

**Colloque du Réseau Intégration Nord Sud (RINOS)**

Montréal, 1-3 juin 2005

**Organisé conjointement avec le Centre Études Internationales et Mondialisation  
(CEIM)**

Université du Québec à Montréal

**INTÉGRATIONS RÉGIONALES ET STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT :**

***Les relations Nord-Sud dans l'Euromed, les Amériques et l'Asie.***

*Colloque « Intégrations régionales et stratégies de développement : les relations Nord-Sud dans  
l'Euromed, les Amériques et l'Asie » (RINOS/CEIM)  
Montréal, 2-4 juin 2005*

**Aurélie CARIMENTRAND et Denis REQUIER-DESJARDINS**

Centre d'Economie et d'Ethique pour l'Environnement et le Développement (C3ED)

Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines, France

Contact : [aurelie.carimentrand@c3ed.uvsq.fr](mailto:aurelie.carimentrand@c3ed.uvsq.fr) ; [denis.requier-desjardins@c3ed.uvsq.fr](mailto:denis.requier-desjardins@c3ed.uvsq.fr)

**« Stratégie de qualification des produits, des filières et des territoires,  
commerce international & intégration Nord-Sud :**

**Le cas des filières agroalimentaires biologiques et équitables en Amérique Latine »**

## **Résumé**

L'Amérique latine est traditionnellement un continent exportateur de matières premières.

Cette orientation exportatrice de l'Amérique Latine est particulièrement accentuée dans un secteur du commerce international agroalimentaire, certes encore très minoritaire, mais rapidement croissant, celui des produits présentant des caractéristiques de qualification basées sur la durabilité environnementale ou sociale, produits biologiques ou du commerce équitable, pour lesquels il existe des systèmes internationaux labellisation. Le marché interne pour ces produits étant encore très limité en Amérique Latine, c'est essentiellement par rapport aux perspectives d'exportation que s'est développé ce marché. La destination majoritaire de ces exportations est d'ailleurs l'Union Européenne. Cette communication tente de répondre aux trois questions suivantes :

Quels sont les enjeux spécifiques en terme de négociations commerciales internationales posés par le fonctionnement de ces filières ?

Comment se structurent les systèmes de production biologique et équitable à l'échelle du continent ? et quelle est leur évolution ?

Quel impact l'existence de ces filières peut-elle avoir sur le développement agricole et rural des pays concernés ?

## **Abstract**

Latin America is traditionally viewed as a primary product exporting area.

This Latin American export bias is particularly obvious in a rapidly growing, albeit still minor, segment of international food trade, sustainable products, either environmentally or socially, with an international labeling system, namely organic or fair trade. Due to the weakness of the Latin American market for these products, this is basically an export market, incidentally mainly geared towards the European market.

This paper aims at answering three questions :

What are the specific stakes in terms of international trade negotiations in these commodity chains?

What is the structure and the evolution of these commodity chains at the continental level?

What is the impact of the existence of these commodity chains on the sustainability of the agricultural and rural development in the area?

**Mots-clés:** Amérique Latine, produits biologiques, commerce équitable, développement durable.

**Key-words :** Latin America, organic food, fair trade, sustainable development.

L'Amérique latine est traditionnellement un continent exportateur de matières premières. Si les matières premières minérales jouent un rôle non négligeable dans certains pays (Chili, Venezuela, Equateur, ...), la place des produits agricoles reste fondamentale dans d'autres (Argentine, Brésil...) ou les mêmes (Chili). Depuis les années 1980, la libéralisation interne et externe a bouleversé l'insertion internationale de certains pays comme le Mexique, voire de certains pays d'Amérique Centrale, qui sont devenus exportateurs de produits industriels, en grande partie du fait du développement de l'industrie « maquiladora », mais elle n'a pas altéré significativement la situation d'exportateurs de matières premières des autres pays. Dans le domaine agroalimentaire cependant, elle a modifié la spécialisation de nombreux pays en direction des « exportations non traditionnelles » (fruits, soja, produits de la mer...) alors que d'autres, comme le café par exemple, sont très fortement concurrencés par d'autres zones. On a également pu noter une montée des exportations agricoles et agroalimentaires, notamment dans quelques grands pays comme le Brésil et l'Argentine, qui en font des acteurs de plus en plus importants dans les négociations commerciales internationales en ce domaine, avec un positionnement fortement libéral, notamment au sein du groupe de Cairns, très critique des subventions européennes et américaines à l'agriculture

Dans les pays développés d'Europe et d'Amérique du Nord, on voit dans le même temps la montée de la demande de produits agroalimentaires de qualité basée sur des conditions de production favorisant la durabilité environnementale (agriculture biologique) ou sociale (commerce équitable). Cette qualité est le plus souvent garantie par un système de normes ou de labellisation, d'origine publique ou privée. La montée de cette demande a entraîné le développement de la production en Europe et dans une moindre mesure en Amérique du Nord. Mais elle a également entraîné le développement de ce type de production dans des zones où la consommation est encore faible : c'est le cas de l'Australie mais c'est surtout le cas de l'Amérique Latine qui représente plus de 20% de la superficie totale alors que la consommation de produits biologiques y a pour l'instant un caractère marginal. Cela revient à dire qu'il existe un commerce international des produits biologiques et que l'Amérique Latine est prioritairement concernée. Cette production pour l'exportation peut être replacée dans la spécialisation plus générale du sous-continent dans l'exportation de produits primaires et notamment agroalimentaires.<sup>1</sup> Par ailleurs l'Amérique Latine représente aussi la majorité de la production agroalimentaire sous label équitable, exportée principalement en direction de l'Europe et des Etats-Unis.

