » du MCCH est encore présente, c'est surtout au niveau du discours.

De ce qui vient d'être souligné, nous pouvons conclure qu'à la suite du développement des phases de cadrage des activités, surtout dans leur version forte, les actions du MCCH sont actuellement le résultat d'un compromis entre les principes de la « cité marchande » et de la « cité industrielle » et, dans une mesure moindre et de plus en plus restreinte, de la « cité civique ». Ce type de compromis interne est, à l'évidence, le résultat d'une stratégie d'adaptation externe.

Les producteurs impliqués dans trois des quatre organisations de premier niveau que nous nous allons étudier par la suite étant en relation permanente avec le MCCH en tant qu'organisation de deuxième niveau (intermédiaire commercial), l'examen de ces trois cas nous permettra en même temps d'approfondir la compréhension des enjeux des interventions de ce dernier.

¹²⁶ Le suiveur est le concurrent qui, du fait de ne disposer que d'une part restreinte du marché, est conduit à adopter un comportement adaptatif. (Cfr. Lambin, 1994: 333).

CHAPITRE 4. L'EXPORTATION DE CACAO D'ARÔME FIN

Au mois de janvier 2005, nous prenons contact avec la Fondation MCCH. Le père Graziano, président du MCCH, nous accueille. Il nous raconte l'histoire de la fondation, ses réussites et ses problèmes. En outre, il nous dit que le cacao est un produit qui est indéniablement une réussite, à la fois parce qu'il est rentable, que la fondation se trouve parmi les principaux exportateurs du pays et que les bénéficiaires de cette activité peuvent se porter sur des producteurs nombreux en vue d'améliorer leurs conditions de vie – ce qui est l'objectif du MCCH – par l'augmentation, toutes autres choses restant égales, des prix qui leur sont consentis. Dans cette perspective, le prêtre nous dit aussi qu'il aimerait trouver d'autres produits dotés de caractéristiques similaires pour multiplier les moteurs de développement.

Dans le cadre de l'évolution récente du MCCH, l'exportation du cacao dit d'arôme fin constitue sa principale activité. En effet, entre 2003 et 2009, le MCCH a géré un chiffre de ventes moyen de 15,5 millions de dollars, dont l'exportation de cacao représente en moyenne 85,5%.

Le MCCH était en 2003 le premier exportateur équatorien de cacao (ANECACAO, 2008). Néanmoins, à partir de 2006, le MCCH va, comme on l'a vu au chapitre précédent, modifier complètement la stratégie de sa branche cacao et se retrouver à la troisième place en 2006, puis à la dixième place en 2007 et à la quatorzième en 2008 (ANECACAO, 2008, 2009). Il nous faut donc approfondir l'analyse pour mieux comprendre les enjeux de la branche cacao pour le MCCH.

Avant d'entamer cette analyse, nous voudrions donner un aperçu succinct de la démarche de recherche suivie sur le terrain. En octobre 2005, nous avons fait deux interviews du responsable de la branche cacao du MCCH, ce qui nous a fourni un premier aperçu de cette activité, ainsi que de la structure qui la soutient à l'intérieur du MCCH. Étant donné que le cacao a été le principal produit d'exportation du pays dès son indépendance, en 1822, et jusque dans les années 1950, il y a sur ce sujet une vaste littérature que nous avons explorée dans le but de préciser le contexte historique, économique et politique dans lequel le MCCH s'est proposé d'intervenir dans la production et la commercialisation de ce produit. Pour l'analyse de ce cas, nous avons eu recours notamment aux bases de données de l'association équatorienne du cacao (ANECACAO), de l'organisation internationale du cacao (*International Cocoa Organization*, ICCO), ainsi qu'aux différents documents financiers et analytiques du MCCH qui, tout au long de son histoire, font référence à ce produit. Pour avoir un aperçu des interactions entre le MCCH et les producteurs, nous avons procédé, en octobre et novembre 2008, à des interviews et à de l'observation au sein de l'association « *Sueños del Ecuador* », située dans la province d'Esmeraldas, sur la côte de l'Équateur.

Auparavant, nous avons participé, en septembre 2007, à la conférence annuelle sur le cacao, organisée par le MCCCH avec et pour ses producteurs.

En 2009, le MCCCH détenait 21 centres de stockage du cacao dans les provinces côtières de l'Équateur (El Oro, Esmeraldas, Guayas, Los Ríos, Manabí). Le bureau chargé des exportations de cacao se trouve à Guayaquil, la ville la plus grande du pays, qui en est aussi le port le plus important.

Section 1. Contexte, problématiques et traductions

1.1 Le contexte historique

Le cacao ou « pépin d'or » est un produit historiquement bien représentatif de l'Amérique latine. La domestication, la culture et la consommation du cacao trouvent leurs racines chez les tolèques, les aztèques et les mayas au Mexique et en Amérique Centrale, où on l'appelait « xocoatl ». Son utilisation par les européens a débuté au milieu du XVI^e siècle, après que des religieuses espagnoles aient ajouté au cacao du sucre et de la vanille. A l'époque, l'exclusivité de la culture et de l'exportation du cacao a été concédée par brevet du roi d'Espagne au Mexique, à l'Amérique Centrale, au Venezuela et à Trinidad y Tobago. (Soria, 2007).

D'après des documents historiques, la présence du cacao en Équateur remonte au début du XVII^e siècle, au bord du fleuve Daule. Par après, cette culture s'est répandue en amont, vers la rivière Babahoyo. C'est pourquoi une des variétés équatoriennes est désignée par la dénomination un peu familière de « cacao *arriba* » (« venant d'amont ») et se caractérise par un arôme floral distinctif. Cette variété correspond botaniquement aux types amazoniens, et elle est produite principalement en Équateur (Soria, 2007).

Le cacao a donc été lié à l'histoire sociale et économique du pays depuis l'époque coloniale. Des exportations ont été enregistrées depuis le XVII^e Siècle. A l'époque de l'Indépendance (1822) et des premières années de la république, l'économie du pays s'est appuyée principalement sur l'exportation du cacao. A la fin du XIX^e siècle, l'Équateur est devenu le premier exportateur mondial de cacao, principalement à destination de l'Angleterre (Acosta, 1997). Au début du XX^e siècle, le cacao a été le moteur économique de l'intégration plus marquée du pays au marché mondial. Dans ce cadre, le pays s'est positionné comme exportateur de produits primaires, ce qui a induit une transformation des processus de production et de circulation, de la structure des classes sociales, des formes d'articulation étatique, régionale et nationale, de même que des rapports entre les différentes régions du pays (Acosta, 1997: 48). La production cacaoyère s'est développée sur des grandes étendues de terre, appelées « grand cacao » (*gran cacao*), dont la propriété était concentrée et la mise en œuvre basée sur le travail des paysans qui devaient semer les arbres et en prendre soin jusqu'au moment de leur exploitation par le propriétaire. De cette façon, la bourgeoisie équatorienne s'est consolidée en tant qu' « oligarchie agro-financière et commerciale », exportatrice de cacao, importatrice des biens étrangers et liée aux institutions financières et philanthropiques de Guayaquil (région côtière du pays) (Acosta, 1997: 27-28).

La situation du pays s'est dégradée après la première guerre mondiale lorsque la demande et les prix du cacao sont tombés. Le prix est passé de USD 590/tonne en 1919 à USD 265 en 1920, et à USD 127 en 1921. A cette même époque, des maladies, le « balai de sorcière » (*Crinipellis perniciososa* Stahel) ou la « moniliose » (*Monilia roleri*) se sont attaquées aux plantations de cacao, en même temps que des pays africains se sont emparés du marché de ce produit dans le cadre de leur colonisation. Entre 1916 et 1926, les exportations de cacao équatorien sont passées de 48,955 à 20,276 tonnes. En 1914, le cacao représentait 77% des exportations ; il est tombé à 71% en 1920, puis à 29% en 1930. (Acosta, 1997: 62-63).

Après la crise cacaoyère, qui s'est prolongée jusqu'à la fin des années 40, l'Equateur a trouvé un autre produit d'exportation qui allait se substituer au cacao : la banane. En effet, la part du cacao dans les exportations du pays est tombée à 24,3% en moyenne dans la décennie 50, à 15,64% dans les années 60, à 6.12% dans la décennie 70 et à 2,81% dans les années 80 (*Banco Central del Ecuador*, BCE, 2009). La perte d'importance du cacao pour l'économie équatorienne s'est approfondie à partir de 1972, quand l'exploitation pétrolière a pris la relève.

Le tableau 9 permet de se faire une idée de l'évolution de la production mondiale de fèves de cacao au cours de la décennie 1998-2007. En 2007, la production mondiale a été de 3.398 milliers de tonnes, soit une baisse d'environ 9% par rapport au niveau de 3.724 milliers de tonnes en 2006 (tableau 9). La Côte d'Ivoire est premier producteur mondial, avec une part de marché de 38%. Elle est suivie de loin par le Ghana (18%) et l'Indonésie (14%). L'Equateur n'a pris que 3,4% du marché en 2007, ce qui représente néanmoins un progrès constant au cours de la dernière décennie.

Tableau 9. Production mondiale de cacao en fèves, 1998-2007 (en milliers de tonnes)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Afrique	1841	1920	2161	1947	1951	2232	2550	2374	2642	2391	70,4
Cameroun	115	124	115	133	131	160	166	185	166	166	4,9
Côte d'Ivoire	1113	1163	1409	1212	1265	1352	1407	1286	1408	1292	38,0
Ghana	409	398	437	395	341	497	737	599	740	614	18,1
Nigéria	165	198	165	177	185	173	180	200	200	190	5,6
Autres	39	37	35	30	29	50	60	104	128	129	3,8
Amérique	403	368	390	418	371	428	461	445	446	411	12,1
Brésil	170	138	124	163	124	163	163	171	162	126	3,7
Colombie	38	38	37	37	38						
République dominicaine	70	26	37	45	45	47	47	31	42	47	1,4
Equateur	30	75	95	89	81	86	117	116	114	114	3,4
Mexique	35	35	36	34	35						
Pérou	22	21	24	17	14						
Venezuela	17	17	17	14	15						
Autres	21	18	20	19	19	132	134	127	128	124	3,6
Asie et Océanie	446	520	521	488	539	510	525	559	636	596	17,5
Indonésie	331	390	410	392	455	410	430	460	530	490	14,4
Malaisie	65	75	45	35	25	36	34	29	30	31	0,9
Papouasie-Nouvelle-Guinée	29	35	47	39	38	43	39	48	51	50	1,5
Autres	21	20	19	22	21	21	22	22	25	25	0,7
Total mondial	2690	2808	3072	2853	2861	3170	3536	3378	3724	3398	100
% Equateur	1,1	2,7	3,1	3,1	2,8	2,7	3,3	3,4	3,1	3,4	

Source : ICCO, rapports annuels 1998-2007.

La consommation mondiale de cacao, mesurée sur la base des broyages de fèves de cacao, a augmenté de 2,5% pour atteindre 3.608 milliers de tonnes en 2007. La transformation continue à s'effectuer essentiellement dans les pays consommateurs. Les Pays-Bas et les Etats-Unis sont les principaux pays transformateurs, avec un total de plus de 400 000 tonnes annuelles chacun. En 2007, un lourd déficit de 242.000 tonnes s'est produit entre offre et demande, et les stocks mondiaux de fèves de cacao ont chuté à 1,6 million de tonnes, ce qui équivaut à 44% des broyages annuels. Comme on le verra plus loin, ce déséquilibre entre quantité offertes et demandées n'a pas manqué d'exercer une pression haussière sur les prix.

En ce qui concerne l'Equateur, les exportations de fèves de cacao ont repris une importance relative à partir de 1999 avec une augmentation très appréciable qui a vu se multiplier par dix le niveau de l'année précédente. En 2006, elles ont atteint un record annuel absolu de 95.353 tonnes. En 2007, elles ont diminué à 89.628 tonnes (Tableau 10), mais en raison de la hausse continue des prix internationaux, les exportateurs n'ont pas enregistré de pertes. Les exportations de 2008 se sont situées à 109.157 tonnes. Le tableau permet de caractériser sur la période 1998-2008 l'évolution des firmes qui ont été les 25 premiers producteurs de l'année 2008.

Tableau 10. Equateur : Exportations de fèves de cacao, période 1998 – 2009 (en tonnes métriques)

EXPORTATEUR	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%	2009	%
	TM		TM		TM		TM		TM		TM		TM		TM		TM		TM		TM		TM	
Acmansa C.A.	240	3,8	2.207	3,5	3.009	5,9	2.183	4,0	1.245	2,2	1.753	2,4	2.166	2,7	3.624	4,2	6.472	6,8	5.463	6,1	8.474	7,8	11.286	8,7
Transmar Ecuador																					10.106	9,3	10.536	8,1
Inmobiliaria Guangala			1.216	1,9	2.314	4,5	2.331	4,2	3.574	6,2	6.744	9,2	6.289	8,0	7.905	9,2	7.246	7,6	7.029	7,8	7.632	7,0	9.280	7,1
Casa Luker del Ecuador							575	1,0	4.801	8,4	4.817	6,6	5.376	6,8	4.070	4,7	7.254	7,6	4.953	5,5	6.030	5,5	8.800	6,8
Adelpro S.A.																	1.426	1,5	4.437	5,0	6.198	5,7	7.254	5,6
Cofina S.A.	619	9,9	4.001	6,4	3.451	6,8	4.765	8,7	4.408	7,7	6.503	8,9	10.751	13,6	10.269	12,0	6.379	6,7	5.631	6,3	4.827	4,4	6.752	5,2
Ecuatoriana C. Ltda.									110	0,2	250	0,3	1.326	1,7	1.376	1,6	2.627	2,8	1.476	1,6	2.901	2,7	6.158	4,7
Fund. Maquita Cushunchic	590	9,4	4.621	7,4	4.120	8,1	4.174	7,6	4.911	8,6	7.612	10,4	9.010	11,4	9.750	11,4	7.867	8,3	3.460	3,9	2.952	2,7	6.095	4,7
Quevexport									765	1,3	4.457	6,1	3.699	4,7	4.152	4,8	4.246	4,5	3.665	4,1	3.987	3,7	5.893	4,5
Agro Manobanda Hnos. S. A.									268	0,5	2.436	3,3	2.737	3,5	5.053	5,9	4.259	4,5	3.202	3,6	3.150	2,9	5.293	4,1
Exporcafé Cia. Ltda.	40	0,6	1.691	2,7	972	1,9	911	1,7	285	0,5	1.172	1,6	3.163	4,0	4.122	4,8	1.426	1,5	3.533	3,9	3.052	2,8	5.202	4,0
Majid S.A.																					951	0,9	4.302	3,3
Osella S. A.	72	1,1	1.210	1,9	2.013	3,9	2.125	3,9	3.246	5,7	3.833	5,3	4.160	5,3	4.123	4,8	3.913	4,1	3.244	3,6	3.048	2,8	4.297	3,3
Eximore Cia. Ltda.	925	14,7	7.023	11,2	5.415	10,6	4.761	8,6	5.024	8,8	4.905	6,7	4.911	6,2	2.617	3,1	5.309	5,6	6.468	7,2	6.516	6,0	3.997	3,1
Exp. E Imp. "A&J" S.A.																			100	0,1	1.881	1,7	3.392	2,6
Askley Delgado	697	11,1	3.518	5,6	2.159	4,2	1.291	2,3	2.240	3,9	2.607	3,6	909	1,1	1.373	1,6	3.712	3,9	1.690	1,9	1.695	1,6	3.353	2,6
Santa Fe Java	40	0,6	20	0,0	24	0,0			45	0,1	1.226	1,7	3.192	4,0	2.499	2,9	2.702	2,8	2.843	3,2	2.220	2,0	2.889	2,2
Ecuacoffee S.A.																			776	0,9	4.571	4,2	2.501	1,9
Exikam																							2.318	1,8
Total general	6.282	100	62.511	100	51.096	100	55.043	100	57.373	100	72.979	100	79.058	100	85.728	100	95.353	100	89.628	100	109.157	100	130.322	100

Sources : ANECACAO, 2008, 2009, 2010

Comme on l'a vu, la part de l'Equateur dans le marché mondial du cacao (tous types confondus) n'était en 2007 que de 3.4% (ICCO, 2007 : 19). Néanmoins, l'Equateur se trouve parmi les premiers exportateurs mondiaux de cacao de type *arôme fin*, avec une part de marché de plus de 50% (ICCO, 2007). Toutefois, un nombre croissant de producteurs équatoriens se sont tournés vers une espèce de cacao (le 'CCN51' : 20,5% des exportations totales en 2008) dont les caractéristiques sont tout à fait différentes des cacaos de qualité supérieure ('*arriba*'/ '*nacional*'/ '*fino aroma*'), mais dont le rendement productif est, en ordre de grandeur, trois fois plus important. Son prix à la tonne est donc sensiblement plus bas. Nombre d'intermédiaires procèdent à des mélanges des deux types, qu'un bon spécialiste est à même de détecter assez aisément. Le risque sur l'homogénéité de la qualité qui résulte de cette pratique est donc de nature à engendrer une pression à la baisse sur les prix des cacaos de qualité supérieure, à causer un préjudice aux producteurs et intermédiaires honnêtes et, en définitive, à affaiblir la visibilité et la crédibilité de la dénomination d'origine « cacao d'Équateur ». L'anticipation des dirigeants du MCCH est que la loi sur le cacao, en cours d'élaboration, prohibera la culture de cette variété dans le pays ou, à tout le moins, interdira qu'on utilise pour elle la dénomination d'origine.

Alors que le chiffre d'affaires de 2008, le plus bas des onze dernières années, ne représentait plus que 30% du chiffre-record de 2005, l'année 2009 a enregistré une croissance de plus de 100% du produit des ventes de cacao. La stratégie adoptée à partir de 2007 représente donc ce que les gens de finance appellent dans leur jargon un « coup d'accordéon » réussi. En effet, il est notoire qu'une croissance importante du volume d'affaires s'accompagne le plus souvent d'une triple détérioration : celle de la rentabilité, celle de l'indépendance financière – en raison d'un endettement accru – et celle la liquidité. C'est tout le contraire en ce qui concerne le MCCH qui, comme on l'a vu, a enregistré en 2009 de nouvelles avancées significatives sur ces trois paramètres financiers essentiels. Reste à voir si le futur confirmera ce jugement favorable.

À défaut de confirmation formelle sur ce point, vu l'impossibilité d'obtenir désormais de l'information interne, on peut donc faire l'hypothèse que la décision stratégique essentielle du MCCH a été en l'occurrence l'abandon du rôle d'opérateur sur le marché à terme du cacao. De l'information publiquement disponible, on peut déduire que l'adoption par ce même MCCH d'une stratégie de recentrement sur ses affiliés, que nous avons cru pouvoir considérer comme la motivation du *downsizing* observé les années précédentes, ne se confirme pas, ou ne le fait du moins que très partiellement. En effet, en ce qui concerne le cacao,¹²⁷ les ventes en provenance de ses affiliés, c'est-à-dire des expériences communautaires et des coopératives soutenues par lui n'excèdent en tout état de cause pas 15% de ses ventes totales de cacao. Les 85 à 90% restants proviennent, dans des proportions qui ne nous sont pas connues, de transactions avec des producteurs indépendants et d'une activité classique de *broker*. Quant aux acheteurs, il s'agirait, dans des proportions variables selon les saisons, de transformateurs et de *brokers*.

Nous allons maintenant nous concentrer sur l'historique de la relation du MCCH avec les producteurs de cacao, en relevant les événements marquants qui caractérisent les différentes phases du développement des produits, des marchés et des organisations de

¹²⁷ Qui, en 2009, a procuré 91,4% des recettes de vente de l'ONG (voir, au chapitre précédent, le tableau 6).

producteurs. Comme référence plus précise de ces expériences, nous allons examiner plus en détail le cas de l'association « *Sueños del Ecuador* », dont les producteurs travaillent avec le MCCH depuis les années 90.

1.2 Phase 1. Le débordement ou la naissance et le développement d'un tissu associatif

C'est en 1990 que le MCCH décida de mettre sur pied des interventions en faveur des producteurs de cacao. En effet, le président du MCCH, le père Graziano Mason, avait gardé des contacts avec des organisations de la province côtière d'Esmeraldas où il avait travaillé avant de fonder le MCCH à Quito. Deux organisations liées au groupement des paysans d'Esmeraldas (OCAME) et localisées à Rocafuerte et Muisne, ont demandé au père Graziano de pouvoir se joindre à l'expérience de commercialisation du MCCH, déjà en activité depuis cinq ans à ce moment-là. Le MCCH a répondu favorablement à cette demande et a organisé la commercialisation avec un groupe de producteurs. La stratégie adoptée était d'organiser des centres de stockage du cacao pour grouper les fèves et les vendre en grandes quantités aux exportateurs localisés à Guayaquil. Le MCCH pouvait assurer un meilleur prix aux producteurs qui avaient effectué le processus complet de fermentation et de séchage des fèves de cacao qui, en conséquence, étaient de meilleure qualité. Il a également entrepris à la fin de 1990 la production de cacao en poudre et de beurre de cacao en installant des moulins dans une communauté des producteurs (à Zapallo). Ces produits étaient vendus en petits sacs dans les magasins du MCCH.

« Nous avons vu qu'il était urgent de nous organiser car nos produits n'avaient presque pas de valeur... Le MCCH a vu le jour comme un esprit de commercialisation entre frères ; toutefois, il n'a pas commencé par le cacao mais par les magasins communautaires. Après avoir constaté que les gens s'unissaient dans les magasins, il a proposé d'acheter du cacao, qui, aujourd'hui, est la pépite d'or... » (P1, novembre, 2008 [T 4.1]).

Les premières ventes de cacao se sont produites en 1991 et, dès la fin de cette année, le MCCH soulignait que les principales réussites étaient : « le paiement aux producteurs au poids et au prix juste, c'est-à-dire, en moyenne, 10% de plus que le prix du marché local ; l'ouverture de postes de travail permanents en zone rurale ; l'augmentation du niveau de vie des personnes qui travaillent dans les moulins de façon directe ou indirecte ; la possibilité pour les habitants des quartiers populaires d'obtenir un produit de bonne qualité à prix réduit ; la création d'un réseau de solidarité et d'un espace d'échange entre organisations ayant des moulins pour partager leurs expériences et se renforcer mutuellement dans leur travail » (MCCH, 1991 : 167 [T 4.2]).

En 1992, le MCCH, avec un financement de COOPIBO, a organisé une unité de « coordination du produit paysan de la Côte ». De la sorte, il a étendu le processus de stockage du cacao et de formation des producteurs pour améliorer la qualité du produit. En 1992, le MCCH a réalisé la première exportation vers Max Havelaar (organisme de commerce équitable) en Hollande. Cette expérience a permis d'obtenir des prix de l'ordre de 40 à 50% plus élevés que les prix internationaux, de « récompenser » par une prime les producteurs atteignant un standard de qualité de leurs produits et de prendre contact avec d'autres organisations de commerce équitable (MCCH, 2000 : 90). En

Équateur, la réaction des autres exportateurs (entreprises de l'économie de marché) a été d'augmenter des prix aux producteurs pour essayer d'éliminer le MCCH du marché. Cette amélioration des prix a été perçue par le MCCH comme le signe de la réussite de sa présence sur le marché du cacao.

Au départ, le MCCH a pu compter sur un coopérant belge pour former une équipe qui devait rendre visite aux organisations de paysans afin de les intégrer à l'initiative. Les organisations des producteurs étaient considérées comme des partenaires dans la commercialisation, ce qui les obligeait à vendre exclusivement au MCCH et, en contrepartie, elles recevaient un bonus spécial en fonction du nombre de quintaux de cacao fournis. Dans chaque organisation, il y avait des personnes chargées du stockage du produit, qui devaient prendre contact avec les producteurs et gérer la fermentation du cacao, pour le transmettre ensuite au personnel du MCCH qui allait le transporter à Guayaquil.

« ... Nous sommes arrivés au nombre de plus de 60 partenaires ; nous signions des contrats pour une année. Ils nous faisaient une évaluation. Pour cela, il fallait passer une interview pour établir la quantité de plants que la personne détenait et, en fonction de cette quantité, les quintaux qu'elle allait produire, combien il allait vendre au MCCH, et combien il laissait pour d'autres commerçants. Mais, après une année, tout a été arrêté» (P1, novembre, 2008 [T 4.3]).

Les paiements aux producteurs ainsi que la répartition des bonus étaient opérés par les responsables du stockage, démarche qui s'est révélée être un échec en raison du manque de contrôle ; certains responsables accaparaient les bonus, qui n'arrivaient jamais aux producteurs :

« ... (Les gens du MCCH) ont nommé des responsables pour procéder aux achats aux communautés. Parmi ces « responsables », il y en avait quelques uns qui n'étaient pas responsables ; ils dilapidaient l'argent.... » (P1, novembre, 2008 [T 4.4]).

En 1994, le MCCH a établi des contrats avec les organisations de producteurs qu'elle avait mises sur pied. Celles-ci achetaient le cacao à leurs membres pour le transmettre au personnel du MCCH en vue du stockage et du traitement post-récolte. À cette fin, le MCCH avait loué les infrastructures nécessaires. Dès 1995, en vue d'accroître le volume de ses approvisionnements, mais aussi de mettre fin au « coulage », le MCCH a décidé d'acheter le cacao directement aux producteurs, qu'ils soient ou non membres des organisations qu'il avait créées.

Par ailleurs, la demande des organisations du commerce équitable n'était pas suffisamment importante ; le MCCH a donc établi des relations avec des acheteurs européens du marché conventionnel. Pour pouvoir faire face au niveau de cette demande, le MCCH a multiplié les relations avec des organisations de producteurs dans d'autres provinces de la côte. Dès 1993, le MCCH démarrait des activités avec des producteurs à Manabí, ainsi qu'à El Oro (avec la *Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral*, UROCAL) ; en 1996, les achats se sont étendus à la province de Los Ríos. Le cacao était destiné exclusivement à l'exportation.

D'après le MCCH, les pertes qu'il a réalisées sur les ventes de cacao entre 1993 et 1995 étaient dues aux coûts élevés et aux quantités trop faibles du produit, ainsi qu'au fait qu'une partie des ventes s'est réalisée à l'intérieur du pays (MCCH, 2000 : 90).

1.3 Phase 2. Des actions de cadrage faible : la rationalisation interne

En 1996, le MCCH réalise en Europe et en Italie des actions de promotion de deux types de cacao de qualité supérieure : ASE (Arriba Superior Epoca) et ASS (Arriba Superior Summer). En même temps, les organisations de Manabí, après un processus de formation technique assuré par le MCCH, démarrent la gestion complète du processus de post-récolte : stockage, classement et traitement de qualité, séchage, et transport au cellier à Guayaquil. A la fin de cette même année, le MCCH s'affilie à l'association équatorienne de producteurs de cacao (ANECACAO). Les exportations de cacao du MCCH s'adressaient majoritairement au marché conventionnel (93%), tandis que 7% visaient le marché équitable (MCCH, 2000 : 91). En 1996, le MCCH a obtenu des résultats financiers positifs.

En 1997, un phénomène naturel, le *Fenómeno del Niño* (courant marin qui se produit systématiquement dans l'Océan Pacifique et qui provoque des fortes pluies et des inondations) a provoqué des dégâts aux cultures de cacao. Le MCCH a dû acheter les fèves de cacao plus cher que prévu pour répondre aux engagements avec ses clients externes, ce qui a occasionné une perte de 8,4% sur le chiffre d'affaires du cacao (MCCH, 2000 : 91). À la fin de cette année, le MCCH décida d'entamer des démarches de planification stratégique et opérationnelle qui puissent assurer le suivi de chaque activité.

1.4 Phase 3. Des actions de cadrage fort : pari sur le marché et diversification des producteurs en contexte de dollarisation

En 1998, le MCCH obtient une certification internationale pour le cacao, et investit des ressources pour relancer cette branche dans un nouveau dispositif organisationnel : l'entreprise sociale d'agro-exportation Maquita. Cette décision va porter ses fruits dès 1999 lorsque le MCCH décide de se consacrer principalement au travail avec les producteurs cacaoyers, ce qui va se représenter plus de 70% de son chiffre d'affaires global. Les quantités vendues ont été multipliées par 5,75 entre 1998 et 1999 (Tableau 11). Ce niveau de croissance a été accompagné par la décision de diversifier les rapports avec les producteurs. En effet, les producteurs provenant des formes associatives de production et commercialisation n'arrivaient plus à fournir les quantités de cacao demandées, ce qui amena le MCCH à ouvrir ses achats non seulement aux producteurs indépendants, petits et moyens, mais aussi aux intermédiaires, tout en donnant un traitement préférentiel à ses organisations partenaires qui étaient payées au comptant et obtenaient des boni en fonction de la qualité. En 1999, le MCCH travaillait avec 1.014 producteurs : 87 à Manabí (regroupés en 4 organisations), 813 à Esmeraldas (regroupés en 29 organisations) et 114 producteurs indépendants. À partir de 1996, contrairement aux années antérieures, les ventes se sont faites quasi-exclusivement à l'exportation et non plus aux autres exportateurs équatoriens (Tableau 11).

Tableau 11. Exportations de cacao du MCCH (1991-1999)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
tonnes exportées	-	12	24	60	132	879	1.227	846	4.866
tonnes vendues en Equateur	36	56	135	531	391	47	36	17	49

Source : MCCH (2000 : 98)

En 2003, le MCCH a été le premier exportateur équatorien de cacao avec une part de marché de 10,4%. Ses compétiteurs proches étaient tous des sociétés privées appartenant à l'économie conventionnelle. En 2005, année record en termes de quantités, le MCCH – qui occupe cette année-là, comme l'année précédente, le 2^{ème} rang en termes de parts de marché avec, à chaque fois, la même part de marché de 11,4% – a exporté 9.750 tonnes de cacao (tableau 4) au prix total de 14,8 millions de dollars, qui représentaient 84,4% de son chiffre d'affaires (tableau 2). Il était devenu le troisième exportateur de cacao du pays (tableau 10).

Tableau 12. Exportations de cacao du MCCH (2000-2009)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
tonnes	4.250	4.219	4.894	7.554	9.232	9.750	7.867	3.460	2.952	6.095

Source : MCCH (2000-2004) pour les années 1992 à 2004, et ANECACAO (2010) pour les années 2005-2009.

À l'examen de ce même tableau 10, on observe à partir de 2003 une grande variabilité des parts de marché des quatre ou cinq leaders de la profession. L'un d'eux, qui avait occupé le 1^{er} rang en 2002 avec une part de marché de 12,6%, a même été contraint de cesser ses activités en 2004. Il faut savoir que, pour la grande majorité du tonnage qu'ils traitent, les transformateurs de cacao en fèves¹²⁸ ne s'approvisionnent pas directement auprès des producteurs, qu'ils soient ou non regroupés en coopératives de vente, mais sur les marchés organisés, dont les deux principaux sont le New York Board of Trade (NYBOT) et le London International Financial Futures and Options Exchange (LIFFE). Ces marchés sont des marchés de produits dérivés où se traitent des contrats à terme¹²⁹ (*futures*) sur le cacao et des options¹³⁰ sur ces contrats à terme. La multiplicité des échéances possibles, l'éloignement de la plus longue de celles-ci et l'existence de « dérivés de dérivés » (les options sur contrats à terme) font de ces places des marchés

¹²⁸ Les deux principaux transformateurs de cacao en fèves sont les Etats-Unis et les Pays-Bas avec des parts de marché sensiblement égales, de l'ordre de 15%. À titre indicatif, la Belgique, qui est elle aussi un transformateur relativement important, détient une part de marché d'un peu plus de 6%.

¹²⁹ Un contrat à terme est un contrat par lequel le vendeur s'oblige à livrer à l'échéance convenue une certaine quantité du bien sous-jacent qu'il devra, s'il n'en est pas en possession au moment de la conclusion du contrat, se procurer au prix courant du marché au plus tard la veille de l'échéance, tandis que l'acheteur s'engage à lui payer à cette même échéance le prix convenu, c'est-à-dire le prix qui prévalait sur le marché au moment de la conclusion du contrat. Pour le cacao, la quantité de sous-jacent à livrer est de 10 tonnes par contrat d'un cacao d'une qualité donnée dont l'homogénéité sera contrôlée par sondage aléatoire lors de l'entrée en entrepôt ; les échéances de livraison se situent les 15 mars, mai, juillet, septembre et décembre ; la durée des contrats s'échelonne de 3 à 24 mois.

¹³⁰ Une option est un contrat qui donne à son acheteur, moyennant paiement au vendeur d'une *prime* au comptant, non pas l'obligation mais le droit – qu'il exercera donc seulement s'il y a intérêt – soit d'acheter (option d'achat ou *call*), soit de vendre (option de vente ou *put*) d'ici à l'échéance l'actif sous-jacent (en l'occurrence, un contrat à terme). À la différence de l'acheteur, le vendeur est donc irrémédiablement tenu soit de livrer (*call*) soit d'acheter au prix initialement convenu (*put*) le sous-jacent. Le caractère « asymétrique » de ce contrat en fait un instrument financier particulièrement délicat à manier.

hautement spéculatifs, dont les variations de prix peuvent être importantes, même sur des intervalles de temps inférieurs à la journée, ce qui ne peut évidemment manquer d'attirer des opérateurs à l'affût de profits quasi-immédiats (*intraday traders*).¹³¹

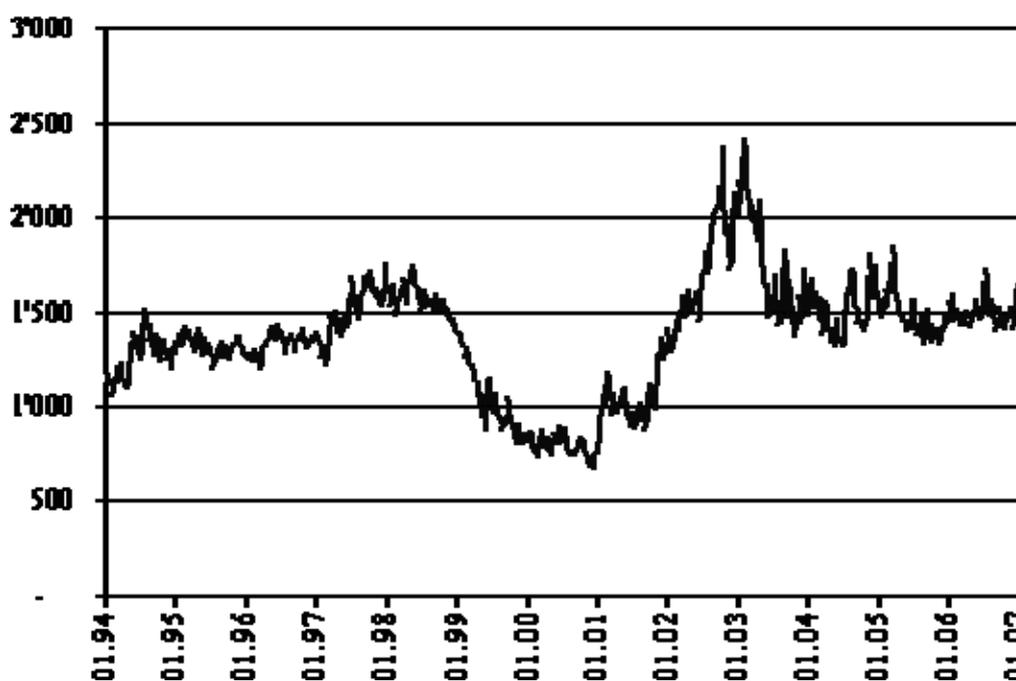
C'est, comme on l'a vu, à partir de 1999 que le MCCH a modifié sa politique en matière de cacao pour amener son volume d'opérations au-delà des quatre mille tonnes annuelles. Cette décision, sur laquelle nous n'avons pu obtenir que peu de détails, a sans doute été influencée par la montée régulière depuis 1993, au départ d'un niveau d'environ USD 1.000/tonne, jusqu'à un plafonnement aux alentours d'environ USD 1.600 durant toute l'année 1998. Après le plateau observé en 1998, les prix ont ensuite décliné fortement et quasi-continûment jusqu'à un minimum d'environ USD 700 au début de l'année 2001. La reprise a été fulgurante : en à peu près exactement deux ans, le cours a progressé de quelque 350% (d'environ 700 à environ 2.400). Après une correction tout aussi drastique (moins 38% sur les six premiers mois de 2003), le cours s'est maintenu au niveau de résistance de USD 1500/tonne pendant plus de trois ans. Comme on peut le visualiser au graphique 1, c'est aussi à ce moment que la volatilité de court terme de ces prix, jusqu'alors relativement modérée, s'est mise à augmenter de manière très significative. Dès le début de 2007, les prix sont repartis à la hausse de manière quasi-continue jusqu'à atteindre 3.200 au début de l'été 2008 pour revenir près de 2000 en novembre 2008, et ensuite repartir à la hausse, mais avec une volatilité de court terme encore accrue, pour approcher 3.400 fin octobre 2009 et atteindre un maximum historique des 3461 à la mi-janvier 2010 et fluctuer ensuite dans la bande 2700-3100.¹³²

¹³¹ Le 11.11.2009, nous avons enregistré au NYBOT sur le contrat d'échéance 15.12.2009 (assez proche, donc) une variation de prix à la baisse de 0,68% entre 5h (USD 3.110/tonne) et 6h (3.089) du matin (heure de New York). Après être passé par un minimum de 3.075 à 7h, il était coté à 3.153 à 12h00 (+ 2,54%) ; au cours de la journée de la veille, l'intervalle de variation du prix de ce même contrat avait été de 3%.

¹³² Synthèse d'éléments analytiques recueillis sur <https://www.theice.com/productguide/>. Dernière prise d'information le 30.08.2010 : les prix s'étagaient de 2.661 pour l'échéance du 10.09.2010 à 2.820 pour l'échéance du 10.12.2011.

Graphique 1

Cours à terme du cacao du 3 janvier 1994 au 31 janvier 2007 sur le NYBOT
(données journalières de clôture)



Source : Secrétariat de la CNUCED à partir des données du NYBOT. (www.unctad.org/infocommm)

Comme c'est seulement depuis l'année 2003 que nous disposons d'états financiers exploitables, il ne nous est pas possible de donner pour les années antérieures des indications sur les répercussions des fluctuations du prix du cacao sur les résultats comptables du MCCH. Pour l'année 2003, celle durant laquelle le MCCH a exporté environ 7.500 tonnes contre une moyenne d'environ 4.500 au cours des quatre années précédentes et est devenu, selon les indications malheureusement très lacunaires que nous avons pu obtenir à ce sujet, un opérateur régulier sur le NYBOT, il a réalisé un résultat net global quasi-nul. Il en a été à peu près de même en 2004, année durant laquelle le prix a connu une tendance haussière mais avec une très forte volatilité de court terme. Pour ce qui est de 2005, année qui avait très bien commencé mais durant laquelle le cours a connu une véritable dégringolade (de 1.850 à 1.350 en quelques mois) et pour laquelle nous possédons pour la première fois un compte de résultat par branche d'activité¹³³, la branche « cacao » a enregistré une perte comptable nette de USD 421.000, la perte nette totale de l'ONG étant de USD 510.000. Pour 2006, le cacao enregistre une perte nette de USD 57.000, mais après imputation de résultats divers de USD 253.000 et une baisse drastique des charges de structure imputées (moins 52,5%)¹³⁴ tandis que l'ONG enregistrerait un résultat net minime de USD 30.000, mais

¹³³ Il ne nous a pas été permis d'évaluer la pertinence du modèle comptable utilisé

¹³⁴ Cette baisse, qui ne nous a pas été expliquée, est d'autant plus étonnante que le volume d'activité de la branche « cacao » avait été quasi-identique à celui de l'année précédente et que les charges de structure globales de l'ONG sont passées de USD 1.558.000 à USD 1.826.000.

après imputation de résultats divers de USD 664.000!¹³⁵ Il nous est donc impossible, sur la base des informations partielles et peu fiables dont nous disposons, de déterminer la ou les causes de la situation préoccupante de la branche « cacao » au cours de ces deux années-clés : lacunes du système de gestion interne ? insuffisante maîtrise des opérations sur le NYBOT ? les deux effets combinés¹³⁶ ?

Tableau 13. MCCH : Structure du compte de résultat « agro – exportation » (cacao)
(milliers de \$ US)

		2005	2006	2007	2008	2009
+	Ventes	14.780	14.621	8.596	8.555	17.541
-	Coût direct des ventes	14.276	14.489	8.255	7.679	16.240
=	Marge brute d'exploitation	504	132	341	876	1.301
-	Charges de structure imputées	930	442	316	630	887
=	Résultat courant	- 426	- 310	25	246	414
+	Résultats divers	5	253	-	71	-
=	Résultat net	- 421	- 57	25	316	414

Source : MCCH (2005-2009)

Toujours est-il que, partant du constat que 3,5% seulement du total de ses ventes provenaient de ses propres centres de stockages, le MCCH a été amené à remettre en question la stratégie qu'il avait adoptée depuis l'année 2000, stratégie axée sur le pari industriel et marchand et qui s'était manifestée par la séparation des activités « marchandes » et des activités « sociales ». Il a pris deux décisions majeures : 1°) de ne plus opérer sur le marché à terme et de se limiter pour l'essentiel à des accords d'approvisionnement avec des transformateurs ; 2°) de se recentrer sur l'appui aux petits producteurs indépendants. Ce tournant stratégique a eu des conséquences majeures sur sa présence sur le marché. Alors qu'en 2006 la part de marché du MCCH avait été de 8,25%, en 2007, il n'a plus exporté que 3.460 tonnes, soit une part de marché réduite à 3,9%, ce qui l'a fait passer du troisième au dixième rang des exportateurs équatoriens de cacao. L'année 2008 l'a vu passer au douzième rang avec une part de marché de 3,3%. Nous avons vu plus haut que cette stratégie n'a pas été maintenue en 2009, du moins en ce qui concerne le cacao. En outre, comme on l'a mentionné au chapitre précédent, l'année 2009 a été marquée par un nouveau tournant stratégique, à savoir : la décision de constituer un groupe industriel pour la fabrication de chocolat (Chocoexport). À ce jour, nous ne disposons malheureusement d'aucune donnée analytique sur le lancement et le fonctionnement de cette *joint venture* et sur l'impact éventuel de cette opération sur l'évolution de la branche cacao au cours de l'exercice 2009.

¹³⁵ Nous n'avons pu obtenir aucune indication sur la nature de ces « résultats divers ».

¹³⁶ Une telle combinaison amène les deux effets à se renforcer mutuellement.

Section 2. Analyse

2.1 Les interactions entre produits et marchés

Le cacao d'arôme fin est un produit ayant des caractéristiques distinctives qui sont reconnues sur le marché mondial du cacao. L'Equateur a constitué un dossier pour négocier et obtenir une dénomination internationale d'origine. En effet, d'après les rapports des experts (Cabrera, 2005 ; Quingaíza, 2007) il s'agit d'un type de cacao qui ne peut se développer que dans ce pays grâce aux conditions climatiques, et notamment en raison de la proximité de l'Amazonie. Ce type de cacao est utilisé pour la fabrication des chocolats de qualité, dans des mélanges divers avec d'autres types de cacao.

Le cacao équatorien s'écoule dans une « organisation de marché » avec des contraintes de standardisation des produits, et des prix référenciés de manière centralisée sur la bourse de New York. Les prix de vente du MCCH sont fixés au moment de la vente, après consultation des cours de la bourse de New York. Depuis 2007, le MCCH n'opère plus sur le marché à terme.

La perception du MCCH d'avoir trouvé un produit « étoile » est bien fondée. Le travail du MCCH n'a certainement pas été utile seulement aux producteurs, mais à l'ensemble du secteur de production et exportation du cacao en Equateur qui se trouvait en stagnation depuis au moins trois décennies. Le MCCH a contribué à dynamiser le secteur avec un pari sur la qualité pour obtenir des meilleures conditions sur le marché international. Ce faisant, il a également contribué à trouver pour le secteur national tout entier une niche spécifique sur le marché de cacao, celui qui correspond au cacao d'arôme fin, et s'est très rapidement positionné dans un marché en croissance.

2.2 Les rapports entre régimes d'action et principes de justification

Notre hypothèse de départ était qu'il existe un accord de base, ou à tout le moins une compatibilité entre les principes de justification des producteurs [*domestique et marchand*], des clients [*marchand et industriel*], et du MCCH [*industriel, marchand et civique*]. C'est ce que nous allons maintenant tenter de confirmer.

- Les producteurs : les ordres de justification domestique et marchand

Les actions des producteurs se justifient aussi bien par une logique domestique que par une logique marchande. D'une part, on fait appel à l'esprit familial dans les activités productives, du fait d'entamer des activités au sein et avec la participation de la famille et, d'autre part, on cherche un bon rapport qualité/prix pour le cacao :

« Au centre de stockage (du MCCH), c'est toujours mieux, parce que les intermédiaires nous volent soit sur le prix soit sur le poids » (P1, novembre 2008 [T 4.5]).

« Le prix que paye le MCCH est toujours plus élevé que celui des intermédiaires. La différence est de l'ordre de 20%. Parfois le prix diminue, mais ils maintiennent un prix

plus élevé que les intermédiaires. Et ils payent tout de suite... (P2, novembre 2008 [T 4.6]).

« C'est très bien (le centre de stockage), Nous recevons une prime et un prix juste. En plus, nous recevons de cadeaux à la Noël pour ce que l'on a fourni. Pour moi, ce sont des incitations pour que l'on se consacre plus au cacao ». (I3, novembre 2008 [T 4.7]).

Les actions de production se mêlent sans difficulté aux activités de la famille. Les familles de producteurs de cacao apprécient les interventions du MCCH en tant que conseil pour les familles :

« ... J'aime bien (les cours de capacitation) parce qu'il faut y participer en famille... Notre manière de nous intégrer, c'est en fêtant le jour des enfants, le jour des mères, le jour des pères, la Noël. J'aime bien parce que il (le MCCH) nous apprend au travers de vidéos ou d'affiches. Ils viennent pour nous expliquer des sujets qui sont choisis à notre demande... par exemple, 'nous avons besoin d'aide avec nos enfants'. Alors ils viennent avec une vidéo pour les faire réfléchir, et ils vont peu à peu changer... » (I3, novembre 2008 [T 4.8]).

- Les clients : les justifications industrielle et marchande

Le MCCH vend le cacao d'arôme fin, en graines, à divers producteurs de chocolat en Europe, principalement en Italie. Ce type de cacao est utilisé dans la fabrication des chocolats de qualité supérieure et à teneur élevée en cacao ; il est mélangé dans diverses proportions à du cacao de type conventionnel. Le marché industriel où s'écoule le cacao est très exigeant en ce qui concerne la qualité du produit ; celle-ci doit être assurée en amont de la chaîne de production par la mise en œuvre de techniques standardisées de récolte, de séchage et de manipulation des produits. Comme on l'a dit, le marché du cacao en grains est une « organisation de marché » où les prix sont les prix d'équilibre d'un marché centralisé : même les producteurs ou intermédiaires importants y sont en position quasi-atomistique. Ils sont donc *price takers*.

- L'intermédiaire MCCH : le compromis entre les logiques civique et industrielle

Le MCCH, dans une logique civique, s'est proposé d'intervenir sur le marché du cacao en Equateur pour augmenter les prix payés aux producteurs, diminuer leur dépendance des intermédiaires et améliorer leur qualité de vie. Le MCCH a atteint ses buts. Dans la dernière décennie, il s'est trouvé parmi les 10 premiers exportateurs équatoriens. En raison de sa taille, ses politiques d'achat, de qualité des produits et de prix payés aux producteurs ont eu un impact sur le marché local du cacao. Cette logique s'est concrétisée aussi dans les efforts du MCCH pour organiser les gens dans une association de producteurs de cacao (CORPROCE), pour leur apprendre la comptabilité et la reddition de comptes auprès de l'Etat. Il s'agit donc d'un processus de formalisation de la condition jusqu'alors informelle du travail des producteurs, ainsi que d'un processus d'accroissement de la présence de l'Etat et de la condition citoyenne des gens.

Le MCCH, dans une logique industrielle, a appuyé le processus d'amélioration de la qualité du cacao par des cours, un suivi de la production et l'octroi des primes à la qualité des produits.

« Le MCCH nous a aidé dans les démarches de certification organique, et nous avons aussi le certificat de commerce équitable... Nos prix ont bien augmenté... Si dans le marché c'est à 77, le MCCH nous paye 90... Nous avons beaucoup appris avec le MCCH. Lorsque je suis arrivé, je ne savais presque rien de la culture... » (P1, novembre 2008 [T 4.9]).

2.3 Le registre de l'« échange » en plein essor

L'histoire de la relation des producteurs de cacao avec le MCCH est aussi l'histoire des petits producteurs qui arrivent à avoir une alternative faisable face aux termes d'échange inégal avec les intermédiaires conventionnels. D'une part, ces producteurs agissaient de longue date dans le registre de l'échange ; d'autre part, ils voulaient améliorer leurs conditions de travail et de vie dans ce même cadre.

Le MCCH a problématisé la situation en termes de l'injustice que subissaient les producteurs de cacao. Le MCCH est donc intervenu pour écarter les intermédiaires en devenant lui-même un intermédiaire privilégié payant un prix plus élevé pour le cacao, octroyant de l'aide technique aux producteurs pour améliorer la qualité en vue d'obtenir des certifications internationales, et organisant des centres de stockage pour centraliser les achats et pouvoir négocier sur le marché sur la base de quantités importantes du produit. Il est clair que ce processus n'aurait pas été possible sans y consacrer des investissements importants de temps, de techniques, de savoir-faire, de capacitation de la part du MCCH. Il s'est donc agi aussi bien de recours aux objets techniques pour améliorer les conditions de production et de commercialisation des produits qu'un travail de formation continue des producteurs.

Section 3. Conclusions

La production et la commercialisation de cacao d'arôme fin présentent des avantages pour toutes les parties prenantes : les producteurs peuvent percevoir de meilleurs prix à partir des produits certifiés et négociés en association ; les clients sont assurés d'obtenir des produits de qualité dans les quantités et les délais convenus ; outre l'impact de son action sur le marché national du cacao, le MCCH a vu s'accroître le nombre de ses bénéficiaires, tandis que l'Etat équatorien a vu se dynamiser un secteur en déclin depuis des décennies. En particulier, le recentrage de l'activité des stations de stockage de cacao sur les petits producteurs et les activités nouvelles lancées dans la région andine (support aux cultivateurs et surtout aux éleveurs) ont provoqué sur la seule année 2008 un accroissement très considérable du nombre de bénéficiaires de l'activité du MCCH,¹³⁷ ce qui manifeste clairement qu'il s'agit là d'une réorientation stratégique majeure.

