

TITRE DE LA COMMUNICATION

Entreprises collectives et commerce équitable au Burkina Faso : quelle contribution au développement des territoires?

Nathalie McSween

Doctorante en sciences sociales appliquées

Université du Québec en Outaouais

mcsn01@uqo.ca

Louis Favreau

Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités

Université du Québec en Outaouais

louis.favreau@uqo.ca

INTRODUCTION

Le commerce équitable est une pratique commerciale alternative qui s'est développée en réaction à un marché international considéré structurellement défavorable aux pays du Sud. Les militants du commerce équitable considèrent ainsi que les petits producteurs des pays dits en développement sont les grands perdants du système commercial international existant : ils sont en situation de dépendance par rapport aux fluctuations des marchés agricoles internationaux; ils ne sont pas assurés de pouvoir vendre leur production d'année en année et vivent donc une grande insécurité et instabilité financières; la part des profits provenant des échanges qui leur revient est minime, notamment en raison des nombreux intermédiaires desquels ils sont dépendants pour écouler leurs produits et qui s'accaparent généralement une marge importante de ces profits; ils ont peu accès aux réseaux formels de crédit et doivent donc souvent emprunter par le biais de réseaux informels – à des taux d'intérêts souvent usuriers – pour financer leur production (Barrat Brown & Adam, 1999). Il est intéressant de noter qu'on peut aisément reconnaître ici certains des constats les plus importants qui ont été et sont au cœur de la justification autour de la création de la plupart des organisations coopératives dans le monde (Desroches, 1976).

Le commerce équitable cherche à remédier à ces problèmes par le biais de programmes d'éducation à la consommation responsable et solidaire dans les pays développés et en appelant à des changements dans le système commercial international. Le commerce équitable cherche aussi à remédier à ces problèmes en créant un circuit commercial alternatif permettant aux petits producteurs des pays en développement d'écouler leurs produits sur des marchés alternatifs dans les pays développés. Ce circuit commercial alternatif est fondé sur sept principes centraux :

1. Une relation plus directe entre les producteurs et les consommateurs qui permet, par le biais de la récupération de la marge de profit des intermédiaires, d'offrir une meilleure marge de profits aux producteurs ;

2. Une fixation des prix qui ne prend pas pour base les prix des marchés internationaux, mais les « coûts réels » de production. On demande alors souvent – mais pas toujours – aux consommateurs des pays développés d'accepter de payer un prix plus élevé pour ces produits en raison de la valeur sociale ajoutée. C'est la consommation responsable et solidaire ;
3. Des relations commerciales de longue durée entre les organisations de producteurs et des organisations de commerce équitable (OCÉ) qui assurent une certaine stabilité des revenus et donc une certaine sécurité financière aux producteurs ;
4. Un préfinancement de la production (environ 50-60% du montant total) visant à réduire le recours au crédit usuraire par les producteurs ;
5. La promotion de méthodes de production favorisant un développement durable ;
6. Le soutien à des organisations démocratiques et transparentes, le plus souvent des coopératives ou des associations de type coopératif, afin de soutenir l'autonomie et la solidarité ;
7. Le paiement d'une prime de développement en plus du prix équitable pour soutenir les projets de développement des organisations partenaires.

Le commerce équitable est donc un « mouvement socioéconomique » (Gendron, 2004) qui s'est traduit par : 1) une pratique commerciale reposant sur un circuit alternatif de commercialisation et ; 2) par une pratique de développement qui mise sur le soutien – financier et technique – à des organisations de type coopératif pour que ce commerce favorise le développement. Objectifs et stratégies louables s'il en est. Mais qu'en est-il en réalité ? Le commerce équitable comme pratique commerciale alternative donne-t-il les résultats escomptés en terme de développement ? Soutient-il effectivement le développement des organisations coopératives concernées ? C'est ce que nous avons cherché à évaluer par le biais de deux études de cas effectuées au Burkina Faso de fédérations d'organisations de type coopératif inscrites dans le commerce équitable de la mangue : l'Union fruitière et maraîchère du Burkina Faso (UFMB) et le Cercle des sécheurs (CDS).

La première partie de ce texte s'attardera à rendre explicite la logique du penchant du commerce équitable pour les organisations coopératives. La seconde discutera de la contribution de la pratique au développement dans les cas étudiés. Enfin, en guise de conclusion, un cadre d'analyse multidimensionnel sera proposé.

COMMERCE ÉQUITABLE ET COOPÉRATIVES : QUELS ANCRAGES ?