Cette domination de l'Amérique Latine dans l'exportation de produits biologiques et de produits du commerce équitable doit également être considérée en référence aux négociations sur la libéralisation de ce commerce. En effet ces filières reposent sur un processus de certification et de labellisation qui renvoie à la fixation de normes. Or la reconnaissance de normes qui concernent les conditions de production et non pas directement les produits est un objet des négociations internationales sur le commerce agroalimentaire, dans le cadre de l'OMC, de même que dans celui des accords de libre échange régionaux dans lesquels de nombreux pays d'Amérique Latine sont impliqués.

Dans quelle mesure la spécialisation de l'Amérique Latine sur ces produits peut influencer les positions respectives des acteurs du commerce international sur cette question ? Par ailleurs dans quelle mesure cette spécialisation permet de renforcer les processus de développement agricole et rural dans les pays concernés, notamment au plan local, sur la base d'une répartition plus équitable de la valeur ajoutée entre pays du Nord et du Sud et de relations plus pérennes et institutionnalisées entre acteurs du Nord et du Sud ? Cette communication, tentera de répondre à ces questions en trois étapes :

- Elle précisera d'abord quels sont les enjeux spécifiques en terme de négociations commerciales internationales posés par le fonctionnement de ces filières de qualité, en examinant à la fois la construction de normes internationales en ce domaine et les conflits commerciaux autour de ces normes.
- En second lieu elle analysera la position exportatrice des pays d'Amérique Latine dans ces filières ainsi que l'importance des marchés nationaux et les efforts faits dans leur régulation. Elle identifiera les principaux acteurs impliqués et les caractéristiques de la gouvernance de ces filières à l'exportation.

- Enfin elle cherchera à apprécier quel impact l'existence de ces filières exportatrices dans un contexte de régulation internationale peut avoir sur le développement agricole et rural des pays concernés ?

### *1. Filières agro-alimentaires de qualité et enjeux du commerce international*

Selon la définition de la fédération internationale des mouvements de l'agriculture biologique (IFOAM), « l'agriculture biologique englobe tous les systèmes d'agriculture qui font la promotion d'une production d'aliments ou de fibres environnementalement, socialement et économiquement saines. Ces systèmes s'attachent à considérer la fertilité du sol comme la clé d'une bonne production. En respectant les besoins et les exigences des plantes, des animaux et du paysage, ils visent à améliorer la qualité de l'agriculture et de l'environnement, dans tous leurs aspects. L'agriculture biologique réduit considérablement les intrants en se refusant à utiliser des produits chimiques de synthèse : engrais, pesticides et produits pharmaceutiques. Au contraire, elle permet aux puissantes lois de la nature d'améliorer à la fois les rendements et la résistance aux maladies ».

Au cours des trois dernières décennies, l'agriculture biologique a cessé d'être un secteur marginal cantonné au marché local et indépendant des structures classiques du développement agricole et des filières agroalimentaires, et a fait son entrée dans le commerce national et international. On a alors observé l'allongement des filières de l'agriculture biologique et la montée en puissance d'opérateurs majeurs de la distribution et de la transformation, sous la forme de groupes industriels déclinant des produits biologiques sous marque propre et sous marque de distributeurs. Les filières courtes (vente directe, approvisionnements directs des magasins spécialisés) ont été supplantées par des filières faisant appel à des acteurs intermédiaires à l'échelle régionale (plate-formes régionales de groupage de produits), nationale (grossistes, centrales d'achat des GMS) ou internationale (import-export). En Europe, où sont apparus au cours de la première moitié du 20<sup>ème</sup> siècle les mouvements fondateurs de l'agriculture biologique, on est passé d'une organisation en réseaux gestionnaires de marques à un développement réglementé aux niveaux étatique et communautaire.

Le marché mondial des produits biologiques a été estimé à 19,5 milliards d'euros en 2004 (Willer et Yussefi, 2005). La demande internationale de produits biologiques est concentrée dans les pays du Nord, notamment en Europe, aux Etats-Unis et au Japon. En 2004, le marché européen des produits biologiques a été estimé à 10,1 milliards d'euros. Certains secteurs, notamment le secteur des fruits et légumes biologiques et plus particulièrement les produits tropicaux et les produits de contre-saison, représentent de nombreuses opportunités d'exportation pour les pays du Sud (FAO, 2001).