¹³⁷ Environ 8.000 producteurs, soit un accroissement de 78% dans le domaine du "groupage" des fèves de cacao et, au total, un accroissement de 125% du nombre total de bénéficiaires directs, qui dépasse 25.000 (données recueillies en novembre 2009 lors d'une interview avec la sous-directrice du MCCH).

1) Se saisir du marché de cacao d'arôme fin en Equateur

Le MCCH est arrivé sur le marché d'exportation du cacao au moment où la concurrence n'était pas encore à son apogée. Les grands exportateurs de cacao (1830-1950) avaient laissé la place aux petits producteurs et exportateurs, à la suite d'une longue période de déclin de ce produit et son remplacement comme « moteur de croissance » par la banane (dès 1950), et ensuite par le pétrole (dès 1972). À partir de 1991, le MCCH a donc pu développer son travail d'appui aux producteurs sans difficultés majeures avec les concurrents privés, de sorte qu'en 2003, il est arrivé à devenir le premier exportateur de cacao du pays.

Le MCCH a parié sur l'amélioration de la qualité du cacao pour obtenir de meilleurs prix et s'est donc positionné sur la niche du cacao de qualité supérieure. Les ventes du MCCH se sont adressées d'abord aux autres exportateurs agissant dans le pays, puis au marché du commerce équitable, pour finalement se positionner sur le marché conventionnel qui est en mesure d'absorber des quantités importantes de cacao.

2) Le formatage à l' « échange » comme moyen de réussite

Le MCCH a mis en place dès le départ un processus d'appui aux producteurs dans le domaine des échanges sur le marché du cacao. Dans ce cadre, des techniques de culture, de récolte, de séchage, de traitement du cacao, mais aussi des techniques comptables pour bien calculer les coûts et les prix ont été développés par les producteurs avec l'appui de MCCH.

Un processus de capacitation et de suivi a été conçu et constamment amélioré pour s'assurer de la stabilité des transformations opérées. Il s'agissait d'inculquer une discipline de travail afin de respecter les temps, les cadences, les méthodes de contrôle de la qualité, et les méthodes de paiement et d'octroi de primes à la qualité. Le formatage à l'échange s'est peu à peu perfectionné pour assurer la qualité des produits aux clients, un prix plus élevé aux producteurs, et pour augmenter le nombre de bénéficiaires liés au MCCH.

3) Différents « mondes de référence » en accord

Ce travail de formatage n'aurait pas pu se développer sans que se soit établie une harmonie entre les différents mondes de référence en présence. Les producteurs relèvent d'un compromis entre les logiques domestique et marchande, ont été familiarisés de longue date avec les contraintes commerciales et sont donc prêts à se conformer aux exigences du marché pour vendre leurs produits à un meilleur prix. Les clients, appartenant au marché conventionnel du cacao en graine, cherchent un produit de qualité supérieure (logique industrielle), et sont prêts à payer un prix qui corresponde à la qualité du cacao fourni par le MCCH (logique marchande). Le MCCH voit s'accroître sa présence sur le marché du cacao en raison de la qualité du produit qu'il propose (logique industrielle qui, sur les « marchés d'organisations » est le complémentaire de la logique marchande), mais aussi à cause de sa présence sociale et politique parmi les producteurs (logique civique). L'harmonie qui a pu s'établir a pour « liant » une

commune adhésion à la logique marchande, même si c'est à des degrés différents, sous des formes variables et pour des motivations elles aussi différentes.

4) La paix dans la justesse

Dans le cas de l'exportation du cacao, les rapports au sein de la chaîne qui va des producteurs aux clients industriels, en passant par l'intervention du MCCH, se caractérisent par la routine des échanges, où les équivalences sont acceptées, et où l'action se poursuit sans difficultés majeures. C'est pourquoi, nous pouvons situer ces rapports dans le régime de la justesse, c'est-à-dire, pour reprendre les catégories de Boltanski (1991), dans la paix en équivalence.

Nous pouvons conclure qu'à partir du tournant amorcé en 2006, lequel a amené à partir de 2008 une stabilisation suivie en 2009 d'un fort regain de croissance couplé – ce qui n'est pas fréquent – à une stabilité encore accrue, l'exportation de cacao peut maintenant être considérée comme un succès pour toutes les parties prenantes : non seulement pour les producteurs et les acheteurs de cacao, mais aussi pour l'Etat équatorien, qui voit tout un pan de l'activité cacaoyère reprendre place dans le secteur formel de l'économie, et enfin pour le MCCH, qui semble avoir réalisé de la sorte un équilibre plus satisfaisant entre son activité économique, inévitablement branchée sur le marché, et son objectif premier d'action sociale solidaire.

5) Réflexions transitoires

Avant d'examiner d'autres cas dans lequel le MCCH est intervenu, il n'est pas inutile de faire une mise au point provisoire à propos de l'activité cacao. En effet, la division 'Agroexportadora' absorbe depuis une décennie la majeure partie des forces vives du MCCH. À la fin de 2007 et dans le courant de 2008, alors que le directeur du secteur cacao et tous ses collaborateurs proches avaient quitté l'ONG, nous avons rencontré des réticences sérieuses à nous informer sur ce secteur et même le refus de l'autorisation de nous y livrer à certaines observations. Comme nous l'avons mentionné par ailleurs, les états financiers, quoique détaillés, ne nous permettent pas de nous faire une idée claire de l'allocation de toutes les ressources de l'ONG. Nous en sommes donc réduite aux conjectures quant à la nature et à l'importance relative des causes, à l'évidence multiples, de l'évolution de la stratégie du MCCH dans le secteur du cacao. S'il peut s'agir, au moins en partie, d'un recentrage sur les objectifs solidaristes de l'ONG, le passage simultané et extrêmement rapide d'une structure de passif déséquilibrée à une structure extrêmement solide nous incline à formuler l'hypothèse que les considérations d'équilibre financier ont dû jouer un rôle non négligeable, sinon décisif, dans cette prise de décision. L'analyse des deux autres cas dans lesquels le MCCH est impliqué, et qui sont de taille très nettement plus faible que l'activité « cacao », nous permettra de donner un éclairage complémentaire, et d'ailleurs contrasté, sur les stratégies, les objectifs et les modes de fonctionnement du MCCH.

CHAPITRE 5. PRODUCTION ET COMMERCIALISATION D'ARTISANAT EN BOIS

Au mois de septembre 2006, un groupe familial composé de trois frères et un cousin, de leurs épouses respectives et de leurs enfants, se retrouve au milieu de la forêt amazonienne d'Equateur dans une usine de 600m² pour la fabrication d'objets artisanaux en bois. Jusqu'alors, chaque famille produisait à domicile des objets similaires dans des ateliers improvisés. Il s'agissait donc d'une activité de type familial. Dans la nouvelle usine, les producteurs doivent assumer un travail de type industriel ; un manager de production a été nommé parmi eux ; il y a un règlement d'usine pour procéder au cadrage du temps, des cadences, et pour établir les responsabilités dans la production. Il faut ajouter que l'usine appartient à une association sans but lucratif récemment fondée dont les producteurs sont membres. Le financement des investissements en actifs fixes provient de la coopération internationale et, pour démarrer une production semi-industrialisée d'artisanat pour l'exportation, l'association est dépourvue d'un fonds de roulement. Au mois de mai 2008, moment où nous la retrouvons pour une seconde période d'observation et d'entretiens, elle se trouve en position d'autant plus difficile que la demande d'objets artisanaux, qui lui est adressée presque exclusivement par le MCCH, n'a pas « décollé » comme prévu et ne justifie toujours pas, et de loin, la mise en place d'un système de production de type industriel et les contraintes diverses que celui-ci implique. Les producteurs ont le sentiment de se trouver dans une impasse.

Pour arriver à comprendre les enjeux contradictoires qui sont à l'origine de cette impasse, ce chapitre vise dans un premier temps à reconstituer le contexte dans lequel ces producteurs interagissent, leur lien au commerce équitable, les produits qu'ils réalisent et le marché de référence de ceux-ci, ainsi que leurs modalités de production et de commercialisation. Dans un second temps, nous vérifierons si et dans quelle mesure nos référentiels théoriques nous permettent de progresser dans une compréhension plus profonde de l'origine et de la nature des tensions qui se sont accumulées.

Mais, avant d'entamer cette analyse, nous voudrions donner un aperçu succinct de la démarche de recherche suivie sur le terrain. Nous avons fait au total cinq visites d'observation et de réalisation d'interviews aux producteurs d'artisanat en bois. Nous avons pris le premier contact avec eux au mois de mai de 2006 par l'intermédiaire du MCCH, dont nous avons accompagné une équipe de suivi. Nous n'avons aucune information préalable sur cette activité de production. C'est donc le MCCH lui-même qui a suggéré de nous montrer cette intervention en Région Amazonienne. Lors de cette première visite, nous avons d'abord eu l'opportunité d'observer un atelier de formation organisé par le MCCH sur des questions générales d'organisation et de travail en équipe. L'atelier s'est tenu dans le salon, chez un des producteurs. Après l'atelier, nous

avons fait les premières interviews des producteurs, ainsi qu'une visite de l'usine qui était en phase finale de construction, et qui se trouvait à quelques 500 mètres de l'endroit où avait lieu l'atelier. Les agents du MCCH et les producteurs discutaient à cette occasion les caractéristiques des machines, qu'il fallait encore acheter, ainsi que sur la démarche à suivre à cet effet.

Quatre mois plus tard, au mois de septembre 2006, nous avons fait une deuxième visite ayant pour objectif de vérifier la mise en fonctionnement de l'usine ainsi que de recueillir les avis des producteurs à ce sujet. À partir de cette deuxième visite, nous n'étions plus accompagnée par les agents du MCCH.

Nous sommes revenue sur ce terrain, deux ans plus tard, en 2008 pour faire trois autres visites, dont deux à l'atelier et une autre chez un des producteurs, celui qui se montrait le plus critique vis-à-vis du processus d'intervention du MCCH et qui nous avait invité à en discuter chez lui. Sauf dans cette dernière visite, nous avons rencontré le groupe entier de producteurs. En annexe 2, il se trouvent les caractéristiques des interviewés (fonction) et leur codage. En outre, nous avons recueilli parallèlement des données et des avis sur cette activité auprès de membres de la direction et d'agents du MCCH. Nous avons également puisé certaines informations dans les rapports annuels d'activités du MCCH, dans ses brochures d'artisanat, et sur son site internet. Finalement, nous avons trouvé les objets en bois dont il est question dans le « Magasin du Monde » localisé à Louvain-la-Neuve (Belgique).

Cette usine se trouve dans le *Cantón San Jorge*, Province de Napo, Région Amazonienne de l'Equateur, à 228 km au sud-est de Quito, au km 42 de l'autoroute en direction de Tena et Puyo.

Section 1. Contexte, problématiques et traductions

Les producteurs sont originaires de la province de Tungurahua (à quelque 120 km. Au Sud de Quito). Ils sont arrivés dans les années 70 dans la région amazonienne de l'Equateur, suivant la vague de colonisation qui se produisit à l'époque avec l'appui du gouvernement et qui visait à repousser vers l'est les limites de la zone agricole. Le gouvernement a notamment offert aux colonisateurs la reconnaissance de la propriété légale des terres conquises. A l'époque, les producteurs qui nous concernent étaient encore des enfants; ils sont arrivés avec leurs parents. Ceux-ci ont réussi à obtenir la propriété d'environ cent hectares pour une exploitation agricole qui se trouve dans le *Cantón San Jorge*, sur le km 42 de l'autoroute Puyo (Zamora)-Tena (Napo). Les parents ont divisé cette terre en cinq parts; chaque fils (3) ou fille (2) a donc obtenu 20 hectares.

A la fin des années 80, les trois frères ont démarré le travail du bois de « balsa ». Ce bois est très léger et doit être travaillé lorsqu'il est encore frais. Ces producteurs, à l'égal de plusieurs autres familles de la région, ont reçu un cours sur le travail artisanal du bois. Ils produisaient des objets en « balsa » tels que des oiseaux de différents types et couleurs et de différentes tailles (entre 4 cm et 1 m), des papillons, des serpents, des grenouilles, des vers de terre, des fruits (bananes, pommes, cerises, fraises, poires), des

charrettes anciennes de petite taille. Ces objets étaient destinés à la décoration des intérieurs de maison ou de bureau. Ils étaient vendus aux marchands d'artisanat localisés à Quito. Dès le départ, la cible était les touristes qui visitent les magasins d'artisanat.

« ... nous n'étions pas dans cette branche d'activité, mais nous étions à la recherche de travail... Et ici il y a ce bois. Nous avons suivi un cours d'artisanat... Lorsque j'ai eu appris cela, j'ai été soulagé. Nous avons démarré ce travail en famille, et on est arrivé à avoir 7 ateliers. J'ai travaillé avec 30 personnes... » (P2, mai 2006 [T 5.1]).

Jusqu'à un passé très récent, le processus de production a toujours été de type familial. Chaque producteur travaillait chez soi, où se trouvaient les instruments pour couper et tailler le bois, et aussi pour le peindre. Toute la famille participait à ces tâches : les hommes coupaient et taillaient le bois, les femmes faisaient le travail de peinture, les enfants contribuaient sporadiquement à la peinture lorsqu'ils étaient rentrés de l'école.

« Nous produisons chez nous, chaque famille a son atelier chez soi... Lorsqu'il y a des commandes, nous travaillons jour et nuit... Nous répartissons la commande entre les familles, puis chacun va chez soi pour y travailler. Les 'wawas' (Kichwa : enfants) travaillent aussi. J'ai cinq fils et filles, et tous m'aident » (P1, mai 2006 [T 5.2]).

Il faut dire que le travail de l'artisanat se mêle à plusieurs activités journalières : hommes et femmes travaillent la terre, entretiennent des animaux de ferme (vaches, lapins, cochons, poules, hamsters,...). Un des artisans interviewés était enseignant dans une école primaire, un autre était fonctionnaire de la municipalité de Tena.

« Nous nous trouvons dans une région où, dans une même ferme, on peut avoir du bétail, faire diverses cultures,... » (P1, mai 2006 [T 5.3]).

Initialement, les artisans travaillaient à la commande pour des marchands d'artisanat des grandes villes d'Equateur. Pour que la commande soit confirmée et que le travail d'artisanat puisse commencer, il fallait que le marchand fasse une avance d'entre 30 et 50 pour cent de la valeur totale de la commande. Cette avance servait à l'achat de matières premières, le bois en premier lieu, et ensuite les peintures et les pinceaux.

Pour situer ces producteurs dans les catégories utilisées pour analyser le marché de travail équatorien, ils appartiennent au secteur informel de l'économie et, de ce seul fait, sont considérés comme des travailleurs en sous-emploi¹³⁸. En Equateur, ce secteur informel de l'économie représentait en moyenne, durant la décennie 1990, 39% de la population active pour atteindre 53% en 2007¹³⁹. Ces travailleurs du secteur informel se caractérisent par des activités qui ne sont pas déclarées au fisc, ainsi que par le fait de ne pas être inscrits à la sécurité sociale.

¹³⁸ Le secteur informel, constitué par les entreprises qui appartiennent aux foyers et qui ne sont pas constituées en sociétés, se distingue des secteurs moderne, agricole et domestique. Toutefois, la définition de ces catégories est soumise à débat, de sorte que les modes opérationnels de mesure varient selon l'approche théorique adoptée. La catégorie du sous-emploi est constituée par les informels, ainsi que par les sous-employés visibles (travailleurs du secteur moderne qui sont involontairement occupés pour une durée moindre que la durée hebdomadaire légale de 40 heures), et invisibles (travailleurs qui, malgré leur temps plein de 40 heures, n'arrivent pas à percevoir le revenu minimum légal). Cfr. à cet égard la nomenclature de l' « Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC », Equateur (www.inec.gov.ec).

¹³⁹ Source: INEC.

Dans les paragraphes suivants, nous présentons l'historique de la relation de ces producteurs avec le MCCH, en explicitant les événements marquants qui caractérisent les différentes phases des projets de développement des produits et des marchés.

1.1 Phase 1. Produits et technologies connus ; marchés nouveaux

En 1992, un des producteurs a participé à une foire artisanale à Quito où il a fait la connaissance du prêtre Graziano, du MCCH. Celui-ci lui a proposé de vendre les objets artisanaux par l'intermédiaire du MCCH. De cette manière, les producteurs sont entrés dans la chaîne du commerce équitable. La stratégie du MCCH en la matière était d'ouvrir de nouveaux marchés (au niveau national et international) à des produits et technologies déjà bien connus et maîtrisés par les producteurs. Le risque commercial était pris par le MCCH ; en effet, celui-ci achetait les objets artisanaux pour les stocker à Quito et les vendre ensuite soit sur place dans un des magasins qu'il possédait, soit en les incluant dans un envoi à l'étranger avec d'autres objets artisanaux placés dans la chaîne du commerce équitable. Les producteurs continuaient à vendre leurs produits directement à d'autres marchands d'artisanat en Equateur. Ils estiment que 50% de leur production allait vers le MCCH. Au dire des artisans, ils préféreraient le MCCH du fait qu'ils avaient l'assurance avec lui d'être toujours payés, mêmes si les prix étaient parfois un peu plus bas que ceux offerts par d'autres intermédiaires.

Cette activité a peu à peu attiré d'autres artisans, ce qui a fini par déclencher une concurrence accrue : aux dires d'un des producteurs, il était presque tombé en faillite car il y avait dans la province quelque 800 ateliers. Parallèlement, à la fin des années 90 et au début des années 2000, l'environnement économique s'est détérioré à la suite du conflit armé entre l'Equateur et le Pérou (1995), de la hausse dramatique du taux d'inflation qui a atteint 60.7% en 1999 et 91% en 2000 (BCE, 2001: 13), et de l'introduction du processus de dollarisation en 2000. De plus, les clients qui achètent de l'artisanat dans les pays du Nord, la cible du MCCH, sont devenus plus exigeants concernant la qualité et l'utilité des objets [cfr. chapitre 3, point 1.4].

« ... la guerre avec le Pérou, la dollarisation ont fait baisser les ventes, les clients ne sont plus venus. Il n'y avait aucun espoir de changement. Je suis presque tombé en faillite, car dans la zone il y avait autour de 800 ateliers... » (P2, mai 2006 [T 5.4]).

La situation du MCCH s'est également affaiblie au cours de cette période ; il a dû restreindre la gamme de produits artisanaux offerts, car il s'est retrouvé avec des stocks anciens, avec parfois des prix d'achat plus élevés que les prix de vente pratiqués sur le marché d'artisanat à Quito et à l'étranger [cfr. chapitre 3, point 1.3]. Le MCCH a alors engagé une professionnelle du marketing pour redresser la filière « artisanat ».

C'est dans ce cadre que s'est posée pour les artisans du bois la question de savoir comment se maintenir sur le marché. Comme on va le voir, la réponse sera construite avec l'aide du MCCH.

1.2 Phase 2. Marchés connus et nouvelle technologie : standardisation des produits finis

Il a tout d'abord fallu que les producteurs puissent reconnaître la participation du MCCH non seulement en tant qu'un intermédiaire de plus, mais surtout en tant que support commercial et technique capable d'être un bon *traducteur* – au sens de Latour (1989: 260-292)¹⁴⁰ – qui pourrait avant tout comprendre leur situation, la problématiser¹⁴¹, et dessiner une solution correspondant à l'état du marché.

Le problème repéré par le MCCH en 2000 consistait pour une part dans le degré trop hétérogène des objets en bois. Lorsqu'il été question d'emballer les figures dans des boîtes en carton elles étaient soit un peu trop grandes, soit un peu trop petites pour l'espace prévu. Même au cas où il s'agissait d'un millimètre de différence, on ne pouvait plus les emballer pour l'exportation. Par ailleurs, un autre problème surgissait en raison de l'irrégularité de la surface des figures, surtout pour les oiseaux : elles ne pouvaient pas bien tenir debout parce que la surface de la base n'était pas complètement et régulièrement aplanie: les acheteurs n'étaient donc pas satisfaits de leur achat. Il y avait aussi des problèmes de *design* des figures. Les couleurs choisies par les producteurs n'étaient pas toujours du goût de l'acheteur européen.

La stratégie conseillée par le MCCH pour faire face à ces problèmes fut de rechercher un certain niveau de standardisation de la production par l'achat des machines électriques pour couper le bois, ainsi que de suivre les conseils de *design* concernant les couleurs. Les producteurs n'avaient toutefois pas les moyens de mettre en œuvre cette stratégie. Le MCCH pouvait leur accorder un prêt pour les achats, mais il fallait pour cela qu'ils soient d'abord organisés comme personne juridique, ce qui n'était pas le cas ; les producteurs, en effet, réalisaient jusque là des activités informelles pour leur propre compte. En 2003, 21 personnes, dont certaines n'étaient pas intéressées à l'artisanat, obtiennent le statut juridique en tant qu'association sans but de lucre (asbl) sous le nom d' « *Asociación Despertar Amazónico* ». Pour obtenir le statut d'association, il fallait, selon les dispositions légales équatoriennes, réunir au moins 15 personnes. Le critère du MCCH, en tant qu'organisation non gouvernementale dont les objectifs se mesurent pour l'essentiel en termes de nombre de bénéficiaires, est aussi intervenu pour inciter à atteindre le plus grand nombre possible de membres. Les objectifs ont en conséquence été définis de manière suffisamment large que pour comprendre à la fois l'agriculture et l'artisanat.

L'épouse du premier producteur, celui qui avait pris contact avec le MCCH, est devenue la présidente de l'association. Le MCCH a octroyé un prêt destiné à servir à l'achat de quatre petites machines électriques pour couper le bois. Ces machines ont été distribuées aux quatre familles qui s'occupaient déjà de la production artisanale en bois. Les autres membres de l'association étaient des agriculteurs et, de ce fait, ils n'avaient pas besoin des machines. Les quatre familles directement bénéficiaires des machines étaient les trois frères, leurs épouses respectives, et un cousin; c'est-à-dire sept

¹⁴⁰ La traduction, d'après Latour, est « l'interprétation donnée, par ceux qui construisent les faits, de leurs intérêts et de ceux des gens qu'ils recrutent ».

¹⁴¹ Il s'agit de « rompre avec l'expérience commune en rendant perceptibles des phénomènes inédits ». Callon (2001: 74).

membres. Jusqu'à présent (2008), l'association existe au bénéfice exclusif de ces sept personnes ; les autres membres, non artisans, n'ont eu jusqu'ici accès à aucun avantage.

En ce qui concerne le choix des couleurs, les professionnels du MCCH rendaient régulièrement visite aux producteurs pour leur donner des conseils à ce sujet, ainsi que pour surveiller la qualité des produits quant au respect du caractère standardisé des figures convenu avec les artisans. Ces professionnels, ayant une meilleure connaissance des acheteurs, sont, en effet, plus capables de bien choisir les couleurs et de déterminer, par exemple, si le vernis doit être mat ou brillant.

Ultérieurement, le MCCH a introduit la vente par catalogue, ce qui a imposé de nouvelles contraintes aux producteurs. Depuis lors, ils doivent reproduire non seulement les caractéristiques de format, mais réaliser des figures identiques à celles qui ont été prises en photo : mêmes formes et couleurs, sans possibilité de variation. En plus de ce problème de conformité, les commandes comportent un nombre précis de figures qui doit être livré dans un délai bref. Un nouveau type de réponse devait par conséquent être mis en place.

1.3 Phase 3. Marchés connus et nouvelle technologie : semi-industrialisation

Pour répondre aussi bien au niveau anticipé de la demande qu'aux caractéristiques d'homogénéité requises des produits finaux, le MCCH a considéré qu'il était judicieux de construire un atelier unique et d'y placer des machines plus puissantes, qui ne seraient donc plus attribuées par famille. Les producteurs, à la suite de cours de formation dispensés par le MCCH en matière de planification stratégique, avaient déjà été convaincus d'affronter ce nouveau défi. Ils se rappellent de ce moment :

«...en raison des problèmes causés par le besoin des acheteurs d'acquérir les produits en grandes quantités, nous n'avions pas les moyens de répondre aux demandes. Mais si nous tous, nous sommes dans l'atelier, nous pourrions répondre à ces commandes... La qualité, nous allons aussi l'améliorer. Et nous aspirons aussi à baisser les coûts, ce qui dépendra des facilités que nous obtiendrons pour acquérir des machines ... nous devons être des innovateurs, nous ouvrir à la concurrence et nous améliorer à chaque fois... Et nous avons maintenant le projet de construire l'atelier avec le MCCH, dans la perspective que, d'ici à un an ou deux, il soit prêt... Nous avons des attentes, car nous avons le besoin de travailler ...» (P1, mai 2006 [T 5.5]).

Pour le MCCH, il s'agissait d'une opportunité d'ouvrir de nouveaux postes de travail dans la région et d'accroître ainsi le nombre des personnes bénéficiaires des activités de l'ONG, ce qui est pour elle la « mesure de performance » spécifique. Le projet visait l'accroissement de la production par la semi-industrialisation du processus productif, c'est-à-dire une organisation spécialisée des tâches, avec des cadences et des temps précis à régler et à contrôler. Le financement de ce projet ne pouvait plus venir directement du MCCH ; il fallait le chercher ailleurs. La filière sociale du MCCH a pris cet objectif à son compte et a trouvé une partie prenante, parmi les organismes qui lui font des donations pour financer des actions ciblées, en l'occurrence « Caritas Bilbao ».

Le projet s'est dessiné, comme c'est toujours le cas, à partir des estimations du MCCH concernant la demande des figures en bois, mais aussi selon le niveau de financement que la partie prenante pouvait fournir. Finalement, après une phase d'ajustements itératifs, le projet fut prêt. Il s'agissait de bâtir une usine d'environ 600 m², sur un terrain de 1000m², ainsi que d'acheter les machines. Le coût s'élevait à quelque 80.000 dollars. Les producteurs n'ont jamais connu ni le descriptif complet du projet ni le montant exact de son coût, si ce n'est celui de l'investissement en machines qui s'est élevé, d'après eux, à 42.000 dollars.

En mai 2006, le bâtiment était terminé et les producteurs ont été invités à choisir les machines. Les producteurs reconnaissaient qu'ils n'étaient pas encore en mesure de s'occuper de l'usine :

« ... Je pense que nous ne sommes pas encore prêts à 100%, mais que nous en avons un bon niveau pour nous en sortir; il faut être disciplinés et nous répartir les tâches à accomplir... » (P3, mai 2006 [T 5.6]).

A ce moment, les sept producteurs assistaient à un cours élaboré par le MCCH. L'équipe du MCCH était composée de trois professionnels : un ingénieur chargé de superviser la préparation de l'implantation des machines; une assistante sociale chargée de la partie « développement personnel et social » et qui, dans une première partie du cours, expliquait la problématique de la communication et une comptable, qui s'est rendue là-bas pour reprendre les factures émises par les producteurs afin de mettre à jour la comptabilité, ainsi que pour donner un cours de comptabilité. On trouvera ci-dessous un extrait du cours consacré aux problèmes de communication à l'intérieur d'une organisation, ce qui nous laisse entrevoir la teneur de cette formation:

« Qu'est-ce qu'il faut faire quand on veut faire passer un message ? Il faut demander du silence... même si l'on est des amis, on ne peut pas permettre que dans l'organisation existent des moments de moquerie, qu'on interrompe celui qui parle,... Il faut être direct et à l'écoute ... Il faut motiver les autres, et créer un climat propice pour les réunions...

...Vous avez déjà entendu dire : 'uhhh, il va encore dire des bêtises !' C'est vrai que parfois certains demandent la parole et n'apportent presque rien, mais il faut être respectueux...

Comment améliorer notre attention ? ... c'est important d'être attentif au regard des autres...

Une autre chose importante, c'est la question de la rumeur, des potins. Il importe de bien la gérer ; il faut y être attentif parce qu'il s'agit de mécanismes d'«exit », pour éviter de dire les choses en face... Il faut savoir élucider les problèmes...

Il faut bien planifier les réunions, les heures, les sujets, le temps à consacrer à chaque point... Il faut savoir ce que l'on veut obtenir de la réunion... Demander des avis pour discuter très ouvertement les décisions à prendre, promouvoir la participation aux prises de décision et savoir gérer les conflits. La direction a une grande responsabilité et doit impliquer les gens dans les décisions...

Leçon 1 : partager la direction d'un groupe permet d'aboutir plus rapidement au but...Le travail fait en groupe est plus facile...

Leçon 2 : il faut rester en harmonie et en union... il sera possible d'atteindre le but avec moins d'effort ...

Leçon 3 : il faut partager le leadership, se respecter mutuellement, partager les travaux les plus difficiles, conjuguer les aptitudes et les capacités, trouver la combinaison adéquate des dons et des talents,...

Leçon 4 : Lorsque les encouragements viennent au bon moment, le progrès est plus grand...

Leçon 5 : il faut rester ensemble, les uns à côté des autres, dans les bons et les mauvais moments... ainsi, la vie sera plus simple

L'union et la solidarité sont très importantes, parce que lorsqu'on réalise des activités productives et que l'on gère de l'argent, la situation devient complexe et les liens de communication tendent à se rompre... » (Atelier de formation du MCCH sur le lieu de production, mai 2006 [T 5.7]).

Le contenu de ce cours était en fait assez discordant par rapport au moment de lancement d'un nouveau projet qui allait changer les habitudes des producteurs, ainsi que par rapport à leur situation effective. Ils assistaient au cours en couples, main dans la main, et les enfants jouaient un peu plus loin, mais toujours sous le regard des parents. On pouvait percevoir une grande harmonie entre eux et avec leur entourage car, en plus, tous étaient unis par des liens de famille.¹⁴²

A la question de savoir pourquoi eux, les producteurs, étaient intéressés à l'usine, ils répondaient qu'ils voulaient gagner plus d'argent pour pouvoir envoyer leurs enfants faire des études universitaires à Quito. Le lendemain, les professionnels, par contre, en parlant de leurs propres projets personnels, avouaient leur désir de quitter ce type de travail salarié pour entamer des projets d'établissement comme fermiers. On peut ainsi se rendre compte d'un processus subtil d'échange qui s'était installé entre ces deux groupes: les producteurs et les professionnels. Les premiers, artisans travaillant en famille, étaient incités à passer à un métier de type industriel tandis que les seconds, salariés, voulaient faire un jour un travail artisanal de fermier. En plus d'un échange de produits, d'outils et de démarches de travail, ils échangeaient des rêves.

Au cours de comptabilité, les producteurs recevaient des indications pour bien tenir une comptabilité, en sorte que leur association puisse s'inscrire au « registre des contribuables » (*Registro Único de Contribuyentes*, RUC), et que par la suite elle puisse établir des factures de manière à pouvoir déclarer et rétrocéder la TVA à l'État équatorien.

Nous avons demandé aux professionnels du MCCH s'ils incluait dans leurs répertoires de formation des questions concernant le passage du type de travail familial au type de travail en usine; ils nous ont répondu qu'il n'y avait « rien de prévu à ce sujet » et qu'ils « allaient y penser ». Il nous a semblé que, dans ce cadre, le MCCH ne parvenait pas à se rendre compte de la portée du changement qu'il était en train d'induire chez les producteurs.

*

Deux ans plus tard, en mai 2008, nous retrouvons les producteurs installés dans l'usine, avec quelques machines. Toutefois, l'usine est presque vide: il n'y a pas des stocks de matières premières ni de produits finis. Et pour les commandes qui ne proviennent pas du MCCH, chaque producteur continue à produire chez soi. Lorsque nous avons visité

¹⁴² Ce type de situation, idéale au moins à première vue, n'est pas courant dans les grandes villes comme Quito, d'où provenaient les trois professionnels du MCCH en charge de l'opération.

une des maisons des producteurs, le salon était rempli de produits à vendre. Néanmoins, ils sont a priori reconnaissants de l'aide du MCCH.

« un projet du gouvernement basque (c'est un projet de Caritas Bilbao, d'après le MCCH), ce n'était pas moins que ça. C'est bon, très bon. Les conditions que nous avons en produisant à la maison n'étaient pas les mêmes. C'est une réussite. Ceci ne va pas se détériorer à bref délai. Nos enfants doivent se faire une autre idée. Nous pensons qu'un jour ceci deviendra un soutien... » (P1, mai 2008 [T 5.8]).

Toutefois, contrairement aux attentes des producteurs, les commandes du MCCH s'étaient raréfiées. Au cours de l'année 2007, ils avaient reçu en tout et pour tout trois commandes. A l'usine, lorsqu'une commande arrive, le frère qui a pris la fonction de responsable de la production organise et distribue les tâches à accomplir. Les hommes se chargent de la découpe du bois et sculptent celui-ci dans les formes requises; les femmes se chargent de la peinture. Les sept producteurs se rendent à l'usine seulement lorsqu'ils ont une commande à préparer pour le MCCH, mais, en mai 2008, la dernière datait du mois de décembre. Ils ne disposaient que de trois jours pour réaliser les pièces artisanales demandées. Ils reçoivent le plus souvent des commandes à l'improviste, avec un de temps très court pour les réaliser. Il n'y a, en effet, aucune obligation d'exclusivité, que ce soit de la part du MCCH ou des producteurs.

Les producteurs se demandent maintenant comment faire pour instaurer dans l'usine un travail de production régulier, de façon à bien utiliser la capacité installée, comme le stipule l'accord passé avec le MCCH. De même, ils réalisent les difficultés que comporte un travail associatif.

« Le passage au statut d'association nous a également causé énormément de difficultés... Il y avait là un léger manque d'expérience... Auparavant, nous travaillions individuellement, et nous n'avions pas de problèmes... » (P3, mai 2008 [T 5.9]).

« Je peux vous confier que nous ne travaillons pas en continuité, mais sporadiquement, une petite semaine, deux petites semaines, et c'est parce que la fondation (MCCH) ne nous a pas fait de commandes... Hier nous avons envoyé une commande à Quito. Depuis pas mal de temps, ils ne nous avaient rien demandé, même pour une petite quantité. La dernière, c'était en décembre » (P1, mai 2008 [T 5.10]).

« Nous avons un plan à court et moyen terme. Maintenant, nous ne pouvons pas franchir le pas final. Nous ne pouvons pas affirmer que ce qui se passe est bon, parce que ce n'est pas le cas ». (P2, mai 2008 [T 5.11]).

Les producteurs n'avaient pas non plus les compétences requises pour travailler avec les machines procurées par le MCCH. Ces machines peuvent servir au travail de différents types de bois. Mais, les travailleurs savent uniquement fabriquer des objets décoratifs en bois de balsa. Dans ce cadre, ils ont demandé et obtenu un cours dispensé par l'entité publique chargée de la formation en divers métiers (*Servicio de capacitación profesional*, SECAP), pour apprendre à travailler du bois sec et plus dur.

« ... c'est pour tout type de bois, c'est pour travailler en grandes quantités, c'est un atelier de menuiserie. Mais nous n'avions pas d'expérience en matière de bois dur. Nous venons de prendre un premier cours à ce sujet. Lorsque nous avons reçu les machines, nous ne savions pas encore bien les manier... La curiosité nous a fait apprendre... Nous tous, nous avons fabriqué des meubles à partir du cours du SECAP... » (P3, mai 2008 [T 5.12])

A présent, les producteurs disent avoir besoin d'un fonds de roulement. Ils se sont donnés comme objectif d'accumuler au minimum 6.000 dollars. Ils ont essayé plusieurs manières d'y parvenir. Ils avaient d'abord demandé au MCCH de leur fournir ce fonds de roulement, mais le MCCH avait mis comme condition de l'octroi de l'usine que les producteurs constituent par eux même une épargne dans ce but. Le conseil du MCCH de faire des économies individuelles pour constituer un fonds commun n'a, d'après les producteurs, pas réussi en raison de la méfiance entre les membres du groupe. Depuis plus d'un an, les producteurs ont demandé ce don à différentes autorités locales, telles que la municipalité et l'entité publique chargée du développement local (*Instituto para el Eco Desarrollo Regional Amazónico*, ECORAE), mais ils attendent encore.

« Notre défi était d'avoir un capital de départ, quelque 6.000 dollars... Notre idée était de constituer un stock... (P3, mai 2008 [T 5.13])

« ... la volonté est difficile à créer... lorsqu'il s'agit de moi seul, c'est bien possible, mais pas lorsque c'est pour le groupe... Nous nous sommes imposé d'investir chacun 100 dollars, mais ce moment est celui des difficultés... (P1, mai 2008 [T 5.14]).

« ... nous n'avions pas réuni les ressources pour investir, les collègues ont dû chercher du travail ailleurs... » (P4, mai 2008 [T 5.15]).

Par ailleurs, les producteurs essaient de penser à des solutions alternatives pour faire démarrer le travail dans l'atelier. Ils ont demandé au gouvernement local une donation pour bâtir un gîte d'étape d'autobus avec une échoppe pour touristes devant l'usine. Il faut dire que l'usine se trouve au km. 42 sur la route qui va d'Ambato (capital de la province de Tungurahua) à Tena (capital de la province de Napo) et passe par Baños, important lieu d'attractivité touristique nationale et internationale. Les producteurs à ce moment s'accrochent à cette possibilité:

« J'ai la pleine assurance que la gîte touristique ira bien. Les touristes s'arrêtent toujours. Les autobus transportent quelque 30 personnes, et chacune achète au moins une petite chose... Les touristes aiment acheter, cher ou bon marché, mais ils achètent... Il y a de nombreuses richesses naturelles qui attirent le touriste... des chutes d'eau, des rivières... Un jour des touristes sont arrivés dans un bus, à l'improviste, ils voulaient acheter, mais nous ne pouvions rien vendre parce qu'à ce moment, nous étions occupés à travailler à une commande, et nous n'avions pas assez de temps pour vendre ces objets et en faire d'autres pour répondre à la commande... » (P3, mai 2008 [T 5.16]).

« Même pour une photo, ils (les touristes) veulent que quelqu'un fasse un oiseau, et puis ils partent avec et la photo et l'oiseau ... » (P1, mai 2008 [T 5.17]).

Habités depuis toujours aux activités multiples et polyvalentes, les producteurs pensent aussi au développement par la diversification pure, c'est-à-dire qu'ils veulent lancer des nouveaux produits sur des nouveaux marchés: l'élevage de poissons (tilapia); et la culture de la pomme chinoise, pour lesquels ils comptent même sur le soutien du MCCH et des basques.

Mais l'usine est aussi devenue l'objet de disputes entre frères. En 2007, ils ont eu des divergences de vues concernant le mode de rémunération du travail. Le frère qui est l'époux de la présidente de l'association a suggéré de fixer la rémunération en fonction du nombre des produits semi-élaborés fournis à l'usine, tandis que ses frères étaient d'avis de simplement diviser les recettes de ventes par le nombre de personnes intervenant dans la production pour chaque commande. Le premier pensait que le plus juste était d'être payé en fonction de la production parce qu'en fait, d'après lui, il faisait

parfois trois ou quatre fois plus que les autres. A la suite de cette dispute, ils ont changé de président. Le frère responsable de la production a pris la présidence.

Section 2. Analyse

2.1 Les interactions entre produits et marchés

Les ventes des produits sont, d'après les producteurs, réparties de façon presque égalitaire entre le MCCH et les autres commerçants d'artisanat dans le pays (et plus particulièrement à Quito et à Otavalo). Les produits arrivent donc en proportions à peu près égales sur le marché équatorien et sur le marché d'exportation, dans ce dernier cas à travers le MCCH. Les principaux supports de vente sont les catalogues imprimés et la visite du site internet du MCCH (<http://www.fundmcch.com.ec>). Les objets sont inclus dans les conteneurs d'exportation de cette organisation vers l'Europe. Ils sont mêlés à des centaines d'autres produits artisanaux et agricoles, et de cette manière arrivent en Europe pour être distribués parmi toute la chaîne du commerce équitable.

Comme nous l'avons déjà remarqué plus haut, ces objets servent à la décoration, et leurs caractéristiques distinctives ne sont pas très affirmées, puisqu'il ne s'agit ni d'objets à caractère culturel ou ancestral, ni d'objets rares, et que leur qualité n'est pas non plus un atout d'exception. Sur le marché équatorien, on ne pourrait repérer aucune différence par rapport aux produits provenant d'autres artisans, qui réalisent et vendent des produits très semblables, sinon identiques. Sur le marché d'exportation, c'est à dire dans la chaîne des produits équitables, leur seule caractéristique distinctive est de provenir d'Equateur, mais ce n'est pas toujours une caractéristique mise en avant. Nous trouvant dans un magasin de commerce équitable en Europe, en l'occurrence le magasin OXFAM de Louvain-la-Neuve en Belgique [juillet 2008], nous avons pu remarquer que l'origine – même limitée à la grande région (Amérique du Sud) – des oiseaux en balsa produits dans l'atelier de San José, qui s'y trouvaient en vente, n'était ni mentionnée à l'intention des clients ni même connue de la responsable du magasin. Tout caractère distinctif se trouve donc dilué dans la catégorie générale « produits d'artisanat en provenance des pays en développement ». Plus préoccupant encore est le constat que nous avons fait lors de notre dernière visite aux producteurs d'objets en bois de balsa en Amazonie [mai 2008] : pour sa dernière commande en date, le MCCH avait demandé aux producteurs d'apposer sur les figures de balsa un sceau avec le label « Costa Rica ». Les producteurs n'ont pas su expliquer la raison de cette demande : ils n'avaient même pas posé la question, parce que ce qui les intéresse, c'est tout simplement de vendre. Nous n'avons pas davantage obtenu cette réponse auprès du MCCH, mais nous pouvons avancer l'hypothèse que cette décision répondait à une convenance – manifestée ou simplement supposée – du marché. C'est peut-être le constat du niveau moins élevé d'attractivité du pays – à tout le moins pour ce type de produits¹⁴³ – qui a conduit à mettre le nom d'un autre pays sur les figures. Ce dernier constat confère une force manifestement élevée à l'affirmation que les produits considérés ne possèdent

¹⁴³ La situation est donc tout à fait différente de celle observée au chapitre 4. En effet, la mention "Cacao d'Équateur" est manifestement devenue une caractéristique distinctive en termes de marketing.

pratiquement aucune caractéristique distinctive, au sens qu'a cette expression dans le vocabulaire du « marketing stratégique » (Lambin, 1994: 283-284).

En conséquence, le prix de vente que les producteurs peuvent demander ne peut pas être élevé. Au mois de mai 2008, un petit oiseau de quelque cinq centimètres était vendu à 0.60€. Ce même oiseau était vendu à 5€ chez OXFAM en Belgique. Un des producteurs se plaignait des prix actuellement offerts par le MCCH, en disant que c'était ceux qui, de tous les marchands d'artisanat, les payaient le moins cher. Mais il ajoutait qu'ils ne pouvaient pas ne pas accepter cette situation, parce que c'était grâce au MCCH qu'ils avaient l'atelier et les machines. Un autre sujet de plaintes [toujours en mai 2008] portait sur les conditions de paiement du MCCH. Les commandes étaient de plus en plus urgentes (trois ou quatre jours de délai). Dans ce cadre, le préfinancement (30%) n'avait plus d'intérêt, car celui-ci ne pouvait finalement être encaissé qu'après la livraison de la marchandise ; les producteurs préfèrent donc maintenant être payés au comptant à la livraison. Ceci ne règle en aucune façon le problème déjà soulevé du financement du fonds de roulement net. Pour faire face à une commande qui survient inopinément et doit être réalisée dans les délais les plus brefs, les producteurs devraient disposer à tout moment d'un « stock-outil » de matière première, de manière à pouvoir entamer sans délai – c'est-à-dire dès sa réception – la réalisation d'une commande. Le fait de disposer d'un tel « stock-outil » constitue donc pour une structure de production qui se veut efficace un besoin permanent qui doit faire partie de son investissement de départ. Pénétrés, d'une part, de cet impératif qui s'impose à une entreprise industrielle placée dans un tel contexte, mais soucieux par ailleurs de responsabiliser les producteurs en ne leur « offrant » pas l'intégralité des moyens d'action nécessaires, les responsables du MCCH ne se sont pas rendu compte de ce qu'ils s'adressaient à des interlocuteurs ayant de leur activité un système de représentations totalement différent du leur, à savoir celui de l'artisan traditionnel qui ne se lance dans la réalisation d'une commande que si on lui paie d'emblée un pourcentage substantiel (en l'occurrence, de l'ordre de 30% du montant global du contrat), ce qui lui permet de procéder à l'achat des facteurs de production nécessaires (en l'occurrence, pour l'essentiel, les matières premières) et d'assurer sa subsistance durant la période de fabrication. Ils n'ont donc pas compris que l'obligation faite par eux à leurs interlocuteurs de constituer ce complément de financement en capital soit par l'épargne, soit par l'obtention de subsides venus d'une autre source était perçue par ceux-ci comme une exigence illégitime. Si on ajoute à cela le passage à un mode de fonctionnement semi-industriel qui ne se justifiait que par l'anticipation – non réalisée – d'un mouvement d'affaires nettement plus fourni qui aurait demandé que l'on produise « pour le stock » (de produits finis, cette fois), on comprendra la frustration des producteurs locaux et le sous-emploi – aussi bien en termes qualitatifs que quantitatifs – du dispositif de type industriel mis à leur disposition.

La nature des produits dont il est ici question – des objets artisanaux – soulève une autre difficulté, celle de la caractérisation du type de marché sur lesquels ces produits font l'objet de transactions. Il ne peut être question de se situer sur ce qu'il est convenu d'appeler le « marché de l'art », où sont commercialisés des objets réputés non reproductibles, alors que les objets dont il est question ici peuvent être reproduits en grandes quantités sur une base semi-industrielle. La difficulté provient de ce que la valeur de ces objets ne se fonde néanmoins pas exclusivement, ni même principalement, et parfois même aucunement sur des critères techniques qui seraient les déterminants exclusifs de leur performance. Cette dernière repose essentiellement sur des critères

esthétiques et culturels, ces derniers n'étant en l'occurrence pas nécessairement spécifiques. Ainsi, dans le cas qui nous occupe, le colibri et le toucan sont des oiseaux typiquement, mais de loin pas exclusivement équatoriens.

Pour se référer à la typologie de Favereau¹⁴⁴, la conjonction de ces diverses caractéristiques a pour conséquence qu'il ne peut être question de considérer le marché de ce type de produit comme une « organisation de marché » (marché centralisé où les produits peuvent faire l'objet de transactions à distance sur base de références standardisées), mais qu'il n'est pas davantage question de le considérer comme un véritable « marché d'organisations » où les entreprises en concurrence font valoir de manière systématique les caractéristiques distinctives de leur « marque », même si – comme on vient de le voir – on considère les pays ou les macro-régions comme les marques en concurrence. En l'occurrence, la seule caractéristique distinctive identifiable devient celle de « produit du commerce équitable », identité faisant de préférence l'objet d'une certification par un label fiable légitimant d'une manière considérée comme irréfutable un différentiel positif de prix par rapport à un OFNI (« objet folklorique non identifié ») présentant par ailleurs des caractéristiques similaires. On a donc affaire en l'espèce à une forme hybridée de marché.

2.2 Les tensions entre régimes d'action et principes de justification

Nous avons émis au départ l'hypothèse que les tensions résultent d'un conflit entre différents principes de justification entre les producteurs [*domestique*], les clients [*civique et marchand*], et le MCCH [*industriel et civique*]. C'est ce que nous allons tenter de vérifier par la suite. Lors de nos enquêtes, nous avons trouvé aussi une dissonance provenant de deux régimes [*justification et amour agapè*], dans lesquelles se déroulent parallèlement les actions du MCCH qui, d'une part, agit de plus en plus comme n'importe quel autre intermédiaire commercial, mais qui en même temps entame des actions qui se cadreraient davantage dans le régime de l'amour – agapè.

- Les producteurs : l'ordre de justification domestique

Comme nous allons l'illustrer ci-dessous, les actions des producteurs se justifient par une logique domestique, fondée sur des liens de dépendance personnelle, par laquelle on fait appel à une conception familiale des activités productives, c'est-à-dire au fait de choisir des activités à réaliser au sein et avec la participation de la famille.

« ... C'est grâce à l'artisanat en bois balsa que j'ai pu regarder grandir mes enfants; je sais quand ils ont été malades, et moi-même je les ai gardés...c'est pourquoi je remercie d'avoir ce type de travail... » (P1, mai 2006 [T 5.18]).

En 2008, un de regrets suscités par le travail en usine, c'est que les femmes ne sont plus chez elles pour travailler en même temps qu'elles préparent le repas. Toutefois, ils se sont arrangés, sans l'autorisation du MCCH, pour aménager dans l'atelier un coin pour faire la cuisine.

¹⁴⁴ Cfr. Chapitre 2, section 3.5.

« ... ici, nous devons aller à la maison pour faire le repas (après la journée de travail). Le règlement de l'atelier nous permet de sortir entre 12h et 13h, ce qui nous permet juste de faire du riz avec des œufs, pour vite rentrer » (P6, mai 2008 [T 5.19]).

« Lorsque nous sommes venus ici, il nous manquait une cuisine, les assiettes, puis nous avons apporté une cuisine, et chacun apporte ses propres assiettes à chaque fois.... S'il y avait toutes les choses qui nous manquent... Nous allons chercher quelqu'un qui puisse nous offrir la vaisselle complète,... Nous avons passé beaucoup de moments ensemble, et je pense que tout ça, c'est aussi une bonne chose... » (P1, mai 2008 [T 5.20]).

Pour ce qui est des enfants, ils se rendent directement à l'atelier après l'école lorsque leurs parents doivent travailler en usine.

«... les 'wawas' (enfants, en kichwa) sont toujours ici. C'est seulement lorsqu'il y a des réunions que nous leur disons qu'il ne faut pas apparaître. Mais ils restent dehors, ils jouent là-bas. Nous allons les appeler tout de suite... » (P6, mai 2008 [T 5.21]).

Ces passages, ainsi que nos observations sur place, nous permettent de constater le caractère domestique de leurs actions : les rapports personnels et la hiérarchie familiale comme principe ; un répertoire de sujets composé d'ascendants, de descendants, de frères et de sœurs. Bref, nous avons pu repérer que la famille est bien la « figure harmonieuse » de leur vie, autour de laquelle se jouent tous les rapports de travail. Leur souci est de trouver les moyens pour que les familles nucléaires, et la famille élargie, puissent survivre et avoir plus de ressources pour procurer un meilleur avenir aux enfants à travers un niveau plus élevé d'éducation.