L'historique du commerce équitable révèle que la pratique, tout en proposant des innovations non négligeables, s'inscrit largement dans la continuité des stratégies de coopération internationale et des théories du développement des quatre dernières décennies. Un des héritages les plus prégnants du commerce équitable avec les théories du développement est celui du tiers-mondisme des années 1970 (Cary, 2004). Les concepts d'échange inégal et de détérioration des termes de l'échange, éléments centraux autour desquels s'est construite la pratique du commerce équitable, sont ainsi directement tirés de l'analyse marxiste et des théories tiers-mondistes. Par ailleurs, dans les années 1970, certaines organisations internationales – le Bureau international du travail (BIT) et le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) notamment, ainsi que certains économistes (Desroches, 1976; Meister, 1977) ont mis de l'avant

le rôle des associations et des coopératives dans le développement. Les ONG de développement et les Églises présentes au Sud considéraient par ailleurs largement, elles aussi, les coopératives comme des structures de redistribution de la richesse nationale et internationale « pour atténuer la pauvreté et pour satisfaire les besoins essentiels des pauvres » (Develtere, 1998, p.116). Les coopératives ont ainsi, après les Indépendances, occupé une place importante dans les stratégies des organisations de coopération internationale. Cela est particulièrement vrai pour l’Afrique où, après les années 1960, l’aide au développement, gouvernementale et non gouvernementale, s’intensifia de façon importante et se dirigea de plus en plus vers les coopératives (Gentil, 1986).

Le commerce équitable a un penchant explicite pour les organisations coopératives. Ainsi, tant dans la filière certifiée que dans la filière intégrée, une des normes minimales des OCE du Nord pour choisir leurs organisations partenaires au Sud est que les producteurs soient organisés en regroupement de type coopératif. Si nous parlons ici de « regroupements de type coopératif » davantage que de coopératives, c’est que les OCE reconnaissent la diversité des organisations du Sud et ne requièrent pas de ces organisations la forme coopérative formelle pour commercialiser leurs produits sur les marchés équitables. Au Burkina Faso par exemple, de nombreuses organisations ont un fonctionnement coopératif, sans pour autant prendre le nom de coopératives et sans être enregistrées comme telles.¹ Ces organisations se donnent plutôt le nom d’Association, de Groupement d’économie populaire, de Groupement d’intérêt économique (GIE), d’Union, d’Entente, etc. et sont reconnues – ou non – par des lois diverses variant selon les États. Si les organisations qui veulent commercialiser leurs produits dans les circuits équitables n’ont pas à être des coopératives formelles, elles doivent cependant démontrer qu’elles ont un fonctionnement *de type coopératif*, c’est-à-dire qu’elles sont coopératives dans le sens premier du terme (une entreprise jumelée à une association), qu’elles sont de nature démocratique (fonction participative) et qu’elles sont à même de contribuer au développement social et économique de leurs membres et de la communauté (fonction redistributive).

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

Le fait que le commerce équitable contribue au développement est généralement tenu pour acquis dans les discours sur le commerce équitable et la prime équitable, ainsi que la dimension associative et coopérative des organisations soutenues sont généralement les facteurs mis de l’avant comme garants de cette contribution. Mais si le commerce équitable s’appuie explicitement sur une telle analyse du rôle des coopératives dans le développement et la réduction de la pauvreté, c’est pourtant essentiellement l’aspect commercial, en partie vidée de son sens coopératif et sociopolitique, qui prime dans la pratique là où nous avons mené notre enquête.

¹ En ne tenant compte que des coopératives étant membres, par le biais de leur fédération, de l’ACI, l’Afrique de l’Ouest ne compterait que très peu d’organisations coopératives. Au Burkina Faso par exemple, la seule fédération membre de l’ACI en 2006 était l’Union Régionale des Coopératives d’Epargne et de Crédit du Bam (URC-BAM) (www.coop.org, site visité le 4 avril 2006).

LA CONTRIBUTION AU DÉVELOPPEMENT : LEÇONS DES ÉTUDES DE CAS

Les deux études de cas effectuées au Burkina Faso concernent des organisations fédératives inscrites dans le commerce équitable de la mangue.² L'Union fruitière et maraîchère du Burkina Faso (UFMB) a été fondée en 1995 a été officiellement reconnue en février 1996 en vertu de la loi sur les coopératives du Burkina Faso. Elle offre à ses 24 groupement membres – dont 10 groupements de producteurs de mangues (pour environ 450 producteurs) et 14 groupements de producteurs de bananes (pour environ 360 producteurs) – des services touchant l'appui à la production (fourniture d'intrants, formation, etc.) et la commercialisation et exporte depuis 2001 des mangues fraîches dans la filière certifiée³ du commerce équitable.