En ce qui concerne la régulation institutionnelle de ce marché au niveau international, on constate qu'il est aujourd'hui confronté à des centaines de cahiers des charges privés et de règlements gouvernementaux, à divers systèmes d'accréditation et à deux normes internationales : celles de l'IFOAM<sup>ii</sup> (*Règles de base IFOAM pour la production et la transformation en agriculture biologique*, établies en 1980 et mises à jour régulièrement) et du Codex Alimentarius (CAC/GL 32-1999, *Directives concernant la production, la transformation, l'étiquetage et la commercialisation des aliments issus de l'agriculture biologique*). Au total les produits biologiques relèvent donc d'une labellisation à la fois publique et privée. Ces deux normes peuvent servir de base pour l'élaboration de standards nationaux mais ne sont pas utilisées comme référence pour la certification.

Pour ce qui est de la labellisation publique, les statistiques du service international d'accréditation biologique (IOAS) montrent qu'en 2003 37 pays disposaient de réglementations officielles, 8 autres pays avaient mis partiellement en place des réglementations et 15 pays avaient des réglementations en projet. Toutefois certaines réglementations publiques, comme celles mises en place par l'Union européenne en 1991 et 1992 (Règlement CEE n°2092/91) ou les Etats-Unis en 2003 (Organic Foods Production Act of USA), ont tendance à servir de référence au niveau international, compte tenu de l'importance du marché des produits bio dans ces zones.

Le système de normes ISO, avec sa norme environnementale ISO 14001, peut également être utilisé pour qualifier les conditions de production agricole.

La prolifération des réglementations et le coût de la certification sont considérés comme des obstacles majeurs au développement du commerce international de produits biologiques, surtout pour les producteurs des pays du Sud (Michaud et al., 2004).

Alors que l'agriculture biologique s'organise essentiellement autour du respect de cahiers des charges portant sur des aspects techniques et administratifs de la production et de la transformation des produits agricoles, le mouvement social du commerce équitable revêt une forte dimension éthique. Il repose principalement sur la création de liens entre consommateurs solidaires du Nord et producteurs défavorisés du Sud.

Selon la définition retenue par les quatre organisations internationales du commerce équitable: l'IFAT (*International Federation for Alternative Trade*), l'EFTA (*European Fair Trade Association*), la FLO (*Fairtrade Labelling Organizations*) et le NEWS! (*Network of European World Shops*), le commerce équitable s'entend comme « un partenariat commercial fondé sur le dialogue, la transparence et le respect dans le but de parvenir à une plus grande équité dans le commerce international. Il contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions d'échanges et en garantissant les droits des producteurs et des travailleurs salariés, en particulier ceux du Sud. Les organisations du commerce équitable s'engagent activement à soutenir les producteurs, à sensibiliser l'opinion publique et à mener des campagnes pour des changements dans les règles et les pratiques du commerce international conventionnel » (FINE, 2001).

Aujourd'hui, le commerce équitable regroupe une dizaine de filières agroalimentaires (café, cacao, sucre...) et de nombreux produits artisanaux. Il représente seulement 0,01% du commerce mondial, soit 500 millions de \$. Toutefois, il concerne plus de 500 groupements de producteurs, soient plus de 800 000 travailleurs faisant vivre plus de 5 millions de personnes (Lecomte, 2003). On observe en fait une certaine disproportion entre le faible poids réel du commerce équitable et sa forte médiatisation, ce qui semble illustrer la naissance d'un problème de politiques publiques (Cary, 2004).

Dans le domaine du commerce équitable, les systèmes de labellisation sont d'origine privée, liée à des organisations internationales comme la FLO, ou à des entreprises privées.

Alors que les acteurs historiques du commerce équitable, regroupés au sein de filières dites intégrées et représentés au niveau international par les organisations IFAT et NEWS!, défendent le principe d'une certification commerce équitable au niveau des acteurs<sup>iii</sup>, le développement récent du commerce équitable a reposé sur la certification au niveau des produits proposée par la FLO. La FLO a été créée à l'initiative de différentes organisations nationales de commerce équitable (Max Havelaar Hollande, Max Havelaar France, Fairtrade Etats-Unis, Transfair Allemagne...) et élabore des critères internationaux de commerce équitable par produits. Les filières certifiées par FLO reposent sur les liens contractuels entre les producteurs inscrits au registre FLO du commerce équitable, les détenteurs de la licence (l'importateur, le transformateur), et le propriétaire de la licence (le labellisateur) ((Habbard et al., 2002). Aujourd'hui, les filières labellisées FLO concernent 14 produits : 12 produits alimentaires (café, cacao, thé, sucre, riz, fruits frais, bananes, jus de fruits, miel, vin, noisettes, vanille), les fleurs coupées et les ballons de sport. Elles représentent jusqu'à 80% du chiffre d'affaire total du commerce équitable, cette labellisation ayant permis le référencement des produits du commerce équitable dans les GMS. Ainsi 1 000 industriels (exportateurs, importateurs et transformateurs) participent aux filières labellisées Max Havelaar, avec une croissance forte du Chiffres d'affaires et du volume sur la période récente (tableau 1 et 2).