Une dispute survenue en 2007 entre les frères est très révélatrice de la grandeur par laquelle se mesurent les choses et les personnes. Ce frère a été écarté de l'usine à cause de ses idées cherchant à accroître la productivité de l'ensemble par la mise en place de stimulants individuels. Lui, qui était celui qui avait dès le départ pris contact avec le MCCH et dont l'épouse était jusque-là la présidente de l'association, nous explique :

« ... ils se sont disputés avec moi parce que j'avais proposé le paiement en fonction du nombre de pièces fourni par chacun. C'était d'abord un de mes frères qui n'a pas été d'accord, puis les autres ont rejoint son opinion. Ils ont changé la direction (de l'association), ma femme n'est plus la présidente. Maintenant ils se méfient de moi. Je ne sais même pas comment ils m'ont invité pour venir à la réunion avec vous. Moi, j'ai d'autres idées... J'aime le travail dur, chercher d'autres opportunités,... C'est moi qui les avais mis en contact avec le MCCH, avec la municipalité; je cherche toujours des nouvelles idées, de nouveaux modèles pour travailler le bois... Mais ils ne veulent pas progresser... » (P2, juin 2008 [T 5.22]).

- Les clients : la prédominance d'un ordre de justification civique en compromis avec la logique marchande

Le MCCH vend l'artisanat à la fois dans le réseau du commerce équitable (70%) et dans celui du commerce conventionnel (30%)¹⁴⁵.

¹⁴⁵ Les estimations ont été faites par le manager de la filière « artisanat » au MCCH en juin 2006.

« Parmi les clients qui nous approchent, il y a des clients plus conventionnels qui ne sont plus du 'fair trade', parce qu'en Europe il y a des chaînes de distribution, et c'est là que s'adressent les clients finaux... Maintenant, (le rapport entre distribution à travers le réseau du commerce équitable et celui du commerce conventionnel) est autour de 70%-30%. » (MA-MCCH, juin 2006 [T 5.23]).

Les propos de la filière du commerce équitable (cfr. chapitre 1) se rattachent à des justifications civiques, comme on peut le voir, à titre d'exemple, dans les déclarations fondatrices d'OXFAM, qui font appel aux droits des personnes et à la protection de l'environnement¹⁴⁶. L'ordre de la grandeur, dans cette logique, passe toujours par le respect du bien commun :

« Oxfam travaille à de nombreux niveaux différents avec des partenaires et avec les communautés, pour les soutenir dans leur droit à mener une vie décente. Nous nous battons pour de meilleures conditions de travail, et pour une meilleure protection des ressources naturelles desquelles dépendent les communautés pauvres. Nous faisons campagne pour des règles commerciales plus équitables au niveau mondial, et pour de meilleures politiques au niveau national... » [<http://www.oxfam.org/fr/about/why>, visité le 28 juillet 2008].

Néanmoins, au cours des dernières années, les organisations de ce type ont été amenées à tenir de plus en plus compte de la variable marchande dans la définition de leurs missions, en bref, de faire un compromis avec la logique marchande, comme nous l'avons expliqué au chapitre 1, section 1.5. C'est la lecture qui a été transmise en amont de la chaîne de commerce équitable, comme l'exprime le responsable de la filière artisanale du MCCH. Celui-ci constate que le *marché* du commerce équitable est entré en stagnation et qu'il adopte de plus en plus des critères commerciaux.

« Le commerce équitable est en stagnation, il n'est plus en croissance,... Même les clients importants du commerce équitable sont devenus commerciaux... ». (MA-MCCH, juin 2006 [T 5.24]).

Dans cette logique, la capacité de concurrence est un atout. Les interlocuteurs sont perçus soit comme clients potentiels, soit comme concurrents ; il faut saisir les opportunités du marché, car c'est lui qui constitue l'espace d'harmonie; il faut conclure de bonnes affaires sur un prix. C'est ce qui est devenu la devise de la filière d'artisanat au MCCH.

- L'intermédiaire MCCH : le compromis entre les logiques civique et industrielle : la dissonance du régime d'amour - agapè

La déclaration de mission du MCCH exprime bien son caractère civique comme point de départ de ses activités:

« Nous travaillons pour modifier la structure et les rapports dans la société et l'économie, en faveur et avec la participation de personnes et d'organisations de faibles ressources de l'Equateur; au travers des processus équitables de formation, capacitation, production et commercialisation, fondés sur des principes de socio-économie solidaire, tout en vivant

¹⁴⁶ En fait, la pensée et l'esprit des institutions internationales du commerce équitable reproduisent, toutes et partout, les notions d'aide au développement et de protection des droits.

des valeurs humaines et chrétiennes » [MCCH, 2008, www.fundmcch.com.ec, visité le 22 juillet].

Cette logique civique se manifeste d'abord dans la volonté d'introduire, chez ses partenaires, la figure juridique de coopératives ou d'association sans but de lucre, comme c'est le cas de l' « Asociación Despertar Amazónico » qui produit de l'artisanat en bois balsa. Ce type de figure juridique fait sortir les producteurs du secteur informel de l'économie pour rejoindre le secteur moderne, mouvement par lequel ils sont inscrits d'emblée dans l'Etat. Cette condition est clairement ancrée dans une logique civique qui vise le développement et le renforcement de l'Etat et de la citoyenneté. Nous retrouvons cette pensée dans les actions de capacitation de ces producteurs concernant, par exemple, l'économie solidaire ou le paiement des impôts à l'Etat.

« Nous avons été libres pendant 18 ans, et maintenant nous avons une personne morale... » (P3, mai 2008 [T 5.25]).

« Le comptable vient de la fondation (MCCH). Nous épargnons le coût du comptable. » (P1, mai 2008 [T 5.26]).

« Ils (MCCH) nous ont donné des conférences sur les impôts. Les gens du SRI (service des rentes internes de l'Equateur) sont venus au *canton* pour nous capaciter. Ce qu'ils nous ont donné à comprendre, c'est que tous ceux qui ont des affaires vont « rentrer dans l'entonnoir » ; nous tous nous devons payer des impôts... plusieurs gens disaient 'du peu que nous gagnons !', mais celui qui paye, c'est le consommateur ; il faut ajouter l'impôt dans le produit final. Les gens, ce qu'ils voulaient c'était une formule pour éviter les impôts... » (suivi de rires) (P2, mai 2008 [T 5.27]).

En outre, nous avons constaté que le MCCH, tout au long de son histoire, a pris des chemins variés pour concrétiser son esprit civique (cfr. chapitre 3, section 1). Son dernier pari est, en l'occurrence, un compromis avec la logique industrielle ayant pour but de rendre possible l'exportation, compte tenu de l'évolution des organismes du commerce équitable. Il en est résulté des efforts d'industrialisation et de semi-industrialisation afin de remplir les conditions posées par les marchés d'exportation tant en termes de standardisation des produits que de capacité de répondre aux demandes dans des délais brefs, quelle que soit la quantité, ou encore de respect des délais ou d'adoption de modalités d'emballages acceptables pour le transport international.

Dans le cas de l'artisanat en bois, ce compromis entre logique civique et logique industrielle s'est concrétisé, comme on l'a vu, par l'aménagement d'une usine, de manière à stabiliser les caractéristiques des objets artisanaux et à augmenter la capacité de l'offre. Les cadres du MCCH perçoivent ces changements comme constituant un progrès, ce qui implique de procéder à des investissements en actifs fixes, ainsi que de concevoir et de mettre en place des programmes de formation pour que les producteurs puissent devenir de véritables entrepreneurs.

«... Nous sommes maintenant plus avancés dans les projets de la branche productive-commerciale. Il faut modifier les critères de travail des organisations dans une vision de sens entrepreneurial et d'insertion dans le monde des affaires, c'est-à-dire modifier l'infrastructure,... ainsi que les aspects administratifs et comptables pour qu'ils puissent créer leur propre firme avec une vision d'entrepreneurs... C'est-à-dire les conditions indispensables pour qu'ils puissent travailler... Nous visons la spécialisation des produits

pour atteindre la qualité requise... pour vendre à l'étranger, il faut assurer la qualité » (MA-MCCH, juin 2006 [T 5.28]).

La logique industrielle du MCCH n'est que la traduction des nouvelles exigences du marché de l'équitable et du marché de l'artisanat. La stratégie d'industrialisation vise finalement l'amélioration de la situation des producteurs par l'augmentation attendue de leurs revenus (logique civique). Lors de la mise en place de l'usine, qui appartient à l'association des producteurs, la logique civique s'est renforcée:

« ... En plus d'un plan d'affaires, nous les accompagnerons pendant 3 ou 4 ans.... Ce que nous voulons c'est avoir une entreprise à risque partagé entre eux et nous. Nous n'allons pas assurer leur investissement, mais nous allons leur fournir du conseil. Nous avons un investissement là-bas, qui par après sera poursuivi par les artisans. Si nous sommes des partenaires, nous pouvons assurer que le projet sera poussé pour qu'il arrive où il doit arriver... » (MA-MCCH, juin 2006 [T 5.29]).

« On cherche une forme d'administration partagée pour éviter des problèmes de perte de capital, parce qu'il y a des cas... (comme l'artisanat en bois de balsa) où le MCCH a fait l'investissement. On ne peut pas se payer le luxe que ces entreprises tombent en perte... » (RA-MCCH, mayo 2006 [T 5.30]).

Le MCCH présente ses actions comme consistant, d'une part, en conseil spécialisé et nécessaire aux organisations en matière de marchés, d'organisation et de production, , d'autre part, en formation (économie solidaire, développement personnel, problèmes de genre,...). Ce travail se situe dans une perspective de long terme.

« ... Lorsque le MCCH rentre dans une zone de travail, on cherche toujours à y rester, à faire... une aire d'influence avec les organisations avec lesquelles nous travaillons. Même lorsque le projet finira, nous voulons que le rapport avec le MCCH puisse continuer et pas seulement au niveau commercial, mais que l'on puisse continuer le travail dans tous les axes, parce qu'il est nécessaire de veiller à la santé dans l'organisation, ainsi qu'à la capacitation des personnes ». (RA-MCCH, mai 2006 [T 5.31]).

Finalement, même si le MCCH possède un statut d'organisation non gouvernementale, on ne pourrait bien comprendre son parcours ni ses résultats sans prendre en compte le fait que son président, son actuelle directrice, plusieurs membres du conseil d'administration, et plusieurs collaborateurs en amont de la chaîne de commerce équitable sont étroitement liés à l'église catholique. En conséquence, tous ces acteurs fondent au moins une partie de leurs actions sur l'« amour du prochain » et sont prêts à faire des dons gratuits, sans rien attendre en contrepartie. Le MCCH a toujours agi dans le régime de l'amour- agapè, tel que théorisé par Boltanski (1990), par une démarche qui entraîne une non équivalence dans la relation et produit des asymétries, reconnues de longue date, entre donateurs et bénéficiaires.

Les producteurs du bois balsa, qui sont entrés en contact avec le MCCH en 1992, sont entrés, dès ce moment, dans une relation en tant que bénéficiaires par laquelle ils ont été pris en tutelle par un MCCH qui ne peut pas agir comme n'importe quel autre intermédiaire. Tous les efforts du MCCH pour comprendre et agir sur les marchés, c'est-à-dire pour apprendre et faire apprendre aux producteurs l'ensemble de justifications et des équivalences marchandes, industrielles et civiques, se heurtent à un contre-courant parallèle et interne, parce que le MCCH entame en même temps un discours et des

actions contradictoires qui se situent dans le régime d'amour-agapè. Ces contradictions sont à la base des modalités de la fondation de l'usine.

Au départ de l'idée de construction de l'usine s'est trouvée une opportunité supposée de débouché sur le marché, qui a été transmise à la branche sociale du MCCH, comme l'exprime le responsable du suivi des projets du MCCH en Amazonie:

« Lorsque nous voulons exécuter un projet, l'on part précisément de la requête qu'une entreprise reçoit du marché. On met en œuvre toute son intelligence du marché, dont celle qu'ils ont à ce moment... Dans la branche 'sociale'... ils ont une équipe conseillère en entreprises communautaires, ils sont en charge de la gestion ... qui est assistance et gestion financière, conseil aux micro-entreprises ou entreprises communautaires, et il y a une comptable qui fait le suivi comptable des organisations... une personne chargée des sujets socio-organisationnels, du développement organisationnel et personnel... » (RAMCCH, mai 2006 [T 5.32]).

Ce passage de la branche « commerciale » à la branche « sociale » n'a rien de simple et implique beaucoup plus que l'intervention de plusieurs unités dans le même but de répondre une demande du marché. Ce qui se met en place, si nous reprenons la conception des régimes d'action chez Boltanski (1990), c'est la juxtaposition du régime de la justification, fondé sur des relations d'équivalence, et du régime de l'amour-agapè, fondé sur des considérations par essence asymétriques « répondre à un besoin d'aide, donner à ceux qui n'ont pas, prendre pitié... », qui va brouiller et finalement détourner la conception des buts.

Lorsque le projet de l'usine est « passé » à la branche « sociale », celle-ci prend avant tout en compte les conditions de vie des 'producteurs', qualité à laquelle on substitue celle de 'bénéficiaires' (nombre, type d'organisation, ancienneté de la relation avec le MCCH, qualité de cette relation,...), ainsi que l'intérêt de la zone géographique dans laquelle le projet devrait s'implanter (en termes d'influence, de possibilité d'impact, de possibilité d'ouvrir des postes de travail et d'accroître ainsi le nombre des bénéficiaires). Et, donc, le MCCH initie une démarche qui n'a plus de rapport avec le marché : on fait taire tous les objets et ce qui importe, ce sont exclusivement les personnes. Dans ce régime, l'on ignore toute équivalence et, dans le même mouvement, l'on perd tous les repères. Après une telle analyse, l'on identifie une possible source de financement ou, pour être plus précis, de donation.

Avec tous ces éléments, la branche « sociale », démarre le design du projet qui sera le résultat d'un accord entre le MCCH et le donateur. Le projet contient des données sur la production, les prix et les marchés, mais ce qui importe avant tout, ce sont les conditions de vie des bénéficiaires, les objectifs d'intervention et d'impact du donateur, le niveau de ressources de donation qui peuvent être mobilisées. Après toutes ces itérations, le MCCH et Caritas Bilbao sont arrivés à dessiner un projet d'environ 100.000 dollars pour construire une usine (bâtiment et équipement) afin de travailler le bois, et qui demanderait d'un apport complémentaire d'environ 6.000 dollars de la part des producteurs pour le fonds de roulement. Le projet est finalement le résultat de la relation entre le MCCH et le donateur, et n'a presque plus de rapport avec un quelconque marché, et même plus avec les producteurs. Ceux-ci n'interviennent que pour « se montrer » en tant que bénéficiaires et personne ne semble être conscient qu'ils ne sont en rien préparés pour comprendre la démarche de l'investissement. Ils ne

peuvent qu'être pris en charge, pris sous la tutelle du MCCH. Le projet est mis en place par la même unité sociale, qui garde toute l'information et les détails techniques.

Les producteurs, de leur côté, ne peuvent pas comprendre ce processus qui n'a plus rien à voir avec l'histoire de leur relation avec le MCCH en tant qu'intermédiaire du commerce d'artisanat. L'habitude était de répondre aux commandes faites par le MCCH en donnant de l'information sur les coûts de production – ce qui permettait de fixer le montant de l'avance faite par le MCCH, qui finançait donc systématiquement le fonds de roulement – et de se mettre d'accord sur le prix de vente. C'est avec ce référentiel en tête qu'ils reçoivent une usine en tant que don gratuit, et ils se voient demander de préfinancer un fonds de roulement estimé pour un volume de production bien plus important que celui de leurs commandes habituelles par un effort d'épargne de 6.000 dollars, somme pour eux très importante qu'ils n'ont probablement jamais eue en mains. Cette situation est donc pour eux totalement paradoxale : ils possèdent une usine, ce à quoi ils n'avaient jamais songé, mais ils ne peuvent pas la faire tourner faute de moyens, et ils ne voient absolument pas la relation entre la taille de cette usine et le marché connu par eux. Ils expriment donc détresse et déception :

« Ici nous avons besoin [de faire] un investissement de départ. Ceci ne nous donne pas à manger. Je préférerais un petit 'canchón' (sorte de grande tente), et avec un capital de départ. A ce moment, on pourrait s'apercevoir de la main de l'homme... » (P2, mai 2008 [T 5.33]).

Le régime de l' « amour-agapè » est dissonant et génère des impasses, parce qu'il y a émission de signaux de nature contradictoire. D'une part, le MCCH se situe clairement dans le régime de la justification, et plus concrètement dans la logique industrielle et civique, et exige des producteurs d'être de plus en plus compétitifs. D'autre part, et en même temps, il se situe dans le régime de l'amour-agapè, et offre aux producteurs des dons gratuits (usine et machines).

2.3 Les tensions entre types de registres: le « don » et l' « échange »

Nous revenons ici à l'historique de la relation des producteurs du bois balsa avec le MCCH pour approfondir, dans une perspective de plus long terme, la compréhension des éléments de l'impasse concernant l'usine dans le cadre du plus long terme.

Il faut tout d'abord rappeler que les producteurs d'artisanat en bois de balsa ne relèvent pas et n'ont jamais fait partie d'une communauté indigène ou non occidentale, et donc ne s'inscrivent pas dans un registre où le « don » maussien serait la logique dominante. Ils sont simplement des producteurs qui habitent dans une zone rurale de l'Amazonie équatorienne où leurs parents sont venus s'installer pour acquérir des terres à titre gratuit en qualité de premiers occupants. Ils se basent essentiellement, mais pas exclusivement, sur un travail familial pour faire de l'artisanat et travailler la terre.

Ces producteurs sont entrés en contact avec le MCCH en 1992, à l'époque où cette organisation était encore dans une phase de débordement, telle que définie par Callon et Latour (1997). À cette époque, le MCCH multipliait les relations entre organisations, personnes, institutions,... Les producteurs ont donc été amenés à participer à

d'innombrables réunions et assemblées locales, provinciales et nationales. Leurs produits artisanaux sont également rentrés dans des réseaux à travers lesquels circulaient des biens et des personnes, en Equateur et à l'étranger.

Le MCCH a partagé avec ces producteurs plusieurs moments de rencontre, de réflexion religieuse, de réflexion politique, d'analyse des conditions sociales et économiques, des essais pour rendre plus juste la commercialisation, des essais de concrétisation du principe de juste prix. Le MCCH agissait fondamentalement dans le régime d'amour-agapè. Les producteurs, qui agissaient dans un monde fondamentalement domestique, n'ont pu qu'être contents et soulagés par l'aide et l'appui d'une organisation. Dans un tel cadre, les relations visaient sans équivoque la pérennité.

C'est à partir de la dollarisation du pays (2000) que les producteurs ont éprouvé de sérieuses difficultés économiques, en même temps que leur « parrain » institutionnel, le MCCH, traversait aussi de problèmes financiers. C'est à cette époque que le MCCH, pour « s'en sortir » lui-même et pour aider les artisans à « s'en sortir » eux aussi, a entamé des processus de rationalisation, de cadrage des activités commerciales : introduction d'exigences de qualité et calcul des coûts et des prix par rapport aux concurrents. En bref, le MCCH commence à traiter les producteurs, autrefois ses protégés, comme des fournisseurs avec lesquels il fallait bien négocier les termes des achats. Dans cette première période de cadrage, que nous avons appelé cadrage faible, le monde domestique des producteurs n'a pas été mis en question. Simplement, pour pouvoir vendre sur catalogue à l'étranger, ils devaient se soumettre à de nouvelles exigences : stabiliser certaines caractéristiques des produits comme la taille, l'assise... et adopter un choix de couleurs correspondant mieux aux goûts des acheteurs. Le MCCH, par contre, a introduit un changement beaucoup plus radical : une division de ses activités entre, d'une part, la branche commerciale, appelée à se fonder sur des justifications marchandes et civiques et, d'autre part, la branche sociale appelée à continuer le travail de long terme avec les producteurs dans la continuité du régime de l'amour-agapè.

Avec la mise en place de l'usine, les exigences ont augmenté. Le cadrage ne vise plus seulement les trois caractéristiques antérieures, mais aussi les délais pour répondre aux commandes qui doivent être de plus en plus courts, les prix qui doivent baisser de plus en plus, la légalisation de l'association, la tenue d'une comptabilité et l'observation ponctuelle de multiples autres devoirs envers l'Etat. Toutes ces contraintes ont pesé de plus en plus sur la branche commerciale du MCCH, qui a dû mettre en place un système de planification assez complexe pour s'assurer du suivi de toutes les activités. Les producteurs, même si cette nouvelle stratégie mettait en cause leur monde domestique, étaient prêts à subir un coût, mais n'étaient pas à même de mesurer la portée de ce qui leur était demandé.

Toutefois, comme nous l'avons expliqué plus haut, la construction de l'usine, pilotée par le secteur social, n'a pas anticipé adéquatement l'évolution du contexte, qu'il s'agisse du contexte local ou du contexte global. Les tensions entre régimes d'action qui en ont résulté ont engendré un profond malaise chez les producteurs.

Section 3. Conclusions

Nous avons mis en lumière le processus de construction plurielle des catégories du commerce équitable dans le cas particulier de la production et commercialisation d'objets en bois de *balsa*. Cette action plurielle s'est manifestée au travers des cinq dimensions adoptées pour notre analyse.

1) Des rapports contradictoires au « marché »

Les objets fabriqués par l' « *Asociación Despertar Amazónico* » sont écoulés, par l'intermédiaire du MCCH, sur le marché international du commerce équitable, sans y faire prévaloir leurs caractéristiques distinctives ni pouvoir par ailleurs bénéficier des conditions des marchés centralisés de produits standardisés.

En effet, le MCCH a choisi pour ces objets – de manière non complètement délibérée et non explicite – une stratégie de « domination par les coûts »¹⁴⁷ en privilégiant la dimension de productivité. Les efforts financiers du MCCH ont visé la standardisation des objets par l'investissement dans une unité de production industrielle, ce qui a induit des conceptions plus planifiées des produits et la hausse des cadences. Les objets sont devenus de plus en plus standardisés, ce qui entraîne à son tour un processus de dilution de la dimension artisanale et donc une pression pour des prix encore plus bas. Au MCCH, les frais de vente et de publicité sont réduits, et cette carence est encore renforcée dans la chaîne du commerce équitable où ces objets sont confondus au sein d'une multitude d'autres, sans qu'il y ait aucune référence aux producteurs, ni même au pays d'origine. Il y a donc un positionnement contradictoire par rapport au marché. En effet, s'agissant d'objets pour lesquels on revendique la qualité d'artisans, plus ils sont standardisés, moins ils gardent de caractéristiques distinctives et moins ils sont par conséquent valorisés sur le marché, sans bénéficier pour autant des économies d'échelle inhérentes à une production industrielle de masse. Nous référant à la typologie de Favereau (chapitre 2, section 4.3), nous pouvons dire qu'on se situe dans un « no man's land » entre un « marché d'organisations » et une « organisation de marché ».

2) Le formatage de l' « échange »

L'histoire des rapports des producteurs avec le MCCH constitue en même temps l'histoire du processus de formatage de l'« échange » (cfr. chapitre 2, section 3.1). Celui-ci démarre en 1992 par l'ouverture aux nouveaux marchés avec des nouvelles contraintes à intégrer et va aboutir à une action de cadrage fort par la mise en place, en 2006, d'une usine.

Nous observons ce processus de formatage au travers de ce qui a été identifié comme problématique : le manque de cadre légal pour les transactions et la non disponibilité de données utiles, voire nécessaires, au moment de la négociation des ventes. Le MCCH a donc commencé par organiser, en même temps que l'amélioration du *design* des objets, la comptabilité et le calcul des coûts, et par apporter son aide dans les procédures de légalisation de l' « *Asociación Despertar Amazónico* » en tant que personne morale et

¹⁴⁷ Cfr. Lambin (1994: 319-320).

dans la normalisation des rapports avec l'État, notamment en matière fiscale. Ensuite, des dispositifs techniques tels que des machines électriques pour couper le bois, et puis l'usine elle-même ont été mis en place. Les changements dans le processus productif ont dû être scindés en étapes d'introduction, de test et d'exécution des actions, renforcées par des séances de capacitation et de suivi technique et organisationnel.

Parallèlement, un intense travail disciplinaire, plus visible dans la dernière phase de formatage, a été accompli pour tenter de mettre fin au travail de type familial et de le remplacer par un travail de type industriel. Le MCCH, avec la participation des membres de l'association, a élaboré un règlement d'usine, où les temps et les cadences de différentes tâches ont été établis, ainsi que les lignes de décision hiérarchique, les méthodes de contrôle de la qualité des produits, le mode de paiement du travail fourni et les sanctions. Dans ce processus les producteurs, qui au départ des relations avec le MCCH étaient traités comme des amis protégés, sont devenus tout simplement des fournisseurs, auxquels le MCCH impose un suivi technique et organisationnel pour s'assurer de la qualité des produits ainsi que de la reddition de comptes aux différents partenaires, parmi lesquels l'Etat. Le formatage de l'« échange » est encore renforcé par ces divers dispositifs techniques.

3) Différents « mondes de référence » en juxtaposition

Les transactions sur le marché et le processus de formatage sont conduits ou subis par des acteurs (les producteurs, le MCCH, les clients du commerce équitable), qui s'inscrivent dans différents « mondes de référence » et ont donc divers principes de justification, ce qui nécessite des processus de construction d'accords et de « compromis » (cfr. chapitre 2, section 2.2).

La *logique domestique* est un ordre de justification bien présent chez les producteurs, et qui continue à s'imposer lors de disputes entre frères. Ce qui est toujours mis en avant, c'est la figure harmonieuse de la famille. Néanmoins, nous pouvons constater qu'il existe, au moins chez un des frères, une autre logique qui est en train de se développer: la *logique marchande*, attentive aux résultats individuels du travail, à la concurrence et à l'accumulation.

De leur côté, les clients du commerce équitable relèvent d'une *logique civique*. Toutefois, au cours des dernières années, le mouvement s'est trouvé soumis, dans une mesure qui est allée en s'intensifiant, aux nouvelles contraintes concurrentielles provenant des chaînes de commerce conventionnel, de sorte qu'une attention accrue a dû être prêtée à la qualité des produits. C'est en ce sens que nous pouvons affirmer qu'il existe maintenant un *compromis entre la logique civique et la logique marchande*. Cette nouvelle lecture a induit des changements en amont de la chaîne de commerce équitable. C'est ainsi que le MCCH n'a pas pu demeurer indifférent à cette vague.

Le MCCH a, en effet, traduit ces nouvelles contraintes du marché de l'équitable par des efforts visant la *logique industrielle*, ce qui en l'occurrence été concrétisé par l'aménagement d'une usine de manière à stabiliser les caractéristiques des objets artisanaux, et à augmenter la capacité de réponse à la demande. Cette logique est bien intriquée à des *fins civiques*, car ce que le MCCH vise – nous hésitons à dire « finalement », car nos observations nous amènent à craindre qu'il faille plutôt dire : concurrentiellement, et même contradictoirement, c'est l'accroissement du nombre de ses

bénéficiaires, l'amélioration des conditions de vie des producteurs et l'intégration de ceux-ci aux normes et aux lois et au paiement des impôts à l'Etat. Au MCCH, on peut donc observer un « arrangement local », c'est-à-dire encore instable en ambigu, entre la logique industrielle et la logique civique.

Entre le MCCH et le réseau du commerce équitable, réunis par leur *logique civique* de base, prennent place des activités de compromis qui « chaînent » la *logique marchande* émergente chez les consommateurs avec une réponse du MCCH en termes de *logique industrielle*. Plus en amont encore, les producteurs n'ont jamais exprimé de désaccords concernant les changements, mais ils subissent des moments de confusion et d'attente, qui ont tendance à se prolonger, faute de réponse suffisamment claire de la part du MCCH. C'est en ce sens que nous pouvons dire qu'il n'y a là qu'un arrangement local et contingent avec les producteurs, parce qu'il n'y a pas de conviction de leur part mais une sorte de convenance circonstancielle, dont la validité devrait rester limitée. Les producteurs ont simplement accepté de bon gré ce processus de mise en place d'espaces de calculabilité et de cadrage de leurs activités, parce qu'ils étaient intéressés avant tout à améliorer leurs conditions de vie et, donc, prêts à payer le coût correspondant.

4) Le régime de la justification en rapport avec le régime de l'amour-agapè

Tout ce qui vient d'être dit dans la conclusion précédente se situe, si on adopte les catégories de Boltanski (cfr. chapitre 2, sections 3.2 et 3.3), dans le régime de la « justification ». Or, le MCCH est une organisation non gouvernementale liée à l'Eglise catholique, et ne s'est jamais départie de considérations fondées sur l'« amour du prochain » et la logique de « dons gratuits ». Cette caractéristique renforce l'ambiguïté des relations entre le MCCH et les producteurs. Ceux-ci sont soumis par le MCCH à des contraintes de type industriel et civique et, en même temps, ils reçoivent des dons gratuits, tels que l'usine, dans une démarche qui entraîne une non équivalence et produit des asymétries. En effet, l'aménagement de l'usine ne répond ni à la demande du marché, ni aux attentes des producteurs. En même temps, l'usine est un dispositif disciplinaire qui oblige les producteurs à changer leur mode de vie et de production, (à passer d'une *logique domestique* à une *logique industrielle*) et donc d'affronter deux courants parallèles de sens contraire. C'est pourquoi nous concluons que le régime de l'« amour-agapè » introduit une dissonance cognitive dans les logiques d'action en jeu.

Les observations que nous avons effectuées pour construire ce chapitre sont autant de constats que, selon différentes perspectives, nous pouvons considérer soit comme des échecs, soit comme des réussites. D'une part, il y a des rapports contradictoires au marché, ainsi qu'un processus de formatage à l'échange dans lequel prennent place des activités de compromis entre le MCCH et les clients, sur la base d'un arrangement local avec des producteurs qui sont dans la confusion et dont le plan de référence n'a pas été pris en compte. D'autre part, il y a des actions dissonantes avec cette logique marchande, en provenance du régime d'« amour-agapè » instauré par le MCCH qui, pour certaines activités persiste dans une perception des producteurs en tant que bénéficiaires, tandis que pour d'autres activités, il les traite comme des simples fournisseurs. Ces actions d'« amour-agapè » renforcent les liens de confiance et protection entre le MCCH et les producteurs, ce qui tend à réduire la pression de la logique marchande et industrielle, et laisse des marges de manœuvre aux producteurs qui, dans ce cadre, peuvent reproduire leur logique domestique.

CHAPITRE 6. PRODUCTION ET COMMERCIALISATION DE CÉRAMIQUE ARTISANALE

Au mois de mai 2006, nous rencontrons au MCCH le manager de la filière « artisanat ». Il nous raconte que le MCCH avait acheté un four pour l'offrir comme donation au groupe de femmes « Sacha Huarmi » qui réalisent un travail en céramique avec des techniques et motifs ancestraux, travail apprécié par des clients du MCCH. Ce four à gaz devait servir dans le processus productif de la céramique à obtenir une température plus élevée pour la cuisson des pièces, dans le but d'accroître la résistance du produit fini. Il nous dit:

« En ce qui concerne la céramique, nous avons donné le four, et celui-ci est détruit et abandonné ». (MA, MCCH, juin 2006 [T 6.1]).

Que s'est-il passé ? C'est ce à quoi nous allons tenter de répondre par la reconstitution du contexte du problème posé, pour être à même de réfléchir sur les différents éléments de cette problématique.

Mais, avant d'entamer cette analyse, nous voudrions donner un aperçu succinct de la démarche de recherche suivie sur le terrain. Nous avons fait cinq visites d'observation et de réalisation d'interviews. C'était lors de la phase exploratoire de notre investigation, au début 2005, que nous avons pris connaissance des activités des femmes « Sacha Huarmi », ainsi que de l'échec rencontré avec l'implantation du four, à travers l'interview avec une ancienne fonctionnaire du MCCH. Nous avons fait une première visite d'exploration sur le terrain, au mois de février 2005, pour nous renseigner sur ce groupe de production et commercialisation, sur les objets en vente et sur le rapport au MCCH. Nous sommes retournée chez les femmes pour des interviews approfondies aux mois de juin et septembre 2006, puis en juin et en septembre 2008. Toutes les visites ont été réalisées sans la participation ni l'intervention du MCCH. Lors de nos séjours, nous avons visité la maison communautaire de production, ainsi que la maison de la présidente du groupe de femmes. A chaque réunion, nous avons retrouvé entre quatre et six membres du groupe de femmes *Sacha Huarmi*. En outre, dès nos premières rencontres avec les cadres et les fonctionnaires du MCCH, nous avons demandé des informations et des avis sur les « *Sacha Huarmi* », pour reconstruire l'histoire des rapports organisationnels, dégager certaines pistes pour l'enquête sur le terrain, et pour vérifier les informations en provenance du groupe de femmes. Nous avons également cherché des données sur ce groupe dans les rapports annuels d'activités du MCCH, dans ses brochures d'artisanat, et sur son site internet. Pour ce cas, plus particulièrement, nous avons eu recours à des échanges systématiques, entre 2005 et 2006, avec une ancienne fonctionnaire du MCCH qui y avait travaillé pendant dix ans, afin d'avoir des pistes et des contacts pour la recherche de terrain, ainsi que pour discuter les résultats des interviews.

La maison communautaire de production de la céramique « *Sacha Huarmi* » se trouve à quelque 3 km. de Puyo, capitale de la province de Zamora, en Région Amazonienne de l'Équateur, à 210 km au sud-est de Quito, dans la direction Ambato-Puyo.

Section 1. Contexte, problématiques et traductions

« *Sacha Huarmi* » est le nom d'un groupe de femmes artisans qui produisent de la céramique et accessoirement des figurines réalisées en bois et à partir de graines. Elles ont un atelier à quelque 3 km. de Puyo (capital de la province de Zamora, en Amazonie, à 210 km. de Quito). Il s'agit d'un petit centre d'artisanat où le groupe de femmes se réunit lorsqu'il doit répondre à une commande, ainsi que pour certaines activités socio-politiques telles que se mettre d'accord pour adresser des demandes (construction de rues, eau potable, électricité) auprès du gouvernement local.

Les femmes proviennent des zones rurales des alentours de Zamora. Ce sont des indigènes kichwas. Avec leurs familles, elles sont venues s'installer dans la banlieue de Puyo, cherchant loin de leurs terres ancestrales de meilleures conditions de vie. Au début des années 90, une de ces femmes a eu l'idée de fabriquer de la céramique destinée à la vente. Elle a également suggéré le nom du groupe en reprenant deux mots de la langue kichwa : « *sacha* » jungle, et « *huarmi* » femme, c'est-à-dire « femme de la jungle ». A ce moment, le groupe était composé de 20 associées.

Il s'agissait de fabriquer de la céramique avec les techniques ancestrales mises en œuvre depuis toujours dans leur communauté. Les femmes « *sacha huarmi* » produisent des pots, des casseroles petites et grandes, des assiettes, des plateaux, et des vases. Ces objets sont destinés à être utilisés comme ustensiles de ménage, mais peuvent l'être aussi à des fins décoratives. Néanmoins, compte tenu de leur mode de fabrication, il faut éviter de les exposer à une trop forte chaleur qu'ils ne peuvent supporter, et donc toujours les laver à la main. En fonction de la matière première utilisée et du procédé de fabrication mis en œuvre, certains ne peuvent être destinés qu'à la conservation des aliments ou autres substances froids ou tièdes, tandis que d'autres peuvent servir à conserver des aliments chauds et peuvent même être mis directement au feu ou au four.

Pour faire la pâte, on utilise des boues de différents types et de diverses couleurs (blanche, brune, rouge, noire) : ces femmes savent bien les différencier et utilisent un nom différent pour chacune. La plupart de ces matériaux proviennent de gisements qui se trouvent dans les profondeurs de l'Amazonie (à plus ou moins quatre heures de marche, d'après les femmes). Par conséquent, les femmes doivent acheter ces matériaux, dont les coûts varient selon la rareté. Pour certains produits, elles introduisent aussi des imperméabilisants. Pour cuire la pâte, les femmes utilisent des fours à bois, et certaines utilisent des techniques encore plus anciennes ; elles font dans le sol un trou qui sera entouré de pierres, puis bien refermé avec du bois auquel il sera mis le feu. Le degré de chaleur du four devient ainsi un facteur de différenciation du degré de fragilité de la céramique; plus la chaleur est forte, plus la résistance sera grande. Pour la finition, les femmes utilisent parfois une laque artificielle, mais l'effet de brillance résulte parfois du type de pâte utilisé (terre blanche). La peinture se fait sur les pièces sèches. Les dessins reproduisent des figures ancestrales qui se sont maintenues par tradition orale dans les familles, ou représentent des rêves, ou encore

des choses ou des animaux de leur entourage, comme par exemple le boa qui est souvent représenté en Amazonie, où il vit et est à la base de plusieurs mythes. Les pinceaux sont faits par les femmes avec leurs propres cheveux. Les peintures, naturelles ou chimiques, sont généralement achetées. Dans ce processus de production, il n'y a que les femmes qui sont impliquées, comme cela a toujours été le cas.

« Il faut acheter la boue. Celle-ci, qui est noire, coûte plus cher... Celle-ci, on peut l'obtenir ici-même. Mais pour le noir il faut la faire venir de plus loin,... Il y a des gisements... Ici, nous avons de la boue rouge... Celle-ci ne peut supporter ni la chaleur ni le froid intenses. Dans celui-ci, on peut même cuisiner... Les dessins dépendent de la créativité de chaque femme; parfois ce sont des rêves, ou ce qu'elles ont appris de leurs grand-mères, des chamans,... » (P2, juin 2008 [T 6.2]).

Les femmes réalisaient au départ de petites quantités d'objets pour aller les vendre directement dans les foires des villes d'Amazonie (Tena, Coca, Puyo), ou dans les marchés d'artisanat de Quito et de Cuenca (capitale de la province d'Azuay, à quelques 300 km. de Quito, au sud du pays). La production de ces objets artisanaux est une activité parmi d'autres activités journalières : travail agricole, entretien des animaux de ferme (vaches, lapins, cochons, poules, hamsters,...), garde des enfants et tâches ménagères. Parfois ces femmes, pour gagner un peu d'argent, lavent le linge d'autres familles, ou accomplissent de façon intermittente d'autres tâches du même type.

Dans les statistiques socio-économiques, la manière de cataloguer ces femmes est loin d'être évidente. Elles pourraient appartenir soit au secteur informel, soit au secteur agricole, soit au secteur domestique, soit encore être considérées comme « hors des activités économiques » si elles ne sont répertoriés ni comme travailleuses ni comme demandeuses d'emploi. La présidente actuelle de l'association, une jeune femme de 25 ans, faisait jusqu'en 2006 des études de médecine à Quito, quand la situation économique de sa famille et le déclin de l'artisanat l'ont obligée à retourner dans sa famille. Sa mère, qui se trouve aussi parmi les associées, reste la plupart du temps au foyer, mais elle fait aussi de l'artisanat lorsqu'il y a des commandes. Une autre associée lave parfois du linge. Dans le cas de « Sacha Huarmi », l'on éprouve donc beaucoup de difficultés à classer les personnes dans les catégories reconnues du marché de travail.

Nous présentons dans un premier temps l'historique de la relation de ces femmes artisans avec des organisations non gouvernementales et, en particulier, avec le MCCH, en relevant les événements marquants qui ont jalonné l'évolution de leur rapport à la production, en fonction des marchés qu'elles ont tenté d'aborder.

1.1 Phase 1. Produits et technologies connus et marchés nouveaux

C'est au début des années '90 que le groupe avait rencontré à Quito le MCCH et CAMARI¹⁴⁸, organisations toutes deux reliées à la chaîne nationale et internationale du

¹⁴⁸ Camari (mot kichwa signifiant « cadeau ») fait partie de l'organisation non gouvernementale « Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio, FEPP », fondé en 1970, qui a été la première organisation liée à l'église catholique ayant comme but le travail de développement dans le pays. Le FEPP et le MCCH ont des équipes de direction liées entre elles; en effet, certains de leurs membres appartiennent simultanément aux deux organisations. Les deux organisations réalisent ensemble des projets concrets, et partagent certains outils et méthodes de travail avec leurs bénéficiaires et donateurs.

commerce équitable. Les deux organisations ont pris un intérêt marqué à l'achat de céramique, et les commandes ont peu à peu augmenté. A un certain moment, il a fallu que les femmes du groupe s'adjoignent d'autres femmes pour pouvoir répondre au niveau de la demande, et elles ont atteint le chiffre de 32 associées.

« (Des collègues) cherchaient à vendre à Quito. À l'occasion d'un de ces déplacements, elles ont fait connaissance avec le MCCH... Nous étions déjà organisées en groupe lorsque nous sommes parties à Quito rencontrer la fondation Quito (MCCH), et aussi CAMARI. L'artisanat, nous l'avons appris toutes, et nous sommes arrivées à compter 32 associées. Il y avait beaucoup de travail, et nous avions besoin de bras... » (P2, juin 2008 [T 6.3]).

Les femmes travaillaient à la commande pour ces deux organisations. Pour que la commande soit conclue et que le travail d'artisanat puisse démarrer, il fallait que l'organisation fasse une avance d'entre 30 et 50 pourcent de la valeur totale de la commande. Cette avance servait à l'achat de matières premières, les différents types de terre et les peintures. De cette façon, l'artisanat est arrivé aux magasins de CAMARI qui se trouvent à Quito et dans d'autres villes du pays, ainsi qu'à l'étranger à travers le MCCH. Avec l'appui de celui-ci, elles ont aussi bâti un petit atelier communal de quelque 25 m², où elles se rendent pour réaliser les commandes. Les femmes ont ainsi trouvé de nouveaux marchés, et des appuis organisationnels et humains.

1.2 Phase 2. Nouvelles technologies et marchés connus : risque technologique

D'après le MCCH, les ventes ont baissé à la fin des années 90 parce qu'il y avait un problème récurrent avec la céramique des *Sacha Huarmi*: la proportion élevée d'objets cassés à leur arrivée à l'étranger et parfois même à Quito. Et, par ailleurs, le MCCH, suivant en cela la tendance qui se développait sur le marché de l'équitable à la réduction des prix et, pour ce genre d'objets, à la mise en concurrence des produits artisanaux avec les produits industriels, a trouvé comme solution à ce problème l'introduction d'une nouvelle technologie dans le processus de production des céramiques.

« Elles (les pièces de céramique) arrivaient cassées à Quito. Là-bas, ils nous ont donné cette solution (un four)» (P2, juin 2008 [T 6.4]).

« ... les clients en Europe ont l'habitude de laver les assiettes dans un lave-vaisselle. Les céramiques de *Sacha Huarmi* ne peuvent pas résister à ce procédé : soit les peintures s'abîment, soit les pièces se cassent. Il fallait donc améliorer la qualité des pièces pour pouvoir exporter, il fallait leur donner des caractéristiques utilitaires, parce que l'étranger ne les achète plus comme objets décoratifs, et qu'il faut donc pouvoir les utiliser... » (MA, MCCH, juin 2006 [T 6.5]).

« J'ai tenté que l'on change un peu la façon de cuire les pièces. Ce n'était pas pour changer leur travail ancestral, parce que ce travail, elles continuaient à le faire. J'ai juste proposé d'augmenter la température pour durcir les pièces. Jusque là, les pièces arrivaient brisées, parce qu'elles sont très délicates. Elles (SH) perdaient des ressources. (AA, MCCH, juin 2006 [T 6.6]).

Le four à gaz, construit en béton, d'une contenance d'environ 80 cm³, a été effectivement placé par le MCCH dans la cour de l'atelier communal. Un technicien du MCCH a installé le four et a donné des explications aux femmes à de nombreuses

reprises. Pendant un an, il s'est habituellement rendu lui-même chez elles pour allumer et éteindre le four (trajet de 210 km.).

« Darwin, il est venu lui-même pour installer (le four), pour expérimenter les degrés (de température), jusqu'à ce que ce soit au point. Darwin venait pour l'allumer. A ce moment, il faisait un grand bruit: poum ! » (P2, juin 2008 [T 6.7]).

Après un an de cette pratique, le MCCH a arrêté d'envoyer le technicien à chaque fois qu'il fallait travailler avec le four, pour forcer les femmes à le faire par elles mêmes. Mais sur ce point, ils ont échoué. Les femmes se sont systématiquement refusées à utiliser le four. D'abord, elles promettaient à chaque nouvelle fois de le faire pour la prochaine. Puis, elles sont arrivées à exprimer explicitement leur refus.

« Elles disaient 'Il y a ce que nous avons et ce que nous savons faire, alors c'est ça qu'il faut nous acheter'. Mais le marché n'est pas comme ça. » (AA, MCCH, juin 2006 [T 6.8]).

Un jour, à l'époque des pressions exercées par le MCCH pour que les femmes finissent par utiliser le four, il est apparu un trou d'environ 10 cm. de diamètre sur le dessus du four. Tout à coup, il était cassé, et il n'y a jamais eu d'explication crédible de la part des femmes. Cet échec n'a jamais été bien accepté ni compris par les employés concernés. Ils avancent certaines explications, mais ils expriment surtout leur déception et sont parfois très critiques à l'égard des femmes:

« ... Elles ont accepté que le four soit détruit... Il y a eu beaucoup trop de difficultés pour l'utilisation du four. Elles ont appris à l'utiliser, mais elles ont été empêchées (par d'autres) d'en faire usage... parce que les personnes qui savaient pouvaient gagner plus d'argent, et les autres ne le voulaient pas... Le problème était très compliqué. Il aurait fallu faire un travail en profondeur. » (AA, MCCH, juin 2006 [T 6.9]).

Le problème était effectivement très profond. Une ancienne collaboratrice du MCCH, qui a été en charge, pendant près de 10 ans, de l'amélioration de la connexion du MCCH avec le marché, faisait à ce sujet les réflexions suivantes :

« J'ai été engagée au MCCH en tant que spécialiste en marketing. Une de mes tâches était de faire des cours pour les organisations. Lorsque je me rendais à *Sacha Huarmi* pour donner un cours de planification stratégique, il semblait qu'elles acceptaient tout ce que nous leur disions. Mais, après, nous nous rendions compte qu'elles n'utilisaient pas le four. Elles promettaient toujours de le faire une prochaine fois. Ensuite, je me suis rendu compte que c'était inutile (d'insister sur ce point). A mon avis, le problème était que les femmes ne pouvaient pas abandonner les techniques plus traditionnelles en raison de la relation sacrée que les indigènes entretiennent avec la terre... ». (SM, février 2006 [T 6.10]).

Toutefois, les femmes elles-mêmes n'ont pas voulu nous révéler la nature du problème. Bien au contraire, et d'une façon surprenante, elles se montrent très enthousiastes à propos de l'introduction du four et disent regretter qu'il soit cassé :

« Oui, (le four) était très bon. Pendant un temps, nous ne l'avions pas utilisé par peur de l'allumer, manque des connaissances. Après, une collègue, qui est plus décidée et peut-être qu'elle avait déjà vu cela quelque part, elle l'a fait marcher... C'était à elle que nous demandions à chaque fois de l'allumer et de l'éteindre... » (P2, juin 2008 [T 6.11]).

« Avec le four, ça allait très bien. La qualité était excellente. Comme il s'est cassé, il ne nous a été pas possible de le réparer... » (P1, juin 2008 [T 6.12]).

En 2008, les femmes, qui continuent à utiliser les techniques traditionnelles de cuisson, ajoutent qu'il n'y a aucun problème de fragilité des pièces de céramique. Elles pensent que ce problème provient plutôt d'une manipulation inadéquate au moment de l'emballage à Quito. Ceci met en question la problématisation qui avait été avancée par le MCCH au départ de l'acquisition du four.

« ... Parfois, ils (le personnel du MCCH) n'emballent pas bien, les pièces arrivent cassées. A ce moment, on ne nous paye pas. Cela nous est arrivé une fois, et le MCCH ne nous a pas payées ». (P1, juin 2008 [T 6.13]).

Par l'intermédiaire du MCCH, Elisa, une anthropologue italienne, a fait la connaissance du groupe de femmes *Sacha Huarmi*. Elle est restée pendant trois ans dans la communauté. Elle est ensuite retournée en Italie, où elle a fait de nouveaux contacts pour l'achat de la céramique des *Sacha Huarmi*.

À partir de 2000, les ventes de la céramique *Sacha Huarmi* sur le marché de l'équitable ont baissé. CAMARI a depuis lors arrêté d'en acheter. A Elisa, les femmes de *Sacha Huarmi* envoient de temps en temps, plus ou moins une fois par an, les objets qu'elle leur demande. C'est par l'intermédiaire du MCCH que les *Sacha Huarmi* les lui font parvenir en Italie. Le lien entre le MCCH et les femmes *Sacha Huarmi* s'est maintenu au travers de cette intermédiation, ainsi qu'avec des activités de capacitation, ce qui a permis d'explorer de nouvelles réponses aux problèmes technologiques, comme nous allons l'expliquer par la suite.

1.3 Phase 3. Nouveaux produits et marché connu : risque commercial

Malgré l'échec subi à propos du four, les femmes *Sacha Huarmi* et le MCCH ont donc maintenu les activités de capacitation, et finalement sont entrées dans un nouveau projet. Le MCCH leur a proposé de se lancer dans la production de figures en bois de balsa, pour se joindre au groupe d'artisans « *Despertar Amazónico* » [cfr. chapitre 5], et pouvoir ainsi répondre ensemble aux pointes de demande. Les femmes ont accepté ce défi, et des cours ont été lancés pour elles. Elles ne participaient qu'à une partie du processus de production: poncer les figures déjà taillées, réaliser les dessins par brûlage, et peindre. Le technicien de l'artisanat chez MCCH a repris le contact avec les femmes pour les préparer à la production, malgré une certaine méfiance déjà installée des deux côtés.

« Oui, nous avons connu des problèmes, et pas seulement avec la céramique, mais aussi avec le bois de balsa... Je les ai instruites pour qu'elles puissent faire les mélanges (de peinture), mais ça m'a pris une année pour leur apprendre. Elles ne voulaient pas me croire... (De notre part), il y a eu cet intérêt de profiter des techniques et des innovations du marché, mais de l'autre côté (elles) n'en ont pas profité ». (AA, MCCH, juin 2006 [T 6.14]).

Et ce projet a lui aussi mal tourné. La dernière commande est parvenue à la fin de 2005; il s'agissait de fabriquer 30.000 crayons en bois de balsa. Au MCCH, ils n'étaient satisfaits ni du travail, ni du délai que les femmes avaient pris.

« Ces femmes ne sont pas en mesure de produire ce qu'il faut. Ces femmes doivent comprendre ce que sont les véritables besoins du marché... La livraison de ces 30.000 crayons a été faite en deux parties. Dans la première, elles ont fait les frais de leur inexpérience, et elles ont fait des erreurs. Dans la deuxième livraison, la qualité et le délai étaient meilleurs ... » (MA, MCCH, juin 2006 [T 6.15]).

A la suite de ce deuxième échec, le MCCH a arrêté d'abord tous rapports commerciaux avec *Sacha Huarmi*, mais a encore continué à leur rendre visite pour un programme de formation, ce qui s'est également terminé en juin 2006.