Le Cercle des sécheurs (CDS) est un regroupement de cinq petites entreprises de séchage de fruits et légumes dont deux sont des entreprises privées et trois sont des groupements de femmes. Il a été créé officiellement et reconnu par la Loi sur les Groupements d'intérêt économique (GIE) du Burkina Faso en 1995. Outre les cinq entreprises membres, une dizaine d'autres entreprises de séchage sont « associées » au CDS, c'est-à-dire qu'elles ne sont pas membres de l'organisation, mais qu'elles produisent des mangues séchées qui sont vendus par le CDS sur les marchés équitables. Le CDS exporte depuis 1989 des mangues séchées dans la filière intégrée⁴ du commerce équitable.

1^{er} constat : un accroissement des revenus et une amélioration des conditions de vie

Les groupements de base membres de l'UFMB n'ayant pas les capacités logistiques, financières et organisationnelles pour intégrer eux-mêmes le marché équitable, la mutualisation des risques et des frais de fonctionnement, ainsi que la capacité de se doter d'un coordonnateur étant en mesure d'organiser la commercialisation sur ce marché, leur ont permis d'accéder à un nouveau marché rémunérateur pour un produit qui « pourrissait dans les arbres » faute d'acheteurs. De plus, l'UFMB ayant été créée en tant que structure coopérative, cela permettait aux producteurs d'avoir un certain contrôle sur le fonctionnement de l'organisation par le biais de leur groupement de base. Ainsi, même si le prix qu'ils obtiennent des acheteurs d'exportation conventionnels est souvent équivalent, et parfois supérieur, à celui obtenu par le biais de l'UFMB, les producteurs considèrent généralement que « l'achat avec l'UFMB est meilleur », parce que : « L'UFMB c'est pour nous. On s'entend sur le prix et ils effectuent le travail comme on l'a dit » (Entretien no 14). Les conditions de récolte sont aussi meilleures pour les producteurs : les exportateurs conventionnels achètent « bord-champ », une fois les mangues récoltées par les paysans, ce qui signifie que ce qui n'est pas acheté pourri sur place ou est vendu

² Ces études de cas ont été réalisées en 2005-2006 dans le cadre du mémoire de maîtrise de Nathalie McSween. Une méthodologie qualitative a été utilisée et la cueillette de données a été réalisée principalement par le biais d'entretiens individuels semi-directifs et d'entretiens de groupe. Pour la méthodologie complète, voir McSween (2007). Nous tenons à remercier ici Jean-Baptiste Zett, économiste à l'Université de Ouagadougou, qui a fortement contribué à donner plus de profondeur à nos études de cas tout en nous introduisant dans ses réseaux et en nous faisant profiter de son expérience et de ses recherches.

³ La filière certifiée repose quant à elle sur le réseau de distribution conventionnel : le produit est identifié par des marques conventionnelles, mais un label équitable apparaît sur l'emballage et c'est à ce label que le consommateur fait confiance pour l'assurer que le produit est équitable.

⁴ La filière intégrée repose sur des réseaux de distribution alternatifs et associatifs, l'équité du produit étant garantie par la boutique qui vend le produit.

à l'unité ; l'UFMB envoie plutôt une équipe de récolte qui ne prend que la qualité requise en laissant les autres mangues dans les arbres, ce qui signifie que les producteurs peuvent vendre le reste de la production à d'autres acheteurs une fois l'UFMB passée. Le fait que le prix offert est transparent, est le même pour tous et qu'il est déterminé par les membres avant le début de la campagne, est aussi un des éléments de fonctionnement du commerce équitable le plus apprécié par les producteurs.

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

Mais si les producteurs et les groupements de base ont jusqu'ici largement profité du commerce équitable, c'est notamment parce que le risque commercial a été assumé en totalité par l'UFMB. Les producteurs sont en effet payés en fonction des mangues récoltées, les pertes de triage au centre de conditionnement, ainsi que les pertes pendant le transport étant totalement amorties par l'UFMB, qui était d'ailleurs, au moment de notre enquête, dans une situation financière fort précaire. De plus, comme la prime équitable a été jusqu'alors retenue par le partenaire équitable pour le remboursement des dettes de l'UFMB, celle-ci n'a pas non plus été en mesure de servir à des projets collectifs.