Tableau 1 : évolution du chiffre d'affaires des produits labellisés Max Havelaar

	2001	2002	2003	2004
C.A des produits portant le label Max Havelaar (en millions d'euros)	238	376	612	880

Source : <http://www.maxhavelaarfrance.org/>

Tableau 2 Volume de produits commercialisés via le label Max Havelaar (en tonnes) :

Produits	2002	2003	2004
Café	15 779	19 872	27 272
Thé	1 226	1 512	1 776
Bananes	36 641	51 336	79 383
Cacao et chocolat	1 656	2 643	2 929
Sucre	650	1 164	2 532
Miel	1 038	1 164	2 532
Jus de fruits	1 387	1 533	2 363
Riz	392	545	1 130

Source : <http://www.maxhavelaarfrance.org/>

La création d'une unité indépendante de contrôle et de certification, Flocert, a été conçue pour la mise en conformité avec la norme EN 45011 concernant les exigences générales relatives aux organisations procédant à la certification des produits, ce qui permet la reconnaissance du caractère d'organisme certificateur indépendant de la FLO.

De plus en plus des groupes privés mettent également en place des labels éthiques d'ordre privé (comme le label de la fondation Utz Kapeh créé par le groupe de distribution Ahold, pour le café au Guatemala, la marque « bio-équitable » de l'association Bio-équitable, qui réunit cinq entreprises françaises, ou bien encore le label de Sainsbury). Des discussions ont également lieu pour la mise en place dans le cadre de l'ISO d'une norme CSR (Corporate Social Responsibility) qui pourrait être utilisée pour qualifier le caractère éthique des produits agroalimentaires.

On constate par ailleurs un certain rapprochement entre les deux types de certification, bio et équitable. Ainsi, pour l'IFOAM, la justice sociale et les droits sociaux font partie intégrante de l'agriculture biologique. Cette fédération internationale réfléchit depuis une dizaine d'années à l'introduction de critères du commerce équitable et s'est jointe à la FLO et au réseau d'agriculture durable (SAN) pour fonder en 1999 l'alliance internationale pour l'accréditation et l'étiquetage social et environnemental (ISEAL). Un des objectifs du projet « responsabilité sociale dans l'agriculture<sup>iv</sup> durable », portée par cette alliance, explore les possibilités d'une promotion mutuelle des systèmes complémentaires agriculture biologique et commerce équitable entre les membres.

Le niveau d'exigence de ces différents systèmes de certification peut varier sans que cela soit forcément connu des consommateurs, et leur prolifération peut introduire une certaine suspicion vis-à-vis du processus de qualification, « les mauvais labels chassant les bons ». Cette prolifération peut également constituer un argument en faveur de l'idée, maintes fois exprimée dans le cours des négociations internationales, qu'il s'agit en fait de barrières non tarifaires qui obèrent l'accès au marché et la compétitivité des produits, notamment ceux en provenance des pays en développement. Il faut toutefois rappeler que les labels d'ordre privé ne rentrent pas dans le cadre des négociations internationales sur l'accès aux marchés, dans la mesure où, n'étant pas l'œuvre des Etats, ils ne peuvent pas être considérées comme des barrières non tarifaires (Vallejo et alii. 2004)<sup>v</sup>.

Dans le cadre des négociations commerciales internationales, la question de la labellisation environnementale et éthique est traitée dans deux cadres (Vallejo et alii., 2004):

- Celui de la relation entre les barrières non tarifaires « techniques » (TBT : Technical Barriers to Trade) et l'accès aux marchés ;
- Celui de la libéralisation du commerce des biens et services environnementaux.

Dans le premier cadre elle renvoie aux conditions des processus de production, qui n'affecte pas les caractéristiques intrinsèques du produit (npr PPM : non-product related Product and Processing methods). Leur prise en compte peut être jugée contradictoire avec le principe établi dans les négociations commerciales internationales selon lequel des produits aux caractéristiques semblables doivent recevoir le même traitement. Il y a donc une position très critique de certains pays en

développement, le Brésil par exemple ainsi que d'autres pays d'Amérique Latine, qui y voient des barrières non tarifaires mises en place par les pays développés, et des Etats-Unis, qui cherchent à mettre à l'abri leurs exportations d'une labellisation anti-OGM. L'Union Européenne (avec la Suisse et la Norvège) les défend par contre très fortement. On constate cependant une évolution vers la reconnaissance des effets bénéfiques de l'existence de ces labels, y compris pour les pays en développement, cependant que se développe dans le cadre des négociations internationales une volonté de régulation de ces labels : l'OMC arbitre maintenant plus en faveur de ces conditions, comme semblent le montrer certains documents officiels qui soulignent leur apport dans l'information des consommateurs et leur caractère moins discriminatoire que d'autres instruments.

Dans les négociations sur les Biens et Services Environnementaux (EGS) certains pays en développement sont très réticents à inclure les labels environnementaux ou éthiques parmi les EGS, avançant toujours qu'il s'agit en fait de barrières au commerce, critiquant ce contournement par leur inclusion dans la liste des Biens et Services Environnementaux. Mais d'autres, comme la Colombie ou le Kenya peuvent être plus nuancés, dans la mesure où de tels labels permettent de différencier leur propre production. La position des représentants de certains pays en développement peut d'ailleurs varier, selon qu'ils représentent les ministères de l'environnement ou les ONG ou qu'ils soient négociateurs sur les questions de commerce.