« ... les femmes n'ont pas atteint une maturité suffisante en matière de production. Elles ont encore des problèmes internes, sur des questions de fiscalité, de commercialisation et de distribution. Nous avons tenté d'entrer dans *Sacha Huarmi* par le biais de la capacitation, c'est-à-dire du renforcement du domaine organisationnel avec des ateliers de motivation, de comptabilité, d'administration... » (MA, MCCH, juin 2006 [T 6.16]).
 «... nous ne voulons plus travailler avec elles... Avec elles, nous avons fait diverses choses: nous avons fait des ateliers, nous avons placé un four,... C'est pourquoi nous ne voulons plus travailler avec elles, même si elles le souhaitent... » (AA, MCCH, juin 2006 [T 6.17]).

D'après les femmes, le vrai problème était que le volume global du marché avait baissé, et que le MCCH les payait trop peu pour l'artisanat.

« Ils (MCCH et CAMARI) nous ont expliqué que la concurrence est devenue trop forte et qu'ils ne nous peuvent donc pas nous passer plus de commandes ». (P1, juin 2008 [T 6.18]).

« Maintenant on ne travaille plus (pour le MCCH). Ils nous payaient trop peu... Ils ne viennent plus depuis quelque deux ans... Maintenant nous produisons pour vendre dans les foires, à Tena, à Cuenca, à Coca... Maintenant, chacune travaille chez soi. Chacune a ses petits outils. Chacune vend pour son propre compte... (Nous étions) 32 personnes, puis cela a diminué; maintenant nous sommes 5..., dont 3 pour la céramique » (P2, juin 2008 [T 6.19]).

Section 2. Analyse

2.1 Les interactions entre produits et marchés

La céramique produite par le groupe *Sacha Huarmi* a trois modes différents d'accès au marché. D'abord, il y a les foires des villes de l'Amazonie équatorienne, où la céramique se vend en tant que produit artisanal d'utilisation courante, généralement à des indigènes qui les achètent comme vaisselle. Deuxièmement, la céramique se vend sur des marchés artisanaux conventionnels pour touristes, à Quito et à Cuenca. Troisièmement, elle se vend sur le marché de l'équitable, et notamment à travers le MCCH, CAMARI et par un contact direct en Italie ; par ces dernières voies, la céramique a donc atteint les marchés internationaux. Dans les deux premiers cas, les ventes, qui n'ont jamais été très importantes, sont demeurées stables. C'est sur les marchés internationaux du commerce équitable que les ventes de céramique, après avoir connu une forte croissance, se sont mises à chuter à partir de 2000.

On peut se rendre aisément compte que les usages de la céramique varient fortement selon le destinataire final. Pour les acheteurs des villes d'Amazonie, la céramique sert à l'usage quotidien. Sur les marchés touristiques, la céramique est vendue en tant qu'objet autochtone et sert notamment à la décoration ou à des usages alternatifs, comme la conservation de produits non alimentaires. En commerce équitable, la céramique a tout d'abord eu la même destination que celle que nous venons d'explicitier pour les marchés touristiques, mais la conception du produit a subi des transformations qui ne sont pas encore clairement perceptibles.

On peut affirmer que, dans le cas de la céramique des *Sacha Huarmi*, des caractéristiques distinctives existent et sont clairement discernables en raison de leur mode de production et des significations ancestrales qui y sont manifestées. Ces céramiques sont typiques des cultures indigènes traditionnelles de la région amazonienne du pays et, à tout le moins en Equateur, ce fait est clairement et immédiatement repérable. A l'étranger, un client courant ne pourrait être en mesure d'en déterminer la provenance précise, mais pourrait se rendre compte des liens de ces pièces avec les cultures indigènes pré-colombiennes.

Si nous nous référons à la classification de Favereau [cfr. chapitre 2, section 3.5], le marché de référence des produits céramiques des *Sacha Huarmi* peut être rangé dans la catégorie des *marchés d'organisations*, en raison du fait que ces produits présentent certaines « caractéristiques distinctives » (formes, couleurs, motifs décoratifs typiques) qui sont a priori de nature à justifier un différentiel de prix. Pour les femmes de *Sacha Huarmi*, ce concept est, bien entendu, rigoureusement inconnu : ces caractéristiques sont définies depuis la nuit des temps par une tradition ancestrale et constituent donc dans leur esprit l'« essence » même de ce type d'objets. Par contre, dans une optique conventionnaliste, ces caractéristiques résultent d'une forme ou d'une autre d'accord entre acteurs sociaux sur le concept de « qualité ». Plusieurs conceptions de la qualité peuvent donc coexister pour un même produit dans des « espaces sociaux » différents. Si, dans l'espace social du commerce équitable, l'objet est primordialement considéré comme utilitaire, même s'il est également utilisé à d'autres fins (décoration, conservation de produits non alimentaires,...) la caractéristique distinctive primordiale d'un objet en céramique sera par conséquent son degré de résistance à la chaleur et aux chocs. Ces diverses remarques mettent en évidence le rôle crucial de l'intermédiaire, en l'occurrence le MCCH, qui doit constituer une interface entre le producteur et le consommateur final ou, dans les cas plus complexes, les diverses catégories de consommateurs finaux. En d'autres termes, l'intermédiaire doit être à même de « traduire » – au sens donné à ce terme par Callon (1986) – de manière adéquate les possibilités, matérielles et culturelles, des offreurs et les desiderata des acheteurs potentiels dans une stratégie de mise en marché des productions des premiers à destination des seconds. L'option prise à cet égard par le MCCH a été de parier sur la possibilité d'écoulement relativement massif – c'est-à-dire dans les circuits mondiaux du commerce équitable – de produits banalisés destinés à une utilisation courante. Cette option a une double implication: la nécessité d'offrir des produits résistants aux chocs et à la chaleur et l'impossibilité de pratiquer des prix élevés pour des produits qui, dans cette hypothèse, seront soumis à la logique concurrentielle des marchés organisés, sur lesquels il n'est pas possible de faire valoir les éventuelles qualités distinctives, par exemple esthétiques, des produits. La première contrainte impliquait l'adoption par les producteurs d'une technologie semi-industrielle (le four) et la seconde la nécessité de

s'aligner sur les prix de marché des produits à caractère utilitaire. Faute de pouvoir – ou de vouloir – se soumettre simultanément à ces deux contraintes, les productrices se sont trouvées dans une impasse, à savoir le fait d'avoir à pratiquer des prix unitaires qui ne couvriraient pas, en moyenne, le coût direct de production, à savoir le coût des matières premières et un niveau acceptable de rémunération du travail presté:

« ... Nous livrons à 50cts. C'est moins que ce que coûte le matériel... Et il faut aussi valoriser le travail. On ne travaille pas pour faire un cadeau,... cadeau : mon travail comme cadeau !... C'est de travail qu'il s'agit ! En le faisant, on a mal au dos, et si l'on ne mange pas, on devient anémique... Pourquoi dois-je porter des lunettes?... Lorsque j'étais jeune, nous avions beaucoup de commandes du MCCH. Nous devions peindre jusqu'à minuit ou 1 heure du matin. Avec le temps, cela abîme les yeux parce qu'il s'agit des couleurs, du feu... » (P2, juin 2008 [T 6.20]).

Les femmes ne cachent pas leurs critiques et prennent distance par rapport d'autres équatoriens habitant dans les villes :

« J'ai déjà vu comment ils (les gens qui habitent dans les villes en Equateur) achètent très cher ce qui vient de l'étranger. Ils achètent très, très cher. Prendre un jus, une grenadine dans un pot comme celui-ci, c'est beaucoup mieux que le prendre dans un verre qui n'est pas artisanal. Garder du sel et du sucre dans ces pots, c'est naturel. Mais, je pense que la population (des équatoriens) ne valorise pas ce qui est bon, ce qui est de chez nous. Nous aimons tout ce qui est international ; ce qui est national, on n'aime presque pas». (P1, juin 2008 [T 6.21]).

Néanmoins, il y a des intermédiaires qui valorisent un peu mieux les caractéristiques distinctives, et il y a en Italie un petit marché de la céramique des *Sacha Huarmi* :

« On vend à 50cts, cela ne représente pas les dépenses que l'on fait. Pour l'Italie, l'on vend entre 1.50 et 3 dollars; ils payent le transport et les impôts... » (P3, juin 2008 [T 6.22]).

2.2 Les tensions entre principes de justification, et entre régimes d'action

Notre hypothèse de départ était que les tensions observées résultent d'un conflit entre différents principes de justification: ceux des producteurs [*communautaire*], des clients [*marchand et, mais de moins en moins, civique*] et du MCCH [*industriel et de moins en moins civique*]. C'est ce que nous allons tenter de vérifier par la suite. Lors de nos enquêtes, nous avons observé que le régime d'action initial du MCCH était celui de l'amour-agapè. Pour les femmes de *Sacha Huarmi*, le passage du MCCH de ce régime à celui de la justification a été vécu de manière extrêmement difficile.

▪ Les producteurs : l'ordre de justification communautaire

Sacha Huarmi est un groupe de femmes indigènes kichwas. Leur fonctionnement collectif relève de ce que les anthropologues appellent le registre du *don*. Elles appartiennent à des communautés où le lien social est régi par le don-contre-don, où les rapports internes sont forts, interdisent aussi bien le calcul que l'accumulation et se reproduisent par un ensemble de rites quotidiens ou périodiques. Au cœur de cette

pensée se trouve la symétrie entre l'humain et le non-humain, ce qui marque une différence antagonique avec la pensée occidentale anthropocentrique. A ce non-partage de base s'ajoutent d'autres symétries : entre les morts et les vivants, entre le rationnel et l'irrationnel (notamment l'introduction des rêves comme source de savoir), entre le passé, le présent et le futur. Un travail d'anthropologie philosophique systématique n'a pas encore été fait concernant la pensée de ces communautés kichwas et notre thèse n'a d'ailleurs pas ce but. A ce stade, nous ne pouvons, comme nous l'avons signalé dans nos considérations méthodologiques, que poser l'hypothèse d'un « monde *communautaire* » qui, pour nous retrouver dans notre cadre d'analyse boltanskien, poserait la symétrie entre différentes formes de vie comme principe supérieur de justification.

- Les clients : la prédominance d'un ordre de justification marchand en compromis peu stable avec une logique civique en déclin

Au cours des dernières années, les organisations relevant du commerce équitable ont été amenées à prendre de plus en plus en compte dans l'exercice de leurs missions la variable marchande (cfr. chapitre 3, section 1.4). C'est la lecture qui a été transmise en amont dans la chaîne du commerce équitable, comme l'exprime le responsable de la filière artisanale du MCCH, qui constate que le *marché* du commerce équitable est entré en stagnation et qu'il obéit de plus en plus à des critères commerciaux.

- L'intermédiaire MCCH : un parcours d'amour-agapè devenu compromis marchand – industriel – civique

Le MCCH a situé au départ ses actions par rapport aux femmes *Sacha Huarmi* dans un régime d'amour-agapè. En conséquence, les relations entre les femmes et le MCCH sont très vite devenues fortes et régies par la non-équivalence. La référence à une forme quelconque d'équivalence était totalement inutile, puisque dans une telle relation il n'y avait aucune nécessité pour l'un et l'autre partenaire de justifier ses actes. Cette acceptation de l'autre sans s'imposer aucune mesure, aucune limite temporelle, aucune équivalence a rendu possible l'interaction de deux partenaires qui ne partageaient pas la même culture. À ce stade initial, l'inscription dans le registre de l'amour-agapè était fonctionnelle par rapport à la démarche d'achat et vente de l'artisanat en céramique. Toutefois, à partir de 2000, le MCCH est revenu sur ses pas. La culture des femmes qui était auparavant perçue comme valeur est devenue un problème auquel il fallait s'attaquer:

« C'est un problème culturel. Il vient du fait que les ONG sont rentrées (dans leur vie associative) et ont créé chez elles l'espoir de recevoir et rien de plus... » (MA, juin 2006 [T 6.23]).

Le MCCH s'est alors tourné vers une forme de compromis entre les logiques marchande, industrielle et civique. La logique marchande se trouve au cœur des nouvelles stratégies par lesquelles le MCCH est d'abord et avant tout attentif aux goûts et exigences du marché. Pour parvenir à les satisfaire, le MCCH privilégie les solutions de type industriel de manière à répondre au mieux en termes de délai, de quantité et de stabilité des caractéristiques des produits. La vente par catalogue est une facilité pour le

client final, mais qui va poser aux productrices une série de problèmes. En outre, le MCCH, dans le souci de bien se situer par rapport au développement de l'Etat équatorien, a relevé le défi de faire entrer les femmes *Sacha Huarmi* dans le répertoire fiscal. C'est cet ensemble des stratégies qui ont été mises en question et refusées par les femmes.

Les femmes regrettent le temps passé et ne peuvent pas se reconnaître dans cette nouvelle stratégie:

« Nous travaillions tout le temps. Les collègues qui nous aidaient sont déjà partis de la Fondation (MCCH). Ils étaient très gentils. » (P3, juin 2008 [T 6.24]).

« Le papa à nous (chez MCCH) est déjà parti ... On a changé les dirigeants. Tout a été changé. On ne se soucie pas de nous » (P2, juin 2008 [T 6.25]).

2.3 Les tensions entre types de registres : le « don » et l' « échange »

A travers l'histoire de la relation des productrices de la céramique *Sacha Huarmi* avec ses partenaires et notamment avec le MCCH, notre objectif est de comprendre les éléments des deux impasses concernant le four et à partir de là, de manière plus générale, les problèmes posés par l'introduction de technologies et de produits nouveaux.

Au début des années 90, deux organisations non gouvernementales, le MCCH et le CAMARI (FEPP) multipliaient les relations entre producteurs et entre partenaires et clients [cfr. chapitre 3, section 1.3]. Les *Sacha Huarmi* ont été incluses dans ce processus de débordement, situé en régime d'amour-agapè, ce qui était très cohérent avec leur propre logique du *don*. Elles ont été invitées à d'innombrables réunions, célébrations de messes, assemblées locales. Elles ont pu s'ouvrir à de nouveaux contacts, et recevoir l'aide non seulement pour la vente, mais aussi un appui dans des démarches auprès d'autres acteurs tels que le gouvernement ou d'autres ONG. Elles-mêmes, à l'égal de la céramique qu'elles produisaient, étaient bien appréciées. Les relations visaient à perdurer, dans un cadre d'acceptation des différences culturelles, et aussi d'acceptation et même de mise en avant des caractéristiques distinctives de leurs productions céramiques.

La dollarisation du pays (2000) a engendré des conditions et des contraintes nouvelles pour toute la population et les institutions. CAMARI, face aux problèmes du marché de l'artisanat, a fini par renoncer à acheter la céramique de *Sacha Huarmi*, tandis que le MCCH a entamé des efforts pour concevoir des nouvelles stratégies afin de les aider à s'en sortir dans le nouveau contexte économique du pays. C'est à ce moment que démarre au MCCH le processus de formatage au marché par des efforts de cadrage des activités. Ce tournant va marquer les perceptions des femmes concernant les exigences, qui dès ce moment, vont se différencier entre les deux organisations. D'une part, CAMARI, avant de devoir renoncer à cette commercialisation, a continué d'accepter ce qu'elles produisaient, sans chercher à changer ni le processus productif ni les caractéristiques de la céramique. D'autre part, au MCCH, on demandait des transformations des produits et des processus.

«... chez CAMARI, ils nous demande tout simplement de varier les dessins, et que les pièces soient bien cuites, la qualité. Ils nous laissaient faire... Chez MCCH, il faut reproduire un seul dessin, cela est très exigeant.» (P2, juin 2008 [T 6.26]).

Le MCCH en était venu à problématiser la diminution de la demande du marché comme la conséquence de la fragilité des pièces en céramique. La cause, d'après eux, en était la température de cuisson insuffisante, ce qui avait un impact sur les coûts, que ce soit en raison de la casse ou de l'insatisfaction des clients. L'achat du four a été considéré à la fois comme la solution au problème de fragilité et comme l'assurance d'une production plus stable et d'une offre plus massive dans des délais brefs. Autrement dit, le processus de production devait devenir à la fois plus calculable et, de ce fait même, plus facilement « cadrable » par le MCCH.

«... Nous devons reproduire tel quel... Nous devons peindre comme c'est est indiqué, on ne peut pas changer le dessin ou les couleurs. Ils prennent des photos et après ils demandent que ce soit comme sur la photo : 'Nous en voulons 20 ou 30 de ce modèle'... C'est ce qu'ils (les clients finaux) demandent, depuis là-bas. » (P2, juin 2008 [T 6.27]).

Il faut souligner que ces nouvelles exigences ne proviennent pas exclusivement du MCCH. Celui-ci se trouve confronté en aval aux contraintes de la chaîne du commerce équitable qui, pour arriver à se maintenir sur le marché, essaie de plus en plus de se rapprocher des critères et des pratiques du commerce conventionnel. Ainsi, c'est dans la majorité des cas le marché de l'équitable qui a imposé le catalogue comme outil de vente. Le catalogue va structurer le travail en amont de la chaîne pour le standardiser. Nous pouvons constater cette même tendance dans l'organisation italienne qui écoule en Italie les produits de *Sacha Huarmi*¹⁴⁹. Ce fait a été bien noté et compris par les femmes *Sacha Huarmi*:

« Ceux d'Italie, ils nous envoient aussi le catalogue... Ils envoient une photo et nous disent : 'Faites comme c'est ici'. Et il faut le faire tel quel. Je pense que les commandes arrivent de cette manière chez eux aussi. Ils (les clients finaux) veulent 5 d'une chose, 5 d'une autre... » (P3, juin 2008 [T 6.28]).

Ce cadrage, auquel nous ajoutons l'adjectif « fort », visait à obtenir de nouvelles caractéristiques de la céramique et, par là même, impliquait des changements qui allaient à l'encontre de l'ordre social que les femmes *Sacha Huarmi* avaient instauré pour la production. Le MCCH qui, jusque là, avait traité les femmes comme le *prochain*, commence à les traiter comme des étrangères, comme des partenaires commerciaux, auxquels il faut poser des conditions et surtout dont il faut obtenir le prix le plus bas possible. Pour les femmes *Sacha Huarmi*, ce moment a été la fin de la relation étroite, proche et – devons-nous ajouter – paternaliste qu'elles appréciaient tant, aussi bien de la part du MCCH que de CAMARI.

Il n'y a jamais eu de confrontation entre les femmes et le MCCH, du moins pas de façon directe et ouverte. Le four rendait nécessaire une redistribution des tâches chez *Sacha Huarmi*, et donc la place de chaque femme dans le processus productif était mise en question, ce qui était de nature à bouleverser le fonctionnement du groupe et les relations au sein de celui-ci. C'est pourquoi la raison communautaire des femmes s'est finalement imposée à la raison d'efficacité technique et d'efficacité productive du

¹⁴⁹ (http://www.equotoscana.org/equotoscana/articles/art_316.html, visité le 11 août 2008).

MCCH. Les femmes ont dit à plusieurs reprises accepter d'utiliser le four, mais à chaque fois elles ne l'ont pas fait. C'est la mécanique de la *ruse* qui a joué. Les femmes *Sacha Huarmi* n'allaient pas s'opposer de front aux avis et exigences du MCCH, parce qu'elles n'ont jamais voulu que la relation s'achève, parce que pour elles le MCCH était leur protecteur. Elles ont donc plutôt eu recours à la tactique consistant à mettre en avant leur faiblesse, en faisant semblant qu'elles ne pouvaient pas l'utiliser, qu'elles avaient peur. En même temps, elles exigeaient d'une manière douce que le MCCH continue à acheter ce qu'elles produisaient. Le MCCH a dû finalement accepter son échec.

L'introduction des nouveaux produits avec des nouvelles technologies, dans le but de « donner du travail » aux femmes, un travail plus efficace, plus efficient, de leur permettre de mieux gagner leur vie, n'a pas été non plus une solution acceptable pour elles. Pour reprendre les catégories de Callon et Latour, il se serait agi d'un formatage fort de l'échange. Il s'agissait de mettre en parenthèse le contenu du travail et son impact sur les relations sociales pour ne penser qu'aux revenus que cette activité pouvait procurer.

Section 3. Conclusions

Nous avons mis en lumière le difficile processus de construction plurielle des catégories du commerce équitable dans le cas particulier de la production et commercialisation de céramiques artisanales. Cette action « au pluriel » s'est manifestée au travers des cinq dimensions de notre analyse.

1) Des rapports erratiques au « marché »

La céramique artisanale produite par l'association des femmes « *Sacha Huarmi* » visait le marché international du commerce équitable par l'intermédiaire du MCCH jusqu'en 2003, et ensuite avec l'appui d'une organisation italienne. Cette céramique possède clairement des caractéristiques distinctives en raison de son mode de production et des significations ancestrales qui y sont manifestées. Toutefois, la chaîne du commerce équitable a été amenée, par une problématisation erronée de la décroissance du marché de l'artisanat, à positionner ces objets dans le marché des produits céramiques à destination utilitaire, c'est-à-dire sur le segment de céramique produite par des industries et à usage massif. Dans ce cadre, le MCCH avait essayé d'« améliorer » le processus de production d'abord par l'introduction d'une nouvelle technologie (un four) pour obtenir des produits résistants aux chocs et à la chaleur, puis par la diversification de la production au travers l'élaboration d'autres produits (objets en bois).

L'ensemble des faits présentés nous amène à conclure que le marché de référence des produits céramiques des *Sacha Warmi* peut être rangé dans la catégorie des *marchés d'organisations* (cfr. chapitre 2, section 4.3), et que l'intermédiaire a échoué dans sa stratégie d'introduire dans les objets une composante industrielle conçue pour une *organisation de marché*.

2) Le formatage de l' « échange » en tension avec le « don »

Le MCCH, suite à la diminution de la demande du marché pour les pièces de céramique *Sacha Huarmi*, a conclu que la cause en était la fragilité de celles-ci. L'introduction d'un four a déclenché un essai de rationalisation des activités des femmes et, donc, un essai de concrétisation du *formatage de l' « échange »* (voir chapitre 2, section 3.1) pour essayer de répondre aux exigences des acheteurs de l'équitable. Un processus soutenu de capacitation technique et comptable, ainsi qu'une phase d'accompagnement ont été conçus pour amener les femmes à introduire la nouvelle technologie. C'était aussi le début d'un processus de désintringation des rapports proches et paternalistes entre le MCCH et les femmes *Sacha Huarmi*, un processus de séparation au travers des objets techniques qui s'interposaient et se sont finalement imposés comme ce qui importe vraiment dans les interactions.

Il n'y a pas eu de confrontation directe entre les *Sacha Huarmi* et le MCCH, car un processus de *ruse* s'est développé. Le four a été détruit d'une façon inexplicée ; les femmes, tout en regrettant ce fait, ont continué à demander l'aide de leur partenaire. On peut constater la mise en œuvre par ces femmes de tactiques de simulation pour répondre aux stratégies de formatage au marché, dans un effort pour préserver les relations avec le MCCH malgré le désaccord profond sur ses stratégies d'efficacité. La raison rusée (voir chapitre 2, section 3.4) des femmes s'est finalement imposée à la rationalité productive du MCCH. En définitive, les relations entre ces partenaires ont pris fin.

3) La controverse entre différents « mondes de référence »

Les transactions sur le marché de l'équitable mettent en rapport des acteurs divers: les clients du commerce équitable, des intermédiaires, des producteurs. Les acteurs s'inscrivent dans différents « mondes de référence » entre lesquels les accords doivent se construire et se maintenir à travers le temps et ne peuvent donc pas exister seulement dans la transaction d'achat-vente.

On peut déceler chez les femmes des caractéristiques d'un ordre de *justification de type communautaire*. Nous n'avons pas pour objet dans cette thèse la caractérisation fine de ce monde, mais on pourrait dire de manière assez succincte que ce type d'ordre est régi par ce que les anthropologues appellent la logique du don-contre-don, où il y a une interdiction de calcul et d'accumulation, suscitant des symétries que l'on ne connaît plus dans la culture occidentale (i.e. entre nature et culture ou entre les vivants et les morts), laquelle se gère autour de la conception d'un système des dettes et de réciprocité.

De leur côté, les clients du commerce équitable relèvent d'une *logique civique*, bien que dans les dernières années le mouvement est soumis à de nouvelles contraintes concurrentielles provenant des chaînes du commerce conventionnel, en sorte qu'il accorde plus d'attention à la qualité des produits qu'à la situation concrète des producteurs. C'est dans ce sens que nous pouvons affirmer que s'est installé maintenant un *compromis* – d'ailleurs instable – entre les logiques civique et marchande.

Cette lecture du marché de l'équitable a induit l'introduction par le MCCH, dans ce cas particulier, d'un four qui était appelé à assurer la qualité de la céramique en termes de dureté et de stabilité du dessin des pièces. Cette nouvelle *logique industrielle* a été subie par les femmes *Sacha Huarmi* comme une rupture des anciens rapports d'*amour-agapè* avec le MCCH.

Les femmes *Sacha Huarmi* se sont opposées à ce changement de manière indirecte. Elles ont refusé d'utiliser la technologie introduite par le MCCH au travers d'une série de ruses : leur incapacité à allumer le four, leurs craintes du four, et finalement la destruction incompréhensible du four.

4) Le régime de la justification en opposition avec le régime de l'amour – « agapè »

Dans ce cas particulier, on a constaté que le développement des rapports des acteurs dans le régime de l'*amour-agapè* a été fonctionnel à l'égard des parties prenantes, et que c'est sur cette base que s'est établie une relation marchande forte. Lorsque l'intermédiaire MCCH a essayé de transformer ce régime en un régime de justification régi par les équivalences fondées sur des principes supérieurs faisant appel à l'efficacité du travail (*monde industriel*) ou à la concurrence (*monde marchand*), les femmes ont répondu par des ruses dans l'espoir que l'intermédiaire change d'options. Les rapports ont fini par se rompre ; aucune des deux parties n'a pu construire un consensus ou même un compromis.

Dans le cas de la production et de la commercialisation de céramique, nous pouvons constater aussi bien des échecs que des réussites. D'une part, il y a eu des rapports erratiques au marché ; un processus de formatage à l'échange qui n'a jamais été accepté par des femmes *Sacha Huarmi* qui se situent dans le registre du *don* ; des controverses, les unes explicites, les autres cachées entre les mondes de référence des acteurs ; la volonté d'imposer des principes de justification d'ordre marchand et industriel qui allait à l'encontre des rapports d'*amour-agapè* qui avaient été développés au départ de la relation entre les partenaires. D'autre part, nous pouvons néanmoins souligner le maintien des liens entre le MCCH et les femmes *Sacha Huarmi*, qui se manifeste lorsque cette ONG agit comme intermédiaire pour faire parvenir en Italie les céramiques des femmes, ainsi que par le maintien des actions de capacitation, et l'inclusion des femmes quand des nouvelles opportunités apparaissent. Nous pouvons ajouter que pour les femmes, le MCCH constitue une référence institutionnelle à laquelle elles peuvent avoir recours dans certaines situations.

CHAPITRE 7. PRODUCTION ET COMMERCIALISATION D'ARTISANAT À OTAVALO

Le cas des artisans à Otavalo contraste profondément avec les trois derniers cas que nous venons d'analyser. Comme nous allons le voir, il s'agit d'une démarche non institutionnelle dans laquelle les producteurs se rendent eux-mêmes avec leurs produits sur les marchés nationaux et internationaux d'artisanat. Par des stratégies de migration de courte durée, ils ont acquis du prestige en raison de leur travail, mais aussi de la possession de biens tels que maisons, ateliers, terrains, voitures,...

Comment les *Otavalos* agissent-ils sur le marché, quelles stratégies développent-ils face au registre de l'« échange » ? C'est ce à quoi nous allons tenter de répondre par la reconstitution de leur histoire et la description de leur contexte d'action présent, afin de déceler les modalités les plus importantes de la coexistence des registres du « don » et de l'« échange » dans leur communauté.

Mais, avant d'entamer cette analyse, nous voudrions donner un aperçu succinct de la démarche de recherche suivie sur le terrain. Il faut tout d'abord dire que dans ce cas, nous avons à faire à une ville, *Otavalo*, qui compte environ 110.500 habitants¹⁵⁰. L'ampleur de ce cas, nous a obligé de faire un travail plus vaste pour arriver à comprendre les enjeux de la production et commercialisation de l'artisanat qui se vend aussi bien sur site, sur la « *Plaza de Ponchos* », que dans des marchés internationaux. Dans ce cas, nous avons eu recours à une chercheuse native d'*Otavalo*, Gina Maldonado, fille d'une famille de producteurs, commerçants et politiciens de la ville, afin d'avoir un accès plus aisé aux documents écrits et d'avoir des pistes et des contacts pour la recherche de terrain. Notre recherche à *Otavalo* s'est développée en trois temps. Premièrement, entre mars et juillet 2006, nous avons suivi la piste des rapports conflictuels et du recours à la ruse dans le cadre des projets de développement¹⁵¹. A cet effet, nous avons commencé par revisiter l'histoire de la ville à partir des documents ethno-historiques et des études anthropologiques ; nous avons pris contact avec des autorités locales (le bourgmestre), ainsi qu'avec des cadres d'organisations locales (UNAIMCO et CEPCU) et nous avons entamé une phase de contacts exploratoires avec des producteurs et commerçants. En mai 2006, nous avons pris connaissance des études menées par l'anthropologue María Moreno dans l'organisation non gouvernementale *Maquipurashun*¹⁵². Nous nous y sommes intéressée et nous avons pris

¹⁵⁰ Source : INEC (2010), *Proyecciones de población y vivienda sobre la base del Censo 2001*, site : www.inec.gov.ec, visité le 15 octobre 2010.

¹⁵¹ Cette piste provenait de notre propre expérience au sein d'une ONG, et s'est transformée en hypothèse à partir des travaux de Pierre Joseph Laurent (1998, 2004, 2005), ainsi qu'à partir de la participation au séminaire de réflexion sur le respect conduit par N. Zaccā-Reyners à l'Université Libre de Bruxelles entre 2005 et 2006.

¹⁵² Moreno (2008) analysait comment cette ONG développait son rôle en tant que « *broker culturel* », et s'intéressait à savoir si l'ONG prenait en compte des éléments perçus comme significatifs par ses bénéficiaires ainsi que des réseaux sociaux pour aboutir à son travail.

contact avec cette organisation dont nous faisons une analyse dans ce chapitre. Pendant cette première période, nous avons fait vingt interviews ainsi que l'observation d'activités de travail et de la participation des *Otavalos* aux fêtes du soleil¹⁵³. Dans un deuxième temps, entre janvier et juin 2007, nous avons fait une étude des activités productives et commerciales des *Otavalos*. Nous sommes partie, dans ce but, du repérage de personnes agissant sur la « Plaza de Ponchos ». Les interviews ont ensuite été réalisées dans leurs ateliers familiaux qui se trouvent aussi bien à Otavalo que dans ses environs (Agato, Ibarra, Ilumán, La Compañía, Monserrate, Peguche, Quinchuquí.). Nous avons interviewé 19 producteurs et/ou commerçants, parmi lesquels nous avons choisi les sept personnes les plus ouvertes pour un suivi plus approfondi consistant en au moins trois interviews dans l'atelier et la « Plaza de Ponchos ». Dans un troisième temps, entre janvier et avril 2008, nous avons repris contact avec les producteurs et/ou commerçants pour un suivi de leurs activités. Pour dresser un bilan plus complet de la dynamique commerciale à Otavalo, nous avons interviewé également des entrepreneurs locaux du secteur touristique et des agences de voyages, ainsi que d'autres acteurs comme un musicien. Nous avons fait six nouveaux contacts.

Otavalo se trouve dans la Province d'*Imbabura*, Région des Andes de l'Equateur, au nord de Quito, à 95 km. en direction d'*Ibarra*.

Section 1. Contexte, problématisations et traductions

Les recherches ethno-historiques à partir du XVIe Siècle font apparaître le fait que les *Otavalos* (gens d'Otavalo) étaient reconnus pour leurs travaux de tissage « utilisant de la technologie authentique des Andes : métiers à tisser, quenouilles, teintures » (Espinosa Soriano, 1988: 184). Au début du XVIe Siècle, les incas avaient décidé de maintenir le mode de vie existant au moment de leur arrivée¹⁵⁴, et de lever des impôts aussi bien en travail (fourni dans les terres de l'*Inca* en tant que pouvoir politique, et dans celles du *soleil* en tant que pouvoir religieux) qu'en nature, en l'occurrence en tissus ; en échange, les *Otavalos* pouvaient garder leurs terres et fabriquer des tissus en laine ou en coton pour leur propre bénéfice (Murra, 1962).

Les espagnols, visant l'accumulation et la consommation de biens européens, ne recherchaient que des biens exportables. Ils ont donc décidé de poursuivre la pratique des incas, et de produire des tissus pour l'exportation. Ce tissage était envoyé vers le Pérou et vers *Nueva Granada* (actuellement la Colombie). La fabrication des tissus est devenue un de supports fondamentaux de l'économie coloniale. Les indigènes pouvaient parallèlement garder pour eux les produits de leurs activités agricoles de subsistance ainsi qu'une partie de la production de tissus (Meier, 1996 : 71-74). Les *Otavalos* étaient également reconnus de longue date pour leur activité de commerçants. A l'époque de la colonie espagnole (du XVIe au XVIIIe siècle), ils étaient appelés les *mindalaes*, groupes spécialisés dans le commerce. Ils avaient un statut spécial car ils payaient des impôts en or (Salomon, 1980 : 164).

¹⁵³ La fête du soleil ou « *inti raymi* » (en kichwa) constitue la célébration annuelle la plus importante pour les cultures andines autochtones. La fête a lieu pendant le solstice de juin.

¹⁵⁴ Les incas, en provenance du Pérou, sont arrivés sur le territoire de ce qui est aujourd'hui l'Equateur quelque 40 ans avant la conquête de l'Espagne en 1534.

Au début du XVIIIe siècle, les élites locales, descendantes des espagnols, se sont arrangées pour s'approprier des terres de la Couronne espagnole et des indigènes, ce qui a donné lieu à l'institution de l'*hacienda*¹⁵⁵ qui caractérise encore la structure agraire du pays (Meier, 1996 : 83). Les indigènes continuaient à y travailler dans la production agricole, l'élevage de moutons, et la production textile. Néanmoins, les *haciendas* ne sont pas arrivées à exproprier toutes les terres des indigènes ; des hameaux indigènes survivaient et se sont même trouvés en pleine expansion. Ce niveau d'autonomie par rapport aux *haciendas* a constitué un élément positif pour les Otavalos. Le XVIIIe siècle fut témoin de plusieurs soulèvements indigènes (ibid. : 86-88). En 1820, environ 54% des indigènes payant des impôts étaient des indigènes isolés (Tyrer, 1976, cité par Meier, 1996 : 89), c'est-à-dire des individus ou des familles qui détenaient, dans un statut ou un autre, de petites étendues de terre et réalisaient une production textile indépendante. Ce type de production textile indigène à petite échelle, ayant des coûts réduits en raison de la production familiale, a échappé au début du XIXe siècle à la crise provoquée par la concurrence des importations européennes de tissus en provenance d'Angleterre et de France, tandis que les grands producteurs ne sont jamais arrivés à s'industrialiser pour y faire face et ont disparu (Meier, 1996 : 91).

L'indépendance de l'Equateur en 1822 n'a apporté aucun changement à la situation d'exploitation des indigènes : les élites locales ont monopolisé la terre, l'économie, l'administration de l'Etat, et l'église, si bien que la situation des indigènes s'est même dégradée (ibid. : 93-107). Les terres des indigènes ont été vendues par l'Etat pour récolter des fonds en vue de financer des projets publics¹⁵⁶. Les impôts payés par les indigènes constituaient l'une des principales sources de financement de l'Etat. Au long du XIXe siècle, les indigènes ont été exclus de toute participation politique, et ont continué à être soumis à la triple exploitation par l'Etat, les grands propriétaires terriens et le clergé. La polarisation entre indigènes propriétaires de petites parcelles ou sans terre, et les grands propriétaires ou *hacendados* s'est approfondie pendant tout le XIXe siècle et le début du XXe. Néanmoins, les Otavalos utilisaient tout leur temps disponible pour la production textile qui était vendue sur le marché local, et ensuite envoyée vers Quito et la Colombie. (ibid. : 99).

Au XXe siècle et malgré les conditions d'exploitation et les luttes continues contre l'Etat, les grands propriétaires terriens et le clergé, les *Otavalos* ont continué à s'assurer des revenus complémentaires à travers leurs activités artisanales et commerciales, et à utiliser ceux-ci à leur propre avantage. Ils ont commencé à acheter des terres pour gagner en autonomie et consolider leur position sociale ; ce processus est devenu irréversible tout au long du XXe siècle (ibid. : 103-104).

A partir des années 1940, les Otavalos ont abandonné leurs communautés rurales pour aller habiter dans les villes d'Otavallo et Ibarra (Maldonado, 2004). La ville d'Otavallo était à l'époque principalement métisse. Les rapports entre les deux cultures étaient hostiles. Les indigènes ne pouvaient regarder les métis droit dans les yeux ni marcher sur le même trottoir qu'eux ; ils devaient regarder vers le sol et descendre du trottoir

¹⁵⁵ Possession de grandes étendues de terres en propriété privée, système dans lequel le paiement des impôts a été remplacé pour les indigènes par le système de dettes, ce qui a diminué encore plus leur autonomie par rapport aux propriétaires des *haciendas*.

¹⁵⁶ Par exemple, en 1928, Simón Bolívar, le *libertador* du pays, a autorisé que les terres des indigènes soient divisées pour qu'ils ne gardent que des petites parcelles et se trouvent forcés de louer aux propriétaires privés la plupart des terres qu'ils cultivaient (Meier, 1996 : 94).

pour laisser passer les métis. Malgré cela, ils ont réussi à établir plusieurs ateliers de tissage, et ont fait du commerce avec Quito et d'autres villes du pays. Les indigènes ont visé la reconnaissance en se raccrochant au développement de leurs métiers, la production textile et le commerce, pour gagner du respect. Ils ont visé la diminution de la dépendance vis-à-vis de leur entourage par la diversification de leurs relations, en se rendant eux-mêmes sur d'autres marchés nationaux et internationaux.

Dans cette section, nous présentons dans un premier temps les efforts d'institutionnalisation à Otavalo, en relevant les conditions de la coexistence des registres du « don » et de l' « échange ». Il y a au moins trois organisations non gouvernementales agissant à Otavalo : l'union des artisans indigènes du marché d'Otavalo (UNAIMCO), fondée en mars 1988, le Centre d'études pluriculturelles (CEPCU), fondé en 1994 et Maquipurashun, organisation de deuxième niveau, auprès de laquelle nous avons approfondi par la suite la présente recherche. L'association Maquipurashun travaille en tant qu'intermédiaire entre une organisation religieuse internationale (*World Vision – Vision Mondiale*)¹⁵⁷ et une partie de la population d'Otavalo. Ce cas va nous permettre de dégager les traits essentiels de la problématique des gens d'Otavalo, confrontés à la modernité, et qui veulent en même temps préserver leurs traditions, problématique que nous développerons par la suite en analysant le cas des commerçants qui agissent directement sur le marché.

1.1 Le registre du « don » à l'épreuve de l'institutionnalisation : le cas de Maquipurashun

Maquipurashun (nom kichwa qui pourrait se traduire par '*donnons-nous la main*') est une organisation indigène équatorienne fondée dans le cadre d'un projet de développement financé par *Vision Mondiale* (organisation non gouvernementale internationale) qui travaille depuis mars 1997 avec dix-neuf communautés¹⁵⁸ situées à l'ouest d'Otavalo, dans trois domaines : économie communautaire ; éducation et santé ; gestion, organisation communautaire et genre. En 2004, cette initiative a obtenu un statut juridique propre, sous le nom officiel de CORCIMA (corporation des communautés indigènes Maquipurashun), mais son financement provient toujours

¹⁵⁷ *World Vision* est une organisation fondée en 1950, dont le siège se trouve au Canada. Au départ, elle s'est engagée dans l'assistance aux orphelins asiatiques pour élargir ensuite sa mission au développement communautaire. Elle est aujourd'hui présente dans six continents et est une des plus grandes organisations chrétiennes du monde. Quelque 80% de son financement proviennent de sources privées à travers son programme de parrainage des enfants. Des individus, familles, églises et groupes divers sont mis en contact avec des enfants et/ou des projets communautaires situés dans des localités ou des régions déprimées. Les parrains prennent l'engagement d'apporter chaque mois une quantité donnée de ressources en monnaie ou en nature. En contrepartie, les enfants et leurs familles doivent envoyer des photos ou des lettres concernant l'enfant et son développement. Le 20% restants du financement proviennent des gouvernements et des agences multilatérales de coopération (www.wvi.org, version du 2 novembre 2009). En Équateur, il existe un bureau national de cette institution, lequel se trouve en relation directe avec Maquipurashun.

¹⁵⁸ La forme de l'organisation est le *cabildo*. Celui-ci est constitué d'un groupe de personnes choisies chaque année de manière concertée dans chaque communauté. Leur tâche est de défendre les intérêts de la communauté. Ils sont les représentants de celle-ci auprès de l'organisation indigène de deuxième niveau et sont les intermédiaires avec des agents externes. Ils sont aussi une instance de résolution de conflits dans le schéma de justice indigène qui existe de manière parallèle au système formel basé sur le droit romain. Ces communautés font partie de multiples organisations de deuxième niveau, elles-mêmes intégrées à l'organisation indigène provinciale, ainsi qu'aux organisations indigènes nationales.

exclusivement de World Vision à travers 1.439 familles participantes au projet de parrainage.

Le projet proposé par *Vision Mondiale* était axé sur le parrainage d'environ 1.500 enfants, à travers lequel était visée une amélioration des niveaux d'éducation de base et de couverture de santé. De manière plus générale, l'objectif du projet était d'améliorer la qualité de vie des enfants et des familles des communautés bénéficiaires. C'est pourquoi il comportait en outre un programme de microcrédit pour le développement de l'économie communautaire, ainsi que des actions destinées à accroître la participation des femmes au niveau de direction et à renforcer la gestion financière¹⁵⁹. La première phase du projet allait de 1997 à 2005. Il a ensuite été reconduit pour la période 2006-2010.

L'évaluation de ce projet par *Vision Mondiale* à la fin du 2005 a démontré que les niveaux fixés pour la plupart des indicateurs de gestion ont été atteints¹⁶⁰. En ce qui concerne l'éducation, le niveau de scolarité a augmenté en deux ans pour la zone du projet et les disparités de statut entre femmes et hommes ont été progressivement supprimées. En matière de santé, le taux de vaccination des enfants de moins d'un an a augmenté dans la zone concernée, mais la médecine traditionnelle des Andes a continué d'être mise en avant par l'équipe œuvrant sur place. En ce qui concerne l'économie communautaire, Maquipurashun a eu au départ des problèmes sérieux pour réaliser un niveau acceptable de dépenses par rapport aux objectifs planifiés (ils n'arrivaient qu'aux alentours de 35%), mais depuis 2001 ils sont parvenus à atteindre presque 100%. Comme nous l'explicitons par la suite, ce résultat n'a pas été atteint sans difficultés et sans le recours à certaines tactiques empreintes de ruse. En effet, le projet tel que conçu par *Vision Mondiale*, a dû subir plusieurs adaptations par l'équipe d'indigènes qui le gère sur place pour qu'il soit accepté par les communautés d'Otavallo. Comme l'exprime le responsable du projet à Maquipurashun :

« Au niveau des communautés, il était impossible de faire avancer le projet sans y apporter plusieurs changements. Ceux-ci, d'une part, ne pouvaient pas être communiqués à *Vision Mondiale*, car ils auraient pu arrêter le financement. D'autre part, si nous avions fait seulement ce qu'ils (*Vision Mondiale*) avaient prévu, nous ne serions jamais arrivés à faire quelque chose avec les communautés. Alors il nous a fallu cacher plusieurs choses pendant des années avant qu'elles puissent être finalement acceptées et même valorisées (par *Vision Mondiale*) » (RP, mai 2006 [T 7.1]).

Le parrainage des enfants. Au départ, les parents des enfants choisis pour le parrainage ont refusé qu'on prenne des photos de leurs enfants pour les envoyer aux parrains. Le processus de légitimation de cette idée nouvelle (le parrainage par des inconnus lointains) par rapport à l'image traditionnelle du parrainage (par des proches) a été assez long, et les promoteurs du projet ont dû donner des explications exhaustives. Maquipurashun a essayé de trouver une figure proche et compréhensible pour le peuple d'Otavallo pour faire passer la nécessité de prendre des photos des enfants. Néanmoins, il y a des différences profondes entre les deux types de parrainage, ce qui se trouve à la

¹⁵⁹ À un niveau plus concret de l'organisation communautaire, étaient visés : la réduction de la consommation d'alcool pendant les fêtes, la désignation de plusieurs femmes comme présidentes de communautés, la participation des enfants et des adolescents dans les *mingas* (travail communautaire) et dans l'organisation des groupes de représentation.

¹⁶⁰ Cfr. G. Brito (2005), *Evaluación del proyecto implementado por la Corporación de Comunidades Indígenas Maquipurashun*, Quito, mimeo.

base du refus de plusieurs communautés de poursuivre le projet. Dans les communautés, en effet, le parrainage lie non seulement deux personnes mais deux familles ; ce lien existe pour la vie entière des parties prenantes et il est un motif pour des rencontres fréquentes entre les familles. Dans la conception de *Vision Mondiale*, par contre, la relation de parrainage est une question individuelle, aussi bien pour le parrain que pour l'enfant ; elle peut s'arrêter lorsque le projet d'intervention se termine et le « filleul » ne connaît presque jamais le parrain personnellement. Cette conception comporte aussi le refus de la logique du don – contre-don : les bénéficiaires ne peuvent pas envoyer de cadeaux aux parrains, ils doivent se limiter à envoyer des photos et des lettres. D'après l'évaluation de ce projet par *Vision Mondiale* (2005), des problèmes ont également surgi en raison de la différenciation opérée entre les enfants parrainés et ceux qui ne le sont pas.

Le micro crédit. L'idée d'avoir accès au crédit de manière individuelle n'a pas non plus rencontré une large acceptation. L'équipe de Maquipurashun a eu recours à une hybridation avec des pratiques plus traditionnelles telles que l'« augmentation », et la production « au partage ». Dans l'« augmentation », le bénéficiaire reçoit une quantité d'argent dont il doit restituer le double à la fin de l'année. Le taux d'intérêt (100%) est très élevé, surtout si l'on tient compte qu'en Equateur c'est le dollar US qui est le numéraire. Néanmoins, les gens ont bien accepté ces conditions. Au moment de la restitution, les intérêts servent d'abord au financement de la fête communautaire au cours de laquelle les paiements sont effectués et les nouveaux prêts accordés. Le solde des intérêts vient grossir le fonds qui va bénéficier à d'autres personnes. Dans la formule de la production « au partage », le bénéficiaire reçoit un animal, tel qu'un mouton ou une vache. Lors de la naissance de nouveaux animaux, le bénéficiaire initial doit donner le premier à une autre personne ; le deuxième peut être gardé pour lui-même ; il doit restituer le troisième à l'organisation communautaire et peut conserver les suivants. L'organisation va allouer ce troisième animal à un nouveau bénéficiaire qui aura les mêmes obligations, de sorte que l'on crée ainsi une chaîne sans fin.

L'équipe de Maquipurashun a également soutenu ces activités sur la base de la relation proche et personnelle des fonctionnaires avec les communautés et les gens. Lors de chaque transaction, les gens ont l'habitude d'en profiter pour se réunir, pour enrichir leurs liens, pour s'exprimer à travers l'offre d'une série de cadeaux et de dons autres que les objets mêmes de la transaction. Par exemple, lorsque les gens se rendent au bureau de Maquipurashun pour poser des questions, s'accorder sur les dates des fêtes ou se mettre d'accord sur n'importe quel sujet, ils apportent toujours de petits cadeaux. Et la coutume est que les gens soient reçus avec d'autres cadeaux. C'est la même logique qui prévaut au moment de la donation : réception de l'argent ou des animaux. Etant donné que ce type de pratiques ne peut pas faire partie des activités financées par *Vision Mondiale*, ces frais sont assumés à titre personnel par les fonctionnaires de Maquipurashun. Ce type de débordements pose divers problèmes aux fonctionnaires. Tout d'abord, la réception journalière au bureau de multiples cadeaux n'a pas été prévue, et il n'y a pas suffisamment de place pour un stockage en constante augmentation. D'autre part, et surtout, les fonctionnaires n'ont pas la possibilité de dépenser une fraction de plus en plus importante de leur salaire pour faire fonctionner la logique illimitée du don-contre-don¹⁶¹. La logique organisationnelle impose au

¹⁶¹ Caillé (2005: 170) parle d'une logique *donner – recevoir – rendre*, qui s'oppose radicalement à la logique occidentale *prendre – refuser – retenir*.

contraire d'éviter les débordements, car ceux-ci ne peuvent rentrer dans aucune planification et moins encore dans une comptabilité institutionnelle.

Dans ce type des pratiques, nécessaires pour obtenir la participation des bénéficiaires à un projet conçu de l'extérieur, c'est la logique du *don* qui est en action. Plus les biens et les personnes circulent, plus ces dernières sont attachées, liées, tenues. Il y a donc une tendance à la prolifération des débordements. On multiplie intrications et interactions de façon à ce que l'on ne soit jamais quittes. La fête et le partage des biens se trouvent au cœur de la logique *donner-recevoir-rendre* (Caillé, 2005 : 169).

En prenant en 2004 connaissance de la réalité des pratiques, *Vision Mondiale*, siège d'Équateur, menaça de clôturer le projet. Ce fut grâce à l'intervention d'autres sièges de *Vision Mondiale*, et suit à l'évaluation positive du projet en termes de réalisation des objectifs (2005), qu'il fut décidé de reconnaître par le renouvellement du projet la valeur des pratiques innovatrices mises en place par les indigènes. Dans cette nouvelle phase, le nombre des bénéficiaires du programme de Maquipurashun est passé de 1.500 à 2.500 familles.

1.2 Le registre du « don » à l'épreuve du marché

Phase 1. Produits et technologies connues et marchés nouveaux

Comme le relate Prieto (2008), Rosa Lema, une indigène de la communauté des Otavalos, arrive aux Etats-Unis en 1949 dans le cadre d'une mission culturelle organisée par le gouvernement équatorien. D'une part, le gouvernement, pour octroyer aux indigènes une sorte de rétribution historique tout en donnant l'image d'un pays moderne et intégré, visait des objectifs commerciaux en termes d'ouverture de marchés pour le tourisme et l'artisanat. D'autre part, les indigènes ont trouvé là une sorte de réponse à leurs luttes de reconnaissance, et une phase de mouvements migratoires courts de type commercial s'est déclenchée. Les Otavalos ont commencé par des voyages vers d'autres pays de la région des Andes et d'Amérique Latine : Colombie, Pérou, Venezuela, Chili, Panamá, Costa Rica, Brésil, Uruguay et les Caraïbes (Maldonado, 2004).