Dans le cas du CDS, le commerce équitable a, à toutes fins pratiques, créé une nouvelle activité économique. Le groupement féminin Naam de Ouahigouya faisait déjà le séchage semi-artisanal de fruits et légumes, mais à petite échelle et uniquement pour les marchés locaux. La rencontre avec le commerce équitable s'est faite en 1988 lors d'une mission de prospection d'un responsable d'une société d'importation suisse de produits tropicaux équitables. Le Centre écologique Albert Schweitzer (CEAS), une ONG suisse qui avait des liens avec la Fédération des Unions de groupements Naam de Ouahigouya, a organisé la rencontre entre le représentant de la société d'importation et le groupement de femmes de Ouahigouya. C'est à la suggestion de ce représentant que les premiers essais de séchage de la mangue ont été effectués à Ouahigouya. Au cours des années suivant la première exportation vers la Suisse, le CEAS a appuyé la création de nouvelles entreprises de séchage et l'activité s'est alors étendue à quatre autres entreprises de séchage, dont deux petites entreprises privées et deux petites entreprises collectives appartenant à des groupements féminins Naam. Les entreprises de séchage fonctionnaient alors isolément, le CEAS étant l'intermédiaire entre elles et les clients équitables. À partir de 1992, à l'initiative du CEAS, les quatre Unités de séchage ont cependant « commencé à se réunir régulièrement pour échanger leurs expériences, réfléchir sur les perspectives de l'activité et mieux coordonner leurs actions » (Rapport d'activité du CDS, 2001). C'est cette collaboration informelle qui a donné naissance au CDS en 1995. La création du CDS a permis aux membres de se doter

collectivement des capacités logistiques, financières et organisationnelles pour intégrer eux-mêmes le marché équitable. Cela leur a aussi permis de mutualiser les risques et les frais de fonctionnement. De plus, le CDS étant une structure collective, cela a aussi permis aux cinq entreprises membres d'avoir un certain contrôle sur les modalités de fonctionnement de l'organisation.

En considérant l'ensemble des entreprises de séchage commercialisant leurs produits par le biais du CDS, près de 500 emplois, à 80 % féminins, avaient été créés du début de l'activité jusqu'en 2001, année des dernières données globales disponibles (Rapport d'activité du CDS, 2001). Les salaires des transformatrices rencontrées varient d'une Unité à l'autre, mais plusieurs obtiennent 1 000 FCFA/jour⁵. Sur la base de ce salaire journalier, si ces femmes travaillaient toute l'année, leur salaire ne serait que légèrement inférieur au Salaire minimum garanti (SMIG) burkinabé, soit 28 000 FCFA/mois.⁶ L'activité de séchage ne leur procure cependant des revenus que cinq à six mois par an. Néanmoins, cet emploi constitue généralement la principale source de revenus monétaires de ces femmes, celles-ci complétant le plus souvent ces revenus en faisant du petit commerce le reste de l'année et en dehors de leurs heures de travail. Toutes les femmes rencontrées nous ont par ailleurs affirmé que leurs revenus s'étaient accrûs considérablement avec le séchage de la mangue, certaines nous ont même dit que leurs revenus avaient doublé (Entretien no 32). Par ailleurs, les femmes travaillant dans les entreprises de séchage ont aussi reçu des formations et développé des habiletés qui ont fait d'elles des travailleuses qualifiées dans le domaine du séchage, ce qui leur permet d'obtenir de meilleurs salaires, surtout dans un contexte concurrentiel : « Comme il y a trois Unités de séchage produisant pour le CDS à Toussiana, les femmes ne viendront pas travailler pour toi si tu ne payes pas le même prix que les autres » (Entretien no 27). Ce commentaire semble indiquer que le commerce équitable, en impulsant le développement de multiples entreprises de séchage, a favorisé l'accroissement de la concurrence, ce qui a indirectement eu un impact à la hausse sur les salaires dans le secteur. Il est à noter ici, qu'il n'y a pas eu versement de prime équitable dans le cas du CDS, même si une telle prime devait commencer à être versée à partir de la campagne 2005.

2^e constat : une contribution inégale au développement de l'économie locale

L'accroissement des revenus et l'amélioration des conditions de vie au niveau local, bien qu'étant certainement des éléments fort positifs, ne suffisent cependant pas pour impulser le développement entendu dans son sens large. La réflexion sociologique sur la contribution de la pratique équitable au développement doit donc dépasser ici le niveau microéconomique et microsocial. En considérant avec Braudel (1985) et Favreau et Fréchette (2002), que le développement à plus large échelle nécessite d'abord un « premier développement » des marchés

⁵ Nos informations sur les salaires proviennent en majeure partie des propriétaires (dans le cas des entreprises privées) et des dirigeants (dans le cas des coopératives et groupements). Bien que nous ayons pu, à quelques reprises, confirmer ces informations, les transformatrices rencontrées étaient généralement mal à l'aise de déclarer leurs revenus, particulièrement dans le cadre d'entretiens de groupe, mais aussi dans le cadre d'entretiens individuels. Cela étant dit, précisons que si nous avons souligné la difficulté de valider nos informations sur les salaires des transformatrices à partir de différentes sources, nous n'avons aucune raison de douter de la validité des informations obtenues.