Dans la phase actuelle des négociations dans le cadre de l'OMC, depuis les conférences de Doha et Cancun, la question des labels en elle-même ne doit faire pour l'instant l'objet que de discussions sans nécessité d'aboutir à un accord, même si certains éléments de négociation peuvent avoir un impact sur la régulation des labels « éthiques », telle que la clarification des rapports entre l'OMC et les accords multilatéraux sur l'environnement ou la négociation sur les Biens et Services environnementaux. L'échec de Cancun fait que l'examen des questions tenant au rapport entre commerce et environnement est repoussé à plus tard. Cependant ces questions vont toujours être abordées dans des « groupes de travail », au lieu de l'être dans le cadre plus formel des négociations sur les TBT ; surtout le retour vers des négociations régionales peut entraîner des réglementations plus strictes concernant ces labels : le projet de zone de libre-échange des Amériques par exemple prévoit pour seule référence les standards internationaux de l'ISO, au contraire de l'OMC qui ne précise pas et laisse donc la porte ouverte aux systèmes basés par exemple sur l'origine territoriale. Il n'est donc pas sûr que l'affaiblissement de l'OMC après Cancun soit forcément une bonne chose pour l'avenir de la reconnaissance des labellisations environnementales et éthiques dans le système du commerce international.

Il faut cependant retenir de cette situation que ce sont les pays dans lesquels le marché pour les produits bénéficiant de ces labels est le plus important et qui en sont importateurs, à savoir les pays européens, qui défendent de la manière la plus conséquente la reconnaissance de ces labels au plan international.

## *2. Les données disponibles sur les filières de qualité en Amérique Latine*

Ces données concernent à la fois la production et la commercialisation de ces filières et les formes de normalisation. Cependant les données sur la production ou la commercialisation de produits biologiques ou du commerce équitable sont assez disparates et ne sont pas toujours cohérentes selon les sources.

D'après les chiffres publiés par l'IFOAM, la surface agricole dédiée à l'agriculture biologique en Amérique Latine a atteint 5,8 millions d'hectares en 2003, soit près d'1/4 de la surface agricole mondiale dédiée à la production biologique, estimée à 26,5 millions d'hectares. Cette situation place l'Amérique Latine à la deuxième place au niveau mondial, derrière l'Océanie (10,05 millions d'ha) et juste devant l'Europe (5,6 millions d'ha). La surface agricole dédiée à l'agriculture biologique reste très marginale aux Etats-Unis (1,4 millions d'ha), en Asie (0,9 millions d'ha) et en Afrique (0,3 millions d'ha) (Willer et Yussefi, 2004). Selon les mêmes sources statistiques, on recense en Amérique du Sud plus de 150 000 exploitations agricoles dédiées à l'agriculture biologique<sup>vi</sup>. Les

chiffres du tableau 3 montrent une croissance importante de la superficie biologique pour l'Amérique Latine sur une période de deux années, le continent accroissant encore sa part relative.

*Tableau 31 - Répartition estimée de la superficie certifiée en agriculture biologique en 2001 et 2004*

Région	Superficie certifiée biologique (en ha)		%	
	2001	2004	2001	2004
Océanie	7 634 700*	10 050 000	44,91	41,8
Europe	4 214 300	5 600 000	24,79	23,1
<b>Amérique Latine</b>	<b>3 683 900</b>	<b>5 800 000</b>	<b>21,67</b>	<b>24,02</b>
Amérique Du Nord	1 314 100	1 500 000	7,73	5,9
Asie	93 500	880 000	0,55	3,1
Afrique	59 500	320 000	0,35	1,3
<b>Total</b>	<b>17 000 000</b>	<b>24 160 000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : Vallejo (2004), Willer et Yussefi (2004)

Le tableau 4 rassemble des données par pays pour les années 2000 ou 2001 d'une part et 2003.

*Tableau 4 - Classement des pays d'Amérique Latine en fonction de leur superficie en Agriculture biologique en 2001*