Lors de ces voyages, les parents amenaient avec eux leurs enfants dès l'âge de 7 ans, qui était considéré comme l'âge minimum requis pour être d'une quelconque utilité dans l'activité commerciale. Le fait de voyager vers un pays inconnu pour vendre de l'artisanat et jouer de la musique andine est devenu au sein de cette communauté une marque de prestige. La migration vers l'Amérique du Nord, l'Europe et d'autres régions était regardée comme un défi, tandis que travailler comme salarié était vu comme un échec. C'est à partir de cette représentation que les Otavalos établirent des différences et à l'intérieur de leur propre groupe, et par rapport aux autres communautés. Les résultats de cette vague migratoire ont rapidement transformé la ville en multipliant l'apparition de bâtiments modernes. Par ailleurs, un certain nombre d'artisans ont conservé des activités agricoles parallèles.

Le travail de production et de commercialisation de l'artisanat est de type familial, saisonnier et en accord avec les besoins familiaux et sociaux. Tous les membres de la famille, dès l'enfance, contribuent au travail, aussi bien pour des tâches de reproduction

de la vie familiale que pour la production textile. La flexibilité dans l'utilisation du temps et de l'espace leur permet de respecter les célébrations et les rites religieux et familiaux. En fait, les cadences du cycle textile coïncident avec le calendrier des fêtes. La production s'organise de manière intensive pour répondre à la demande de vêtements, soit d'hiver soit d'été. Dès la fin septembre, après la *killa raymi* (fête de la lune et de la terre), les Otavalos se consacrent à la production des vêtements en laine et à l'organisation des voyages, en laissant de côté toutes les autres activités qu'à d'autres périodes ils accomplissent en parallèle. Ceux qui partent en voyage pour vendre la production au Nord reviennent au plus tard avant la *pawkar raymi* (fête des fleurs), le 21 mars. Après la fête, ils démarrent la production d'articles en coton pour l'été au Nord, ainsi que les voyages de vente. Ce deuxième effort de travail intensif s'arrête complètement à la fin du mois de mai. A ce moment, tous reviennent pour préparer la fête la plus importante de l'année dans le monde indigène des Andes, l'*inti raymi* (fête du soleil), au solstice d'été, qui est aussi le moment de la récolte du maïs, produit de base de l'agriculture andine. Il ne s'agit pas seulement d'être présents aux fêtes, mais d'avoir travaillé pour constituer une épargne qui sera dépensée dans les fêtes. Les gens se battent pour devenir les *priostes* (parrains) des fêtes, car c'est là l'opportunité de faire montre de sa richesse et de la partager pour se ménager du respect et du prestige social. C'est aussi le moment de faire étalage de son succès en exhibant des objets tels que de nouvelles voitures, ou des vêtements traditionnels très fins et chers.

La production et toutes les autres activités s'arrêtent aussi au moment des mariages, des baptêmes, de la maladie ou de la mort de quelqu'un. La production diminue parce que « les uns qui préparent les rites, tandis que les autres 'accompagnent' les premiers » (E5, 2007). Lorsqu'il n'y a pas besoin de produire de l'artisanat ni de préparer des fêtes, les gens consacrent leur temps à d'autres activités telles que l'agriculture, la construction, et des activités commerciales d'un autre type. Donc, l'artisanat est une activité qui s'exerce en complémentarité avec plusieurs autres, et toutes les activités doivent s'adapter aux cycles religieux et sociaux de l'année.

Le travail des membres de la famille, incluant celui des enfants, est considéré comme une obligation qui n'est pas rémunérée. Les revenus des ventes servent d'abord à assurer la subsistance de tous les membres de la famille élargie, à l'exception des nouveaux foyers qui ont choisi l'indépendance. Puis, le chef de famille va acheter des biens tels que des maisons, des terrains ou des voitures, qui seront distribués au fur et à mesure des besoins particuliers, tels qu'une maladie, et lors des cérémonies comme les mariages, les baptêmes, ou la fin d'un cycle d'études.

« ... tous travaillent. Au retour du lycée, de l'université, ils font leurs devoirs et aident ensuite le père dans son travail... Pour ceux qui sont déjà mariés, force est de les payer si on les met au travail. » (P2, juin 2006 [T 7.2]).

« ...il est nécessaire que, depuis la jeunesse, ils apprennent à travailler ; ils peuvent aider dès la petite enfance, même si ce n'est qu'à passer le fil. Peu à peu, ils vont se familiariser avec les machines. Le code de l'enfance ne considère comme apprentissage que ce qui se fait dans un bureau. Ici les *wawas* (enfants) aident... » (P7, avril 2007 [T 7.3]).

Le travail est toutefois assuré également par des personnes étrangères à la famille. Lorsque celle-ci n'est pas à même de satisfaire une commande dans les temps, elle engage de manière informelle des travailleurs pour une courte durée et/ou des travailleuses à domicile qui reçoivent la matière (de la laine pour tricoter, du fil à

broder, des tissus à tailler et coudre) et sont payées à la pièce. Ces travailleuses sont organisées en groupes, et le « producteur » doit contacter uniquement la représentante de chaque groupe, qui va distribuer le travail, puis récolter les produits finis.

« Ici, ça dépend du travail, c'est plutôt à la pièce. Par exemple, je paie à Armando 30 centimes (de dollar) pour la confection d'un hamac. Ici, celui qui veut gagner de l'argent, il travaille. Les gens travaillent de lundi au vendredi ou parfois jusqu'au samedi. Je pense qu'ils gagnent 30 dollars par semaine, c'est-à-dire, 120 par mois ». (P2, août 2007, [T 7.4]).

Les produits peuvent être vendus à la pièce, soit sur le marché d'Otavallo, où, selon le président de la *UNAIMCO* (organisations des artisans de la Place des *ponchos*), on dénombre quelque 1.500 sites, soit dans les foires hors du pays. Mais les Otavallos répondent aussi à des commandes en gros faites par des étrangers. La chaîne d'exportation est, elle aussi, constituée par le réseau familial. Ceux qui voyagent à l'étranger recueillent des commandes qui seront assurées par les membres de la famille qui restent à Otavallo. Ceux-ci vont obtenir les objets commandés aussi bien de leur propre production qu'en achetant des objets produits par d'autres producteurs à Otavallo ou, s'il le faut, dans une autre ville d'Equateur.

La plupart des producteurs ont le statut d'artisan. Ce statut leur procure des avantages tels que l'exemption de la tenue d'une comptabilité et du paiement des impôts.

« En tant qu'artisan, vous n'êtes pas obligé de payer (les impôts). En tant qu'artisan, tu as tarif zéro. » (P4, mars 2008 [T 7.5]).

« C'est aussi bien le capital qui circule entre l'acquisition des matières premières et la production des articles que les taux de marge commerciale qui sont enregistrés dans notre tête. Nous savons combien nous investissons, combien nous gagnons, quelles couleurs et combien de laine nous avons pour produire ce mois ou le suivant, combien de pulls ou de châles et de telle ou telle couleur, de tel ou tel modèle, combien nous empruntons ici ou là, et combien nous avons à recouvrer ici ou là ». (O2, avril 2007 [T 7.6]).

« Ici ce que les gens veulent le moins, c'est payer des impôts. Tandis qu'il y aura manière d'éluder le paiement, les gens feront tout leur possible pour y arriver » (O2, mai 2007 [T 7.7]).

Phase 2. Nouveaux produits et marchés connus: le risque commercial

Le début d'une deuxième époque dans le développement de la stratégie communautaire des Otavallos peut être situé en l'année 2000, moment de l'adoption du dollar comme monnaie nationale. Nous n'avons pas pour objectif de mesurer les impacts de cette politique sur la production d'artisanat des Otavallos, ni sur leurs conditions de vie. Nous nous bornerons à évoquer certains des problèmes que cette décision leur a posés pour mieux situer et évaluer les stratégies d'adaptation qu'ils ont adoptées pour faire face à cette nouvelle configuration de leur contexte d'action.

« Auparavant, produire était moins cher... mais le *sucre* (monnaie de l'Equateur jusqu'en 2000) chutait et chutait (par rapport à la cotation du dollar) ; cela nous causait des pertes ». (P3, avril 2008 [T 7.8])

« Les étrangers venaient et faisaient des commandes. On procédait au tissage en une semaine avec des ouvriers. Depuis la dollarisation,... et surtout depuis trois ans, je ne vends plus en gros mais au détail. » (P6, juillet 2008 [T 7.9]).

Les Otavalos éprouvent de plus en plus de difficultés à vendre leurs produits, car ceux-ci deviennent relativement plus chers par rapport à ceux provenant d'autres pays de l'Amérique latine, surtout du Pérou.

« Il n'y a pas de protection. Il y a des produits chinois, péruviens, boliviens, et personne ne fait rien... » (P3, avril 2008 [T 7.10]).

« Maintenant, il y a de la marchandise péruvienne, car c'est moins cher, et nos objets sont laissés de côté. Moi-même, j'avais quinze ouvriers pour fabriquer à la main des bonnets, des écharpes, des sacs, des pulls ; maintenant je n'engage personne... Si nous ne pouvons plus vendre les nôtres, il nous faut acheter leurs objets (aux péruviens) pour avoir au moins de quoi manger... Le tapis péruvien est à 4 dollars pour les commerçants ; le nôtre est entre 5 et 6 dollars ; voilà la différence... (P6, juillet 2008 [T 7.11]).

Par ailleurs, les départs vers les Etats-Unis¹⁶² et vers l'Europe sont devenus de plus en plus difficiles du fait du renforcement de leurs conditions d'immigration. La politique européenne a été unifiée par les accords de Schengen en 2002. Avant l'adoption de ce traité, les équatoriens pouvaient arriver sans visa, en qualité de touristes, dans plusieurs pays d'Europe. Cela permettait aux Otavalos de faire de voyages de courte durée pour vendre leur artisanat. Au cours des dernières années, les Otavalos qui voyagent soit sont munis dès le départ d'un visa de longue durée, soit arrivent en Europe avec un visa de trois mois et tentent de prolonger leur séjour et d'en obtenir la légalisation.

« Maintenant, je vois qu'ils ne voyagent pas beaucoup. J'entends qu'ils vont travailler dans les plantations, parce qu'avec la marchandise c'est fini. Mon époux voyageait aux Etats-Unis ; ces deux dernières années, il n'y va plus parce que vendre de l'artisanat n'est plus une affaire aujourd'hui. Peut-être qu'ils ne veulent plus de notre artisanat, je ne sais pas. (P6, juillet 2008 [T 7.12])

« ...En Europe, s'il n'y a pas d'invitation, de répondant, on ne peut plus entrer. Auparavant, n'importe quel compatriote qui voyageait avec une valise pouvait vendre, et cela signifiait des devises pour le pays. Maintenant, s'ils y vont, ils ne peuvent pas vendre parce qu'il faut différentes autorisations... » (O2, avril 2007 [T 7.13]).

Dans ce cadre de contraction des ventes, plusieurs ateliers de production d'artisanat de la ville d'Otavallo ont disparu, tandis que cette production est maintenue à échelle plus réduite dans les villages (Peguche et Quinchuqui) aux alentours de la ville. A Otavallo, les activités d'artisanat deviennent secondaires, et sont de plus en plus assumés dans le cadre de la sous-traitance par des groupes de travailleuses payés à la pièce par les commerçants indigènes. Ce que l'on trouve de plus en plus ce sont des cybercafés, des agences d'exportation, des agences de voyages, des restaurants, des hôtels et tous types de magasins.

Concernant les articles à vendre, les Otavalos ont adopté une stratégie de diversification. Sur le marché d'Otavallo, on vend de l'artisanat provenant d'autres villes et cultures d'Equateur, ainsi que du Pérou, de Bolivie ou d'autre pays d'Amérique latine. Les Otavalos qui se trouvent hors du pays, ont aussi diversifié leur offre et ils vendent

¹⁶² Depuis le 11 septembre 2001, les visas pour ce pays sont très difficiles à obtenir.

maintenant de l'artisanat de n'importe quel pays, des CDs, des T-shirts, des vêtements chinois.

« Mes frères aînés et moi, nous voyageons dans différentes villes d'Amérique du Nord pour commercialiser de l'artisanat. Il y a déjà dix ans que nous faisons ces voyages et nous connaissons assez bien le marché américain. Mon père, deux oncles et les épouses de mes frères préparent toute la marchandise dont nous avons besoin. Ils vont à Carchi, Ambato, Cuenca (Equateur) pour chercher ce qu'il nous faut. D'autres oncles et cousins produisent des pull-overs, des bonnets, des pantalons et des vêtements. Ce qu'ils ne peuvent pas produire, ils l'achètent à d'autres producteurs » (C1, juin 2006, [T 7.14]).

Le travail est toujours informel et flexible, aussi bien en ce qui concerne le temps presté (car l'activité est saisonnière), que le lieu où il se réalise (souvent à domicile), de même qu'en raison du mode de paiement (le plus souvent à la pièce) :

« Ce que nous faisons, c'est d'engager des ouvriers en dehors de la maison... Il y a beaucoup de monde qui se consacre à la confection... Ce que l'on fait, c'est apporter les pièces déjà coupées... et puis l'on passe les reprendre... D'autres envoient le métrage entier, sans couper, et les couturières rendent au propriétaire les pièces confectionnées... Pour celui qui choisit cette formule, il y a des problèmes de qualité... Les tailles, par exemple,... les XL d'un ouvrier ne coïncident pas avec les XL d'un autre... (P4, juin 2008 [T 7.15]).

« ... (dans la production de hamacs, nous travaillons) trois mois, pas plus ; pour le reste de l'année, (nous avons) de petites commandes, (et le réassortiment) des couleurs qui sont déjà vendues... » (P2, août 2008 [T 7.16]).

Les exportations se font à travers des agences. Les Otavalos se sont arrangés soit pour disposer en commun, dans un pays étranger, d'un terrain ou d'un local où ils puissent entreposer la marchandise, soit pour être en relation avec un compatriote établi dans le pays et qui fait l'importation. D'après les agences d'exportations sur place à Otavalo, il se fait des envois de marchandises vers les Etats-Unis, l'Australie, le Japon, l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, la France, l'Italie, l'Amérique centrale et les Caraïbes (EE1).

Section 2. Analyse

2.1 Les interactions entre produits et marchés

D'après les producteurs, la majorité de l'artisanat originaire d'Otavalo est envoyée dans d'autres pays pour être vendue dans les foires en Amérique latine, aux Etats-Unis, ou en Europe. Une quantité moindre est vendue sur place. Les commerçants voyageurs s'approvisionnent en artisanat dans leurs réseaux familiaux.

Le panier de produits textiles est assez large et se trouve en constante évolution de dessins, couleurs et modes d'utilisation. Les produits les plus traditionnels sont : le *poncho*, une sorte de châle qui fait partie des vêtements traditionnels des Andes, des chapeaux, eux aussi utilisés traditionnellement et des nappes. Néanmoins, les Otavalos adaptent ces objets aux demandes et goûts des acheteurs, et c'est ainsi que l'on peut

trouver des couleurs et dessins nouveaux, même s'ils continuent à tisser parallèlement des vêtements traditionnels qui seront vendus aux indigènes. Par ailleurs, d'autres produits textiles ont été ajoutés au panier dans le but de répondre aux demandes des clients étrangers : des hamacs, des sacs, des couvertures, des écharpes,... Les Otavalos ont ajouté à leur offre une gamme large de produits artisanaux du pays, et c'est de cette manière que l'on peut trouver sur le marché à Otavalo ou chez les Otavalos qui voyagent, des produits en argent, en céramique, en bois et en verre, des peintures, des instruments de musique andine ou des objets typiques de différentes régions du pays. Depuis les années 2000, les Otavalos ont aussi ajouté à leur panier la production artisanale en provenance du Pérou, étant donné la proximité géographique et culturelle des deux pays, ainsi que les avantages comparatifs au niveau de coûts de production.

Ces objets, qui ne font pas partie de la consommation ordinaire des indigènes eux-mêmes, servent à la décoration et à l'usage en tant qu'objets exotiques offerts comme des cadeaux typiques de l'Equateur ou encore comme souvenirs de voyage. La valeur de ces objets repose essentiellement sur des critères esthétiques et culturels. Néanmoins, l'offre de plus en plus diversifiée et concurrentielle parmi les Otavalos eux-mêmes, qu'ils opèrent sur le marché local ou international, ainsi que le niveau des coûts qui, sur la base du dollar, devient relativement plus élevé que ceux de leurs voisins d'Amérique latine – c'est le cas notamment du Pérou – ont déclenché depuis l'année 2000 la chute des prix de l'artisanat des Otavalos, qui engendre des difficultés sérieuses pour maintenir le niveau de la production :

« Tu vois, sur le marché, les corsages brodés, nous les vendons à 4.50 (dollars), puis les autres passent en offrant à moins... Ils ne gagnent pas plus de 20 centimes (de dollar)... Alors, par nécessité, ils finissent par en faire cadeau... les grossistes en profitent... Etant donné qu'il s'agit de travail familial, les gens n'ont pas l'habitude de prendre en compte leur travail... En famille, ce sont eux-mêmes qui cousent et brodent... » (P4, mai 2008 [T 7.17]).

« La situation ne change pas. Nous vendons aux intermédiaires et ils font la majeure partie du gain. Nous vendons à 3,80 dollars, et au Mexique ils vendent à 10 dollars. (P7, juin 2008 [T 7.18]).

« Maintenant, nous sommes en problème, c'est-à-dire sans moyens de paiement. Quelques uns se retrouvent en processus de faillite... le profit est très mince et la concurrence oblige à vendre à un prix moindre... Pour être à même de financer les achats de la semaine, ils vendent moins cher... A la fin, le capital s'amointrit constamment et à la fin on ne peut plus faire face au remboursement des prêts ». (P2, août 2008 [T 7.19]).

Dans ce cadre concurrentiel, la plupart des Otavalos ne font plus attention à la qualité des produits, ils misent tout sur la réduction des coûts.

« Dans mon cas, je paye 40 centimes (la pièce aux couturières), mais on peut trouver pour moins. Mais alors tu ne peux pas te permettre de réclamer ou de lui dire : 'il faut refaire ceci, sinon je ne l'accepte pas'. A 20 centimes, tu dois le prendre tel qu'il est. Et il y a un marché pour ce type de vêtement, parce que les commerçants ne cherchent pas de la qualité mais du prix ». (P4, mai 2008 [T 7.20]).

Les Otavalos préfèrent donc les marchés extérieurs, parce qu'il y a une différence de prix qui reste attractive sur certains marchés:

« (Ici à Otavalo, le prix d'une blouse est de) 6 ou 7 dollars... (Aux Etats-Unis, les prix) pourrait arriver à 25 ou 30 dollars... jusqu'à 35... (A Otavalo, les pulls en laine) ne coûtent pas plus de 10 dollars... (aux Etats-Unis), à l'époque du froid, quand les prix augmentent, on pourrait vendre à 45 dollars. (C1, juin 2008 [T 7.21]).

Pour revenir à la typologie de Favereau¹⁶³, la conjonction de ces diverses caractéristiques a pour conséquence que, bien qu'il s'agisse au départ d'un « marché d'organisations », où les producteurs et commerçants en concurrence auraient à faire valoir de manière systématique les caractéristiques distinctives de leurs produits comme justifiant un différentiel positif de prix par rapport à des produits analogues, ceux-ci se retrouvent, du fait de la pression concurrentielle des pays voisins, dans une situation de baisse générale des prix. La conséquence en est qu'à tout le moins au niveau du commerce de gros et de demi-gros, et jusqu'à un certain point même au niveau du commerce de détail, une mutation est en train de s'opérer vers une « organisation de marché ». Il n'existe évidemment jamais de type strictement pur mais, dans de ce type d'hybridation, les possibilités qui demeurent de faire valoir des caractéristiques justifiant un différentiel positif de prix n'existent plus qu'aux stades ultimes, voire au seul stade final de la chaîne de commercialisation. Le changement qu'on vient de décrire dans le contexte d'action des indigènes Otavalo est une des explications de l'évolution du système du commerce équitable vers un processus de « labellisation » dont la condition de possibilité est évidemment une standardisation relativement poussée des produits. La mutation observée dans ce cas comme dans de nombreux autres constitue un des arguments majeurs pour une critique radicale de l'évolution récente du commerce équitable : les possibilités de captation de la rente par les bénéficiaires théoriques du système (les producteurs du « Sud ») deviennent de la sorte de plus en plus ténues ; elles sont à la limite « monopolisées » par les distributeurs finaux du « Nord ». Pour que se forme une rente plus importante, qui peut par conséquent faire l'objet d'une redistribution moins inégalitaire, il faut pouvoir maintenir par rapport à la concurrence un différentiel significatif de qualité et un haut degré d'homogénéité de cette qualité, comme c'est le cas jusqu'à présent pour le cacao grâce à l'influence de certaines institutions de « groupage », dont le MCCH. Nous avons toutefois dû faire remarquer que, dans ce secteur également, des pressions sont exercées dans le sens d'un « nivellement par le bas ».

2.2 Les tensions entre régimes d'action et principes de justification

Nous avons émis l'hypothèse que les tensions observables dans les lieux d'origine des produits du commerce équitable (au sens large) résultent d'un conflit de logiques d'action entre les producteurs [*référence « communautaire »*], et les clients [*compromis entre les modes de justification civique et marchand*]. C'est effectivement ce qui ressort de nos constats.

- Les producteurs : la référence communautaire et l'ombre de la violence

Les actions des producteurs sont structurées par une référence constante au vécu communautaire : les activités de production et de commercialisation sont conçues et organisées de telle sorte qu'elles contribuent à la reproduction de l'ordre social et des

¹⁶³ Cfr. section 2.4.

rites qui scandent les différents temps de l'année, ainsi qu'à l'obtention de la reconnaissance des autres (les *métis*) en Equateur.

« ... Il y a des gens (Otavalos) qui habitent là-bas (aux Etats-Unis) depuis déjà 15 ou 20 ans, les enfants sont déjà américains... Mais la plupart vont et viennent. On revient à tout le moins pour les fêtes de juin.» (C1, juin 2008 [T 7.22]).

Les revenus des ventes sont consacrés, d'une part, à rendre visible son propre succès, au travers duquel la communauté des Otavalos tout entière se renforce face aux autres ethnies de l'Équateur ainsi qu'aux gouvernements national et local et, d'autre part, à être en partie distribués dans la communauté comme contribution aux fêtes :

« ... Si un commerçant (Otavalo) a du succès dans les affaires, il faut qu'il achète une nouvelle voiture ; et s'il a déjà deux maisons, il faudra qu'il achète une troisième... La famille ou personne qui prospère offre des messes aux saints, offre de grands banquets lors de célébrations telles que mariages, baptêmes, etc., fait des donations aux initiatives d'aide en solidarité avec quelqu'un qui est tombé dans la misère, fait des démarches pour l'obtention de ressources publiques ou privées pour subvenir aux besoins de la communauté, qui partage sa prospérité et son succès économique avec la collectivité ; elle se garantit, s'assure ainsi reconnaissance et prestige social à long terme et les légitime ». (E4, mars 2007 [T 7.23]).

Dans ce cadre de lutte des Otavalos pour la reconnaissance, il y a donc une forte pression à la réussite économique sur chaque famille et chaque personne. C'est ce qui a constitué le moteur de la dynamique de recherche constante de réussite économique :

« Sur le plan familial, la situation d'insolvabilité économique crée une atmosphère d'insécurité, de tension, de découragement, de fragilité, de vulnérabilité par rapport ceux qui ont davantage de ressources... Les familles ou personnes qui ne réussissent pas vont finir par être ignorées, déplacées, non reconnues socialement... Des situations tranchées, dans lesquelles quelques uns ont une grande capacité économique, tandis que d'autres n'ont aucun moyen ou seulement très peu de moyens, amènent les personnes qui non pas réussi au repli, à la timidité, à l'isolement volontaire... » (E4, mars 2007 [T 7.24]).

Par ailleurs, on peut déceler chez les Otavalos un fort sentiment d'appartenance, d'être *runa* (indigène), sentiment qui s'exprime constamment dans la vie quotidienne pour se différencier des gens des autres ethnies équatoriennes, spécialement par rapport aux *mashis* (les métis, qui sont plus proches de la culture occidentale). Ces différences s'expriment plus clairement au moment de disputes. Ainsi, en 2006, l'Équateur était engagé dans le processus de négociation du Traité de Libre Commerce (TLC) avec les Etats-Unis. La *Confederación de nacionalidades indígenas de Ecuador* (CONAIE), qui représente le mouvement indigène du pays, se trouvait aux antipodes de la position du gouvernement, qui visait à conclure cet accord. Ce fut à Otavalo que les manifestations du mouvement indigène contre le TLC ont été les plus tranchantes. À Otavalo s'est concrétisée le plus clairement l'expression des différences d'intérêts et de positions entre, d'une part, les indigènes et, d'autre part, *les métis*. Les premiers s'opposaient farouchement au TLC, tandis que les seconds en appuyaient la signature. L'accord n'a finalement pas été signé dans le temps prévu par les Etats-Unis. Néanmoins, cette dispute entre les deux ethnies habitant à Otavalo a constitué une opportunité pour réactualiser et nourrir les divergences profondes entre elles, comme l'exprime le président de l'UNAIMCO :

« On se souvient très clairement que c'étaient les métis qui appuyaient le TLC. Autrefois, nous leur avons donné du travail ; par exemple, ils ont bâti nos maisons ; mais on ne va plus jamais les engager pour un boulot ». (O2, mai 2007 [T 7.25]).

A la fin 2007, un nouveau conflit a unifié les indigènes à Otavalo. Les producteurs et les commerçants ont réagi contre les commerçants péruviens et chinois. Pendant une semaine, les Otavalos ont arrêté les activités commerciales et ont empêché la présence d'autres commerçants sur la Place des *Ponchos*. L'intervention du bourgmestre qui a négocié un accord de contrôle des activités des autres commerçants a mis fin aux manifestations.

▪ Les clients : l'ordre de justification marchand

Les clients en Equateur sont majoritairement des étrangers qui se rendent sur le marché d'Otavalo, qui est le marché d'artisanat le plus important du pays, et donc un endroit pour acheter des souvenirs de voyage ou des objets typiques. Hors du pays, ce sont aussi des étrangers intéressés par de produits artisanaux à caractère culturel des Andes.

« Ils (les clients) arrivent de partout dans le monde, et les meilleurs acheteurs sont les étrangers, spécialement pour l'artisanat. Ils achètent des produits en coton, et nous avons déjà en stock pour pouvoir vendre. » (P6, août 2007 [T 7.26]).

Hors du pays, il existe également une clientèle intéressée par les produits artisanaux à caractère culturel des Andes.

Les touristes qui achètent sur le marché à Otavalo ou dans les foires hors de l'Équateur sont focalisés sur les prix. Ils recherchent le meilleur rapport qualité-prix, suivant en cela une logique nettement marchande :

« ... tout se passe trop vite, ils (les étrangers) choisissent la facilité, le bon marché. Donc, pour ces produits (de qualité), il faut chercher de nouveaux espaces où l'artisanat et l'art soient valorisés... » (C1, juin 2008 [T 7.27]).

La dollarisation, depuis 2000, a – comme on l'a vu – rendu relativement plus cher l'artisanat d'Équateur par rapport celui provenant du Pérou et d'autres régions. Au départ, les Otavalos voyageaient au Pérou pour étendre leur champ d'activité ; puis, les Péruviens se sont rendus eux-mêmes sur le marché d'Otavalo, ce qui a augmenté la pression concurrentielle. Après le conflit de 2007, les Péruviens ont diminué leur présence sur le marché d'Otavalo, mais leurs produits y sont bien présents, car il y a des Otavalos qui se rendent au Pérou pour y acheter de l'artisanat qui sera soit vendu sur le marché d'Otavalo, soit envoyé dans un pays tiers pour élargir l'offre des Otavalos.

« Maintenant, c'est devenu un peu compliqué après les problèmes qu'il y a eu à Otavalo avec l'artisanat péruvien, il y a des gens (Otavalos) qui se rendent directement au Pérou pour y acheter et exporter de là-bas même. (C1, juin 2008 [T 7.28]).

2.3 Les tensions entre types de registres: le « don » et l' « échange »

Les Otavalos soutiennent avec insistance que, hors du pays, ils ont pu trouver « du respect, de la considération, de l'admiration, de l'intérêt pour ce qu'ils sont »

(Maldonado, 2004 : 46). C'est, par ricochet, ce qui leur a permis, à l'intérieur du pays, de se ménager de la considération à partir de la possession d'objets tels que maisons, immeubles divers, voitures,... Si l'on se réfère à Castel (2001), la propriété, privée ou sociale, contribue à faire céder les rapports traditionnels de subordination et de dépendance. C'est précisément ce que nous pouvons constater dans le cas des Otavalos.

Si l'on analyse le processus des dernières décennies à Otavalo, on rend compte que le succès dans les affaires de l'artisanat n'a été qu'une stratégie de lutte pour la reconnaissance. Les Otavalos se sont réapproprié la ville au détriment de la présence des *métis*. Ce constat nous permet de réaliser que l'action des Otavalos dans le registre de l'« échange » n'a été pour eux qu'un moyen. Cette 'contribution' vient en fait après une série d'autres. Il serait erroné, en effet, d'affirmer que le processus de reconnaissance s'est seulement nourri des efforts et de la réussite commerciale récents des Otavalos. Il s'agit d'un processus long qui a débuté avec les résistants indigènes dès l'arrivée dans les Andes des conquérants espagnols au XVIème siècle (cfr. Section 2.3).

Concrètement, ce qui a rendu moins difficile la coexistence des registres du « don » et de l'« échange » dans un même espace, c'est le type de production familiale et flexible qui a pu s'adapter facilement en vue de répondre aux exigences du marché de l'artisanat, sans devoir y sacrifier le respect de l'ordre social et des rites. La flexibilité de la production artisanale, ainsi que sa complémentarité avec plusieurs autres activités productives, permet des adaptations rapides au marché. C'est de cette manière que les Otavalos peuvent continuer à reproduire leur mode de vie, même dans le cadre de la chute des prix relatifs de l'artisanat et donc des profits depuis l'an 2000. Ils ont élargi leur panier de produits avec l'artisanat du Pérou et avec des produits industriels (CDs, tissus...) en provenance de Chine et d'autres pays.

« Ce que je fais (pour suivre les tendances de la mode au Nord), c'est de naviguer sur l'internet, de regarder, d'acheter des bouquins de prêt-à-porter... (P4, juin 2008 [T 7.29]).

Dans la structure sociale de la communauté, à l'ordre hiérarchique et différencié des métiers qui existait depuis longtemps entre les *yachags* (hommes savants), les producteurs agricoles, les tisserands et les commerçants, se sont ajoutés les commerçants internationaux qui voyagent pour vendre. Néanmoins pour avoir du respect à l'intérieur de la communauté, il ne suffit pas d'avoir des ressources qui seront un moyen d'obtenir le respect des autres ethnies en Equateur, il faut également rendre des services à la communauté, aider d'autres à s'en sortir, partager avec la communauté les fêtes et la résolution des problèmes. C'est ce que la plupart des Otavalos continuent de faire, tandis qu'ils sont très critiques par rapport à certains d'entre eux qui ont de l'argent mais qui ne partagent pas. C'est derniers sont écartés de la communauté.

« Il y a des Otavalos qui sont riches, mais que personne ne respecte parce qu'ils ont changé et qu'ils ne partagent plus les traditions. Ils restent en dehors... C'est la collectivité, c'est-à-dire l'opinion publique, qui établit les normes et en quelque sorte « filtre » ceux qui vont acquérir du prestige, de la reconnaissance et du statut social et détermine comment et quand. » (E4, mai 2006 [T 7.30]).

Par ailleurs, c'est la ruse qui, comme nous l'avons vu, a permis une action plurielle et a empêché dans le court terme des confrontations sur les modes d'action de chacune des cultures en présence. C'est ce que nous avons pu observer dans le cas de l'intervention de *World Vision* dans *Maquipurashun*. Les Otavalos n'ont pas refusé l'argent en

provenance de cette organisation mondiale d'inspiration chrétienne, mais ils se sont arrangés pour adapter le projet à leur cosmovision et à leurs pratiques quotidiennes et pour emporter l'accord de l'ONG sur cette adaptation.

Section 3. Conclusions

1) Des rapports fonctionnels au « marché »

Jusqu'à la fin du siècle dernier, les Otavalos écoulaient, tant sur le marché d'Otavallo que sur le marché international, un artisanat qui était l'expression de leurs caractéristiques propres sur les plans esthétique et culturel. À partir de l'an 2000, ils éprouvèrent et éprouvent encore, pour les raisons que nous avons exposées, d'énormes difficultés à maintenir leurs marges commerciales à des niveaux acceptables. Néanmoins, leurs atouts, que nous avons dénombrés et décrits, de flexibilité dans la production et la commercialisation leur ont permis de s'adapter à l'évolution d'un marché où se sont hybridées les caractéristiques d'un « marché d'organisations » et celles d'une « organisation de marché », ces dernières tendant à devenir de plus en plus dominantes. C'est ainsi qu'ils vendent maintenant de l'artisanat péruvien (parce qu'il coûte moins cher), ainsi que les produits les plus divers à caractère artisanal ou industriel en provenance de toutes les régions du monde (CDs, t-shirts, prêt-à-porter, etc., parce que ces produits présentent une attractivité pour leurs diverses catégories de clientèle). Cette flexibilité, due au maintien de leurs activités parallèles, en particulier dans l'agriculture, ainsi qu'à une combinaison équilibrée de leur type de travail familial avec de la sous-traitance, permet jusqu'à présent à la majorité d'entre eux de maintenir leur organisation sociale et leurs pratiques communautaires, bien que celles-ci soient aux antipodes de la logique du marché, qu'ils ont instrumentalisée pour assurer la reproduction matérielle de leur communauté et poursuivre leur lutte pour la reconnaissance ethnique dans un pays qui, jusqu'en 1998, ne reconnaissait pas leurs différences en matière de langue et de culture.

2) La résistance passive au formatage de l'« échange »

Bien que les Otavalos aient adopté un type de réponse très « marchand » (adaptation des produits, diversification des activités) à la mutation du marché, cela n'implique pas qu'ils adoptent ce type de logique dans leur vie quotidienne aux niveaux familial et social. Par exemple, dans le cas d'une intervention institutionnelle, celle de *Maquipurashun*, nous avons pu constater que, bien que les Otavalos aient accepté le projet de parrainage d'enfants d'une organisation internationale, ils sont arrivés à détourner le contenu du projet pour continuer leurs propres pratiques sociales telles que l'« augmentation » et les fêtes rituelles. Ils en ont profité pour reproduire la logique du don et contre-don, au travers de la prolifération des débordements, la multiplication des rapports entre eux, l'installation d'un espace pour faire et recevoir des cadeaux, l'invention de nouveaux motifs pour alimenter des dettes qui augmentent constamment. La constante qui est à relever à cet égard, c'est que les Otavalos n'expriment jamais directement leurs refus, leurs différences, leurs critiques, mais gardent le silence tout en

adoptant une conduite différente de celle qu'anticipent leurs interlocuteurs. C'est ce en quoi consiste la tactique de la résistance passive, c'est-à-dire de la ruse.

3) Différents « mondes » en juxtaposition

Au départ, et donc avant d'entamer une étude approfondie du terrain, notre hypothèse de travail encore peu dégrossie était que les indiens Otavalos avaient établi un compromis original entre une logique « communautaire » formatée dans les catégories du don et le « monde marchand », formaté dans les catégories de l'échange. Par notre travail de terrain, basé sur l'observation directe et de multiples interviews réalisées à différentes époques, nous nous sommes progressivement forgé la conviction qu'au principe même de l'agir collectif des indiens Otavalos se trouve ce que nous avons finalement appelé la « référence communautaire », située tout entière dans les catégories du « don-contre-don » dans lequel prennent sens toutes les actions des Otavalos, même celles qui se réfèrent au marché. Les deux pivots de cette « référence communautaire » sont la lutte pour la reconnaissance par les autres (les métis, le gouvernement, les étrangers...), et la reproduction de la ritualité andine (dont le fondement est la fête du soleil), et des cérémonies familiales (mariages, baptêmes, deuils,..). Comme nous l'avions déjà suggéré, et comme les constats de notre étude de terrain sur les indiens Otavalos en fournissent quelques indices, il nous semble que la question de la pertinence, à tout le moins dans des contextes culturels différents de celui de l'Occident, du concept de « cité communautaire », au sens où la sociologie pragmatique entend ce terme, vaut la peine d'être posée, mais devrait être investiguée en profondeur par non seulement par des recherches à caractère anthropologique, mais aussi par la mise en œuvre, dans un contexte culturel différent, de la méthodologie adoptée par Boltanski et Thévenot dans les « économies de la grandeur ».

4) Le régime de la violence en arrière – plan

L'une des pistes pour la compréhension de la manière particulière de « faire monde commun » qu'ont inventée les Otavalos s'origine à notre avis dans le processus de négation et même de destruction des cultures indigènes qui s'est enclenché dès le départ de la colonisation espagnole au début du XVIème siècle et s'est poursuivi avec la formation de l'Équateur en tant qu'Etat-nation en 1830 au travers d'un refus profond de tout ce qui est lié aux « *indios* ». C'est parce qu'ils sont inscrits dans ce cadre de violence historique que les Otavalos visent le profit et le succès dans les affaires pour pouvoir acheter des maisons, des voitures, envoyer leurs enfants dans les universités les plus chères du pays, ce qui constitue autant de moyens pour obtenir le respect de leurs personnes et la reconnaissance de leur culture. Dans ce processus de constitution de leur « monde commun », la violence est toujours présente en arrière-plan, et ils n'hésitent pas à passer à un mode de violence plus ouverte lorsqu'ils sont indignés par des décisions du gouvernement, national ou local, ou par certains événements survenant dans leur entourage. Les exemples les plus récents sont leur opposition à la signature du traité de libre commerce avec les Etats-Unis en 2006, et l'épreuve de force de la compétition par les prix avec les artisans péruviens sur le marché d'Otavaló.

On mesure dès lors la richesse, la complexité et l'originalité de la construction collective élaborée par les Otavalos dans sa double dimension de ruse et de « contre-

violence » symbolique. La stratégie, non explicitée au niveau du langage, que ces deux dimensions impliquent ne nous apparaît pas, en définitive, comme une stratégie de « compromis ». On peut tout au plus parler de coexistence des catégories du « don » et de l'« échange ». Confrontés à l'envahissement silencieux de leur espace par la « cité » marchande, ils ont compris que la préservation de leur « monde commun » ne se réaliserait ni par la violence ouverte ni par le repli passif dans la marginalité. Ils ont donc conçu une stratégie de résistance qui consistait à « entrer dans le jeu » de l'adversaire, non pas pour l'imiter mais pour se donner, dans un contexte que celui-ci a largement modelé, les moyens de préserver leur mode vie en créant une cloison, invisible mais autant que possible étanche entre le cœur de leur monde et ce qui, à leurs yeux, en menace l'intégrité.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Au départ de ce texte final dans lequel nous nous efforcerons de préciser l'apport de notre recherche aux connaissances déjà accumulées par de nombreux chercheurs sur le phénomène complexe du « commerce équitable », il importe de rappeler que l'objet de cette recherche a été limité au versant « amont » de la « chaîne de l'équitable », c'est-à-dire à l'évolution des comportements des producteurs du Sud et des organisations locales qui, dans la plupart des cas, leur servent d'intermédiaires avec le versant « aval » de cette chaîne, situé au Nord, et ce en fonction des représentations que les uns et les autres se sont forgées de l'ensemble du processus. Une étude de terrain approfondie a été réalisée en Équateur.

Comme en témoignent les conclusions partielles qui clôturent les cinq chapitres qui précèdent, les études de terrain auxquelles nous nous sommes livrées sur les quatre cas que nous avons sélectionnés à l'issue de la phase exploratoire de notre travail, ainsi que sur le MCCH, l'ONG qui a servi pour trois de ceux-ci d'interface avec les structures du commerce mondial, nous ont permis de constater pour chaque cas la pertinence d'à tout le moins un sous-ensemble cohérent et significatif des référentiels théoriques que nous avons a priori jugés adéquats pour l'interprétation du matériau empirique à recueillir sur le terrain. La *section 1* présentera les considérations qui étayent cette affirmation, de même qu'une réflexion sur les conditions spécifiques de mise en œuvre des postulats d'« anthropologie symétrique » que nous avons adoptés au moment de procéder aux choix épistémologiques qui formeraient la base de notre étude. Nous pourrions alors présenter, en synthèse de notre démarche de recherche, les éléments du modèle non formalisé qui, par la combinaison de nos référentiels théoriques, permet d'avancer de quelques pas dans la compréhension du phénomène du « commerce équitable » (*section 2*). Nous montrerons ensuite en quoi cette recherche nous a donné l'opportunité de mieux situer les débats actuels sur le commerce équitable, en formulant notamment quelques remarques à propos de la signification qu'on peut donner au concept de « juste prix » (*section 3*). Il nous restera alors, dans une *4^{ème} section*, à indiquer de quelle manière nous verrions notre travail se poursuivre, notamment dans la perspective d'une intégration des versants « amont » et « aval » de la chaîne de l'équitable.

Section 1. L'étude de terrain au crible de nos référentiels théoriques

Le schéma méthodologique adopté pour cette recherche consistait, en particulier pour la phase exploratoire de celle-ci, en une démarche itérative, c'est-à-dire en de multiples va-et-vient entre l'observation de situations concrètes et l'identification de référentiels théoriques qui, en fonction de notre choix épistémologique d'une approche qualitative,

nous sont progressivement apparus comme étant de nature à nous permettre de progresser dans la compréhension des modalités d'insertion de producteurs de notre pays dans les filières d'exportation de leurs produits respectifs. Puisque les observations et les entretiens auxquels nous avons procédé dans la phase d'étude de terrain de notre recherche étaient structurés à partir de ces référentiels, il nous semble judicieux de consacrer un premier temps de notre travail de synthèse à la triple question de savoir si, dans quelle mesure et de quelle manière, chacun de ces référentiels a contribué à la réalisation de notre objectif. Nous clôturerons cette section par une réflexion sur notre tentative de mise en œuvre des principes épistémologiques prônés par Latour (2005; 1991).

1.1 Les registres du « don » et de l' « échange » et leurs formatages respectifs

En ce qui concerne l'organisation non gouvernementale *MCCH*, l'historique que nous avons établi fait apparaître clairement deux phases distinctes. La première, que nous avons appelée de manière révélatrice phase de « débordement », dont l'objectif est de contribuer à faire sortir les gens de leur condition d'exploités en créant avec eux un système économique alternatif, multiplie – d'une manière qui, en soi, est devenue au fil du temps de plus en plus difficile à gérer – les processus d'intrication caractéristiques du registre du don. Dès 1997, moment à partir duquel la référence externe (au commerce international et, en particulier, au mouvement du « commerce équitable ») se fait de plus en plus prégnante, l'hybridation que l'ONG souhaite dès lors réaliser se manifeste par des opérations de « cadrage » de plus en plus fort qui traduisent une dominance croissante du registre de l'« échange » : les proches, considérés de manière de plus en plus nette avant tout comme des sous-traitants, sont donc traités de plus en plus comme des étrangers avec qui on peut et même doit être quitte, tandis que les étrangers lointains, les consommateurs de produits équitables et les institutions qui traduisent leurs préoccupations, sont traités comme des « proches » – sans qu'on puisse dire pour autant qu'ils partagent avec les producteurs une quelconque communauté de vie ou de condition. En effet, ces préoccupations – ou plus exactement les représentations qu'on s'en donne – sont traitées comme des impératifs catégoriques auxquels les producteurs devront se soumettre coûte que coûte. Dans le même temps, l'ONG gère tant bien que mal, par une structure duale génératrice de lourdes tensions internes, les contradictions entre cette posture de cadrage fort dans les catégories de l'économie et les visées sociales et même caritatives qui sont censées rester au fondement même de sa démarche. Vue de l'extérieur, cette incapacité à concilier les termes de la contradiction prend, dans un cas comme celui des *figures en balsa*, une dimension quasi-schizophrénique avec, d'une part, le don purement gratuit d'une usine et, d'autre part, le fait de répercuter sur les producteurs ce que l'on considère comme les exigences drastiques d'un monde concurrentiel implacable.

Une même situation de départ – don d'un four en vue de permettre aux productrices de mieux se conformer aux exigences du marché – se retrouve dans le cas de la *commercialisation d'objets en céramique* par le groupe de femmes *Sacha Huarmi*. Toutefois, si les fortes tensions et la vive déception que nous avons pu constater dans l'un et l'autre cas trouvent comme facteur commun de déclenchement les contradictions internes du *MCCH*, ces deux groupes ne se positionnent pas moins de manière totalement différente. En effet, le mode de production auquel les *Sacha Huarmi* n'ont en définitive jamais renoncé est un mode ancestral dont on peut faire l'hypothèse que l'abandon – dont nous n'avons pas été à même d'élucider les causes profondes –

aurait causé des perturbations de nature difficile à déterminer, mais à coup sûr inacceptables, de l'«ordre social» de leur communauté, selon toute vraisemblance fortement normé par la logique du don – contre-don¹⁶⁴. Tout autre était la situation des producteurs de figures en bois de balsa. Il ne s'agissait en rien d'indigènes appartenant à une communauté traditionnelle, mais de descendants de migrants qui, en vue de mieux assurer leur subsistance, ont quitté la région centrale andine pour occuper et cultiver, en vue de se les approprier en toute légalité, des terres jusque là inoccupées situées en bordure de l'Amazonie. Leur objectif était d'améliorer leur niveau de vie et de procurer à leurs enfants des opportunités d'accéder à un statut social plus élevé, et pour ce faire d'être à même de leur payer des études. Pour eux, il ne s'agissait donc pas le moins du monde de préserver un mode de vie et des activités artisanales enracinés dans une culture ancestrale.

À la différence des deux premiers cas où, outre leur ambiguïté intrinsèque, les modalités proposées, et même quasiment imposées de formatage à l'échange se heurtent frontalement au mode de vie familial des uns ou au mode de vie communautaire des autres, les petits producteurs de cacao, au moment où ils entrent en contact avec la MCCH, sont déjà « pré-formatés » aux catégories de l'échange et ont donc déjà réalisé un compromis équilibré entre leur fonctionnement familial et les exigences du monde marchand. Celles-ci sont d'ailleurs beaucoup plus faciles à percevoir et à assimiler que dans les deux autres cas, puisqu'on opère ici dans une stricte « organisation de marché » où le prix est une donnée purement exogène qui s'impose de manière inexorable et évidente à tous les opérateurs en position « atomistique ».

Le pari qui fonde le fonctionnement de la communauté des indiens Otavalos est d'une tout autre nature encore. En effet, leur stratégie manifeste a été de créer et maintenir une cloison en principe étanche entre leur vie communautaire – en ce compris l'activité de production et le rythme de leurs voyages – normée dans le registre du « don », et leur activité commerciale pour laquelle ils ont conçu ce que nous pouvons appeler un « modèle de transit », entièrement configuré dans le registre de l'échange.

1.2 Les formes multiples des compromis entre régimes de justification

Il n'est pas douteux qu'aucun des deux registres de base proposés par Callon et Latour – le « don » et l'« échange » – dans lesquels les comportements individuels et collectifs peuvent être formatés ne se retrouve à l'état pur, c'est-à-dire à l'exclusion de toute caractéristique propre à l'autre, dans les situations dont nous avons eu à connaître. La composition de la population et l'histoire des relations sociales de ce pays, telles que nous les avons esquissées dans la partie introductive, expliquent la *pluralité* des formes de la régulation sociale en Equateur. En première approximation, on peut dire que, dans la plupart des situations, on peut discerner sans grande difficulté la dominance, à un degré ou un autre, de l'un des registres. La typologie des régimes de justification de Boltanski-Thévenot et la possibilité qu'elle offre de prendre en compte des *compromis* entre « mondes » permet d'accroître la finesse de l'analyse des modalités de cette pluralité.

¹⁶⁴ Pour affiner cette hypothèse, il aurait fallu procéder à une observation participante de longue durée qui débordait manifestement le cadre de notre épure.

Dans la phase de « débordement » du *MCCH*, l'hybridation que celui-ci vise à réaliser peut être caractérisée comme un compromis entre les principes de la « cité civique » et ceux du « monde domestique », sans que l'ONG se préoccupe – ou presque – de la « logique marchande », ce qui, puisqu'il s'agit de commerce, introduit un facteur de déséquilibre. La phase dite de « cadrage faible », qui vise à remédier à ce déséquilibre, est marquée par la prise en compte progressive de ce facteur perturbant. Si bien que dans la phase de « cadrage fort » qui s'établit après la dollarisation, sous la pression des circonstances locales mais aussi et peut-être surtout en raison de l'évolution du mouvement du « commerce équitable » lui-même, la « logique marchande », couplée à la « logique industrielle » dans un souci de maîtrise des coûts, devient fortement dominante, tandis que la « logique civique », jamais abandonnée, tend *de facto* à passer à l'arrière-plan. En outre, quand on parle de logique civique à propos du *MCCH*, il faut être conscient que celui-ci vise par là non seulement l'amélioration des conditions de vie des producteurs, mais aussi l'intégration de ceux-ci dans le secteur formel soumis aux lois étatiques et au paiement des impôts, ou encore l'accroissement du nombre de ses affiliés, tous objectifs qui sont loin d'être congruents.

Dans le cas du *marché du cacao à l'exportation*, les producteurs, petites entreprises familiales, regroupées ou non en coopératives, et accoutumées de longue date aux contraintes commerciales, relevaient déjà d'un compromis entre « logique domestique » et « logique marchande », sans qu'il nous ait été possible de déterminer l'importance relative¹⁶⁵ et les modalités précises de l'amalgame de ces deux composantes. La stabilité de ce premier compromis permet de comprendre aisément pourquoi ces producteurs n'ont pas éprouvé beaucoup de difficultés pour comprendre qu'il était de leur intérêt d'adjoindre à cette combinaison, comme le suggérait le *MCCH*, une « logique industrielle » axée sur la qualité et l'homogénéité du produit. Quant aux destinataires finals de ce produit (jusqu'à présent, uniquement les industries transformatrices), nous nous avons dû nous borner à un travail sur des sources secondaires d'où il ressort qu'ils peuvent être caractérisés par un compromis assez stable entre les logiques « industrielle » et « marchande ».