⁶ Il est à noter ici que seule une minorité de travailleurs non qualifiés du Burkina Faso obtient un salaire équivalent au SMIG.

locaux et avec Engelhard (1998) qu'il nécessite un développement des marchés intérieurs, la contribution du commerce équitable au développement apparaît sous un tout autre jour.

Dans le cas de l'UFMB, l'inscription dans les circuits commerciaux équitables n'a pas contribué significativement au développement de l'économie locale, l'activité d'exportation s'étant plutôt ajouté aux activités de commercialisation locale existantes. De plus, comme l'activité d'exportation s'est révélée moins profitable que prévue, l'UFMB s'est retrouvée dans une situation d'endettement important qui a limité sa recherche de nouveaux marchés et sa capacité de réinvestissement dans des projets collectifs. Bref, dans ce cas, le commerce équitable s'est inscrit uniquement, jusqu'à présent, dans une logique de développement des capacités d'exportation et n'a pas servi de « levier » au développement des marchés locaux.

Dans le cas du CDS par contre, le débouché offert par les marchés équitables a permis de développer une nouvelle activité économique rémunératrice et a aussi favorisé le développement des marchés conventionnels et biologiques européens pour la mangue séchée et donc l'apparition de nouveaux acheteurs pour les entreprises de séchage. Le potentiel de ces marchés a d'ailleurs provoqué la création de nombreuses nouvelles entreprises de séchage, venant s'ajouter aux pionnières – et entrant de plus en plus en concurrence avec elles pour les marchés d'exportation équitables et biologiques. Dans certains cas, ces nouvelles entreprises de séchage ont été créées par d'anciennes employées d'entreprises coopératives de séchage qui ont quitté celles-ci pour créer leur propre entreprise privée. Par ailleurs, en amont, le séchage de la mangue a aussi créé un nouveau débouché pour les producteurs de mangues fraîches⁷; une demande pour des séchoirs fabriqués par des artisans locaux⁸; et un certain développement d'un marché local pour les produits. Le marché local pour les mangues séchées est encore restreint, mais à Bobo-Dioulasso, un groupement membre du CDS tient tout de même depuis quelques années une boutique au centre-ville où plusieurs produits séchés, dont la mangue, sont commercialisés.

L'idée que le commerce équitable puisse s'inscrire dans une stratégie de consolidation du marché local et national – où les marchés d'exportations seraient complémentaires et moteurs – semble être de plus en plus souvent soulevée par les acteurs du commerce équitable (Bucolo, 2003; Gendron, 2004; Johnson, 2004). Le développement d'un marché équitable national et d'un label mexicain (*Commercio justo*) s'inscrit dans ce nouvel axe de réflexion voyant dans le commerce équitable un « levier » de développement des marchés locaux. Dans les cas étudiés au Burkina Faso cependant, la logique de développement des marchés demeure, jusqu'à présent, largement extravertie et les marchés locaux, nationaux et sous-régionaux demeurent fort peu exploités.

3^e constat : une faible prise en compte des réseaux et des dynamiques territoriales

Dans les cas étudiés, la pratique du commerce équitable était largement organisée selon une logique verticale et institutionnelle. L'appui offert aux organisations était en effet, le plus

⁷ Il faut environ 10 à 15 tonnes de mangues fraîches pour une tonne de mangues séchées. Avec 67 tonnes de mangues séchées exportées en 2004 par le CDS, les Unités membres et associées ont donc acheté entre 670 et 1000 tonnes de mangues fraîches des producteurs. À titre de comparaison, les membres de l'UFMB ont écoulé 325 tonnes de mangues fraîches sur les marchés équitables en 2004.

⁸ Les entreprises visitées avaient entre 5 et 10 séchoirs qu'elles avaient généralement achetés d'artisans locaux.

souvent, un appui technique visant à accroître leurs capacités d'exportation et à adapter le fonctionnement organisationnel aux critères des OCE⁹. Les organisations s'inscrivant dans le commerce équitable sont par ailleurs généralement appréhendées par les OCE en fonction de leur seule logique verticale : en tant qu'organisation fédérant les groupements de base et en tant qu'organisation intermédiaire entre ceux-ci et les importateurs équitables. Les réseaux et les dynamiques sociales et territoriales dans lesquels ces organisations s'inscrivent sont donc généralement ignorés. Pourtant, ces organisations n'existent pas dans un vacuum, mais s'inscrivent plutôt dans des réseaux et des dynamiques territoriales particuliers.