Pays	Surface agricole certifiée (en ha)		Nombre de producteurs certifiés bio	Produits biologiques majoritairement exportés
Argentine	2003	<b>2 960 000</b>	1779	Ovins (Patagonie), bovins, poires, pommes, citrons, oranges, maïs, soja, blé, maté, sucre
	2000	3 192 000	1900	
Brésil	2003	<b>841 769</b>	/	Soja, maïs, blé, sucre, pommes, raisins, bovins
	2001	275 576	14 866	
Uruguay	2003	<b>760 000</b>	500	Bovins (99%)
	2000	1 200		
Chili	2003	<b>646 150</b>		Ovins (Patagonie), asperges, kiwis, framboise, fraises, saumon, citrouilles, miel
	2000	3 300		
Bolivie	2003	<b>364 100</b>	6500	Cacao, café, quinoa, fruits déshydratés
	2000	31 025	5240	
Mexique	2002	<b>215 843</b>	53577	Café, maïs bleu, sésame, bananes, pommes, légumes
	2000	143 154	34 826	
Pérou	2003	<b>130 246</b>	19 685	Café, cacao
	2000	84 908		
Paraguay	2003	<b>91 414</b>	2 542	Soja, sucre
	2000	61 566		
Equateur	2003	<b>60 000</b>	2 500	Bananes, sucre
Colombie	2003	<b>33 000</b>	4 500	Café, sucre, bananes, palme
République Dominicaine	2003	<b>14 963</b>	12 000	Bananes, café, cacao, mangues, noix de coco
Guatemala	2003	<b>14 746</b>	2 830	Café, bananes, noix de cajou, fruits, légumes, miel
Costa Rica	2003	<b>13 967</b>	3 987	Bananes, café, cacao, myrtilles, sucre, palme, ananas
	2000	8 974	3 569	
Nicaragua		<b>10 750</b>	2 000	Café, coton, neem, haricots secs
Cuba		<b>10 445</b>		Café
Panama		<b>5 111</b>		
El Salvador		<b>4 900</b>	1 000	Café
Belize		<b>1 810</b>		Cacao
Honduras		<b>1 769</b>	3 000	
Jamaïque		<b>1 332</b>		
Surinam		<b>250</b>		
Guyane		<b>109</b>		
Haïti		/		
Vénézuela		/		
Total		<b>5 821 792</b>	<b>150 000</b>	

Source: Willer et Yussefi (2004)

Les données sur la superficie doivent être rapportées aux cultures pratiquées :

- En premier lieu on peut constater que les pays qui ont une spécialisation dans la production de produits de l'élevage ovin ou bovin, en gros les pays du cône sud et le Brésil, ont une superficie en bio importante, liée avant tout à l'importance des pâturages extensifs certifiés bio. On peut également remarquer la croissance récente importante des pays comme

l'Uruguay et le Brésil spécialisé dans l'élevage bovin, que l'on peut mettre en rapport avec la crise alimentaires de l'ESB en Europe, principal marché d'exportation. Cette croissance se retrouve au Chili, spécialisé dans l'élevage ovin, mais pas en Argentine, où l'expansion de cette production a été plus précoce et qui est en situation de stagnation ces récentes années.

- Pour les cultures végétales on distinguera les pays plutôt spécialisés dans les cultures de climat tempérés, essentiellement fruits et légumes, essentiellement les pays du cône sud, le Brésil (dans sa partie sud), ainsi que le Nord du Mexique, les pays spécialisés dans les produits tropicaux, que dominent le café et le cacao, le Mexique, les pays d'Amérique Centrale et des Caraïbes ainsi que certains pays andins, voire l'Argentine pour la production de miel de canne dans la province de Misiones, et enfin la quinoa qui concerne essentiellement la Bolivie.
- Tout les pays pour lesquels on dispose de données en 2000 montrent une croissance très vigoureuse des superficies classées en bio sur la période récente.

Les données sur le commerce équitable établissent que la première zone exportatrice de produits du commerce équitable est plutôt l'Asie. Mais les données confondent l'artisanat et les produits agroalimentaires. Si l'on s'en tient aux seuls produits agroalimentaires et si on regarde les cartes ci-dessous, établies par Max Havelaar, pour le café et le cacao ou la localisation des organismes bénéficiant de la certification FLO, il s'agit essentiellement de pays d'Amérique Latine.

*Graphique 1 - Répartition de la production de café équitable dans le monde*



Source : Max Havelaar

*Graphique 2 - Répartition de la production de cacao équitable dans le monde*



Source : Max Havelaar

En Amérique Latine, la labellisation commerce équitable bénéficie à plus de 200 coopératives. Les filières latino-américaines du commerce équitable concernent essentiellement des coopératives de petits producteurs de café (165 coopératives), mais aussi des coopératives de producteurs de miel (23 coopératives), de cacao (9 coopératives), de sucre (9 coopératives), de fruits frais (9 coopératives) et de jus de fruits, ainsi que trois plantations de bananes. Le tableau 3 permet de préciser les produits et les pays concernés. On constate que ce sont les pays d'Amérique centrale et andine et des Caraïbes qui

sont concernés, pour une majorité de produits tropicaux. Pour les pays concernés la liste des produits est proche de celle des produits sous labellisation bio. Le café occupe une position dominante en nombre de produits labellisés en particulier au Mexique, en Amérique centrale, au Pérou et en Bolivie.