La « logique domestique » est l'ordre de justification dominant des producteurs d'*artisanat en bois de balsa*, mais une autre logique, la « logique marchande » commence à s'exprimer parmi eux, de manière encore minoritaire mais qui engendre des tensions croissantes ; on ne peut donc pas parler d'un compromis entre ces deux logiques. La tension la plus forte se situe toutefois entre la « logique domestique », qui se maintient au cœur du mode de vie de ce groupe de producteurs et la « logique industrielle », importée en son sein par le *MCCH*.

De leur côté, les clients du commerce équitable relevaient au départ de manière quasi-exclusive d'une « logique civique ». Toutefois, le mouvement, soumis de plus en plus nettement au cours des quinze dernières années à des contraintes concurrentielles provenant des chaînes du commerce conventionnel, présente une tendance de plus en plus marquée à accorder plus d'attention à la qualité des produits qu'à la situation concrète des producteurs. Il s'est donc installé dans le versant aval de la chaîne de l'équitable un compromis, d'ailleurs encore instable, entre les logiques « civique » et « marchande ». Cette caractérisation vaut également pour les « contreparties » des acteurs locaux des deux derniers cas, dont il va être question ci-dessous.

¹⁶⁵ Il eût fallu pour cela utiliser une méthodologie intensive, telle qu'un questionnaire administré oralement en de nombreux lieux très distants, de manière à réaliser un échantillonnage représentatif.

Les catégories de Boltanski-Thévenot, élaborées sur la base d'un référentiel spécifiquement occidental, ne sont guère appropriées pour rendre compte du comportement des femmes *Sacha Huarmi*, dont les réactions s'apparentent davantage à ce que nous pourrions appeler les manifestations d'un ordre de justification ou à tout le moins d'une référence de type « communautaire », concept holiste régi, d'une part, par la logique du don – contre-don, qui prohibe le calcul et l'accumulation et, d'autre part, par des symétries entre nature et culture, entre les vivants et les morts,... désormais inconnues dans la culture occidentale, qui se gère autour d'un système de dettes et de réciprocité.¹⁶⁶ Dans un tel ordre, les activités d'échange – par exemple pour ces femmes, la production de leur céramique – revêtent des significations tout autres que celles qui leur sont données dans la culture occidentale, même si des mots identiques (par exemple : achat, vente, prix,...) sont utilisés. La plausibilité que nous reconnaissons, sous bénéfice d'un inventaire plus approfondi encore à faire, à cette hypothèse interprétative se fonde sur la conviction qu'elle est la plus à même de donner sens aux constats que nous avons faits sur le terrain.

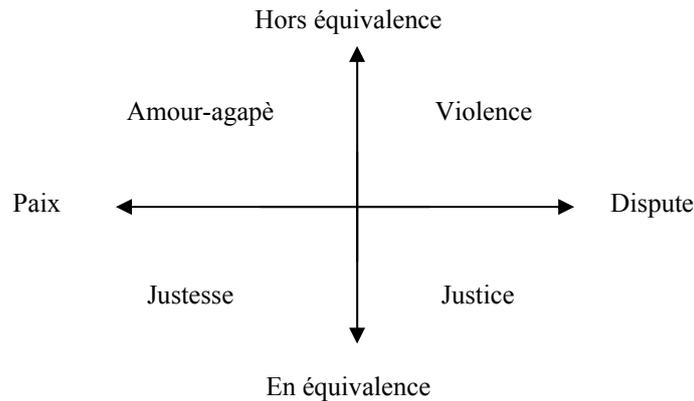
Cette conviction se trouve renforcée par le fait que les observations effectuées au cours de notre travail de terrain nous ont fourni de nombreux indices convergents de ce que le principe même de l'agir collectif des indiens Otavalos se trouve également dans cette « référence communautaire », située tout entière dans les catégories du don – contre-don dans lequel prennent sens toutes les actions des Otavalos, même celles qui se rapportent au marché. Les deux pivots de cette référence communautaire sont, comme nous l'avons exposé plus haut, la lutte séculaire de ce peuple indien pour la reconnaissance et le maintien, dans la majorité des cas observés, de son mode de vie, fondé sur la reproduction de la ritualité andine et des cérémoniaux familiaux.

1.3 Les régimes d'action : glissements et dissonances

On se rappellera que le modèle boltanskien des régimes d'action est construit sur deux axes (présence ou absence d'une contrainte d'équivalence, d'une part ; paix ou dispute, d'autre part), ce qui induit la définition de quatre régimes d'action (justesse ou justice, d'une part ; « amour-agapè » ou violence, dont les formes peuvent être multiples, d'autre part). Ce modèle appelle, quant à son potentiel interprétatif, deux observations venant en complément des caractérisations qui en ont été faites au chapitre 2.

¹⁶⁶ Il convient de rappeler que ces quelques considérations sont constitutives d'une hypothèse interprétative a priori plausible, mais dont la plausibilité demanderait d'être étayée par un travail de recherche comparative de longue haleine qui aurait excédé de loin les limites qui pouvaient être assignées au présent travail.

Graphique 2. Les régimes d'action selon Boltanski (1990)



Tout d'abord, il faut éviter d'assimiler ce que l'auteur appelle régime « hors équivalence » avec la catégorie du « don », telle que conçue par Callon et Latour. En effet, ce qui caractérise fondamentalement le registre du « don » n'est pas simplement l'absence d'une contrainte d'équivalence, mais une régulation sociale normée par une contrainte de non-équivalence, autrement dit : une conception du lien social qui exclut la possibilité d'être jamais quittes, ce qui engendre un processus de « débordement » continu de dons et contre-dons par définition asymétriques, processus qui est illustré par l'image des fonctionnaires de l'ONG *Maquipurashun* « ensevelis » sous les petits cadeaux offerts par les indiens Otavalos. L'amour-agapè, qu'on lui donne ou non une signification religieuse, est un don totalement gratuit, sans aucune attente de réciprocité, même asymétrique, ce qui n'était pas le cas des indiens Otavalos, qui attendaient des cadeaux en retour de la part des fonctionnaires de *Maquipurashun*, ce qui mettait ces derniers dans l'obligation de faire de leur poche des dépenses que l'institution n'aurait en aucune manière considéré comme des « frais professionnels remboursables par l'employeur ». Dans la perspective d'une caractérisation différentielle du « don » et de l'« échange », ce régime de l'amour-agapè est donc à placer « hors cadre ».

Quant au caractère plural de l'action, caractérisé en première partie, il implique non seulement que des glissements d'un régime à un autre sont possibles à travers le temps, mais aussi qu'il soit possible d'observer un ensemble d'acteurs en interaction et qui se trouvent simultanément dans des régimes d'action différents. Le MCCH est précisément dans ce cas. Nous avons vu, en effet, sa branche économique évoluer à partir du milieu des années 90 vers un régime d'équivalence forte qui l'amène à considérer et à traiter concrètement les producteurs comme des sous-traitants, avec des exigences sévères en termes de niveau des prix, de qualité des produits, de respect des délais, ... Dans le cas des producteurs de *figures en balsa*, la conception particulière, déjà évoquée plus haut, que le MCCH a de sa mission amène cette institution à faire simultanément à ces mêmes producteurs, à travers sa branche sociale, le don pur et simple d'un atelier de menuiserie industrielle, installation qui représente pour ceux-ci une valeur colossale. Dans le schéma ci-dessus, ce don purement gratuit ne peut être situé ailleurs que dans le régime de l'amour-agapè : action réalisée dans la paix et en dehors de toute considération d'équivalence. Il se situe donc dans une conception « assistancielle », celle de l'aide classique au développement, encore largement répandue et qui, quand elle se conjugue avec les manifestations de l'institutionnalisation des structures « aval » du commerce équitable, à savoir des exigences commerciales fortes, loin de constituer une forme harmonieuse d'hybridation des catégories du « don » et de l'« échange », est

de nature à engendrer chez les producteurs un phénomène que nous n'hésitons pas à qualifier de « dissonance cognitive et pratique ». Dans le cas précis des figures en balsa, celle-ci se trouve encore amplifiée par le fait que le MCCH s'est refusé à compléter son don en finançant le « fonds de roulement net »¹⁶⁷ de l'usine. Ce refus, motivé par la volonté du MCCH de faire participer les producteurs à un partage, en l'occurrence très inégal, du risque d'investissement est d'autant moins compréhensible pour ces derniers que, conformément à la pratique en matière d'artisanat, le MCCH leur versait auparavant 30 à 50% du montant de la transaction au moment où il leur passait une commande. Nous reviendrons sur ce point dans la synthèse qui sera faite en troisième section, non sans avoir au préalable mis l'accent sur d'autres contradictions qui sont de nature à accentuer encore le phénomène de dissonance.

Dans le cas de la *céramique*, les cosmovisions des deux partenaires (les productrices *Sacha Huarmi* et le MCCH) sont à ce point contrastées que l'on pouvait s'attendre à ce que leur relation opère un « glissement » du régime de l'amour-agapè vers une forme ou une autre de violence. Comme nous allons l'explicitier au paragraphe suivant, tel ne fut pas le scénario qui s'est réalisé.

1.4 La ruse comme manifestation du respect

Le recours à la ruse comme expédient ultime pour ne pas renoncer à un comportement hautement significatif de son identité propre sans pour autant adopter une conduite qui serait de nature à provoquer une rupture des relations caractérise clairement le cas de la *céramique*. Jamais la manière dont s'est produit le bris du four, qu'elles ont par ailleurs feint dans un premier temps d'être incapables d'utiliser, n'a été révélée par les productrices. De leur côté, les représentants du MCCH se sont bien gardés d'insister trop lourdement pour qu'apparaisse la vérité sur cet « accident ». Leur objectif était de rester en relation avec ce groupe de femmes de manière à pouvoir leur apporter dans la mesure du possible une assistance dans la commercialisation de leurs produits, malgré la trop grande fragilité de ceux-ci au regard du mode d'expédition adopté par le MCCH et du mode d'utilisation par les destinataires finaux (nettoyage en lave-vaisselle,...). Un tel comportement ne trouvait à l'évidence ni son explication ni a fortiori sa justification dans les catégories de l'échange. Mais, puisque quelque chose a pu être préservé, c'est à tort que l'on qualifierait d'échec radical cette relation entre le MCCH et ce groupe de femmes. Il y a toutefois échec du projet dans sa visée marchande et repli sur une intervention assistancielle assez manifestement vécue comme un pis-aller par au moins une partie des membres du MCCH. Une fois encore, la motivation fondamentalement non mercantile de la démarche du MCCH, inscrite dans le registre de l'« amour-agapè », permet d'expliquer l'attitude adoptée en l'occurrence par l'ONG. Bien que cela puisse paraître surprenant à première vue, cette posture s'avère donc congruente avec l'exercice de la ruse, telle que nous l'avons définie ici.

En ce qui concerne les *Otavalos*, on pourrait en quelque sorte parler d'une ruse « à double détente ». Nous avons décrit au chapitre précédent les trésors d'imagination déployés par l'association *Maquipurashun*, qui servait d'intermédiaire entre un certain nombre de communautés Otavalos et un important bailleur de fonds pour le financement de projets de développement, l'organisation religieuse internationale *World Vision*, en

¹⁶⁷ Pour rappel, il s'agit du besoin récurrent de « préfinancer » certaines dépenses d'exploitation, en l'occurrence les achats de matière première (stock-outil).

vue de dissimuler au financeur ou à tout le moins de travestir les manquements des indigènes à se conformer aux règles et conditions posées par celui-ci et, à l'inverse, faire accepter aux Otavalos des pratiques pour eux choquantes en matière de parrainage des enfants. L'essentiel en tout état de cause était que les objectifs fixés soient réalisés, ce qui nécessitait évidemment la poursuite de la relation dans la durée.

Pour ce qui est de la structure collective mise en place pour la *commercialisation du cacao*, les éléments d'autogestion initialement introduits par le MCCH ont donné ouverture à des détournements de primes à la qualité, ce qui a contraint celui-ci à établir une structure classique de contrôle externe. En l'occurrence il ne s'agit pas de « ruse » au sens où nous avons défini ce terme (dissimuler des informations ou feindre de croire à des affirmations fausses ou à tout le moins ambiguës afin de préserver l'enjeu considéré comme essentiel : la possibilité de rester en relation, autrement dit de n'être jamais quittes) mais plutôt d'opportunisme, voire de comportements délictueux qui sont aux antipodes de l'esprit de solidarité prôné par le MCCH. Ces comportements opportunistes sont des traits caractéristiques d'une mentalité orientée vers la maximisation du gain individuel. Sans aller, sauf exceptions, jusqu'à ces extrêmes, l'ensemble des producteurs de graines de cacao se situent, dès avant leur entrée dans le « système MCCH » dans un régime ancré dans les catégories de l'équivalence et plus précisément encore dans la « logique marchande ». Compte tenu de ce facteur et des modes d'opération qu'imposent la structuration et le fonctionnement des marchés d'exportation, l'hybridation du « don » et de l'« échange » qu'a pu construire le MCCH ne pouvait qu'être fortement dominée par les catégories de l'« échange ». C'est, bien entendu, ce type de situations qui crée entre les branches « économique » et « sociale » de cette ONG une tension interne qui appelle elle aussi un compromis, difficile à construire même s'il y a accord de principe sur l'essentiel, entre des sensibilités très différentes dues à la diversité des formations et des motivations des uns et des autres.

De la même manière, il nous semble que, parmi les composantes du comportement des producteurs de *figures en balsa*, dont l'analyse doit encore être poursuivie, figurent certaines formes d'opportunisme, mais aucune forme de ruse, au sens particulier que nous avons donné à ce mot.

1.5 La méconnaissance de la multiplicité des formes de marché

La multiplicité des structures de marché est également une clé indispensable pour la compréhension des diverses situations examinées dans cette recherche. Avant même de mettre en œuvre une quelconque typologie, il y a lieu de faire remarquer – sur un plan plus général – que nombre d'acteurs sociaux, bien que désireux de proposer des solutions alternatives et solidaires aux problèmes qu'ils ont à résoudre, raisonnent et se comportent comme s'ils tenaient pour une évidence, ou à tout le moins une contrainte incontournable, une « loi d'airain », ce que l'on peut considérer comme le concept-pivot de la conception néo-libérale, à savoir le rôle du marché comme régulateur universel, et donc exclusif, de l'activité économique. C'est indubitablement l'attitude que nous voyons prévaloir au sein du MCCH lors de la phase de « cadrage fort » qui a été sa réaction à la situation créée par la dollarisation et qui a causé des problèmes aigus d'ajustement entre ses branches « économique » et « sociale », les solutions adoptées étant dans bien des cas une source de malaise pour les acteurs internes.

La *commercialisation du cacao* est devenue l'activité majeure du MCCH au cours de la période qui va de 1996 jusqu'à présent. Comme on l'a déjà rappelé, l'objectif était, dans ce cas précis, pleinement celui du mouvement du commerce équitable : faire bénéficier d'un « juste prix » les producteurs du Sud. Cette période, au cours de laquelle le MCCH est devenu, sur la base de son activité « cacao », l'acteur majeur du mouvement du commerce équitable non seulement en Équateur mais dans toute l'Amérique du Sud, constitue donc la phase significative du point de vue qui nous occupe ici.

Jusqu'en 1995, les dirigeants du MCCH revendaient la majeure partie du cacao produit par leurs affiliés à des exportateurs privés de la région de Guayaquil, à qui ils abandonnaient par conséquent la majeure partie de la marge d'exploitation qu'ils auraient pu réaliser en opérant eux-mêmes sur le marché mondial. Il leur était par conséquent impossible de consentir à leurs affiliés des prix significativement supérieurs à ceux pratiqués sur le marché local par les compagnies privées. Ils décidèrent alors de changer de stratégie et de devenir eux-mêmes exportateurs en concluant des contrats privés avec des transformateurs. Pour satisfaire la demande de leurs clients, ils furent ainsi amenés à acheter du cacao à des producteurs locaux non affiliés à leur réseau coopératif. On assiste alors à une véritable course à la croissance qui amène le MCCH à devenir en 2003 le plus important exportateur de cacao de l'Équateur. Dans ce mouvement vertigineux, qui voit le MCCH augmenter le volume de ses exportations de 54 % en une seule année (2003, précisément), l'ONG décide de devenir un opérateur sur le marché à terme du cacao de New York (New York Board of Trade – NYBOT). Tout laisse à penser – on ne peut pas être plus affirmatif, vu l'extrême réticence des dirigeants du MCCH à faire des commentaires explicites sur la manière dont les structures de décision de l'ONG ont été gérées au cours de cette période – qu'il s'agissait là d'un positionnement pour lequel celle-ci ne possédait pas en son sein toutes les compétences nécessaires et qu'elle n'était de surcroît pas à même de mobiliser les masses financières qui lui auraient permis de constituer des stocks de sécurité suffisants pour faire face aux brusques retournements de tendance qui caractérisent ce type de marchés très spéculatifs où les prix sont par conséquent très volatils. Il ne nous a pas été possible de déterminer dans quelles mesures respectives les revers financiers que le MCCH a enregistrés en 2005 et 2006, d'une part, et le constat qu'au pic de cette période les produits provenant de ses propres centres de stockage coopératifs ne représentaient plus que 3,5 % de ses ventes de cacao, d'autre part, ont amené le MCCH à sortir du NYBOT et à se recentrer sur ses bénéficiaires. Ce second objectif impliquait selon l'ONG une opération de *downsizing* en vue de créer une structure apte à remplir de manière plus efficace et cohérente la mission qu'elle s'est assignée : « faire du commerce autrement ». Ce compromis, plus équilibré que les précédents, entre ses objectifs de « commerce équitable » et les caractéristiques de la structure de marché dans laquelle elle est contrainte d'opérer, lui permettrait d'accroître la viabilité et la stabilité de son modèle d'action collective. Comme on l'a déjà indiqué plus haut, le caractère lacunaire de l'information dont on dispose rend acceptable la formulation d'une hypothèse explicative alternative de ce *downsizing*, à savoir : l'impérieuse nécessité de rétablir l'équilibre financier de l'ONG. Cette explication est d'ailleurs davantage en congruence avec les faits observés en 2009 que nous avons qualifiés de manière imagée de « coup d'accordéon » : le doublement du volume d'activité sans pour autant détériorer à nouveau – et même tout au contraire – les équilibres financiers. Cette double réussite a eu pour conséquence de ramener les achats de cacao de l'ONG à ses affiliés à moins de 15% du volume d'affaires de la division « cacao ». Cette structure est difficilement compatible avec un objectif de recentrage sur les affiliés. Il est pensable que le départ massif de l'équipe dirigeante de la division « cacao » au

moment de la prise de décision du *downsizing* n'ait en rien mis fin aux divergences de vue sur cette question au sein du MCCH, ce qui expliquerait également le blocage de nos relations avec ses dirigeants. Certains spécialistes consultés affirment, en effet, que la stabilité, et même la viabilité de l'activité « cacao » requiert une masse critique importante, ce qui est selon eux l'explication la plus plausible du taux de mortalité élevé des entreprises dans cette branche. Pour valider cette dernière affirmation, il faudrait se livrer à une analyse micro-structurale de cette activité, pour laquelle il semble bien qu'aucune base de données publiquement accessible n'ait été construite.

C'est également au cours de la phase de « cadrage fort » et sur la base de la conception simpliste et moniste du marché que nous avons critiquée au chapitre 2 – et à laquelle nous avons en conséquence substitué la typologie plus réaliste de Favereau – que, d'une manière que l'on peut qualifier d'assez naïve, le MCCH a fait un pari sur une demande pour les *objets décoratifs en balsa* qui offrirait des perspectives de croissance soutenue justifiant la mise en place d'une structure de production à caractère industriel et une standardisation poussée du produit permettant des envois massifs « palettisés ». On a vu que cette demande n'a jamais véritablement « décollé ». L'imaginaire – car c'est bien de cela qu'il s'agit – sous-jacent à cette vision des choses est celle d'un marché de masse qui en réalité n'existe que pour des produits à ce point standardisés, comme les actifs financiers ou les matières premières, que, sur base de références conventionnelles, ils peuvent faire l'objet de transactions à distance, et ce même avant qu'ils existent (marchés à terme). Dans cette vision simpliste, toute structure de marché est une « organisation de marché » à laquelle s'applique le modèle économique walrasien. Or, le produit dont il est question dans le cas présent est un produit qui, pour être attractif pour un demandeur, doit voir mises en valeur ses caractéristiques distinctives, qui relèvent en l'occurrence des conceptions esthétiques et même symboliques d'une culture particulière enracinée dans un contexte naturel déterminé.¹⁶⁸ Ces caractéristiques (provenance précise, choix du thème et du matériau, éventuels éléments de stylisation,...) doivent être mises en évidence par un conditionnement approprié (emballage, notice explicative,...). En bref, le type de marché dont il s'agit ici est un « marché d'organisations » où les organisations productives doivent se vendre elles-mêmes, ainsi que les caractéristiques de leur environnement, sur base de la mise en évidence des caractéristiques distinctives de leur produit, qui sont en l'occurrence de nature essentiellement qualitative.¹⁶⁹ La conception même de ce projet relevait donc d'une option stratégique inadéquate qui le condamnait d'entrée de jeu à l'insuccès. L'extrême rareté des commandes a provoqué chez les producteurs une frustration d'autant plus grande que le prix à payer pour l'adoption de la « logique industrielle » était pour eux, la renonciation au moins partielle à la « logique domestique » qui était le pivot de leur organisation collective.¹⁷⁰ Cette lourde frustration venait s'ajouter à la « dissonance cognitive et pratique » détectée plus haut. À l'issue de notre dernière période d'observation, cette frustration n'avait pas provoqué de « glissement » vers un régime de violence.

Le projet de « mise en marché de l'équitable » de la *céramique artisanale* des femmes *Sacha Huarmi* s'est révélé aux yeux du MCCH un échec quasi-complet. Les

¹⁶⁸ Par exemple, les deux types d'oiseaux représentés par le groupe de producteurs, dès avant la tentative de « standardisation », sont l'oiseau-mouche et le toucan, les deux oiseaux typiques de l'Équateur.

¹⁶⁹ Tout ceci relève, dans la discipline de gestion, des concepts stratégiques élémentaires de la « mise en marché » (*marketing*).

¹⁷⁰ On comprend donc sans peine qu'ils aient appliqué avec pas mal de laxisme les prescriptions du « règlement d'atelier ».

productions de celles-ci n'ont dès lors plus été écoulées à l'étranger, en l'occurrence en Italie, que par une seule personne, de manière épisodique et en quantités infimes. Les conceptions, explicites ou implicites, de la structure de marché n'ont joué de rôle que dans les décisions prises pour sous-tendre le projet, avorté dès le départ, de doter le produit de caractéristiques (solidité, standardisation des formes et des motifs pour rendre possible la vente sur catalogue) permettant de les intégrer dans la catégorie de masse des « produits utilitaires » de la filière de l'équitable.

Le « modèle de transit » que les Otavalos avaient inventé et appliqué avec succès tend à devenir impraticable en raison des restrictions croissantes apportées par les pays de destination à l'entrée des personnes et à l'importation ainsi qu'à la vente libre de marchandises. Ces changements les mettent dans la nécessité d'avoir à « officialiser » leur pratique commerciale, ce qui à son tour supprime, ou du moins atténue fortement l'avantage comparatif – le caractère informel de leur mode de commercialisation – qu'ils avaient construit par rapport aux importateurs de produits similaires aux leurs ou substituts potentiels de ceux-ci. Cette concurrence accrue réduit leur part de marché, ce qui les contraint à diversifier leur production vers des objets qui ne sont plus l'expression originale de leur culture, mais qui « se vendent bien ». Elle provoque aussi une baisse du niveau général des prix de vente qui les amène, d'une part, à modifier, le mode de production de leurs textiles – en recourant assez abondamment à la sous-traitance sur place. Par ailleurs, elle les incite à commercialiser des produits qu'ils achètent à un prix inférieur à leur propre prix de production dans d'autres régions de l'Équateur ou à l'étranger, en particulier au Pérou. Cette double évolution entraîne une perte de qualité matérielle et d'originalité des produits qu'ils commercialisent.

La modification du paysage urbain d'Otavalo est la manifestation perceptible de l'érosion de ce modèle original dont la fonction était de mettre en place un mode d'activité économique permettant à ces indigènes d'améliorer leur niveau de vie tout en préservant leur culture communautaire ancrée dans le régime du don. On peut craindre que cette évolution de leur domaine d'activité vers un marché de masse et donc vers une « organisation de marché » où les produits sont de plus en plus indifférenciés les entraîne graduellement à hybrider leur mode de vie et même à le faire évoluer progressivement vers un modèle consumériste et individualisant – déjà adopté, comme on l'a vu, par une minorité d'entre eux – où les pratiques communautaires tendraient à être progressivement abandonnées ou, à tout le moins, plus ou moins profondément dénaturées.

1.6 Réflexions sur la mise en œuvre des principes de l' « anthropologie symétrique »

Notre option épistémologique de base pour une approche qualitative de notre objet de recherche avait des implications méthodologiques amenant à la production de données entièrement compatibles avec une interprétation de nos résultats selon les principes de l'anthropologie symétrique. En effet, les constats dont nous venons de faire la synthèse au travers de cinq conceptualisations qui se sont révélées pertinentes, ont fait apparaître des modalités très diverses de compromis entre deux univers culturels totalement différents que nous avons caractérisés en première instance comme s'inscrivant respectivement dans les registres du don et de l'échange. Deux des formes de vie que nous avons étudiées (les femmes *Sacha Huarmi*, les *Otavalos*) présentent une dominance forte, mais sous des formes très différentes, de la composante « don », tandis

que les deux autres présentent, à des degrés fort différents, une dominance de la composante « échange ». Comme nous l'avons exposé dans la partie introductive, plusieurs projets historiques de modernité se sont superposés en Equateur et se sont trouvés dans certains cas (comme ceux des femmes *Sacha Huarmi* et des *Otavalos*) en tension avec des pratiques parallèles de « don et contre-don ». Dans cette réalité plurielle, l'application du principe de *non réification du capitalisme* nous a permis de mieux comprendre la multiplicité des formes d'organisation des échanges qui étaient en action. En effet, bien que, d'une manière ou d'une autre, il y ait dans tous nos cas un rapport au capitalisme à travers la vente de produits sur le marché international, chaque acteur voit ses actions se dérouler dans un cadre social spécifique, qui est soit à dominance « domestique », soit à « référence communautaire ».

Quant au principe de *non-psychologisation des modalités du formatage*, celui-ci s'est avéré pour nous un prescrit auquel nous n'avons pas eu de difficultés à nous soumettre. Ainsi, dans le cas des femmes *Sacha Huarmi* et des indiens *Otavalos*, les observations auxquelles nous avons pu procéder montrent clairement que le formatage des comportements relève d'un phénomène de socialisation qui leur donne une dimension proprement communautaire qu'il ne faut pas comprendre de manière figée, mais au contraire évolutive – et, pourrait-on même dire, réflexive – comme en témoigne en particulier la période particulièrement mouvementée de l'histoire des *Otavalos* que nous avons été amenée à couvrir.

Les deux derniers principes (*refus des partages entre humains et non humains, et entre l'Occident et les autres*) se recouvrent partiellement en ce sens qu'il s'agit dans les deux cas des rapports entre « nature » et « culture », le refus du « grand partage intérieur » ayant en quelque sorte pour corollaire de priver de sens l'idée même d'une hiérarchie des cultures, et donc du « partage extérieur ». Dans notre cas précis, c'est la médiation souvent multiforme des objets qui a pu nous servir de fil conducteur. En effet, ceux-ci peuvent être à la fois des outils de développement économique et des « catalyseurs » de lien social. Ainsi, pour nous en tenir au cas le plus exemplaire, le mode de production des femmes *Sacha Huarmi* atteste de manière matérielle – on pourrait même dire : physique – la force du rapport étroit qui les lie à la « terre-mère ». Les motifs invoqués par elles pour s'abstenir de se servir du four offert par le MCCH dissimulent à l'évidence les vraies raisons de leur refus, à savoir que cet objet est un intrus dans la vie de la communauté. Même dans le cas où le four aurait été détruit par des tierces personnes, cela peut s'expliquer non par des motifs psychologiques – jalousie à la perspective de les voir « s'en sortir » mieux que les autres – mais par le scandale que suscite la perspective de voir certains membres de la communauté échapper au sort commun, scandale d'autant plus profond que ce serait au prix d'une violation d'un des principes fondateurs du lien communautaire. Dans la même opération de reconnaissance du statut des objets, nous avons refusé d'établir une différence méthodologique entre les acteurs plus proches de la culture occidentale (le MCCH, les producteurs du cacao, les producteurs d'artisanat en bois) et les acteurs non-modernes (les femmes *Sacha Huarmi*, les *Otavalos*). Nous avons utilisé les mêmes procédés et principes pour tous les acteurs, en évitant une lecture à partir d'un seul mode de rationalité, qui serait « occidentale », et en prenant au sérieux les différents modes de justification et de compréhension des faits par les acteurs.

Section 2. Un modèle non formalisé du segment « amont » de la « chaîne de l'équitable » ?

Notre hypothèse de base était que les interactions des protagonistes du segment « amont » de la « chaîne de l'équitable » manifestaient un compromis entre les registres du « don » et de l'« échange » dont les formes pouvaient être analysées et évaluées par la mise en œuvre de quatre analyseurs : quel registre dominant ? sur quel type de marché ? avec quel(s) principe(s) de justification (invoqués respectivement par les producteurs, les intermédiaires et les clients) ; dans quel régime d'action ? À l'issue de l'analyse approfondie des quatre études de cas sélectionnées, couplée à l'analyse elle aussi approfondie d'une institution de second niveau jouant le rôle d'intermédiaire (le MCCH), il nous semble possible d'affirmer la **plausibilité**, c'est-à-dire le **potentiel de généralisation de la conclusion** qu'en ce qui concerne le segment amont de la « chaîne de l'équitable », la **viabilité d'un système d'action** dépend pour l'essentiel de la capacité des acteurs de réaliser un **compromis stable sur une combinaison cohérente des quatre analyseurs** que nous avons retenus et qui constituent donc bien les éléments d'un **modèle non formalisé du système d'action que constitue le segment « amont » de la « chaîne de l'équitable »**. L'ensemble des éléments de cette conclusion est présenté de manière synoptique dans le tableau 2, qui constitue une synthèse des développements présentés aux chapitres 3 à 7.

Dans un cas seulement (le cacao), les produits ont été écoulés durant une portion significative de notre période d'observation sur un « marché organisé » (marché d'enchères publiques centralisé) et le sont maintenant sur des marchés plus ouverts mais néanmoins fortement structurés du fait du nombre relativement restreint des acheteurs potentiels (les transformateurs). L'unique cas de ce genre que nous ayons traité est à lui seul suffisamment important sur le plan quantitatif pour être représentatif de l'insertion dans ce type de filière commerciale d'un intermédiaire qui est une organisation sans but de lucre en interaction avec de nombreux producteurs, dont certains sont regroupés en coopératives

Pour être davantage en congruence avec les précautions nécessaires – que nous avons explicitées plus haut – quant à la mise en œuvre simultanée des référentiels « économies de la grandeur » et « régimes d'action », ce tableau pourrait être présenté en trois dimensions afin de rendre visuellement apparent que deux seulement des régimes d'action sont soumis à un principe d'équivalence et, partant, à une contrainte de justification. Il convient de rappeler que, dans un contexte de compromis – plus ou moins prononcé selon les cas – des registres du « don » et de « l'échange », la plupart des catégories analytiques revêtent une pluralité de dimensions qui se situent respectivement dans l'un et l'autre des référentiels. La mise entre guillemets du mot « communautaire » marque notre conscience du fait qu'il s'agit pour nous non pas d'un référentiel théorique validé et reconnu, mais d'une hypothèse interprétative, induite notamment par l'impossibilité de caractériser la situation étudiée dans un seul registre de référence, même si l'un d'eux est significativement dominant.

En ce qui concerne la *structure de commercialisation* mise sur pied par le MCCH au bénéfice des *producteurs de cacao*, laquelle est caractérisée par une dominance forte du formatage de l'échange, les intéressés, dont les entreprises sont presque toutes familiales et donc modelées par les valeurs du monde domestique, peuvent être considérés comme réceptifs à des argumentations inspirées par les ordres de

justification marchand et industriel sans que les valeurs sous-jacentes à ces derniers entrent significativement en conflit avec les premières. Les valeurs des mondes marchand et industriel sont en outre partagées avec les intermédiaires et les clients, si bien qu'en l'absence de conflit significatif entre les catégories d'acteurs, on se trouve sans doute possible dans le régime de la justesse. En l'occurrence, c'est l'intermédiaire (MCCH) qui a pris, par des ajustements successifs globalement judicieux de sa stratégie et de ses structures internes, à peu près exclusivement à son compte l'absorption des chocs externes dus à son insertion dans l' « organisation de marché », au moins *sensu lato*, qu'est le commerce du cacao en graines. Sur l'ensemble de la période observée, l'évolution de ce système d'action peut donc être considérée comme une “*success story*”. Reste que la référence aux principes civiques qui inspirent l'action globale du MCCH maintient de façon sous-jacente une tension interne à ce système d'action.

Tableau 2. Modèle non formalisé du segment « amont » de la « chaîne de l'équitable »

	Type de registre	Type de marché	Principe(s) de justification			Régime d'action
			Interne	Externe		
			Producteurs	Intermédiaire	Clients	
1. Cacao (MCCH) [Succès]	Dominance forte du formatage de l'échange	Organisation de marché	Domestique	Marchand + Industriel + Civique	Marchand + Industriel	Justesse
2. Artisanat en bois (MCCH) [Échec]	Dominance du formatage de l'échange	Marché d'organisations	Domestique	Marchand + Industriel + Civique	Marchand + Civique	Amour-agapè + Violence (latente)
3. Céramique (MCCH) [Échec]	Interactions don – échange	Marché d'organisations	Référence communautaire	Marchand + Industriel + Civique	Marchand + Civique	Amour-agapè + Ruse + Violence
4. Otavalo [Succès]	Interactions don – échange	Marché d'organisations	Référence communautaire	–	Marchand + Civique	Justice

L'histoire de l'interaction du MCCH et de *Despertar Amazónico* pour la fabrication de *figures diverses en bois de balsa* peut être considérée comme ayant consisté en une série peu banale de malentendus. Les intéressés considéraient au départ cette production comme une activité de complément qui ne demandait en aucune façon une modification de leur mode de vie fortement ancré, en raison de leur caractère de migrants de deuxième génération et de leurs occupations primordialement agricoles, dans les valeurs du monde domestique. Celles-ci dominaient largement les valeurs du monde marchand, avec lequel ils avaient néanmoins quelque familiarité, mais inégalement partagée, ce qui a progressivement entraîné des tensions au sein de leur groupe. En raison de l'erreur radicale de conception économique commise par le MCCH, et qui se traduit par une identification erronée du type de marché sur lequel il s'agissait de se positionner¹⁷¹, et par voie de conséquence par la définition d'une politique de *marketing* inadéquate et une lourde surestimation du marché potentiel, celui-ci les entraîna dans un projet de production semi-industrielle. Ce projet non seulement entra en raison de ses modalités mêmes en collision avec le monde domestique de référence des producteurs, mais ce choc fut d'autant plus violent que la demande ne suivit pas et que ceux-ci se virent la plupart du temps contraints au chômage technique. Qui plus est, ce projet fit l'objet d'un don presque totalement gratuit, qui n'induisit pas pour autant chez eux, du moins en tant que groupe, l'« esprit entrepreneurial » que le MCCH espérait les voir adopter. Leur désorientation, que nous n'avons pas hésité à qualifier de « dissonance cognitive », s'accrut encore du fait que leur « généreux donateur » leur refusa, avec des explications pour eux incompréhensibles, le préfinancement du « stock-outil » qui leur avait toujours été accordé quand ils produisaient en tant qu'artisans. Les erreurs de jugement du MCCH et surtout ses incohérences dues à son dualisme interne – logiques marchande et industrielle « pure et dure » de son secteur économique, politique de son secteur social inspirée par l'amour-agapè – ont créé une situation totalement bloquée pour laquelle il semble peu réaliste d'espérer une issue positive. Il ne s'agit même pas ici d'un compromis instable ; il n'y a pas de compromis et on voit mal comment il pourrait s'en former un. La frustration éprouvée par les producteurs est telle qu'on peut craindre de voir la relation basculer dans une forme ou une autre de violence.

L'impasse qui caractérise la commercialisation de la *production de céramique artisanale* par les femmes *Sacha Huarmi* trouve sa source dans la même erreur de conception du MCCH à propos de la commercialisation des productions artisanales. Cette erreur apparaît même comme plus profonde encore que celles commises à propos des figures en balsa dans la mesure où elle entend assimiler une production artisanale particulièrement typique à une production industrielle de masse. Comme on l'a exposé plus haut, la dominance forte du formatage dans le registre du don qui caractérise ce groupe de femmes a rendu impossible tout compromis avec la vision du MCCH qui s'inscrivait avec radicalité dans le registre de l'échange. La seule issue possible en dehors de la rupture violente fut, comme cela a été décrit plus haut, le recours de chacune des parties à un comportement rusé, qui évite la violence mais empêche la formation de compromis stables et ne laisse plus la porte ouverte qu'à des interventions de type « assistanciel ».

Les indiens *Otavalos* avaient, comme on l'a vu, adopté une stratégie originale qui consistait pour l'essentiel à dresser une cloison quasi-étanche entre leur vie communautaire, dans laquelle toutes les activités, y compris la production en vue de la

¹⁷¹ Considérer comme une « organisation de marché » ce qui devait être traité comme un « marché d'organisations ».

commercialisation, étaient formatées dans le registre du don, et une pratique commerciale originale, au départ complètement externalisée et n'engendrant que des absences de courte durée, ce qui garantissait une distinction suffisamment nette des deux systèmes d'action. Les évolutions observées depuis la dollarisation amènent à considérer qu'un certain nombre de coins ont été enfoncés dans le modèle original. Tout d'abord, le fait de ne plus commercialiser uniquement leur propre production textile, mais également celle des autres (équatoriens, péruviens, chinois,...), ainsi que d'autres objets en tous genres de nature à attirer les touristes, rompt l'unité de leur démarche et est de nature à susciter l'apparition d'une mentalité mercantile qui pourrait « contaminer » leur vie communautaire. De même, le recours à la sous-traitance est de nature à affaiblir le modèle familial, et en quelque sorte clanique¹⁷² de la production. Ce même recours à la sous-traitance, outre qu'il induit une tendance à la baisse de la qualité des produits, est de nature, si certains sous-traitants sont eux-mêmes des Otavalos, à induire un clivage de type capitaliste (rapport entre patron et salarié précaire payé à la pièce) au sein même de la communauté¹⁷³. La difficulté de plus en plus grande à effectuer de brefs « aller et retour » sans visa et en important de la marchandise à titre d'excédent de bagages personnels a conduit un certain nombre d'Otavalos à s'installer de manière plus ou moins permanente dans les pays de destination pour y constituer des filières régulières d'importation, correspondantes d'agences locales d'import-export. Le risque est donc élevé de voir ces personnes se déconnecter de leur mode de vie traditionnel. Le symétrique de cette démarche est la modification du paysage urbain de la ville même d'Otavalo qui a vu se multiplier ces agences d'import-export, de même que les hôtels, les cyber-cafés et autres activités économiques tertiaires qui caractérisent le mode de vie occidentalisé en voie de mondialisation. Les biens, en particulier les biens de consommation durables, qu'acquièrent les Otavalos risquent d'avoir progressivement une autre fonction que celle de s'affirmer au regard des métis et des étrangers en devenant la manifestation d'un changement des mentalités attestant la prégnance grandissante du modèle consumériste et individualisant du « capitalisme avancé ». On peut craindre que la « désaffiliation » de ceux d'entre eux, encore minoritaires, qui refusent désormais de participer aux activités rituelles et festives de la communauté soit la manifestation de ce mouvement tendanciel. Autrement dit, on peut craindre que ne soit progressivement rompu l'équilibre qui fait du modèle d'action totalement original des Otavalos un mode de vie cohérent. C'est précisément cet équilibre dans la tension entre deux composantes de « signes opposés » qui nous a fait classer ce modèle, aujourd'hui toujours dominant dans la communauté Otavalo, comme une forme, au demeurant très particulière, du régime de la « justice ».

Section 3. Quelques réflexions sur le « commerce équitable » et le « juste prix »

Le mouvement du « commerce équitable » peut être vu comme une tentative d'hybrider dans la paix, comme on tenterait en quelque sorte de marier l'eau et le feu : d'une part, le « capitalisme », système aujourd'hui très largement dominant d'organisation de la production et des échanges et dont les fondements impliquent que le ressort ultime en

¹⁷² Les couples mariés ne sont pas tenus de s'autonomiser par rapport à la famille, ce qui selon toute vraisemblance postule un modèle endogamique.

¹⁷³ C'est peut-être une des raisons pour lesquelles les Otavalos préfèrent engager des gens qui n'appartiennent pas à leur communauté, notamment des métis.

soit la maximisation du profit, c'est-à-dire le partage inégal du surplus engendré par l'activité économique ; d'autre part, un régime de « justice » partant du postulat, fondé sur des valeurs morales, que les modalités actuelles de l'échange entre le Nord et le Sud sont inacceptables parce que précisément inégales et donc injustes. Les débats et tensions observés dans chacun des maillons de la chaîne de l'équitable sont la trace des difficultés éprouvées par ce mouvement pour établir un mode de régulation largement accepté qui constitue un compromis effectif et donc stable entre ces deux forces de sens opposé. Ces tensions, observées au sein même des structures institutionnelles du mouvement de l'équitable, et que nous avons signalées au chapitre premier, sont la trace d'une lourde *tendance à la réification* propre au capitalisme – réification comprise ici au double sens d'une naturalisation des formes socioéconomiques de l'échange et d'une extension du domaine de ce qui doit rentrer dans le registre de la marchandise. Celle-ci se traduit notamment par la « marchandisation » d'une série de biens qui jusqu'il y a peu étaient considérés comme de biens hors commerce¹⁷⁴. Le besoin ressenti d'une réaction, d'un rééquilibrage et la perplexité quant à la manière d'y procéder se cristallisent autour de la notion de « juste prix », dont la dénomination même est porteuse d'une lourde ambiguïté qui porte pour l'essentiel sur la distinction à opérer entre les concepts de prix et de valeur. Alors que le prix est la résultante de ce que d'aucuns dénomment avec justesse les « forces du marché », la valeur est un objet de jugement et doit donc être la résultante d'un consensus formé au cours d'un débat d'opinions entre toutes les parties impliquées dans une situation donnée. Dans toute la mesure où la structure d'un marché reflète purement et simplement le rapport des forces en présence, la théorie dite de l'« efficacité du marché » qui, affirme que sous certaines conditions formelles, les prix d'équilibre de ce marché sont l'expression de la valeur substantielle des biens qui font l'objet des transactions est au mieux une fiction, au pire une mystification.

Il s'en suit que la méthode sophistiquée que nous avons présentée au chapitre premier et qui reflète les vues majoritaires sur la question est pour nous une tentative sérieuse et courageuse, mais en bonne partie illusoire dans la mesure où cette réflexion poussée et pertinente sur une nomenclature des composants de la « valeur » ajoutée par les producteurs du Sud fait l'objet d'une quantification basée sur les « prix » de marché des facteurs tels qu'ils résultent des rapports de force entre les acteurs. De toute manière, le réalisme élémentaire commande de ne pratiquer en la matière qu'un différentiel positif de prix ne s'éloignant pas substantiellement du prix du marché conventionnel, pour la simple raison que l'élasticité au prix de la demande de la plupart des produits est en général élevée, en particulier sur les marchés de masse.

Il nous semble quant à nous qu'une bonne manière de procéder pour fixer un prix que nous appellerions, plus modestement mais de manière plus réaliste, un « prix solidaire » consiste à s'inspirer du pragmatisme dont fait preuve le MCCH dans le secteur du cacao. Opérant sur un marché fortement centralisé où il est strictement « *price taker* », il a compris qu'il s'agissait pour lui d'adapter une stratégie de distribution où le « *package* » de services qu'il rend à ses affiliés est plus attractif que celui de ses concurrents privés parce qu'il permet de livrer un cacao de qualité plus élevée (d'où un prix de vente moyen supérieur) et plus homogène (d'où moins de lots rejetés). Il en résulte pour lui une marge d'exploitation supérieure à celle de ses concurrents qu'il peut partager plus généreusement avec ses fournisseurs en offrant des prix d'achat plus élevés que les distributeurs concurrents sans qu'on puisse pour autant l'accuser de

¹⁷⁴ Les cas de l'air et de l'eau comptent parmi les plus exemplaires.

distorsion de concurrence. Le MCCH n'a pas en l'occurrence répété l'erreur initiale qu'il avait commise par rapport au marché local de l'artisanat où, en additionnant les valorisations (généreuses) des divers facteurs directs et indirects de coût qu'il avait identifiés a priori chez les producteurs, comme le préconisait la méthode ascendante présentée au chapitre 1^{er}, qui est la « vulgate » en la matière, il avait situé son propre prix de revient à un niveau à ce point plus élevé que le prix de marché qu'il s'était trouvé carrément mis hors marché.

Cette manière pragmatique de procéder revient à déterminer non pas le « juste prix », mais sans doute dans de nombreux cas à fixer réalistement le « moins injuste prix » qu'il soit possible de pratiquer ou, de manière équivalente, à rendre l'échange « le moins inégal possible ». Elle a donc le mérite de prôner concrètement une « variante » du capitalisme, une autre voie de modernité, telle celle décrite par Echeverría (2006), une « modernité baroque » où se mêlent des intérêts capitalistes de profit avec des valeurs chrétiennes axées sur la charité et l'amour-agapè. Il nous semble que le MCCH a essayé de diverses manières de montrer que le capitalisme peut à tout le moins être tempéré par des dispositifs qui visent à établir des situations moins injustes, et en ce sens minimaliste plus justes. Il n'en reste pas moins nécessaire de se poser la question de savoir si et surtout comment on pourrait, dans un contexte mondialisé, faire en sorte de mettre fin, au moins graduellement, au phénomène structurel de l'échange inégal, ce qui est en définitive l'objectif même du commerce équitable, qui rejoint en cela la position de Prebisch (1949). Nous reviendrons sur ce point dans la dernière section de cette conclusion.

Section 4. Considérations prospectives

Il nous semble utile de donner, au terme de ce travail, quelques indications sur *les prolongements qu'appelle notre recherche*. Assez logiquement, le prolongement le plus indiqué de notre étude consisterait à continuer à descendre la filière de l'équitable en appliquant aux « chaînons » aval les mêmes analyseurs critiques qu'à ceux de l'amont, en vue de déceler les éventuelles causes de dysfonctionnement entre l'amont et l'aval de la chaîne et de s'interroger sur la cohérence de l'action d'ensemble de celle-ci avec ses objectifs déclarés. Nous avons relaté dans notre chapitre initial l'institutionnalisation forte du versant aval de la chaîne du commerce équitable. Cette évolution était souhaitable pour assurer la cohérence du mouvement et accroître son indispensable impact politique, qui est une des conditions de la réalisation de ses objectifs. Toutefois, nous avons dû également nous faire l'écho des controverses nourries et souvent vives qu'a suscitées la manière dont s'est effectuée cette institutionnalisation. Certains ont été jusqu'à dénoncer, non sans arguments d'ailleurs, une récupération de ces institutions par les groupements d'intérêts de la distribution traditionnelle aux objectifs exclusivement capitalistes et un formatage systématique de l'amont par l'aval, dont la politique adoptée par le MCCH au cours de la majeure partie de la première décennie de ce siècle en ce qui concerne la commercialisation de l'artisanat nous a d'ailleurs fourni une intéressante illustration.

Il se fait que le moment pour nous de synthétiser et de formaliser les éléments épars que nous avons épinglés au fil du temps pour faire le suivi de cette problématique délicate a coïncidé avec la parution de l'ouvrage déjà cité de Bruno Frère (2009). Comme nous

l'avons souligné dans le premier chapitre, l'intérêt majeur de cette contribution est de développer une conception précise et spécifique de l'économie solidaire, qui tranche avec le caractère très général, et parfois flou, des définitions proposées pour le « troisième secteur », l'« économie sociale » ou encore l'« économie non marchande ». Cette conception, comme nous l'avons vu, établit une continuité historique entre le mouvement social de mutuellisme associatif qui fut la première réponse organisée de la classe ouvrière à la paupérisation massive créée par la révolution industrielle, et les initiatives prises pour porter remède aux problèmes similaires qui se posent pour la masse grandissante et multiforme des « précaires » engendrée par les mutations post-fordistes du capitalisme.

Dans la perspective d'une sociologie pragmatique, Bruno Frère considère les associationnistes de deux époques comme « ...justifiant leur investissement social (...) depuis une 'grammaire' » de la *praxis* (ou du 'faire') strictement identique. Par 'grammaire' on peut entendre un corpus de règles qui est au principe de l'expérience des personnes et surtout du jugement qu'elles portent sur cette expérience. La représentation que Proudhon donne de l'association est une formulation générale valant pour tous les acteurs et toutes les situations de l'économie solidaire »¹⁷⁵ [et qui] valide « ...des procédures de justification, des règles du discours, des jeux d'usage mis en œuvre localement. »¹⁷⁶ Les « dimensions transhistoriques » de cette grammaire et de cet imaginaire sont, d'une part, « ...une *théorie de l'action* qui peut être formulée comme un impératif catégorique : il faut agir 'ici et maintenant' contre l'exclusion (règle n° 1) et, d'autre part, un principe de commune humanité qui se décline comme un principe de commune compétence » (règle n°2)¹⁷⁷. La construction de cette dernière suppose qu'avec des désaffiliés de la société salariale coopèrent des personnes qui sont des affiliés et de la société salariale et de la société solidaire, c'est-à-dire des personnes qui « s'investissent bénévolement, financièrement ou professionnellement dans une structure d'économie solidaire ». ¹⁷⁸

La différence majeure entre les deux époques, autrement dit : le passage de la « modernité restreinte » du 19^{ème} siècle à une « modernité élargie » au 20^{ème}, c'est que les travailleurs du Nord sont devenus progressivement des « affiliés » de la société salariale : « ...[d]epuis les années 1960-1970 on a coutume de relever que la société moderne s'étend comme un continuum différencié de positions salariales, plus qu'elle ne se divise en classes. »¹⁷⁹ Comme le montrent Boltanski et Chiapello (1999), ces nouveaux « affiliés » en sont venus à se concentrer sur une critique « artiste » du capitalisme comme responsable d'un mode d'organisation du travail productif qui fait obstacle à l'épanouissement personnel au travail, au détriment d'une critique d'un ordre social dont un nombre croissant de travailleurs se voient injustement exclus ou dans lequel ils se voient à tout le moins fortement marginalisés.¹⁸⁰

¹⁷⁵ Ibid., p. 34.