En effet, bien que notre enquête n'ait pas eu pour objectif principal de recenser l'appartenance des groupements membres à des mouvements sociaux, nous avons tout de même observé que les divers groupements étaient inscrits dans plusieurs réseaux socioéconomiques et sociopolitiques. Ainsi, un dirigeant d'un groupement membre de l'UFMB avait participé activement à la création de la Coordination provinciale des organisations paysannes du Kéné Dougou (CCOP) et à celle du Cadre de concertation des organisations faïtières (CCOF) en 1998, dont il a d'ailleurs été président à un certain moment. Le groupement membre dirigé par celui-ci était par ailleurs membre de la Fédération nationale des organisations paysannes (FENOP). Ces fédérations paysannes de création plutôt récente s'inscrivent dans la foulée d'un mouvement de professionnalisation de l'agriculture en Afrique de l'Ouest (Jacob & Lavigne Delville, 1994; Prod'homme, 1995). En ce qui concerne le Burkina Faso, Soulama (2003) considère que cette professionnalisation est le résultat du désengagement de l'État dans les années 1990, notamment en raison de la mise en œuvre des Programmes d'ajustement structurels (PAS). Les paysans s'étant alors constitués en associations professionnelles afin de pallier aux activités autrefois assumées par des entreprises d'État (fourniture d'intrants, commercialisation, etc.). Ces associations professionnelles sont souvent superposées à des groupements villageois multifonctionnels et constituent « une véritable innovation sociale et culturelle au sein du village » (Prod'homme, 1995, p.202) en devenant de nouveaux lieux de pouvoir et en permettant l'émergence de nouveaux leaders paysans. Plusieurs de ces associations professionnelles paysannes sont organisées en fédération. On retrouve ainsi au Burkina Faso, au niveau national, la Fédération Nationale des Organisations Paysannes (FENOP), une structure créée en 1996, qui défend l'agriculture familiale et qui est présente sur tout le territoire du Burkina Faso à travers ses 197 unions, ses 500 associations de base et ses quelque 400 000 membres (Dadjo, 2000 cité par Lemay, 2004). On retrouve aussi à ce niveau l'Union nationale des jeunes producteurs agricoles du Burkina (UNJPAB), qui réunit environ 600 organisations paysannes. À une échelle plus large, la Confédération paysanne du Faso (CPF) a été créée en 2001.

Par ailleurs, si les auteurs considèrent généralement que le mouvement paysan burkinabé est encore au stade d'émergence, ils considèrent que les groupements Naam en constituent la forme la plus achevée jusqu'à présent (Assogba, 1997; Gentil & Mercoiret, 1991). Les groupements Naam sont une variante des groupements villageois (GV) (Ouédraogo, 2007). Il y a plus de 15 000 GV au Burkina qui constituent, selon Soulama (2003) « la composante la plus importante des organisations paysannes au Burkina Faso » (p.140). Les Groupements Naam, sont fondés sur la continuité avec une structure traditionnelle mossi (ethnie majoritaire du Burkina Faso), le

⁹ On peut penser, par exemple, dans le cas de l'UFMB, à l'exigence de compte-rendus (en français) des assemblées générales. Ou encore, dans le cas du CDS, à l'exigence pour les membres d'avoir des « statuts et règlements » officiels.

Kombi-Naam (pouvoir des jeunes), mais aussi sur l'intégration des valeurs modernes (technologie, écriture, etc.) dans le but de favoriser le développement économique et social. Un groupement Naam compte au moins 50 personnes d'un village ou d'un quartier. Les groupements sont réunis au sein d'Unions qui, elles, sont réunies au sein de la Fédération des Unions des Groupements Naam (FUGN). En 1991, il y avait environ 3000 groupements Naam au Burkina, ils étaient regroupés en 63 Unions et comptaient 350 000 membres originaires de 1200 villages de 17 provinces différentes (Gentil et Mercoiret, 1991). En 1976, les groupements Naam ont créé l'ONG Six-S (Savoir se Servir de la Saison Sèche en Savane et au Sahel) qui est financée par plusieurs bailleurs de fonds internationaux et qui offre des appuis financiers et techniques aux groupements Naam du Burkina, ainsi qu'à d'autres organisations paysannes d'Afrique de l'Ouest. Or, comme nous l'avons mentionné précédemment, le séchage de la mangue a été largement développé par les groupements féminins Naam. Le groupement Naam Basnéré de Ouahigouya a non seulement été à l'origine de la création de la première Unité de séchage et de la première expérience de commercialisation sur les marchés équitables, mais les femmes de ce groupement ont aussi formé les femmes des autres entreprises collectives de séchage membres du CDS. De plus, la FUGN a soutenu le développement de certaines de ces entreprises collectives, notamment en cherchant pour elles du financement de départ ou d'investissement.