Tableau 5 - Les filières de commerce équitable labellisées FLO en Amérique Latine en 2003

Pays	Nombre de groupements de producteurs inscrits au registre FLO (2004)	Produits labellisés FLO (commerce équitable)
Argentine	0	/
Brésil	12	Café (5), Fruits frais (2), Bananes (1), Jus de fruits (4)
Uruguay	0	/
Chili	5	Miel (5)
Bolivie	18	Café (17), Cacao (1), (En projet : Quinoa)
Mexique	14	Café (40), Fruits frais (1) Jus de fruits (1) Miel (12)
Pérou	25	Café (17), Fruits frais (2), Bananes (2), Cacao (3), Sucre (1)
Paraguay	4	Sucre (4)
Equateur	11	Café (2), Fruits frais (1), Bananes (4), Jus de fruits (3), Sucre (1)
Colombie	20	Café (19), Bananes (1)
République Dominicaine	3	Café (2), Cacao (1)
Guatemala	20	Café (16), Miel (4)
Costa Rica	11	Café (1), Fruits frais (1), Bananes (2), Jus de fruits (3), Cacao (1), Sucre (3)
Nicaragua	17	Café (14), Cacao (1), Miel (2)
Cuba	7	Jus de fruits (7)
Panama	0	/
El Salvador	3	Café (3)
Belize	1	Cacao (1)
Honduras	19	Café (19)
Jamaïque	0	/
Surinam	0	/
Guyane	0	/
Haïti	8	Café (7), Cacao (1)
Vénézuéla	3	Café (3)
<b>Total</b>	<b>203</b>	

Source: site internet de FLO: [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net)

Parmi l'ensemble des produits concernés le café a une importance particulière. Ainsi le Mexique, cinquième producteur mondial, avec trois millions de personnes, dont 60 % d'indigènes, qui dépendent du café est un des pionniers de la culture certifiée biologique du café et comptait 29 organisations inscrites au registre des producteurs de café du commerce équitable, contribuant, en 2000, à 25,1 % des ventes totales des organisations de commerce équitable. De même on estime que 30% de la production de café au Pérou est biologique (Willer et Yussefi, 2004)

Le marché des produits biologiques ou du commerce équitable en Amérique Latine est essentiellement un marché à l'exportation vers les pays du Nord, compte tenu d'une consommation locale qui reste faible. Willer et Yussefi (2004) estiment ainsi que les exportations hors du continent représentent 90% du total de la production et que le marché local en Amérique Latine ne dépasse pas 100 millions de \$. Si on admet que le marché à l'exportation représente 900 millions de \$, ce chiffre doit être mis en relation avec le marché Nord-Américain (11 milliards de \$) ou le marché européen (10 milliards de \$ toujours selon Willer et Yussefi). La contribution latino-américaine à l'approvisionnement de ces marchés est encore marginale, mais dans un contexte de tensions sur les marchés de consommation, ses perspectives de croissance apparaissent importantes.

Les exportations vers l'Europe ont un poids relatif important. C'est notamment le cas pour la production biologique argentine (83% des exportations en 2003 contre 10% pour les USA selon SENASA, 2004) et dans une moindre mesure pour le Brésil. Les marchés vers lesquels exporte l'Argentine sont avant tout les marchés européens où la consommation de produits biologiques est déjà fortement développée et ne subit pas la concurrence des labels « terroir » : Allemagne, Pays-Bas, pays Nordiques, Grande-Bretagne, Italie. La croissance de la superficie pastorale semble s'être notablement accélérée au moment de la crise de l'ESB, ce qui marque bien le lien entre les évolutions des marchés européens et la réponse du secteur en Argentine. La stabilisation en 2002 peut par contre être un effet de la crise argentine. Les exportations des pays d'Amérique Centrale et andine se font également majoritairement vers l'Europe même si le poids des Etats-Unis<sup>vii</sup> est sensiblement plus important sur les produits tropicaux.

Enfin, même s'il est très minoritaire dans les débouchés il ne faut pas complètement éliminer l'existence d'un marché local pour ce type de produit certifié, favorisé par le fort taux d'urbanisation et, paradoxalement, par la grande inégalité des revenus qui implique l'existence d'une clientèle urbaine à haut revenu. Le Brésil se détache des autres pays dans la mesure où une part significative de la production est écoulee sur le marché national : sur un total de 150 millions de \$ de chiffre d'affaires de l'agriculture biologique en 2003 on estimait à 20 millions de \$ la part du marché local (Sociedade Nacional de Agricultura). Il semble que ce marché concerne surtout les centres urbains du sud du pays (il existe par exemple 5 « marchés bios » à Sao Paulo). L'Argentine a vu également l'émergence d'un marché urbain. Dans les autres pays (Mexique, Pérou) il n'y a que des tentatives marginales de développement du marché national sous la forme de marchés bios organisés dans la capitale et de systèmes de livraison à domicile<sup>viii</sup>.

En ce qui concerne les structures de production, ce secteur est en principe à l'échelle continentale un secteur où les petites exploitations sont largement majoritaires. Alors qu'ils ont généralement été exclus des stratégies nationales d'exportations de produits agroalimentaires, au sein de systèmes agraires dualistes, les petits producteurs semblent en effet être les bénéficiaires du développement des filières de l'agriculture biologique et du commerce équitable. Ces filières permettent la valorisation de systèmes de production à faible apport d'intrants et l'augmentation des revenus des petits producteurs, tout en préservant l'environnement ainsi que la santé des producteurs et des consommateurs.