¹⁷⁶ Boltanski L. & Thévenot L. (1991: 93).

¹⁷⁷ Frère B. (2009 : 34-35).

¹⁷⁸ Ibid., p.37.

¹⁷⁹ Ibid., p.24.

¹⁸⁰ On se rappellera que, contrairement à ce qui est le cas dans les pays du Nord, et en particulier en Europe occidentale, en Amérique latine une fraction de la population, variable selon les pays mais toujours importante et même majoritaire en Équateur, constitue un secteur dit informel dont les membres ne peuvent absolument pas être considérés comme des affiliés de la société salariale.

Se basant sur la conceptualisation proposée par Boltanski-Thévenot-Chiapello, l'auteur « modélise » deux siècles d'histoire sociale en trois phases :

- « À l'aube de la modernité restreinte, le 'premier esprit' du capitalisme, émanant du contexte industriel, trouvait matière à justification grâce à un compromis entre (...) *cité marchande* et *cité domestique*. »¹⁸¹ La figure représentative de cette période est celle du *bourgeois entrepreneur*.

- « Le 'second esprit' du capitalisme était légitime car le fordisme qui en était la formalisation théorique compilait savamment *cité marchande* et *cité civique*. »¹⁸² La figure représentative en était l'*État providence*.

- « Aujourd'hui, (...) les anciennes formes de compromis entre cités ne sont plus suffisantes pour supporter les nouvelles contraintes de justification [du capitalisme]. Dans sa configuration contemporaine, il n'est, en tant que tel, pas apte à échafauder la cité qui pourrait offrir une nouvelle forme de justification morale à l'initiative économique alors que les formes anciennes (domestique, marchande, civique ou industrielle) ne sont plus fonctionnelles. »¹⁸³ Si l'*homme connexionniste*, acteur majeur du réseau protéiforme de projets 'à durée déterminée' en quoi consiste de plus en plus le tissu économique, apparaît bien comme celui qui peut faire figure de 'grand' dans cette nouvelle structure en émergence, celle-ci, telle qu'elle s'est constituée, n'est pas la « cité par projets » susceptible de devenir l'appareil justificatif d'un 'nouvel esprit du capitalisme'. En effet,

« ...dans le monde par projets des entreprises conventionnelles (...), où aucune norme n'impose aux plus mobiles et aux plus opportunistes une responsabilité à l'égard de ceux qui éprouvent plus de difficultés à bondir d'une activité à l'autre, (...) la valeur de la mobilité a pris une telle ampleur que les moins flexibles risquent sans cesse de se retrouver sur la touche. [Ces nouvelles entreprises] sont de simples 'organisations par projet dans un monde par projets', libres de toutes les contraintes politiques et morales qu'imposerait la structure démocratique d'une cité. »¹⁸⁴

Dans un tel contexte, le constat que nous avons fait après beaucoup d'autres est que la mise en œuvre du principe moral et politique du « juste prix », qui devrait être le levier de la chaîne de l'équitable tout entière n'est en fait le plus souvent qu'une politique du moindre mal appliquée en ordre dispersé. La question qui se pose à nous est donc celle de savoir si et de quelle manière l'« économie solidaire », qui apparaît présentement aux yeux de nombre d'auteurs et d'acteurs de terrain comme un 'tiers secteur', exclusivement destiné à pallier temporairement les 'défaillances du marché' (*market failures*), pourrait au contraire se trouver à l'origine d'une nouvelle forme de vie en commun, en d'autres termes : constituer une véritable 'cité par projets', alors que le constat actuel, décrit d'une manière frappante par Luc Boltanski dans sa préface du livre de Frère, est celui d'une poussière d'initiatives de petite taille, dont chacune est néanmoins loin d'être inutile et qui rencontrent d'autant moins d'hostilité que « ...personne n'a rien à perdre à une entreprise dont l'action est condamnée à ne se réaliser toujours qu'à la marge ». ¹⁸⁵ Qui plus est, poursuit le même préfacier,

¹⁸¹ Frère B. (2009 : 42).

¹⁸² Ibid., p.43.

¹⁸³ Ibid.

¹⁸⁴ Ibid., p.44.

¹⁸⁵ Ibid., p.17.

l'économie solidaire, « tout en cherchant à maintenir ses déterminants de base », est sans cesse menacée de dérive dans une des quatre directions suivantes :

« Elle peut tendre vers la *charité*, le terme étant pris dans son sens le plus courant, qui, en distribuant les acteurs entre assistés reconnaissants et bénévoles bienveillants, menace la règle de commune compétence. Elle peut se trouver aspirée vers l'extrême gauche et donner la préférence à une *action politique orientée vers le futur* sur l'action immédiate en faveur des personnes dans le besoin. Elle peut se laisser envahir par la *bureaucratisation* et devenir une annexe des dispositifs administratifs d'aide sociale dépendant de l'État. Elle peut enfin en quelque sorte *se laisser absorber par le capitalisme* en en présentant une vision conviviale et soft et, par là, lui offrir de se forger de nouvelles justifications susceptibles d'en atténuer la critique »¹⁸⁶.

Ce quadruple constat est la puissante synthèse des analyses qui constituent le corps de l'ouvrage de Bruno Frère. Selon l'auteur, ces dérives s'expliquent soit par un estompement plus ou moins prononcé de l'une des deux règles de base, soit par une manière inadéquate de les conjuguer. Le cas du commerce équitable que l'auteur, qui a concentré son analyse sur la réalité française, n'a pas analysé en profondeur nous paraît à cet égard exemplaire en ce qu'il montre que les « dérives » identifiées plus haut peuvent non seulement se cumuler mais se renforcer pour donner naissance à une conception de l'institutionnalisation qui peut être à l'origine de bien des situations paradoxales dont l'ambiguïté est de nature à accentuer la quatrième dérive. À cet égard, la référence de l'auteur aux thèses de Proudhon s'avère précieuse en ce qu'elle opère la jointure entre les deux concepts de « solidarisme » et d' « associationnisme ». Proudhon, en effet, voyait la société solidaire comme « ...un fédéralisme de micro-entreprises de production mutualistes ».¹⁸⁷

En ce qui concerne le commerce équitable, objet de ce travail, il nous semble que l'hypothèse que des travaux ultérieurs auraient à vérifier est que le mouvement institutionnalisé du commerce équitable, en empruntant à ce qu'il considèrerait pourtant au départ comme l'adversaire ses propres armes (labellisation, structures massives de groupage des produits, usage tout aussi massif du terme hautement ambigu de « professionnalisme », ...), a « verticalisé » une structure d'organisation qui aurait dû garder comme dimension première l'« horizontalité », condition essentielle d'une véritable égalité entre les individus et les groupes dans la création d'une « commune compétence ». Les constats que nous avons effectués pour les deux premiers maillons de la chaîne (producteurs locaux et intermédiaires institutionnels locaux) nous ont permis de voir à quel point des tentatives d'imposer, même dans un registre « soft », mais dans des mises en oeuvre quasi-mécaniques, des recettes supposées inconditionnellement efficaces parce que « modernes » mais en réalité incompatibles avec le contexte d'action auquel on les destinait, ont provoqué désillusion, perte de confiance et désengagement, faute d'avoir réussi à créer ensemble une « commune compétence » qui aurait permis aux acteurs locaux de se muer en « affiliés » de l'économie solidaire contribuant à sa montée en puissance et lui permettant de devenir un contre-pouvoir politique à la fois efficace et authentiquement démocratique parce que, respectueux du principe de « commune compétence », il se serait constitué dans le sens ascendant (*bottom up*) et non, comme c'est actuellement le cas, dans le sens descendant (*top down*) et à forte tendance au formatage à l'échange.

¹⁸⁶ Ibid., p.15.

¹⁸⁷ Ibid., p.33.

ANNEXES

Annexe 1. Les mondes communs, Boltanski et Thévenot (1991)

L. Boltanski & L. Thévenot (1991), *De la justification – Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard, nrf.

	Inspiration	Domestique	Opinion	Civique	Marchand	Industriel
Principe supérieur commun	Se soustrait à la mesure. Jaillit de l'inspiration	Relations personnelles, hiérarchie, tradition	L'opinion des autres	Prééminence des collectifs	Concurrence	Objet technique et méthode scientifique, efficacité, performance
Etat de grandeur	Spontané, insolite, échappe à la raison	Bienveillant, avisé	Réputé, connu	Représentatif, officiel	Désirable, valeur	Performant, fonctionnel
Dignité	Amour, passion, création	Aisance, bon sens	Désir de considération	Liberté	Intérêt	Travail
Répertoire des sujets	Enfants, artistes	Supérieurs, inférieurs, ascendants...	Velettes	Collectivités	Concurrents, clients...	Professionnels
Répertoire des objets	Esprit, corps...	Préséance, cadeaux...	Noms, marques, messages	Formes légales	Richesse	Les moyens
Formule d'investissement (prix à payer)	Risque	Devoir	Renonce au secret	Renonce au particulier, solidarité	Opportunisme	Investissement, progrès
Rapport de grandeur	Singularité	Subordination, honneur	Identification	Adhésion, délégation	Possession	Maîtrise
Relations naturelles	Rêver, imaginer	Eduquer, reproduire	Persuasion	Rassemblement pour une action collective	Relations d'affaires, intéresser	Fonctionner
Figure harmonieuse	Imaginaire	Famille, milieu	Audience	République	Marché	Système
Epreuve modèle	Aventure intérieure	Cérémonie familiale	Présentation de l'événement	Manifestation pour une juste cause	Affaire	Test
Mode d'expression du jugement	Eclair de génie	Appréciation	Jugement de l'opinion	Verdict du scrutin	Prix	Effectif, correct
Forme de l'évidence	Certitude de l'intuition	Exemple	Succès, être connu	Texte de loi	Argent, bénéfice	Mesure
Etat de petit	Routinier	Sans gêne, vulgaire	Banal, inconnu	Divisé, isolé	Perdant	Inefficace

Source: Amblard, Bernoux, Herreros, Livian (1996).

Annexe 2. Liste d'interviews et codage

2.1 Acteurs interrogés

Nom	Institution	Fonction
Graciano Mason	MCCH	Président
Ma. Jesús Pérez	MCCH	Directrice
Rafael Vizcarra	MCCH	Directeur
Luz María Cuadrado	MCCH	Vice – directrice, responsable financière
Segundo Ramos	CEPCU	Directeur
Manuel Lema	Maquipurashun	Coordonnateur
Mario Conejo	Mairi d'Otavalo	Bourgmestre
José Antonio Lema	UNAIMCO	Président

2.2 Personnes interrogées au sein des organisations

Colage	Fonction
Cn	Commerçant
Pn	Producteur / productrice
RPB	Responsable de produits (MCCH)
RP	Responsable de planification (MCCH)
RA	Responsable d'artisanat (MCCH)
RAM	Responsable d'agro-exportation Maquita
CT	Coordonnateur technique
SM	Spécialiste en marketing

Annexe 3. Guides généraux d'interviews semi-directives

Remarque importante : les mentions ci-dessous sont la formulation générale des « topiques » qui doivent être abordés dans chaque interview. La « consigne » correspondant à chaque « topique » était formulée au cas par cas en fonction des éléments spécifiques de la situation abordée.

1. Guide d'interview des producteurs

1.1. Comment avez-vous débuté et développé votre activité (reconstruction de son histoire) ?

- Que faisaient vos parents ?
- À partir de quel âge avez-vous été impliqué(e) dans (nom de l'activité) ?
- Quand et comment avez-vous décidé de faire ce travail ? De voyager et jusqu'à quelle destination ?
- Qui vous a apporté de l'assistance ?
- Quels obstacles avez-vous rencontrés ? Comment se sont-ils répartis dans le temps ?
- Quels changements avez-vous observés dans la demande de vos produits ?
- Comment s'est modifiée l'organisation du travail en vue de répondre à l'évolution de la demande du marché : achat de matériel, modification du processus de production, design ? À qui vendez-vous ?
- Quels moyens avez-vous adoptés en cas de baisse des ventes ?

1.2. Que faites-vous maintenant ? (reconstruction du processus productif actuel)

- **Achats de matériel :** où et à qui achetez-vous les matériaux et pourquoi (moins cher, qualité, relation de parenté, d'amitié ou encore traditionnelle)
- **Processus de production :** qui sont les travailleurs, que font-ils exactement, combien d'heures par jour, par pauses ou autrement ? à quel niveau et de quelle manière les rétribuez-vous ? comment se répartissent les recettes et les bénéfices ? quelles tâches comporte le processus de production et qui les effectue ? quels modèles ou dessins utilisez-vous ? quelle technologie ? tenez-vous des comptes ? avec un système de comptabilité ou de calcul ?
- **Ventes :** À qui ? Où ? Quelles sont vos relations avec ces clients : de proximité, occasionnelles, institutions, grossistes ?

2. Guide d'interview des producteurs qui travaillent ou ont travaillé avec le MCCH

- Depuis quand connaissez-vous le MCCH et/ou certains de ses dirigeants ?
- Faites-vous partie d'une organisation de base ? De manière volontaire ou comme condition imposée par le MCCH ?
- Est-ce que cela vous convient ou non de travailler avec le MCCH ? Quels bénéfices en retirez-vous ?
- Le MCCH vous aide-t-il en matière de santé, d'éducation ou dans quelque autre domaine ?
- Le MCCH vous a-t-il demandé quelque chose en plus pour vous maintenir parmi ses fournisseurs ? Si oui, de quoi s'agit-il ?

- Comment se situent les prix offerts par le MCCH en comparaison avec ceux offerts par les autres intermédiaires ?
- Comment le prix est-il fixé : bien avant la vente ? par un engagement écrit ? au moment de la vente ?
- Comment se fait le paiement ? Le cas échéant, avec retard ?
- Vous donnent-ils des prévisions pour la production afin de s'assurer que vous la leur vendiez effectivement ?
- Comment se passe la vente ? Vendez-vous à une coopérative ? à un magasin ? ou à tout qui se présente ? vendez-vous individuellement ou de manière groupée ?
- Prenez-vous des engagements de vente signés par la communauté ? personnellement ?
- Avez-vous assisté aux programmes de formation générale ? Quelle est votre opinion sur leur contenu ? sur leur utilité ?
- Bénéficiez-vous d'une assistance technique pour la culture ? la récolte ? la post-récolte ?
- Le produit est-il bio (si pertinent) ? Comment le MCCH participe-t-il à cette définition ? Que faites-vous pour procéder à des vérifications ? Est-il aisé de vérifier la qualité ? Quel est le procédé de vérification ?
- Si vous ne travaillez plus pour le MCCH : pour quelle(s) raison(s) avez-vous rompu cette relation ? Cela fut-il une décision individuelle ou collective ?
- Que signifie pour vous vendre à un prix juste ?
- Sur quelle base croyez-vous que le MCCH considère qu'un prix est juste ?

3. Guide d'interview pour les organisations

3.1. L'histoire

- À quand remonte votre fondation ? quels en étaient les objectifs ?
- Quels problèmes avez-vous dû affronter ? comment avez-vous procédé ?
- Comment ont évolué les associés ? Y a-t-il des événements qui ont provoqué des démissions collectives ? des affiliations collectives ?
- Comment ont évolué les services offerts aux associés ?
- Avez-vous entrepris des actions qui n'ont pas été suivies par les associés ? Lesquelles ? Quand ? Pourquoi ?
- Y a-t-il eu des modifications des statuts ? Pour changer quoi, et pourquoi ?

3.2. Le présent

- Quel est le nombre de vos associés ?
- Quelle est la fréquence des réunions ?
- Comment votre organisation est-elle structurée ?
- Quelles relations avez-vous avec les autres organisations sociales et/ou locales ? avec les gouvernements local et national ?
- Quels sont vos nouveaux projets ?

3.3. Les documents

- Statuts
- Publications et informations sur vos actions et votre histoire
- Bases de données

Annexe 4. Citations originales en español

CHAPITRE 3. L'ORGANISATION NON GOUVERNEMENTALE « MCCH »

- [T 3.1] “... el clima del Concilio Vaticano II, de apertura, de solidaridad, de dar respuestas al duro llamado de la pobreza..., tiempos de dar respuestas al tremendo llamado de la justicia, tiempos de dar respuestas concretas de liberación como la reforma agraria, tiempos del Che Guevara..., tiempos de arriesgar la vida por el hermano, tiempos de teología de liberación...”, Graziano Masón, MCCH (2005: 29).
- [T 3.2] “Así es este país que mata a su gente... Tu vida está en peligro. Hay presiones desde arriba para que te vayas”. Graziano Masón, MCCH (2005: 29).
- [T 3.3] “No nos parecía correcto regalarla, por un principio de dignidad de la gente”. MCCH (2005: 32).
- [T 3.4] “Había ocasiones que nos poníamos a esperar al profesor o a despertarlo para que cumpliera sus horarios y para que hiciera su tarea”. MCCH (2005: 32)
- [T 3.5] “Las causas que nos llevaron a meternos en esta dinámica fueron sobradas. ... Fui testigo de cómo una mujer, madre de ocho hijos, fue maltratada al intentar vender de manera desesperada 29 libritas de cacao para sostener a su familia. El comerciante le dijo: te pago tanto... si quieres o si no llévate el cacao a tu casa para que se lo coman los ratones. Esto, entre otras cosas, me causó mucho dolor. Conversamos sobre esta situación con varios campesinos y desde entonces empezamos a pensar en qué hacer con esta forma de explotación y maltrato.... Así iniciamos la compra – venta del cacao, lo bajábamos a la central de la OCAME Muisne, que existe y funciona hasta ahora, para de ahí secarlo, seleccionarlo y venderlo en Guayaquil, a los exportadores. Con esto se evitaba la explotación de los productores por parte de los comerciantes intermediarios. Logramos, a través de una relación con una organización canadiense, la donación de un camión para transportar cacao y otros productos. En este tiempo ni siquiera soñábamos con la exportación. Sólo pensábamos justo, comprando a los campesinos a precios más justos y con un trato más humano” (MCCH, 2005: 34).
- [T 3.6] “1) Nuestra fe liberadora provoca respuestas frente a la dura realidad; 2) no creemos en las palabras; 3) la comercialización: eje de nuestra acción; 4) se necesita aunar esfuerzos organizativos; 5) creemos en nuestro propio poder organizativo; 6) nuestra acción es política pero no partidista; 7) nuestro método es la acción liberadora no violenta y firme; 8) nuestro pluralismo positivo; 9) nuestra comercialización quiere ser alternativa; 10) redescubrir nuestras raíces; 11) nuestra propia economía; 12) los más pequeños los más importantes; criterios y luz constante de nuestro actuar; 13) las mujeres parte activa de este caminar; 14) presencia organizativa de los jóvenes; 15) visión indoamericana; 16) valorar el testimonio de nuestros mártires; 17) hombres nuevos para una sociedad nueva; 18) formación permanente; 19) presencia dinámica de la pareja en el caminar organizativo...” (MCCH, 1991: 80-90)
- [T 3.7] «... para animar a la gente por todo el Ecuador” (MCCH, 2005: 73).
- [T 3.8] «... Falta de definición de estrategias e implementación de acciones emergentes ante las dificultades... expansión no planificada, que generó crecimiento desordenado... la rentabilidad no fue una variable prioritaria... débil estructura administrativa – financiera... procesos operacionales no integrados... débil conocimiento del mercado” (MCCH, 2000: 149-150)
- [T 3.9] “...era necesario mayor calidad, mejorar e introducir nuevos diseños, cambios tecnológicos, producir y comercializar en función de la demanda, capacitación permanente y cambios en la estructura organizacional, entre otros.” (MCCH 2000b).
- [T 3.10] “Al principio los consumidores del Comercio Justo eran ante todo personas que conocían las importadoras y tiendas de Comercio Justo y que entendían la filosofía y los principios de su trabajo. Confiaban en que esas organizaciones decían la verdad acerca de los productores y los productos, y no necesitaban más pruebas”. (FLO-IFAT-NEWS!-EFTA, 2006: 15).
- [T 3.11] “También recuerdo que la compañera Patricia Camacho, un día dijo: ‘no dejen que el padre se vaya solo, porque en cada viaje se va inventando otros proyectos que ya se nos vuelve imposible el ejecutarlos’. La verdad es que con los compañeros y compañeras, andando y viendo de cerca la realidad de la gente, siempre se nos venían a la cabeza otras ideas e ilusiones. Lo bueno de todo esto es que muchas de ellas se iban concretando” [Père Graziano, MCCH, 2005: 74].
- [T 3.12] “... [La formación] ha estado fuera de la realidad productiva y de vida de la comunidad por lo que se ha podido rescatar muy poco o casi nada del conocimiento propio de las comunidades y de sus viejos’... no siempre se partió de las necesidades y posibilidades reales y tradiciones culinarias de los beneficiarios del curso... la reflexión comenzó a partir de conceptos como

- vitaminas, proteínas y minerales... El deseo de lograr el equilibrio perfecto en la alimentación llevó a los cursantes, como en Columbe por ejemplo a elaborar menús diarios... con productos no disponibles en la zona o existentes en el mercado pero inalcanzables por las limitaciones en el ingreso familiar”. (MCCH, 1991: 188-189).
- [T 3.13] “...la falta de capacitación técnica [de los productores] en sus respectivas áreas que les permita mejorar sus procesos productivos y la calidad de sus productos” (MCCH, 2000: 33).
- [T 3.14] “Yo trabajaba en una empresa privada, exportadora de banano, como gerente de comercialización. En 1992... decidí buscar otra opción y encontré una oportunidad en el MCCH. Al inicio pensé que era una empresa más,... pero poco a poco fui conociendo la labor del MCCH.” (MCCH, 2005: 84).
- [T 3.15] “Nosotros estamos en proceso de reestructuración no podemos competir con los grandes supermercados... perdemos competitividad frente a los monopolios. En el azúcar, que es un monopolio, no podemos controlar los precios y no son justos... Las tiendas comunitarias que teníamos en 16 provincias, casi han desaparecido... Hay demanda de los supermercados grandes pero no nos da ningún beneficio al productor. *Supermaxi* tiene restricciones caras y duras... Ellos devuelven siempre el 25%, le piden descuento adicional del 5%, pago extra de todo tipo, hay que exhibir, etc. Ahora nos vamos a centrar a nuestros productos y los de las organizaciones. Antes teníamos locales propios y hemos ido reduciendo frente a la competencia. Nosotros cumplimos con lo que pide la ley: pagar lo justo a los trabajadores, respetar las horas de trabajo, pero la competencia no lo hace... todo eso está monopolizado... (RPB, Juin, 2006).
- [T 3.16] “El MCCH ha invertido muchos recursos en tratar de que las organizaciones sean proveedores calificados de producto que viene limpio... Hay que cambiar esa mentalidad oportunista de muchos productores, esa actitud “inmediatista” ligada al paternalismo que muchas ONG’s impusieron a las organizaciones... Ha sido un proceso muy duro, antes me llegaba un saco de fréjol con una piedra de dos kilos en la mitad o alguien me decía ‘como es el MCCH, tiene que comprarnos’... Recuerdo a alguien en una organización en Pallatanga, Chimborazo, que era productor de fréjol: “yo toda mi vida he sembrado ese fréjol y toda mi vida he perdido”. Entonces ahí les digo que será importante capacitarse para estar mejor y diversificar la producción... Y me dijo que seguirá sembrando ese fréjol, que por más que hagan capacitaciones y todo seguiría con fréjol canario. Eso me impactó. Es una forma de ser de la gente allá no entendían lo importante de atender al cliente... Al principio fue una relación de compra y venta, siempre vamos a preferir a las organizaciones pero lo más importante ahora es el cliente; entonces hay que buscar otros proveedores (RPB, Juin, 2006).
- [T 3.17] “... los granos, estábamos mandando a Europa, pero dejamos de hacerlo... Nosotros les apoyamos (a los productores)... se hacen los talleres organizativos, de apoyo contable, de riego, para el control de calidad pero hay dificultades,... no hay la producción adecuada¹⁸⁸ ni el cumplimiento de los pedidos... Se debe a temas culturales,... Por más que no nos guste, la dinámica del mercado nos obliga a competir bajo sus normas...” [RAM, junio 2006]
- [T 3.18] « Es absurdo pagar por nuestra propia marca; no deberíamos tener que pagar por la marca de comercio justo que nosotros mismos hemos construido. La marca es nuestra; hemos trabajado todos estos años por ello; deberíamos poder poner la marca en cada uno de nuestros productos, puesto que esto nos ayudará a enfrentar la competencia del comercio convencional que ha desarrollado marcas falsas de comercio justo.” [mai 2005 NE].
- [T 3.19] “Lo del comercio justo se ha estancado, no ha crecido; competir con los otros es difícil. Incluso los clientes importantes de comercio justo se han vuelto comerciales. Nosotros creemos en un nuevo sistema económico donde el ser humano es el centro, y como herramienta, el comercio justo. Pero para nosotros el comercio justo no es el tema, nuestro tema es otro. Si nos quedamos solo en eso no hay posibilidades... Los clientes necesitan y nos buscan o nos piden cosas alrededor de ciertas tendencias. Esos productos los definimos por cliente, por país por región. Mantenemos un servicio personalizado y de acuerdo a eso presentamos una oferta sobre nuestros nuevos productos... Acá nos hemos especializado en técnicas de marketing, negocios, el tema del mercadeo, del comercio social. Ya no es como antes que manejábamos el comercio solidario. Ahora estamos especializados y seguimos manejando los mercados. Es un trabajo complicado, hay que cumplir una serie de normas para entrar en los mercados,... hay que estar preparados como para aguantar los requerimientos del mercado... [MA-MCCH, junio 2006]
- [T 3.20] « Trabajamos para modificar la estructura y relaciones de la sociedad y la economía, a favor y con la participación de personas y organizaciones de menos recursos del Ecuador; a través de procesos equitativos de formación, capacitación, producción y comercialización, basados en los

¹⁸⁸ Los granos no estaban completamente limpios, y se mezclan diferentes calidades y tipos de grano.

- principios de la socio economía solidaria, viviendo valores humanos y cristianos”. (MCCH, 2008: 4).
- [T 3.21] “1) Vivimos una fe liberadora en Jesús, que provoca compromiso y mística con nuestro pueblo marginado. 2) Practicamos una comercialización equitativa. 3) Practicamos y exigimos transparencia y honestidad. 4) Hacemos política no partidista. 5) Caminamos con la participación activa de la gente. 6) Promovemos la equidad entre mujeres y hombres. 7) Practicamos la no violencia activa. 8) Respetamos y valoramos nuestras raíces culturales y la naturaleza. 9) Consideramos a la familia como eje importante en nuestro caminar organizativo. 10) Promovemos la producción y el consumo de productos naturales y sanos.” (MCCH, 2008: 5).
- [T 3.22] “A diciembre 2008, MCCH ha fortalecido la articulación con las organizaciones (de base) en liderazgo y capacidad de gestión, asegurando la sostenibilidad en un 8% de rentabilidad sobre el patrimonio, consolidando su posicionamiento”. (MCCH, 2008: 5).
- [T 3.23] “Fortalecer la capacidad de gestión de las organizaciones y de MCCH en la optimización de recursos y diversificación de productos en la cadena productiva comercial, generando incidencia social y crecimiento económico del 3%, con equidad de género y generacional basados en los principios y espiritualidad del MCCH”. (MCCH, 2009: 8).
- [T 3.24] “Cuando queremos hacer la ejecución de un proyecto, se basa precisamente en el requerimiento... del mercado... Si la empresa de alimentos [por ejemplo] necesita de un producto particular, es el área social que está en todas la provincias donde está MCCH tienen un equipo que básicamente es un asesor de empresa comunitaria, que es la encargado de la gestión... Hay una contadora que hace el seguimiento contable a las organizaciones, ya que la mayoría de éstas tienen personería jurídica, eso les confiere obligaciones tributarias,... También hay una persona encargada del tema socio organizativo, el desarrollo organizacional y personal...” [CT, junio 2006].

CHAPITRE 4. L'EXPORTATION DE CACAO D'ARÔME FIN

- [T 4.1] « Nosotros hemos visto urgente y bueno organizarnos porque nuestros productos casi no tenían valores... El MCCH nace como un espíritu de comercialización como hermanos, pero no se entró directamente al cacao sino a las tiendas comunitarias. Viendo que la gente estaba uniéndose en las tiendas, llegó a plantear la compra de cacao, que hoy en día es la pepa de oro. (P1, noviembre 2008).
- [T 4.2] « pago de los granos a los productores a peso exacto y precio justo, o sea prácticamente a un promedio de 10% del precio por encima del mercado local; creación de puestos fijos de trabajo en zonas rurales; elevación del nivel de vida de las personas relacionadas con los molinos directamente e indirectamente; posibilidad para la gente de los barrios populares de los centros poblados de encontrar harinas de primera calidad a un precio conveniente; creación de una red de solidaridad y de un espacio de intercambio entre las organizaciones que tienen molino para compartir las experiencias y fortalecer cada organización en su trabajo.” (MCCH, 1991: 167).
- [T 4.3] «... Llegamos a ser 60 y pico de socios, firmábamos un contrato por año. También nos hacían un evalúo. Había que pasar una entrevista de cuánto cacao tenía la persona y, según lo que tenía, los quintales que iba a rendir, y luego cuánto ofrecía al MCCH y cuánto dejaba para los otros comerciantes. En eso, al año ya se clausuró todo. (P1, noviembre 2008).
- [T 4.4] “... (Los de MCCH) abrieron las compras hacia las comunidades con un responsable. Entre estos responsables hubo unos que no eran responsables, malgastaban la plata...” (P1, noviembre, 2008).
- [T 4.5] “En el centro de acopio (du MCCH) siempre es mejor, porque los intermediarios si no nos roban en el precio nos roban en el peso.” (P1, noviembre 2008).
- [T 4.6] “El precio que nos da el MCCH es siempre más que los intermediarios. La diferencia es de un 20%... A veces se baja el precio un poquito pero se mantiene algo más que el intermediario. Pagan al instante, es inmediato... (P3, noviembre 2008).
- [T 4.7] “Muy bueno (el centro de acopio). Nosotros recibimos un premio y el precio justo. Además nos dan premios en navidad por lo que hemos entregado. Para mí es como incentivar a la persona para que se dedique más al cacao... (P3, noviembre 2008).
- [T 4.8] “... Me gustan mucho porque hay que unirse entre la familia... Nuestra manera de integrarnos es celebrar el día del niño, el día de la madre, día del padre, navidad. Me gusta mucho porque por medio de videos y afiches nos enseñan... Vienen para estas capacitaciones cuando pedimos y sobre el tema que queremos... por ejemplo ‘necesitamos ayuda con nuestros hijos’. Entonces ellos vienen con un video y les hacen pensar y ése es el medio como van cambiando. (P3, noviembre 2008).

[T 4.9] “El MCCH nos hizo certificar orgánicamente y también teníamos el certificado de comercio justo... Nosotros hemos mejorado mucho el precio. Si en el mercado está a 77, el MCCH nos paga a 90. Hemos aprendido mucho con el MCCH. Cuando llegué casi no sabía sembrar el cacao.” (P1, noviembre 2008).

CHAPITRE 5. PRODUCTION ET COMMERCIALISATION D’ARTISANAT EN BOIS

- [T 5.1] “... no hacíamos esta actividad pero andábamos buscando trabajo... Y acá hay esta madera. Hicimos un curso de artesanías... Cuando conocí esto me tranquilicé. Comenzamos a trabajar la familia, y llegaron a haber 7 talleres. Yo trabajé con 30 personas... (P2, mai 2006).
- [T 5.2] “Producimos en la casa, cada familia tiene su taller en la casa... Cuando hay pedidos trabajamos hasta de noche... Nos repartimos el pedido y enseguida nos llevamos a la casa y hacemos, los wawas (kichwa: niños) también hacen. Yo tengo 5 hijos y todos me ayudan...” (P1, mai 2006).
- [T 5.3] “Estamos en una zona en que en una misma propiedad se puede tener ganado, sembrar... (P1, mai 2006).
- [T 5.4] “... la guerra con el Perú, la dolarización, cayeron las ventas, los clientes no llegaron. No había expectativa de cambio. Casi pierdo porque en la zona habían como 800 talleres...” (P2, mai 2006).
- [T 5.5] “... Por los problemas que tiene el cliente al querer comprar una cantidad grande. Entonces no hay cómo. Estando todos en el taller podemos cumplir con esos pedidos... También la calidad vamos a mejorar. Y se aspira también a bajar el costo, dependiendo de las facilidades que haya para la adquisición de maquinarias... Nosotros a lo que tenemos es que ser innovadores y abrimos a la competencia e ir mejorando cada vez... Y ahora estamos proyectando construir un taller con el MCCH. Hay una perspectiva que de aquí a un año o dos esté ya listo... entonces estamos a la expectativa ya que tenemos la necesidad de un trabajo...” (P1, mai 2006).
- [T 5.6] “...Yo pienso que no estamos el 100% preparados, pero pienso que estamos en un buen nivel, para sacar adelante, hay que ser disciplinados y repartirnos actividades...” (P3, mai 2006).
- [T 5.7] “Pero cuando uno tiene que dar un mensaje ¿qué hace? tiene que pedir silencio... entonces por más amigo que uno sea, dentro de la organización, uno no puede dejar que haya estos espacios de burla, o de interrupciones,... Ser directos y buenos escuchadores... Tienen que motivar al resto y crear el espacio para las reuniones.
 ... No han visto que saben decir ‘Uhhh! Ya va ha hablar tonteras otra vez!’ Es cierto que hay algunos que alzan la mano y no dicen mayor cosa, pero hay que respetar...
 ... Cómo mejorar nuestra atención?... la mirada atenta a los ojos...
 ...Otra cosa que es importante es el tema del rumor, el chisme. Es importante saberlo manejar, hay que estar atentos, son como mecanismos de salida que se dan por no decir las cosas de frente, entonces hay que saber aclarar....
 ... planificar bien las reuniones, las horas, los temas, los tiempos,... Se debe tener claro que es lo que se quiere sacar con la reunión,... Solicitar opiniones para discutir ampliamente las decisiones de la organización, promover la participación en la toma de decisiones y el manejo de conflictos. La directiva tiene una gran responsabilidad y debe incluir en las decisiones a la gente...
 Lección 1: Compartir la dirección de un grupo permite llegar más rápido al destino... El trabajo hecho en grupo es más fácil...
 Lección 2: permaneciendo en sintonía y unidos... será más fácil llegar a la meta con un esfuerzo menor...
 Lección 3: compartir el liderazgo, respetarnos, compartir los trabajos más difíciles, reunir habilidades y capacidades combinar dones y talentos.
 Lección 4: Cuando hay coraje y aliento, en el momento justo, el progreso es mayor,...
 Lección 5: Estemos unidos uno al lado de otros, tanto en los buenos como en los malos momentos... así la vida es más simple...
 ... La unión, la solidaridad son muy importantes, porque cuando uno hace actividades productivas y maneja platas, esto es complejo porque rompe lazos de comunicación. (Taller de formación del MCCH con los productores, mayo 2006).
- [T 5.8] « Un proyecto del gobierno vasco tampoco daba para menos. Es bueno, es bueno. Las condiciones que había en la casa no eran las mismas. Es un logro. Esto no se va a deteriorar en poco tiempo. Nuestros hijos tienen que hacerse otra idea. Nosotros pensamos en que algún rato va a ser un sustento.” (P1, mayo 2008).

- [T 5.9] « Al cambiar al tema asociativo nos hemos encontrado con bastantes dificultades... Fue un poco de inexperiencia en lo asociativo... Nosotros antes trabajábamos individualmente y no nos hacíamos problema.” (P3, mai 2008).
- [T 5.10] “Le cuento que no hemos estado continuamente laborando, sino periódicamente, una semanita, dos semanitas, por el hecho de que la fundación no nos ha pedido. Ayer enviamos una encomienda para Quito, a los tiempos que nos habían pedido aunque algo pequeño. Antes fue en diciembre.” (P1, mai 2008).
- [T 5.11] “nosotros teníamos un plan de trabajo a corto y mediano plazo. Ahorita no podemos dar el paso final. No podemos decir que esto está bueno porque no es así.” (P2, mai 2008).
- [T 5.12] « ... Para todo tipo de madera, es como para trabajar en grandes cantidades, es un taller de carpintería. Pero nosotros no hemos tenido experiencia en eso, en madera dura. Recién nos hemos capacitado en el primer paso. Cuando nos dieron las maquinarias todavía no sabíamos manejar... La curiosidad hace que se aprenda algo... Todos trabajamos en los muebles, a partir de un curso con el SECAP.” (P3, mai 2008).
- [T 5.13] “Nuestro reto era un capital de inicio, unos 6.000... Nuestra idea era tener un stock” (P3, mayo 2008).
- [T 5.14] “...la voluntad es difícil,... cuando es mío solo, se puede; pero cuando es de un grupo, no... Decimos qué tal si invertimos cada uno 100 dólares, pero ése es el momento de la dificultad...” (P1, mayo 2008).
- [T 5.15] “...no hemos tenido los recursos para invertir, los compañeros han tenido que buscar trabajo en otra parte...” (P4, mayo 2008).
- [T 5.16] « Yo sí tengo la plena seguridad de que el paradero va a ir bien. Los turistas siempre paran. Los buses tienen unas 30 personas y si todas compran por lo menos algo... Los turistas quieren comprar, sea caro, sea barato, pero compran... Hay mucha riqueza natural para venderle al turista... las cascadas, los ríos... Ya nos pasó que un día se bajaron de un bus, querían comprar, pero nosotros no podíamos vender porque ya era un pedido, no podíamos volver a hacer...” (P3, mayo 2008).
- [T 5.17] “Hasta por una foto, ellos quieren que alguien esté haciendo el pájaro. Se van llevando la foto y el loro...” (P1, mayo 2008).
- [T 5.18] «...Gracias este trabajo con la balsa pude ver cómo mis hijos crecían. Yo estuve a su lado cuando estuvieron enfermos, sé todo lo que les ha pasado y yo mismo les cuidaba... es por eso que agradezco haber tenido este trabajo...” (P1, mai 2006).
- [T 5.19] “... aquí tenemos que recién llegar a hacer la comida (luego del trabajo). En el reglamento dice que hay que salir de 12 a 1, alcanza a hacer un arroz con huevo y regresar...” (P6, mai 2008).
- [T 5.20] “Cuando entramos acá nos faltaba la cocina, los platos,... luego trajimos una cocina y cada uno trae sus propios platos... Si hubiera todas las cosas que nos hace falta!... Vamos a buscar alguien que nos dé la vajilla completa. Hemos pasado muchos momentos juntos, porque creo que todo esto es bueno también...” (P1, mai 2008).
- [T 5.21] « los ‘wawas’ (niños en quichua) andan siempre por aquí. Cuando estamos en reunión, les decimos que no aparezcan. Ahí están corriendo. Ya les vamos a llamar...” (P6, mai 2008).
- [T 5.22] «... se enojaron porque yo proponía que se pague en función del trabajo de cada cual. Primero fue un hermano, luego los otros se unieron. Cambiaron la directiva, mi mujer ya no era la presidenta. Ahora ya no me confían nada. No sé ni cómo así me llamaron a la reunión con usted. Yo tengo otras ideas... A mí me gusta el trabajo duro, buscar siempre otras oportunidades,... Yo les puse en contacto con el MCCH, con el municipio; yo siempre busco nuevas ideas, nuevos modelos para la madera... Pero ellos no quieren avanzar...” (P2, juin 2008).
- [T 5.23] “Hay clientes que nos buscan, que son más convencionales no tanto del ‘fair trade’, porque en Europa ya hay cadenas de distribución, entonces allá llegan los clientes finales... Ahora (la relación entre comercio justo y comercio convencional) es como de 70%-30%” (MA-MCCH, junio 2006).
- [T 5.24] “Lo del comercio justo se ha estancado, no ha crecido, competir con los otros es difícil. Incluso los clientes importantes de comercio justo se han vuelto comerciales.” (MA-MCCH, junio 2006).
- [T 5.25] “Estábamos 18 años libres y ahora tenemos la personería jurídica...” (P3, mayo 2008).
- [T 5.26] “El contador es de la fundación (MCCH). Nos ahorramos el pago del contador. (P1, mayo 2008).
- [T 5.27] “(MCCH) Nos han dado algunas charlas sobre los impuestos. También del SRI (Servicio de Rentas Internas) nos vinieron a capacitar en el Cantón. Lo que ahí nos daban a entender es que todos los que tienen negocios van a entrar al *embudo*; todos tenemos que pagar impuestos... mucha gente que decía “de lo poco que ganamos!”, pero el que paga es el que consume; hay que aumentar al producto final. La gente lo que quería era una fórmula para evadir el impuesto,... (seguido de risas) (P2, mayo 2008).

- [T 5.28] "... Ahora estamos más adelantados en las propuestas de la parte productivo comercial. Hay que cambiar el criterio de trabajo en las organizaciones con una visión de sentido empresarial y de negocios, es decir la infraestructura,... y a eso el tema administrativo contable que les permita hacer su propia empresa con una visión empresarial. Es decir las condiciones básicas donde puedan trabajar... Nosotros buscamos especializar los productos y hacerlos de calidad... para vender al exterior hay que asegurar el tema de la calidad..." (MA-MCCH, junio 2006).
- [T 5.29] "...Además que tengan un plan de negocios, nosotros les vamos a estar acompañando hasta 3 o 4 años. Lo que queremos es que la administración sea una empresa de riesgo compartido entre ellos y nosotros así no les aseguramos su inversión pero les damos asesoramiento. Nosotros tenemos una inversión allí que a la larga va a ser de los artesanos. Si nosotros somos socios podemos asegurar que el proyecto se empuje y vaya hasta donde tenga que llegar..." (MA-MCCH, junio 2006).
- [T 5.30] "... Se busca que se pueda dar la figura de una administración compartida para evitar problemas de pérdida de capital, porque hay casos... (artesanía en balsa) en donde MCCH ha hecho la inversión. Ya no se puede dar el lujo de que esas empresas pierdan..." (RA-MCCH, mayo 2006).
- [T 5.31] "... cuando MCCH entra en una zona de trabajo busca siempre radicarse en la zona, hacer una zona de trabajo, un área de influencia con las organizaciones que trabajamos. Aún cuando termina el proyecto, queremos que la relación con MCCH siga y no solo a nivel comercial sino que se siga trabajando en todos los ejes, porque es necesaria una salud en la organización y una preparación de las personas." (RA-MCCH, mayo 2006).
- [T 5.32] "Cuando queremos hacer la ejecución de un proyecto, se basa precisamente en el requerimiento que una empresa tiene del mercado. Se pone en funcionamiento toda su inteligencia de mercado, que tienen en este momento... en el área social... tienen un equipo que básicamente es un asesor de empresa comunitaria, que es el encargado de la gestión... que es asistencia y gerencia financiera, asesoramiento a microempresas o empresas comunitarias, hay una contadora que hace el seguimiento contable a las organizaciones... una persona encargada del tema socio organizativo, el desarrollo organizacional y personal..." (RA-MCCH, mayo 2006).
- [T 5.33] "Aquí se necesita una inversión de inicio. Esto no nos da de comer, preferiría un canchón pequeño y con un capital de inicio. Ahí está la mano del hombre..." (P2, mayo 2008).

CHAPITRE 6. PRODUCTION ET COMMERCIALISATION DE CERAMIQUE ARTISANALE

- [T 6.1] "Nosotros para el tema de la cerámica habíamos dado el horno y está destruido, botado." (MA, MCCH, junio 2006).
- [T 6.2] "Hay que comprar el barro. Esta negrita cuesta más... Esto se puede conseguir aquí mismo. Pero este negro hay que mandar a traer de más adentro, de adentro, de una hora o media hora de avión... hay minas... Aquí tenemos el barro de la masa, el rojo... Este no tiene que estar ni muy caliente ni muy frío. En este sí se puede cocinar también... Los dibujos es la creatividad de cada mujer, a veces son los sueños, lo que les han enseñado las abuelas, los chamanes..." (P2, junio 2008).
- [T 6.3] "Buscaban dónde vender en Quito. En una de esas se encuentran con el MCCH... Ya nos agrupamos, nos fuimos a la fundación de Quito (MCCH), también a CAMARI. Esas artesanías aprendimos todas; 32 llegamos a ser. Como había bastante trabajo, necesitábamos manos." (P2, junio 2008).
- [T 6.4] "...llegaban a Quito quebrados, ahí nos dieron esta solución (un horno)." (P2, junio 2008).
- [T 6.5] "... los clientes en Europa están acostumbrados a lavar los platos en un lava-vajilla. Las cerámicas de *Sacha Warmi* no pueden resistir este procedimiento porque se dañan las pinturas o se rompen. Entonces había que mejorar la calidad de las piezas para poder exportar, darles una utilidad porque el extranjero ya no compra solamente para decoración, necesita utilizarlas. ... » (MA, junio 2006).
- [T 6.6] "Yo intenté que se cambie un poco la forma de quemar las piezas. No era cambiar su trabajo ancestral, porque su trabajo ancestral lo hacían igualmente. Yo solo propuse subir la temperatura para endurecer las piezas. Entonces las piezas llegaban partidas, rotas porque son muy delicadas. Estaban perdiendo recursos. (AA, junio 2006).
- [T 6.7] "Darwin, él vino, él mismo, a instalar (el horno), a experimentar los grados, en cuántos queda bien. Darwin sabía prender. Ahí sonaba PUM." (P2, junio 2008).
- [T 6.8] "Ellas decían 'nosotros tenemos esto, sabemos esto, así que esto tienen que comprarnos.' Y el mercado no es así." (AA, junio 2006).

- [T 6.9] "... Dejaron que el horno se destruya... Demasiadas dificultades por el uso del horno. Sí, aprendieron a usar, pero no les dejaban usarlo... porque esa persona podía ganar plata y las otras no querían.... La cuestión era bien difícil. Era de hacer un trabajo bien desde abajo." (AA, junio 2006).
- [T 6.10] "A mí me contrataron como experta en marketing en MCCH. Una de mis tareas era dar cursos a las organizaciones. Cuando iba a *Sacha Huarmi* para dar cursos de planificación estratégica parecía que aceptaban todo lo que se les decía. Luego nos dábamos cuenta que no utilizaban el horno. Ellas prometían que la próxima vez sí lo iban a utilizar. Luego me di cuenta que era inútil (insistir)... Pienso que el problema se debía a que las mujeres no podían dejar de utilizar las técnicas más tradicionales por la relación sagrada con la tierra que tienen los indígenas..." (SM, febrero 2006, NE).
- [T 6.11] "Sí, (el horno) era buenísimo. Un buen tiempo no le utilizamos por miedo de prenderle, falta de conocimientos. Luego una compañera que es decidida, talvez en alguna parte había visto, le hizo funcionar... A ella le molestábamos todas las veces para que le prenda y le apague..." (P2, junio 2008).
- [T 6.12] "Con el horno nos iba muy bien. La calidad era excelente. Debido a que se dañó, no nos fue fácil reparar..." (P1, junio 2008).
- [T 6.13] "... A veces no empacan bien (en MCCH), llegan las piezas rotas. Ahí ya no nos pagan. Una vez nos pasó eso. El MCCH no nos pagó." (P1, junio 2008).
- [T 6.14] "Sí, eso ha pasado no solo con las cerámicas sino con la balsa también... yo capacité para que sepan hacer las mezclas (para la pintura). Pero me demoré en enseñarles eso un año. No me querían creer... (Por nuestra parte) ha habido este interés de querer aprovechar las técnicas y las innovaciones del mercado, pero por otro lado (ellas) no aprovecharon". (AA, junio 2006).
- [T 6.15] "Las señoras no están en capacidad de producir lo que se requiere... Las señoras deben entender cuáles son los verdaderos requerimientos del mercado... La entrega de estos 30.000 lapiceros (fue) en dos entregas. En la primera entrega pagaron la novatada y se cometieron errores. En la segunda entrega fue mejor la calidad, el tiempo..." (MA, junio 2006).
- [T 6.16] "... las señoras no han alcanzado una madurez en el tema productivo. Todavía siguen teniendo problemas al interno de la organización, en el tema tributario, en la comercialización y distribución. Hemos tratado de entrar en *Sacha Warmi* a partir de la capacitación, es decir reforzar el terreno organizativo con talleres de motivación, contabilidad, administrativos..." (MA, junio 2006).
- [T 6.17] "... ya no trabajamos con ellas... Con ellas hicimos varias cosas; hicimos talleres, pusimos un horno... Por eso ya no queremos trabajar con ellas a pesar que ellas sí quieren..." (AA, junio 2006).
- [T 6.18] "Ellos (MCCH y CAMARI) nos han explicado que la competencia ha sido muy fuerte y entonces ya no nos pueden hacer más pedidos." (P1, junio 2008).
- [T 6.19] "Ahorita ya no (trabajamos para el MCCH). Nos pagaban muy poquito... No vienen, ya unos dos años... Ahorita hacemos para vender en la feria, en Tena, en Cuenca, en el Coca... Ahora hacemos cada cual en nuestras casas. Cada una tiene sus cositas para hacer. Cada una vende por su cuenta... (éramos) 32 personas, luego fueron aminorando; ahora somos 5... (de las cuales) 3 en cerámica" (P2, junio 2008).
- [T 6.20] "... Entregamos en 50 ctvos. Y más lo que uno se gasta el material... Hay que hacer valorar el trabajo. Uno no trabaja para ir a regalar, regalar mi trabajo. Esto es trabajo... Para ponerse a hacer duele la espalda, cuando no se come bien da anemia... Por qué ocupo lentes? ... Cuando era joven teníamos bastante pedido de MCCH. Teníamos que pintar hasta las 12 o 1 de la mañana. Eso con el tiempo ha sabido afectar la vista porque es el color, las llamas..." (P2, junio 2008).
- [T 6.21] "Yo sí he visto como (la gente que vive en las ciudades de Ecuador) compran carísimo piezas que vienen del extranjero, compran carísimo. Tomarse un jugo, un fresco en una vasija de éstas es mucho mejor que tomarse en esos vasos que no son artesanías. Conservar la sal y el azúcar en esas vasijas es algo natural. Pero pienso que la población (de Ecuador) no valora, no valoramos lo que es bueno, lo que es de aquí mismo. Nos gusta todo lo que es internacional, lo que es nacional casi no." (P1, junio 2008).
- [T 6.22] "... vende a 50 ctvos. No representa el gasto que se hace. Para Italia se vende desde 1.50 a 3 dólares; ellos pagan el transporte y pagan los impuestos..." (P3, junio 2008).
- [T 6.23] "Es una cuestión cultural. Se debe a que las ONG han entrado y generado en ellas el tema de esperar recibir y nada más..." (MA, junio 2006).
- [T 6.24] "Todo el tiempo trabajábamos. Los compañeros que nos ayudaban ya se fueron de la fundación (MCCH). Eran bien buenos." (P3, junio 2008).