Malgré les divers réseaux sociopolitiques dans lesquels s'inscrivent plusieurs membres des organisations étudiées et malgré le fait que ces membres font généralement des constats fort semblables à ceux faits par le commerce équitable (prix insuffisants, difficultés d'accès au crédit, partenariats souvent éphémères avec les acheteurs, etc.), plusieurs de ceux-ci considèrent le commerce équitable davantage comme une aide au développement ou comme un acte de charité envers les pauvres que comme un « mouvement socio-économique ». Ainsi, des producteurs d'un groupement membre de l'UFMB nous disaient à propos du commerce équitable : « Les consommateurs payent plus cher pour que les pauvres producteurs puissent faire des projets de développement » (Entretien no 13) et les producteurs d'un autre groupement : « Le commerce équitable c'est des gens en Europe qui ne peuvent pas venir donner directement et qu'au lieu d'amener l'argent pour appuyer les pauvres, ils payent en fonction du travail fourni par le pauvre » (Entretien no 14). Il semble donc que si le commerce équitable s'inscrit, au plan international, dans un large mouvement pour une économie au service de l'homme, sociale et solidaire (Favreau, 2003), la nature sociopolitique de la pratique ne soit pas aussi importante au plan local. On pourrait sans doute trouver des éléments d'explication à cela dans le fait que, dans les cas étudiés, les partenaires équitables ont essentiellement cantonné la dimension sociopolitique de leur pratique au fonctionnement interne des organisations : appels à transparence et participation accrue, à l'adoption de statuts et règlements officiels, etc.

CONCLUSION

Ce que ce texte cherchait à souligner est que, malgré des innovations significatives au plan des pratiques commerciales, le commerce équitable et les travaux qui s'intéressent à la contribution de la pratique au développement¹⁰ semblent demeurer enfermés dans une vision institutionnaliste

¹⁰ Voir notamment OXFAM (2003). *L'impact du commerce équitable dans le Sud*, Fair Trade Center, Bruxelles, ainsi que les études de cas publiées en 2002 par le Fair Trade Research Group de la Colorado State University :

et microéconomique du développement, c'est-à-dire que la contribution de la pratique au développement est essentiellement pensée à partir de la capacité redistributive des entreprises collectives, de la prime et des débouchés offerts par la relation commerciale équitable. Or, nous considérons que pour être en mesure d'appréhender sociologiquement la contribution de la pratique équitable – mais cela pourrait facilement s'appliquer à l'ensemble des programmes de coopération internationale – au développement, un changement d'échelle d'analyse est nécessaire. Un changement d'échelle d'analyse afin de sortir l'analyse du commerce équitable des seules considérations socioéconomiques (améliorations des conditions de vie, accroissement des revenus, etc.) et institutionnalistes (transparence, participation, démocratie, etc.). De telles analyses, si elles nous permettent de réfléchir à partir de concepts et de configurations connues et permettent une certaine comparaison entre les expériences de commerce équitable dans le monde, contribuent en effet assez peu, au final, à la compréhension des dynamiques socioéconomiques et sociopolitiques réellement vécues par les individus et les groupes concernés. Les travaux à saveur institutionnaliste sur les associations du Sud inscrites dans le commerce équitable sont en effet le plus souvent effectués dans une logique comparative implicitement fondée sur une idée à saveur quelque peu « modernisatrice » d'un décalage entre le fonctionnement de ces organisations et un quelconque idéal associationniste et/ou coopérativiste.¹¹ Quant aux travaux en termes d'accroissement des revenus et d'amélioration des conditions de vie, ils permettent certes de justifier la pertinence des partenariats équitables en termes de réduction de la pauvreté, mais ils ne permettent pas, ou très peu, de penser la pratique dans sa contribution à un développement qui dépasse le niveau micro. Nous posons donc qu'il conviendrait de sortir les analyses des seuls niveaux microéconomique et microsocial et d'analyser plutôt la contribution de la pratique équitable au développement en s'intéressant à la façon dont celle-ci s'inscrit dans les dynamiques territoriales sous-jacentes, particulièrement en ce qui concerne les réseaux socioéconomiques et sociopolitiques de ces dits territoires.

BIBLIOGRAPHIE

- Assogba, Y. (1997). «Mouvement paysan et développement au tiers-monde: le cas de l'Afrique noire francophone». Dans Klein, J.-L., P.-A. Tremblay & H. Dionne (Eds.), *Au-delà du néolibéralisme. Quel rôle pour les mouvements sociaux?* Sainte-Foy (Québec): Presses de l'Université du Québec, pp. 111-121.
- Barrat Brown, M., & Adam, S. (1999). «Le commerce équitable dans les échanges Nord-Sud». Dans Defourny, J., P. Develtere & B. Fonteneau (Eds.), *L'économie sociale au Nord et au Sud* Paris/Bruxelles: De Boeck Université, pp. 105-123.
- Braudel, F. (1985). *La dynamique du capitalisme*, Paris: Arthaud.
- Bucolo, E. (2003). «Le commerce équitable», *Hermès*, no.36, pp.109-118.

www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup, ainsi que les études de cas publiées entre 1998 et 2000 par le Natural Resources Institute (NRI) de l'University of Greenwich : <http://www.nri.org/NRET>.

¹¹ Les études mentionnent souvent, d'une part, que le commerce équitable a favorisé un certain « empowerment organisationnel » et « le développement d'organisations plus démocratiques » et d'autre part, que des « problèmes persistent quant à la démocratie, la transparence et la participation à l'intérieur de ces organisations ». Cela est présent dans la plupart des textes, à des degrés divers, mais est très clairement exprimé, par exemple, dans le texte de Murray, D., L.T. Reynolds et P.L. Taylor (2003). *One Cup at a Time: Poverty Alleviation and Fair Trade Coffee in Latin America*, Colorado State University, Colorado, Fair Trade Research Group: www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup.

- Cary, P. (2004). *Le commerce équitable. Quelles théories pour quelles pratiques?*, Paris: L'Harmattan.
- Desroches, H. (1976). *Le projet coopératif*, Paris: Éditions ouvrières.
- Develtere, P. (1998). *Économie sociale et développement. Les coopératives, mutuelles et associations dans les pays en développement*, Paris & Bruxelles: De Boeck & Larcier s.a.
- Engelhard, P. (1998). *L'Afrique, miroir du monde*, Paris: Arléa.
- Favreau, L. (2003). *Commerce équitable, économie sociale et mondialisation*. Cahier de la CRDC, Série Conférence no 9, Gatineau : Université du Québec en Outaouais.
- Favreau, L., & Fréchette, L. (2002). *Mondialisation, économie sociale, développement local et coopération internationale*, Québec: Presses de l'Université du Québec.
- FLO. (2004). *Fairtrade Standards for Fresh Fruit (except bananas) and Fresh Vegetables*. consulté sur le site de FLO en mai 2005 : www.fairtrade.net.
- Gendron, C. (2004). *Un nouveau mouvement socio-économique au coeur d'une autre mondialisation : le commerce équitable*. Université du Québec en Outaouais, Gatineau: Cahier de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC), Série Comparaisons internationales no 19.
- Gentil, D. (1986). *Les mouvements coopératifs en Afrique de l'Ouest : interventions de l'État ou organisations paysannes?*, Paris: L'Harmattan.
- Gentil, D., & Mercoiret, M. R. (1991). «Y a-t-il un mouvement paysan en Afrique noire?», *Revue Tiers Monde*, no.128, pp.867-886.
- Jacob, J. P., & Lavigne Delville, P. (1994). *Les associations paysannes en Afrique. Organisation et dynamiques*, Paris: Karthala.
- Johnson, P. W. (2004). *Le commerce équitable au Mexique. Labels et autres dynamiques*: Document consulté sur le site de l'UNESCO, www.unesco.org/mab/BRs/q_e/Mexique_edition.pdf, en décembre 2005.
- Lemay, J.-F. (2004). *Rapport exploratoire de recherche sur les pratiques économiques de commerce équitable au Burkina Faso*. Cahier de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC), Série Rapports de recherche no 10, Gatineau : Université du Québec en Outaouais.
- McSween, N. (2007). *La contribution du commerce équitable au développement local au Burkina Faso : les cas de l'Union fruitière et maraîchère du burkina faso (UFMB) et du Cercle des sécheurs (CDS)*. Cahier de la CRDC, Série Mémoires de maîtrise, Gatineau : Université du Québec en Outaouais.
- Ouédraogo, S. (2007). *Les dynamiques d'émergence et de développement des groupements villageois au Burkina Faso*. Thèse de doctorat, École de service social, Université Laval, Québec.
- Prod'homme, J.-P. (1995). «Organisations paysannes et professionnalisation de l'agriculture en Afrique noire». Dans Haubert, M. (Ed.), *Les paysans peuvent-ils nourrir le Tiers Monde?* Paris: Publications de la Sorbonne, pp. 197-214.
- Soulama, S. (2003). «Le groupement villageois: pertinence d'une organisation d'économie sociale au Burkina Faso», *Économie et solidarités*, vol.1, no.34, pp.136-155.