- [T 6.25] “El papá de nosotros (en el MCCH) ya se fue... Cambiaron los dirigentes. Se cambió todo. Se olvidaron más de acá. (P2, junio 2008).
- [T 6.26] “... en CAMARI, ellos lo único que pedían eran varios diseños de pintado, diferentes modelos, y que esté bien asadito, la calidad. Ellos nos dejaban hacer... En MCCH hay que hacer una sola pintura, eso sí es bien exigente.” (P2, junio 2008).
- [T 6.27] “... Tal como está, nosotros tenemos que hacer... Tenemos que pintar lo mismo que está ahí, no cambiar otro pintado... Toman las fotos y luego piden así. ‘Queremos unos 20 o 30 de este modelo’... Ellos (los clientes finales) piden así desde allá.” (P2, junio 2008).
- [T 6.28] “Los de Italia también nos mandan el catálogo... Mandan una foto y nos dicen: ‘háganme tal como está ahí’. Y hay que hacer así. Creo que también a ellos les piden así. (Los clientes finales) quieren 5 de una cosa, y otras 5 de otra...” (P3, junio 2008).

CHAPITRE 7. PRODUCTION ET COMMERCIALISATION D’ARTISANAT A OTAVALO

- [T 7.1] « En las comunidades era imposible hacer avanzar el proyecto sin cambios. Estos, claro, no podía saberlos Visión Mundial porque hubiesen parado el financiamiento. Por otra parte, si hubiésemos hecho solo lo que ellos (Visión Mundial) querían, nunca hubiésemos podido hacer algo con las comunidades. Entonces tuvimos que esconder algunas cosas durante años para que finalmente luego puedan ser aceptadas y valorizadas (por Visión Mundial). (Responsable du Projet, mai 2006).
- [T 7.2] “...ellos trabajan todos. Vienen del colegio, de la universidad, hacen sus deberes y ese ratito mismo empiezan a ayudarlo a trabajar al papá... A los que ya están casados, toca ya pagar a la fuerza si se les hace trabajar.” (P2, junio 2006).
- [T 7.3] “... es necesario que aprendan desde jóvenes a trabajar; pueden ayudar desde chiquitos más que sea a pasar el hilo. Poco a poco se van familiarizando con las máquinas. El código de la niñez solo considera como aprendizaje lo que está sobre el escritorio. Aquí los wawas ayudan...” (P7, abril 2007).
- [T 7.4] “Aquí depende del trabajo, es más por obras. La hamaca, por ejemplo, ...yo pago al Armando 30 centavos. Aquí el que quiere ganar, trabaja... La gente que trabaja de lunes a viernes o hasta sábado a veces trabaja... Ellos si creo que ganan unos 30 dólares semanales, unos 120 al mes. (P2, agosto 2007).
- [T 7.5] “Como artesano vos no estás obligado a pagar (los impuestos)... Como artesano tienes tarifa cero.” (P4, marzo 2008).
- [T 7.6] “Es tan poco el capital que circula entre la adquisición de la materia prima, producción de artículos y los márgenes de ganancia en su comercialización que todo lo tenemos registrado en la cabeza. Sabemos cuánto invertimos, cuánto ganamos, qué colores y cuánto de lana tenemos para producir este u otro mes, cuántos sacos o chalinas de tal o cual color, de tal o cual modelo, cuánto debemos aquí o allá, cuánto tenemos para cobrar aquí o allá”. (O2, abril 2007).
- [T 7.7] “Aquí lo que menos quiere la gente es pagar los impuestos. Mientras haya alguna manera de evitar pagar, harán lo que haya que hacer.” (O2, mayo 2008).
- [T 7.8] “Antes era mejor, era más barato producir...pero el sucre bajaba y bajaba; eso nos perjudicaba. (P3, abril 2008).
- [T 7.9] “Los extranjeros venían, hacían sus pedidos. Se tejía en una semana con obreros. Desde que se dolarizó... más que todo hace tres años que no vendo al por mayor sino por unidades. (P6, julio 2008).
- [T 7.10] “No hay protección. Hay productos chinos, peruanos, bolivianos y nadie hace nada. (P3, abril 2008).
- [T 7.11] “Ahora hay mercadería peruana, ya que es más barato y nuestras cosas se están quedando. Yo mismo tenía quince obreros para que tejan gorras, bufandas, bolsos, sacos y confeccionen a mano ahora no tengo nada... Cuando no se vende lo nuestro, toca comprarles a ellos salir por lo menos para la comida... El tapiz peruano viene a 4 dólares para los comerciantes, el nuestro de 5 a 6 dólares; ahí está la diferencia (P6, julio 2008).
- [T 7.12] “Ahora no veo que viajan mucho. Más lo que he escuchado que van a trabajar en plantaciones porque ahí se ha quedado la mercadería como negocio. Mi marido viajaba a Estados Unidos; estos dos últimos años se ha quedado ya que comercializaba la artesanía y no es negocio ahora. Será que ya no quieren nuestras artesanías no sé... (P6, julio 2008).

- [T 7.13] "...En Europa si no hay invitación, un respaldo, no puede entrar. Antes cualquier paisano que iba con su maleta iba a vender y eso significaba divisas para el país. Ahora si van, igual allá no pueden vender porque exigen diferentes papeles... (abril 2007).
- [T 7.14] « Mis hermanos mayores y yo viajamos por diferentes ciudades de América del Norte comercializando artesanías. Desde hace 10 años hacemos estos viajes y ya conocemos bien el mercado americano. Mi padre, dos tíos y mis cuñadas preparan la mercadería que necesitamos. Para buscarla lo que nos hace falta, van al Carchi, Ambato, Cuenca (Ecuador). Otros tíos y primos producen sacos, gorros, pantalones y otras vestimentas. Lo que no pueden producir, compran de otros productores » (C1, junio 2006).
- [T 7.15] "Entonces lo que se hace es tener obreros fuera de la casa,... Hay mucha gente... que se dedica a la confección... lo que uno hace es llevarle las prendas que ya están cortadas... y luego se pasa recogiendo... Otros lo que hacen es enviar la pieza entera, sin cortar, allá se encargan del corte y le entregan ya al dueño confeccionado... El que opta por eso... tiene problemas de calidad... Las tallas, por ejemplo, las de un obrero con otro obrero, las XL de uno no coinciden con la XL del otro... (P4, junio 2008).
- [T 7.16] "... (en la producción de hamacas trabajamos) tres meses, no más; el resto del año, (tenemos) pequeños pedidos no más, colores que ya se han vendido..." (P2, agosto 2006).
- [T 7.17] "Vos entonces ves en el mercado las blusas de Otavalo, blusas bordadas, nosotros damos a 4.50 y los otros pasan ofreciendo a menos... No están ganando más de 20 centavos.... Entonces de la necesidad terminan regalando... los mayoristas aprovechan de eso... Como son trabajos de tipo familiares, la gente no acostumbra a tomar en cuenta su trabajo... Entre familias como cosen ellos mismos, ellos mismos bordan..." (P4, mayo 2008).
- [T 7.18] "La situación no cambia. Vendemos a los intermediarios y ellos ganan la mayor parte. Nosotros les damos a \$3.80 y en México venden a 10 dólares." (P7, junio 2008).
- [T 7.19] "Ahora estamos fregados, o sea ya sin poder pagar. O sea están en trámites de remate y así algunos están... la ganancia es poquísima y la competencia le obliga a vender a un precio más barato... Por no quedar sin comprar para la semana, le venden más barato... A la final ya va mermandose el capital... y a la final el préstamo que se hizo ya no se puede pagar". (P2, agosto 2008).
- [T 7.20] "En mi caso, yo pago 40 centavos, pero uno puede conseguir por menos de eso, pero eso no te permite reclamar... o decirle 'esta camisa vuélvale a coser porque sino no le recibo'. A 20 centavos, coges como esté. Y mercado para esas prendas hay, porque los comerciantes lo que vienen acá a buscar no es calidad, sino precio." (P4, mayo 2008).
- [T 7.21] « (Aquí en Otavalo, el precio de una blusa es) unos 6 o 7 dólares... (En Estados Unidos, el precio) podría ser de 25 a 30 dólares... creo que hasta 35... (En Otavalo, los sacos de lana) no cuestan más de 10 dólares... (en Estados Unidos), en la época de frío es cuando más altos los precios están y entonces se podría vender por unos 45 dólares. (C1, junio 2008).
- [T 7.22] « ...hay gente que ya vive allá por años 15 años, 20 años, los hijos ya son americanos... Pero la gran mayoría va y viene. Volvemos para las fiestas de junio máximo". (C1, junio 2008).
- [T 7.23] "...Si un comerciante es exitoso con el negocio, cada cierto tiempo éste deberá comprar un nuevo carro; y si ya tiene dos casas mostrará que es mas exitoso aún si compra una más... La familia o persona próspera que da misas a los santos, que ofrece grandes comilonas en las celebraciones como matrimonios, bautizos, etc., que entrega aportes económicos para iniciativas de ayuda solidaria con alguien que cayó en desgracia, que gestiona recursos en las instituciones públicas y privadas para alguna necesidad de la comunidad, que comparte su prosperidad y éxito económico con la colectividad; garantiza, asegura y sobre todo legitima reconocimiento y prestigio social a largo plazo." (marzo 2007).
- [T 7.24] « En el plano familiar, la situación de insolvencia económica crea una atmósfera de inseguridad, tensión, desaliento, fragilidad o vulnerabilidad con respecto de los que sí tienen... Las familias o personas no prósperas terminan poco a poco ignorados, desplazados y desconocidos socialmente... Situaciones contrastantes de gran capacidad económica de los unos... y la escasa o ninguna posibilidad de tener las mismas facilidades de los otros, termina induciendo a los no exitosos o prósperos al repliegue, la intimidación y el aislamiento..." (marzo 2007).
- [T 7.25] « Nos acordamos claramente quiénes fueron los mestizos que apoyaron el TLC. Antes les habíamos dado trabajo; por ejemplo, ellos construían nuestras casas; pero nunca más les volveremos a contratar" (mayo 2007).
- [T 7.26] "Vienen de todo lado y los mejores compradores son los extranjeros, en especial para la artesanía. Hay cosas de algodón que compran y ya se tiene en stock para poder vender." (P6, agosto 2007).

- [T 7.27] “todo es muy rápido, para todo optan por lo fácil, por lo barato. Entonces para este tipo de producto toca buscar nuevos espacios donde valoricen un poco más la artesanía, el arte...” (C1, junio 2008).
- [T 7.28] “Ahora como ya se ha vuelto un poco complicado con esos problemas que habido dentro de Otavalo con la artesanía peruana, hay gente que va directamente a Perú a comprar y exportar desde allá. (C1, junio 2008).
- [T 7.29] “Lo que yo estoy haciendo (para seguir las tendencias de la moda en el Norte) es metiéndome en Internet, o viendo, comprando libros de corte y confección... (P4, junio 2008).
- [T 7.30] “Hay algunos Otavalo muy ricos, pero nadie les respeta porque han cambiado y ya no comparten las tradiciones. Ellos son aparte... La colectividad, es decir la opinión pública, es quien normatiza y filtra el cómo, cuándo y quiénes han de contar con prestigio, reconocimiento y estatus social.” (E4, mayo 2006).

Bibliographie

- ACOSTA A. (2006), *Breve historia económica del Ecuador*, Corporación editora nacional, Quito.
- AGLIETTA M., COBBAUT R. (2003), « The financialisation of the economy, macroeconomic regulation and corporate governance », in COBBAUT R., LENOBLE, J. (eds.), (2003), *Corporate governance. An institutional approach*, Kluwer Law International, Netherlands.
- AMBLARD H., BERNOUX P., HERREROS G., LIVIAN Y.F. (1996), *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*, Ed. du Seuil, Paris.
- ARCOS, C. (1972), *El espíritu del progreso. Los hacendados en el Ecuador del 900*, PUCE-CIESE, Quito.
- ARCOS, C., ESPINOSA, B., coord. (2008), *Desafíos de la educación en el Ecuador: calidad y equidad*, FLACSO.
- ARCOS, C. & PALOMEQUE, E. (1997), *El mito al debate: las ONG en Ecuador*, Ed. Abya Yala, Quito.
- ARNSPERGER C. (2005), *Critique de l'existence capitaliste. Pour une éthique existentielle de l'économie*, Ed. du Cerf, Paris.
- ARNSPERGER C., VAN PARIJS PH. (2003), *Ethique économique et sociale*, (1^e. édition : 2000), Ed. La Découverte, Paris.
- AYALA MORA, E. (2003), *Resumen Historia del Ecuador*, Corp. Editora Nacional, Quito.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR BCE (2009), *Boletín anual*, Quito,
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR BCE (1989), *Boletín anual*, Quito.
- BALANDIER G., (2005), *Le grand dérangement*, Presses Universitaires de France, Paris.
- BAUDRILLARD J., (1975), *Le miroir de la production*, Ed. Galilée, Coll. Biblio-essais.
- BEAUCOURT C., (1996), "La dimension symbolique des configurations organisationnelles", in *Revue Française de Gestion*, janvier-février, pp. 121-131.
- BECHEUR, A. & TOULOUSE, N. (2008), *Le commerce équitable entre utopie et marché*, Vuibert.
- BEN-NER A. & VAN HOOMISSEN T. (1991), "Non profit Organizations in the Mixed Economy: A demand and supply analysis", in Ben-Ner A. & Gui B. (eds.), *The non profit sector in the mixed economy*, Annals of Public and Cooperative Economics, No. 4, Vol. 62, Oct-dec, CIRIEC, De Boeck-Wesmael, Belgium, pp. 519-550.
- BERNOUX PH. (1995), *Les sociologies des entreprises*, Ed. Du Seuil, Points essais, mai.
- BERNOUX PH., SERVET, J.-M. (dir.) (1997), *La Construction sociale de la confiance*, Association d'économie financière, Paris.
- BISAILLON V. (2005), "Le commerce équitable au Forum Social Mondial. Porto Alegre – 26 au 31 janvier 2005", in *Bulletin Oeconomia Humana*, Vol 3 # 2, mars 2005, pp. 5-7.
- BOLTANSKI L. (2009), *De la critique. Précis de sociologie de l'émancipation*, Ed. Gallimard, Paris.
- BOLTANSKI L. (1990), *L'Amour et la Justice comme compétences: trois essais de sociologie de l'action*, Métailié, Paris.
- BOLTANSKI L., CHIAPELLO E. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Editions Gallimard, Paris.
- BOLTANSKI L., THÉVENOT L. (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.
- BOLTANSKI L., THÉVENOT L. (1987), *Les économies de la grandeur*, Cahiers du Centre d'Etudes de l'Emploi, No. 31, coll. Protée, PUF, Paris.
- BORZAGA C., DEFOURNY J., (2001), *The emergence of social enterprise*, Rutledge, London.

- BOUDON R. (1995), *Les méthodes en sociologie*, Presses Universitaires de France, Coll. Que sais-je?, 10^e éd. corrigée, Paris.
- BOYER R. (1991), "La dialectique réversibilité-irréversibilité: une mise en perspective", in *Les figures de l'irréversibilité en économie*, éd. de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales de Paris, pp. 11-33.
- BROUSSEAU E., (1999), *Néo-institutionnalisme et évolutionnisme : quelles convergences ?*, Economies et Sociétés, Série Débats.
- BURBANO DE LARA F. (2010), « Guayaquil en los años 50. Irrupción populista, auge económico y poder oligárquico », in Burbano F. (ed.) *Transiciones y rupturas: el Ecuador en la segunda mitad del Siglo XX*, FLACSO, Quito.
- CABRERA A. (2005), « Informe sobre el Cacao Arriba de Ecuador », Bio trade facilitation programme, Comercio interno y externo, Ministerio de Agricultura de Ecuador (MAG), mimeo, Quito.
- CAILLE, A. (2005), *Dé-penser l'économie: contre le fatalisme*, Coll. Recherches, La Découverte MAUSS, Paris,
- CALLON M. (1999), « Essai sur la notion de cadrage-débordement » in Foray D., Mairesse, J., *Innovations et performances. Approches interdisciplinaires*, Ed. Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris, pp. 399-431.
- CALLON M. (1991), "Réseaux technico-économiques et irréversibilités", Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris.
- CALLON M. (1986), « Eléments pour une sociologie de la traduction. La domestication des coquilles Saint-Jaques et des marins pêcheurs en baie de Saint-Brieuc », *L'Année sociologique*, vol 36, p. 169-208.
- CALLON M., LASCOSMES P., BARTHE Y. (2001), *Agir dans un monde incertain. Essai sur la démocratie technique*, Seuil, Paris.
- CALLON M., LATOUR B. (1997), « 'Tu ne calculeras pas!' ou comment symétriser le don et le capital », in *Revue du MAUSS semestrielle*, #9, 1^e semestre, La Découverte, Paris, pp. 45-70.
- CALLON M. et al (1999), *Réseau et coordination*, Economica, Paris.
- CARDOSO, F.-H., FALETTO, E. (1978), *Dependencia y desarrollo en América Latina*, 14^a ed, Siglo XXI Ed., México.
- CASTEL, R. & HAROCHE, C. (2001), *Propriété privée, propriété sociale, propriété de soi. Entretiens sur la construction de l'individu moderne*. Librairie Arthème Fayard, Paris.
- CASTEL R. (1997), "Présent et généalogie du présent: une approche non évolutionniste du changement", in *Au risque de Foucault*, Ed. du Centre Pompidou, Paris, p. 161-168.
- CASTEL R. (1995), *Les métamorphoses de la question sociale. Chronique du salariat*. Fayard, Paris.
- CASTORIADIS C. (2007), *Fenêtre sur le chaos*, Seuil, Paris.
- CASTORIADIS C. (1978), *Les carrefours du labyrinthe*, Ed. du Seuil, Paris.
- CARDOSO F. H. & FALETTO E. (1969), *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI, México.
- CARY, P. (2005), *Le commerce équitable: quelles théories pour quelles pratiques?*, L'Harmattan.
- CEPAL (2008), *Panorama social de América Latina*, Santiago de Chile.
- CEPAL (2007), *Panorama social 2007*, CEPAL, Santiago de Chile.
- CLASTRES P. (1974), *La société contre l'Etat*, Les Editions de Minuit, Paris.
- CLASTRES P. (1980), *Recherches d'anthropologie politique*, Editions du Seuil, Paris.
- COBBAUT R. (2008), "El nuevo estatuto del trabajo: financiarización de la economía y flexibilización del empleo", en Espinosa, B. *Mundos del trabajo: pluralidad y transformaciones contemporáneas*, FLACSO/Ministerio de Cultura, Quito, pp. 37-53.
- COBBAUT R. & LENOBLE J. (2003), *Corporate Governance: an institucional approach*, Kluwer Law International, The Hague, London, New York.
- COBBAUT R. (2003), *Notas del curso « Teorías económicas de la gestión »*, mimeo, FLACSO Ecuador, Quito.
- COBBAUT R. (1997), *Théorie financière*, Economica, 4^{ème} ed. Paris.

- COASE R. (1960), "The problem of social costs", *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- COSUDE Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (2005), "Solidaridad... ¡Sí! Calidad... ¡Con mayor razón! Aprendizajes institucionales de Maquita Cushunchic comercializando como hermanos MCCH, Quito.
- COSUDE Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (1992), Evaluación de las tiendas comunitarias, mimeo, Quito
- CRESPO, P., MONCAYO, R. (2004), Solidaridad... ¡sí!, calidad... ¡con mayor razón!, Aprendizajes institucionales de la experiencia MCCH, Ed. Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE), Quito.
- CROZIER M. & FRIEDBERG E., (1977), *L'acteur et le système*, éd. Seuil, Points essais.
- DE LA TORRE, Patricia (2004), *La Junta de Beneficencia de Guayaquil: lo privado-local en el Estado ecuatoriano*, Ed. Abya Yala, Quito.
- DE MUNCK, J. (2008), « ¿Qu'est-ce qu'une capacité ? », in J. De Munck & B. Zimmermann, eds. (2008), *La liberté au prisme des capacités. Amartya Sen au-delà du libéralisme*, Coll. Raisons Pratiques, vol. 18, Ed. EHESS, Paris.
- DEFOURNY J., DEVELTERE P., FONTENEAU B. (eds) (1999), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, Bruxelles.
- DEFOURNY J., FAVREAU L., LAVILLE J.-L. (1998), *Insertion et nouvelle économie sociale. Un bilan international*. Desclée de Brouwer, Paris.
- DEFOURNY J., MONZON CAMPOS J.L. (eds) (1992), *Economie sociale: entre économie capitaliste et économie publique*, Ed. De Boeck Université, Bruxelles.
- DEFOURNY J. & NYSENS M., (2001), « Social enterprises and proximity services in Belgium, in Borzaga C. & Defourny J. (eds.), *The emergency of social enterprise*, Routledge, London, pp. 47-64.
- DEMOUSTIER D. (2001), *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*. Ed. La Découverte et Syros, Paris, pp. 114-115.
- DESCOLA PH. (2005), *Par-delà nature et culture*, Ed. Gallimard, Paris.
- DONZELOT, Jacques (2007), *La invención de lo social: ensayo sobre la declinación de las pasiones políticas*, Nueva Visión, Bs. As.
- DOUSSIN J.-P. (2009), *Le commerce équitable*, Presses Universitaires de France (PUF), Paris.
- DUMONT, L. (1977), *Homo Aequalis. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique*. Editions Gallimard, Paris.
- DURÁN, F. (2008), *Diagnóstico del Sistema de Seguridad Social del Ecuador*, OIT, Lima.
- DUPUY J.-P. (1992), *Le sacrifice et l'envie. Le libéralisme aux prises avec la justice sociale*. Ed. Calmann – Lévy, Paris.
- ECHVERRÍA, B. (2006). *Vuelta de Siglo*. México: Ed. Era, México.
- ECHVERRÍA, B. (1998). *La modernidad de lo barroco*, Biblioteca Era, México.
- EFTA European Fair Trade Association (2001), *Fair Trade in Europe 2001. Facts and figures on the Fair Trade sector in 18 European countries*.
- EME B. & LAVILLE J.-L. (1994), *Cohésion sociale et emploi*, Desclée de Brouwer, Paris.
- ESPING-ANDERSEN, Gosta (1983), *Los tres mundos del Estado de Bienestar*. Valencia: Ediciones Alfons et magnanim. p. 41-55.
- ESPINOSA, B. (2010a). "Les enjeux du commerce équitable: le cas d'une organisation non gouvernementale en Equateur", in Degavre F., Desmette D., Mangez E., Nyssens M. & Reman P. (dir.) *Transformations et innovations économiques et sociales en Europe : quelles sorties de crise ? Regards interdisciplinaires. Actes des XXXes Journées de l'Association d'Economie Sociale*, Cahiers du CIRTES, Presses Universitaires de Louvain, LLN, pp. 131-148.
- ESPINOSA, B. (2010b). "Configuración de clases medias en Ecuador", in Burbano F. (ed.) *Transiciones y rupturas: el Ecuador en la segunda mitad del Siglo XX*, FLACSO, Quito.
- ESPINOSA, B. (2009), "Comercio justo: traducción y cooperación en Ecuador", *Revista Pueblos y Fronteras digital*, Vol. 4, número 7, Programa de investigaciones multidisciplinarias - Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México, pp. 87-115.

- ESPINOSA, B. (2008a), "Estado social en Ecuador: las políticas y sus transformaciones recientes", en *Revista Coyuntura*, Año 4, n. 18; mayo-junio 2008, Ediciones CISEPA/PUCP, Lima, pp. 27-31.
- ESPINOSA, B. (coordinadora) (2008b), *Mundos del trabajo: pluralidad y transformaciones contemporáneas*, FLACSO Ecuador, Quito.
- ESPINOSA B., ESTEVES A. & PRONKO M. (2008), *Mundos del trabajo y políticas públicas en América Latina*, FLACSO Ecuador, Quito.
- ESPINOSA B. (1994), *Empresas gestionadas por organizaciones sin fines de lucro. Estudio de casos del Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio*, mémoire d'ingénieur commercial, Pontificia Universidad Católica de Ecuador, Quito.
- ESPINOSA, B., ESTEVES. A. (2006), "Expectativas y estrategias laborales de los jóvenes en Quito", en L. Martínez (ed.), *Jóvenes y mercado de trabajo en el Ecuador*, FLACSO/CEPAL/GTZ.
- ESPINOSA SORIANO, W. (1988), *Los Cayambes y Carangues: Siglos XV-XVI el testimonio de la Etnohistoria*", IOA, Col. Curiñán, Tomo I-II, Otavalo
- EYMARD-DUVERNAY F. (dir.) (2006), *L'économie des conventions – méthodes et résultats – débat – développements*, La Découverte, Paris.
- EYMARD-DUVERNAY F. & MARCHAL E. (1989), « Les règles en action : entre une organisation et ses usagers », revue Française de sociologie, XXXV, Paris.
- EYMARD-DUVERNAY F. (1989), "Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue Economique*, vol. 40, No. 2, mars 1989, pp. 329-359.
- EWALD F., (1996), *Histoire de l'Etat-providence*, Ed. Grasset & Fasquelle, paru in Biblio-essais.
- EWALD F., (1997), "Foucault et l'actualité", in *Au risque de Foucault*, Ed. du Centre Pompidou, Paris, pp. 203-212.
- FAMA E. F., JENSEN M. C. (1983a), "Separation of ownership and control", *Journal of Law and Economics*, Vol. XXVI, N° 2, p. 301-325.
- FAMA E. F., JENSEN M. C. (1983b), "Agency Problems and Residual Claims", *Journal of Law and Economics*, Vol. XXVI, N° 2, p. 327-349.
- FAVEREAU O. (1994), "Règles, organisation et apprentissage collectif: un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes, in Orléan A., *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris.
- FAVEREAU O. (1989), "Marchés internes, marchés externes", *Revue économique*, vol. 40, n° 2 (mars), p. 273-328.
- FINE (2001), *Memento du commerce équitable*, Gand.
- FLO-IFAT-NEWS!-EFTA, 2006, *Otra manera de hacer negocios. Los éxitos y los retos del comercio justo*.
- FOUCAULT M., (1984), "Deux essais sur le sujet et le pouvoir ", in DREYFUS & RABINOW, *Michel Foucault, un parcours philosophique*, Gallimard, pp. 297-321.
- FOUCAULT M., (1975), *Surveiller et punir*, Paris, Gallimard.
- FRANÇOIS et PELLEMANS P., 1979, *Les études de marché qualitatives*, Namur, Presses universitaires de Namur.
- FRANCO, R. (2009), *Las clases medias en América Latina*, FLACSO Ecuador, mimeo.
- FRANCO, R. (2002), "La educación y la segunda generación de reformas en América latina", *Revista Iberoamericana de educación*, N° 30.
- FRANCO, R. (2001), *Sociología del desarrollo, políticas sociales y democracia*, Siglo XXI/CEPAL, Santiago.
- FRÈRE B. (2009), *Le nouvel esprit solidaire*, Desclée de Brouwer, Paris.
- GAITÁN T. (2005), "Cadena de cultivo del cacao con potencial exportador", mimeo, Quito.
- GARCIA CANCLINI N. (2001), *Culturas híbridas. Estrategias para entrar y salir de la modernidad*, Ed. Paidós, Buenos Aires.
- GAUCHET M. (1985), *Le désenchantement du monde*, Ed. Gallimard, Paris.
- GENDRON C. (2004), « Le commerce équitable : un nouveau mouvement social économique au cœur d'une autre mondialisation », La chaire économie et humanisme, No. 02-2004, Université de Québec à Montréal, Montréal.

- GENDRON C. (2005), “Deux commerces équitables? La voix du Sud au FSM 2005. Compte-rendu des ateliers sur le commerce équitable au Forum social mondial du Porto Alegre 2005”, *Rev. Oeconomia Humana*, vol 3 #2, Chaire de responsabilité sociale et de développement durable, Université du Québec à Montréal, Québec, p. 8-9.
- GODBOUT J. (1992), *L'esprit du don*, La Découverte, Paris.
- GODELIER M. (1996), *L'énigme du don*, Fayard, Paris.
- GOETSCHEL, A.-M. (2008), “Educación y formación de las clases medias”, in *Ecuador Debate* Nro. 74. CAAP, Quito, pp. 123-135.
- GOETSCHEL, A.-M. (2007), *Educación de las mujeres, maestras y esferas públicas. Quito en la primera mitad del siglo XX*, FLACSO Ecuador – Abya Yala, pp. 109-148
- GOFFMAN, E. (2001), *La presentación de la persona en la vida cotidiana*, Amorrortu Ed., Bs. As.
- GOFFMAN E. (1975), *Frame Analysis. An essay on the organization experience*, Harmondsworth: Penguin Books.
- GOMEZ P.-Y. (1996), *Le gouvernement de l'entreprise, Modèles économiques de l'entreprise et pratiques de gestion*, InterEditions/Masson.
- GOMEZ P.-Y. (1994), *Qualité et théorie des conventions*, Economica, Paris.
- GORZ A., (1993), “Bâtir la civilisation du temps libéré”, in *Le Monde Diplomatique*, mars, pp. 84-86.
- GORZ A., (1990), “Pourquoi la société salariale a besoin de nouveaux valets?” in *Le Monde Diplomatique*, juin, pp. 48-52.
- GORZ A., (1988), *Métamorphoses du travail*, Galilée, Paris.
- GUERRIEN B. (1992), «Le modèle de concurrence parfaite», in *Découverte de la microéconomie*, Cahiers Français, n° 254, Paris, La Documentation française
- HANSMANN H. (1987), «Economic Theories of non profit organization», in *Powell W. W., The nonprofit sector, a research handbook*, Yale University Press.
- HANSMANN H. (1981), “Reforming Non profit corporation Law”, *University of Pennsylvania Law Review*, 129, pp. 497-623.
- HANSMANN H. (1980), “The role of non profit enterprise”, *Yale Law Journal*, 89, pp. 835-901.
- HENAFF, M. (2002), *Le prix de la vérité : le don, l'argent, la philosophie*, Ed. Seuil, Paris.
- HUTCHINS E. (1995), *Cognition in the Wild*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL IESS (2009), *Información de la Subdirección Actuarial*, IESS, Quito, mimeo.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (2009), *Proyecciones de la población ecuatoriana*,
- JACQUIAU, C. (2007), «Max Havelaar ou les ambiguïtés du commerce équitable – Pourquoi le Sud rue dans les brancards», *Monde diplomatique*, septembre 2007.
- JACQUIAU, C. (2006), *Les coulisses du commerce équitable*, Éd. Mille et une nuits, coll. Document.
- JACQUIAU, C. (2000), *Les coulisses de la grande distribution*, Albin Michel.
- JOHNSON P. (2003), «Le commerce équitable, entre transformation et régulation socio-économique», in *Revue Oeconomia Humana*, vol. 1, # 4, Université de Québec à Montréal, p. 2-4.
- KAUFMANN J.C. (1996), *L'entretien compréhensif*, Paris, Nathan
- KINGMAN, E. (2009), “Caridad, seguridad y policía en el largo siglo XIX”, mimeo.
- KINGMAN, E. (2006), *La ciudad y los otros. Quito 1860-1940*, FLACSO Ecuador – Universidad Rovira e Virgili.
- KINGMAN, Eduardo (1999). “De la antigua caridad a la verdadera beneficencia”, en: *Antigua modernidad y memoria del presente: culturas urbanas e identidad*. Quito: FLACSO - Sede Ecuador, pp. 281-309.
- KINGMAN, Eduardo (1999), “La pobreza como representación: de la caridad al bono solidario (Actualidad)”, en: *Íconos: revista de ciencias sociales*. Quito: FLACSO sede Ecuador, (no. 6, enero 1999): pp. 4-12.

- KRASHINSKY J. (1986), "Transaction costs and a theory of the nonprofit organization, *in* Rose-Ackermans S. (ed), *The economics of non profit institutions*, Oxford University Press, New York, pp. 114-132.
- LAMBIN J.-J. (1994), *Le marketing stratégique. Une perspective européenne*, 3^e. ed. Ediscience International, Paris.
- LAMBIN J.-J. (1990), *La recherche marketing*, Ediscience International, Paris.
- LARREA C. (1991), *Industria, estructura agraria y migraciones internas en el Ecuador : 1950-1982*, mimeo, FLACSO, Quito.
- LATOUCHE, S. (2005), *L'invention de l'économie*, Bibliothèque Albin Michel, Paris.
- LATOUCHE, S. (2004), « La ruse et la prudence : l'enjeu démocratique », *in* Latouche S. et al. (2004) *Les raisons de la ruse*, coll. Recherches, La Découverte MAUSS, Paris, p. 23-46.
- LATOUCHE S., LAURENT P.-J., SERVAIS O., SINGLETON M. (2004), *Les raisons de la ruse. Une perspective anthropologique et psychanalytique*. La Découverte-MAUSS, Paris.
- LATOUR B. (2006), *Changer de société, refaire de la sociologie*. La Découverte, Paris.
- LATOUR B. (2005), *Un monde pluriel mais commun. Entretiens avec François Ewald*, Ed. de L'Aube, Paris.
- LATOUR, B. (2005), *Reassembling the social: an introduction to actor-network-theory*, Oxford University Press.
- LATOUR, B. (2001), *L'espoir de Pandore. Pour une version réaliste de l'activité scientifique*. La Découverte, Paris.
- LATOUR, B. (1999), *Politiques de la nature. Comment faire entre les sciences en démocratie*, La Découverte, Paris.
- LATOUR, B. (1993), *Petites leçons de sociologie de science*, La Découverte, Paris.
- LATOUR B. (1991), *Nous n'avons jamais été modernes. Essai d'anthropologie symétrique*, Ed. La Découverte, Paris.
- LATOUR B. (1989), *La Science en action*, La Découverte, Paris.
- LATOUR B. & LÉPINAY V. A. (2009), *La economía, ciencia de los intereses apasionados: introducción a la antropología económica de Gabriel Tarde*, Manantial, Bs. As.
- LAURENT P.-J. (2005), *Notes du cours « Anthropologie du Développement »*, mimeo, Université Catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve.
- LAURENT P.-J. (2004), « Lieux et non-lieux de la ruse dans la société mossi » *in* Latouche S. et al. (2004) *Les raisons de la ruse*, coll. Recherches, La Découverte MAUSS, Paris,
- LAURENT P.-J. (1998), *Une association de développement en pays mossi: le don comme ruse*, Ed. Karthala, Paris.
- LAVAUD, J.-P. et LESTAGE, F. (2006), « Les redéfinitions de l'indianité. Historique, réseaux, discours, effets pervers », dans *Esprit*, n° 321, janvier 2006, p. 42-64.
- LAVILLE J.-L. (2007), *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Hachette Littératures, Paris.
- LECOMTE T. (2004), *Le commerce équitable*, Eyrolles, Paris.
- LOUART P., (1996), "L'apparente révolution des formes organisationnelles", in *Revue Française de Gestion*, janvier-février, pp. 74-85.
- MALDONADO G. (2004), *Comerciantes y viajeros. De la imagen etnoarqueológica de "lo indígena" al imaginario del kichwa Otavalo "universal"*, FLACSO Ecuador / Abya Yala, Quito.
- MANGEMATIN V., THUDEROZ C. (2003), *Des mondes de confiance/ Un concept à l'épreuve de la réalité sociale*, CNRS Ed., Paris.
- MANOSALVAS, M. (2009), *Gestión de proyectos productivos comunitarios: entre la tradición y el mercado; caso de la asociación de apicultores autónomos de Cacha*, FLACSO – Ecuador / Abya Yala, Quito.
- MAUSS M. (2004), *Sociologie et anthropologie*, (1^e. édition : 1950), Ed. PUF, Paris.
- MCCH MAQUITA CUSHUNCHIC (2009), *Memoria Institucional MCCH*, Quito.
- MCCH MAQUITA CUSHUNCHIC (2009a), *Revista Nucanchic Maquicuna*, n° 61, Quito.
- MCCH MAQUITA CUSHUNCHIC (2008), *Memoria Institucional MCCH*, Quito.
- MCCH MAQUITA CUSHUNCHIC (2007), *Memoria Institucional MCCH*, Quito.
- MCCH MAQUITA CUSHUNCHIC (2006), *Memoria Institucional MCCH*, Quito.

BIBLIOGRAPHIE

- MCCH MAQUITA CUSHUNCHIC (2005), *Memoria Institucional MCCH*, Quito.
- MCCH MAQUITA CUSHUNCHIC (2005), *20 años de utopías en el mundo de Goliath*, Ed. El Conejo, Quito.
- MCCH MAQUITA CUSHUNCHIC (2004), *Memoria Institucional MCCH*, Quito.
- MCCH MAQUITA CUSHUNCHIC (2003), *Memoria Institucional MCCH*, Quito.
- MCCH MAQUITA CUSHUNCHIC (2000), *Mercado ético con calidad y espiritualidad: 15 años*, Ed. MCCH, Quito.
- MCCH MAQUITA CUSHUNCHIC (1991), *Maquita Cushunchic. Démons la Mano*, Ed. Abya Yala – MCCH, Quito.
- MEIER, Peter (1996), *Artisanos campesinos: desarrollo socio-económico y proceso del trabajo en la artesanía textil de Otavalo*, IOA, Col. Pendoneros, Otavalo.
- MEJEANT, L. (2001), « Cultures et langues indigènes de l'Equateur », mimeo.
- MESTRE C. (2006), « L'impact du commerce équitable sur les producteurs d'artisanat: une étude de l'action menée par Artisans du Monde », in Auroi C. Yépez del Castillo I., *Economie solidaire et commerce équitable*, Université catholique de Louvain/Institut universitaire d'études de développement, pp. 137-166.
- MONTALUISA & ALVAREZ (2010), « Diversidad cultural indígena », mimeo.
- MORENO, M. (2008), « Gifts of Surveillance: Global Christian Aid and Local Inequalities in Child Sponsorship Projects in Otavalo Valley », mimeo, Quito
- MORIN, E. (2003), « En el corazón de la crisis planetaria », dans J. Baudrillard & E. Morin, *La violencia del mundo*, Paidós, Barcelona, p. 51-94.
- MORIN (1984), *Sociologie*, Librairie Arthème Fayard, Paris.
- MUCCHIELLI A., (1994), *Les méthodes qualitatives*, Presses Universitaires de France, Coll. Que sais-je?, 2ème. éd. corrigée, juin.
- MURRA J., 1962, « Cloth and its functions in the Inca State », *American Anthropologist*, Vol. 64: 710-728.
- NACHI, M. (2006), *Introduction à la sociologie pragmatique*, Armand Colin Editeur, Paris.
- NACIONES UNIDAS. Consejo Económico y Social (1949), *Post-war Price Relations in Trade Between Under-developed and Industrialized Countries*, repris dans Prebisch (1949).
- NANTEUIL (de) M. (2009), « Economie plurielle et réencastrement : solution ou problème face à la marchandisation », Centre Changement, Identité, Développement (CID)- Working papers series – enjeux sociétaux No. 5, IACCHOS/Université de Louvain, Louvain-la-Neuve.
- NARAYAN, K. (1993), « How native is a “native” anthropologist? », in *American Anthropologist Essays # 95*.
- NAUTET, M. (2004), « Nouvelle méthodologie de fixation du prix du commerce équitable », mémoire de licence en sciences économiques, Université de Liège.
- OLIVIER DE SARDAN J.P. (2008), *La rigueur du qualitatif – Les contraintes empiriques de l'interprétation socio-anthropologique*, Louvain-la-Neuve, Academia-Bruylant, Collection Anthropologie Prospective, n° 3.
- ORLÉAN A. (1994), *Analyse économique des conventions*, Presses Universitaires de France, Paris.
- ORTIZ, C. (2010), « Religión, nación, institucionalización e integración en el mundo shuar. Una revisión retrospectiva de los mecanismos de inserción del sur oriente al territorio ecuatoriano », in Burbano F. (ed.) *Transiciones y rupturas: el Ecuador en la segunda mitad del Siglo XX*, FLACSO, Quito.
- OTERO, A.-I. (2004), « Análisis y posicionamiento del comercio justo y sus estrategias: una revisión de la literatura », Les cahiers de la Chaire – collection recherche # 04-2004, Chaire de responsabilité sociale et de développement durable, Université du Québec à Montréal, Québec.
- PACHANO S. (2010), « Estado, ciudadanía y democracia », in Burbano de Lara F. (ed.) *Transiciones y rupturas: el Ecuador en la segunda mitad del Siglo XX*, FLACSO, Quito.
- PAILLÉ P. & MUCCHIELLI A., *L'analyse qualitative en sciences humaines et sociales*, Paris, Armand Colin.

- PASSERON, J.C. (2006), *Le raisonnement sociologique – Un espace non-poppérien de l'argumentation*, Paris, Albin Michel.
- PAPE PAUL VI (1967), *Populorum Progressio. Lettre Encyclique de la Sainteté le Pape Paul VI sur le Développement des Peuples*, Vatican.
- PÉRILLEUX T. (2008), « Trájar juntos, vivir en colectivo. Condiciones y destinos de los colectivos de trabajo », in B. Espinosa (coord.), *Mundos del trabajo: pluralidad y transformaciones contemporáneas*, FLACSO Ecuador, Quito, pp. 231-251.
- PÉRILLEUX T. (2007), *Notas del curso « Sociología de la acción »*, mimeo, FLACSO Ecuador, Quito.
- PÉRILLEUX (2001), *Les tensions de la flexibilité. L'épreuve du travail contemporain*. Desclée de Brouwer, Paris.
- POLANYI, K. (1992), *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Fondo de cultura económica, México
- PONCE, J. (2010), *Políticas educativas y desempeño*. Una evaluación de impacto de programas educativos focalizados en Ecuador, FLACSO Ecuador, Quito.
- PONCE, J. (2006), The impact of a conditional cash transfer program on school enrollment: the *Bono de Desarrollo Humano* of Ecuador, mimeo FLACSO Ecuador.
- PREBISCH, R. (1949), "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", introduction à l'«*Estudio económico de la América Latina, 1948*», publié plus tard in CEPAL (1962), *Boletín económico de América Latina*, vol. VII, # 1, Santiago de Chile; et repris in CEPAL (2000).
- PREBISCH, R. (1968), "Los problemas del desarrollo de los países periféricos y los términos de intercambio", in J.D. THEBERGE (1968), *Economía del comercio y desarrollo*, Amorrortu Ed., Bs. As.
- PRIETO, M. (2008), "Rosa Lema y la misión cultural ecuatoriana indígena a Estados Unidos: turismo, artesanías y desarrollo", in De la Torre C. & Salgado M. (eds.) (2008) *Galo Plaza y su época*, FLACSO Ecuador, Quito, pp. 157-191.
- PROVOST, A.-C. (2002), *Analyse de la coexistence d'organisations non lucratives, lucratives et publiques dans le secteur des maisons de repos : une approche par les logiques de qualité*, thèse, # 397/2002, Faculté des sciences économiques, sociales et politiques, Université Catholique de Louvain, Louvain-La-Neuve.
- QUIVY R., VAN CAMPENHOUDT L., (1988), *Manuel de recherche en sciences sociales*, Ed. Dunod, Paris.
- QUINGAÍZA E. (2007), « Estudio de caso : denominación de origen 'cacao arriba' », FAO/IICA, mimeo, Quito.
- RADI C. (2005), "Estudio sobre los mercados de valor para el cacao nacional de origen y con certificaciones", CORPEI Corporación de promoción de exportaciones e inversiones, mimeo, Quito.
- RAYNAUD PH., (1996), *Max Weber et les dilemmes de la raison moderne*, Quadrige/Presses Universitaires de France.
- REYNAUD, B. (1998), « Les conditions de la confiance: réflexions à partir du rapport salarial », in *Revue Economique* – vol 49, # 6, pp 1455-1472.
- ROOZEN N. & VAN DER HOFF F.(2002), *L'aventure du commerce équitable*, JC Lattès, Paris.
- ROSANVALLON, P. (1995), *La nueva cuestión social: repensar el Estado providencia*. Ed. Manantial, Buenos Aires
- ROSANVALLON P. (1992), *La crise de l'Etat-providence*, Ed. du Seuil, Points essais.
- ROSANVALLON P. (1979), *Le capitalisme utopique. Histoire de l'idée de marché*, Ed. du Seuil, Paris.
- RUEDA, M.-V. (1993), *Mitología*, Cuadernos de Antropología 1, EDIPUCE, Quito.
- RUEDA, M.-V. (1969), « Encuentro del cristianismo español con las religiones precolombinas », dans M.-V.Rueda & S. Moreno (1995), *Cosmos, hombre y sacralidad*, Ed. Abya Yala, Quito, pp. 267-304.
- RUWET, C. (2005), « L'entrepreneuriat éthique: construction conceptuelle et exploration empirique », Note d'expertise DEA, UBL-UCL-FUSL.
- SAHLINS, M. (1976), *Age de pierre, Age d'abondance*, Gallimard, Paris.

- SALAMON L. M. (1995), *Partners in Public Service: Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- SALOMÓN, Frank (1980), *Los Señores Étnicos de Quito en la Época de los Incas*, IOA., Col. Pendoneros, N. 10, Otavalo.
- SAN FÉLIX, A. (1988), Monografía de Otavalo, Otavalo, IOA, Vol. I-II.
- SAUVY A. (1952), « Trois mondes, une planète », *L'Observateur*, 14 août 1952, No. 118, Paris.
- SCHÜMPERLI YOUNOSSIAN C. (2006), “Le commerce équitable sous tension”, in Auroi C. Yépez del Castillo I., *Economie solidaire et commerce équitable*, Université catholique de Louvain/Institut universitaire d'études de développement, pp. 49-69.
- SENNETT, R. (2003), *Respect. De la dignité de l'homme dans un monde d'inégalité*. Ed. Hachette, Paris.
- SIMON, H. A. (1976) “From Substantive to Procedural Rationality », in : Latsis S.J. (éd.), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge University Press
- SINGLETON, M. (2010), *Histoires d'eaux africaines*, Academia Bruylant, Louvain-la-Neuve.
- SINGLETON, M. (2004), « Indicible, la ruse ? », in Latouche S. et al. (2004) *Les raisons de la ruse*, coll. Recherches, La Découverte MAUSS, Paris, p. 119-151.
- SONNENSCHNEIN (1973), “Do Walras Identity and Continuity Characterize the Class of Community Excess Demand?”, *Journal of Economic Theory*, vol. 6.
- SORIA, J. (2007), “Breve historia del cultivo de cacao en el Ecuador”, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca del Ecuador, Quito.
- STIGLITZ J.E. & CHARLTON A. (2005), *Fair Trade For All. How trade can promote development*, Oxford University Press, Oxford New York.
- STIGLITZ, J.E. (2000), *La economía del sector público*, 3ª ed., Antoni Bosch Editor.
- TENTI FANFANI, Emilio (1991), “Pobreza y política social: más allá del neoasistencialismo”, in Isuani, E. et al (1991), *El Estado benefactor: un paradigma en crisis*, Miño y Dávila Editores, Argentina, pp. 89-136.
- THEVENOT L. (2006), *L'action au pluriel : sociologie des régimes d'engagement*, La Découverte, Paris.
- THÉVENOT L. (1994), «Nouvelles figures du compromis», in B. EME & J.L. LAVILLE, *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer.
- THÉVENOT L. (1986), « Conventions économiques », in *Centre d'Etude de l'Emploi*, PUF, Paris.
- THINES, G. & LEMPEREUR, A. (1984), *Dictionnaire général des sciences humaines*, Paris, Éditions Universitaires, 1975, 1^{ère} édition ; Louvain-la-Neuve, CIACO, 1984, 2^{ème} édition.
- THOMAS N. (1991), *Entangled objects. Exchange, material culture and colonialism in the Pacific*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- THUDEROZ CH., MANGEMATIN V., HARRISON D. (1984), *La confiance. Approches économiques et sociologiques*, Gaëtan Morin Editeur Europe, France.
- TOURAINÉ A. (1973), *Production de la société*, Le Seuil, Paris.
- UNCTAD (1995), *Documentos básicos* [online], Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra, (<http://www.unctad.org>)
- USUNIER J. (1993), *Introduction à la recherche en gestion*, Economica.
- VAN CAMPENHOUDT L. (2001), *Introduction à l'analyse des phénomènes sociaux*, Ed. Dunod, Paris.
- VANCUTSEM, S. & alii (2003), *Commerce équitable, entre Marché et Solidarité : diagnostic et perspectives – Étude des cas du café (Tanzanie) et de la banane (Costa Rica)*, Université de Liège.
- WEBER M. (2003), *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Ed. Gallimard, Paris.
- WEBER, M. (1974), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Ed. PLON-pocket.
- WEISBROD B. A. (1988), *The non profit economy*, Harvard University Press.
- WEISBROD B. A. (1977), *The Voluntary Nonprofit Sector*, Ed. Heath, Lexington (Mass.).
- WHITMAN, G. (2008), “Esfero rojo, esfera azul. Impacto de las reformas educativas financiadas internacionalmente en las prácticas en el aula en el Ecuador”, en Arcos, C. & Espinosa B. (2008), *Desafíos de la educación en el Ecuador: calidad y equidad*, FLACSO, Quito, pp. 67-153.

BIBLIOGRAPHIE

- WILKINSON, J. (2007), "Fair Trade: Dynamic and Dilemmas of a Market Oriented Global Social Movement", *Journal of Consumer Policy*, vol. 30, n° 3.
- WILLIAMSON, O. E. (1985), *The economic institutions of capitalism : firms, market relational contracting*, Macmillan, The Free Press, New York.
- WILLIAMSON, O. E. (1979), "Transactions-Costs Economics: The governance of contractual relations", *Journal of Law and Economics*, 22, pp. 233-261.
- WILLIAMSON, O. E. (1975), *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*, Free Press, New York.
- ZACCAÏ-REYNER, N. (2006), « Respect, réciprocité et relations asymétriques.», dans *Esprit*, consacré aux nouvelles figures du soin, n° 321, janvier, p. 95-108.

Pages internet consultées

www.artisansdumonde.org
www.bce.fin.ec
www.equotoscana.org
www.european-fair-trade-association.org/efta
www.fairtrade.net
www.fundmcch.com.ec
www.g77.org/doc/
www.ifat.org
www.inec.gov.ec
www.ined.fr/fr/institut/presentation_ined
www.oxfam.org
www.siise.gov.ec
www.theice.com/productguide
www.unctad.org
www.vatican.va
wikipedia.org
www.wfto.com
www.wvi.org