On notera toutefois que l'Argentine se distingue par un pourcentage de petits producteurs nettement plus faible et surtout une superficie détenue très majoritairement par les grandes exploitations. Cela est à mettre en relation en partie avec le poids de l'élevage dans la production biologique mais pas uniquement. En fait il semble que la petite production ne soit vraiment dominante que dans le secteur du miel de canne dans la province de Misiones.

Tableau 6 - Poids des petites producteurs dans la production agricole certifiée biologique e Amérique Latine

Pays	Mexique	Costa Rica	Guatemala	Argentine	République Dominicaine
% de petits producteurs	98,6	94,1	99	64,3	99,2
% de la superficie agricole biologique détenue par des petits producteurs	84,2	53,3	59,7	5,0	80,0

Source : Damiani (2002)

En ce qui concerne la normalisation, la situation est elle aussi relativement variable que ce soit pour l'établissement de législations nationales établissant des normes pour la production biologique ou pour la mise en place de la certification. L'établissement d'une législation nationale concernant les produits biologiques, prévoyant en particulier la certification par tiers n'est pas effective partout mais existe dans un certain nombre de pays d'Amérique Latine (Mexique, Pérou, Argentine, Brésil, Chili, Guatemala, Nicaragua): par exemple au Mexique a été promulguée en 1997 une norme officielle (NOM-037-Fito-1995). Ces normes officielles peuvent cependant être incomplètes (par exemple l'élevage n'est pas inclus dans la norme mexicaine). L'Argentine (1994) et le Costa-Rica (1998) font figure de pionniers en matière de réglementation publique sur l'agriculture biologique.

Il existe dans ces pays des organismes de certification d'origine publique, privée ou associative : on peut ainsi citer INKA CERT au Pérou, BIOPACHA ou BOLICERT en Bolivie, BIOMUISCA en Colombie et CENIPAE au Nicaragua, ARGENCERT en Argentine. Au Mexique a été fondé CERTIMEX, organisme créé par des associations de petits producteurs des états d'Oaxaca et du Chiapas, notamment producteurs de café biologique (Maldonado, 2003). En 1997 certains organismes de certification nationaux se sont regroupés dans un organisme à l'échelle continentale, qui couvre essentiellement les pays andins et d'Amérique centrale, BIOLATINA : il assure une certification conforme avec le règlement de l'UE de 1991, les normes américaines et les normes IFOAM. Cet organisme certifie des produits tropicaux, des fruits et légumes et du maïs (Rojas, 2003).

Ces organismes nationaux s'efforcent de respecter la norme EN 45011 (ISO 65), exigée pour l'accréditation par l'Union européenne et s'alignent sur les normes européennes ou américaines. Afin d'obtenir des autorisations d'importation, les producteurs latino-américains doivent en effet se conformer à l'exigence de certification au moyen de cahiers des charges officiels nord-américains et européens, respectivement décrits dans le *Organic Foods Production Act of USA* (NOP) et dans le règlement CEE n°2092/91, et faire appel à des organismes certificateurs officiellement accrédités pour le contrôle du respect de ces cahiers des charges. Les produits exportés vers l'UE doivent lors de leur dédouanement, être présentés avec un certificat original de contrôle émis par un organisme certificateur accrédité.<sup>ix</sup>

Seuls l'Argentine et le Costa-Rica bénéficient du statut de pays-tiers de l'Union Européenne.<sup>x</sup> Cela signifie que leur réglementation nationale sur l'agriculture biologique est reconnue équivalente à celle de l'Union Européenne, ce qui simplifie les démarches administratives pour l'exportation de produits biologiques vers les pays de l'Union. D'autres pays, comme le Mexique, ont entrepris des démarches pour obtenir ce statut.

Pour les organismes certificateurs des autres pays, le respect de la norme EN 45011 (ISO 65) n'en fait pas pour autant des organismes reconnus par les pays importateurs. Or l'absence de ce statut implique que les producteurs locaux doivent supporter des coûts élevés de certification, dans la mesure où ils doivent se faire certifier par des organismes certificateurs européens, même s'il existe parfois des accords de « sous-traitance » entre certificateurs européens et latino-américains qui réduisent le coût de la certification pour les producteurs locaux.<sup>xi</sup> La position des pays vis-à-vis des normes internationales peut être assez ambivalente : si les organismes certificateurs nationaux et régionaux ont été créés dans le but de réduire les coûts associés à la certification, certains pays, comme le Brésil, où il existe un marché national, peuvent voire se développer des systèmes nationaux de certification moins

exigeants que les normes internationales pour générer un processus d'apprentissage de la certification auprès des producteurs.

En tout état de cause le coût des systèmes de certification constitue un obstacle majeur au développement de l'agriculture biologique pour l'exportation en Amérique Latine. Les exploitations agricoles et les usines de transformations doivent en effet supporter le coût du contrôle, qui est réalisé par des organismes certificateurs accrédités sur les marchés d'exportation.

En matière de commerce équitable, comme on l'a vu, les systèmes internationaux de certification sont essentiellement d'origine privée, gérés principalement par l'ONG FLO. Contrairement à l'agriculture biologique, le coût du label de commerce équitable FLO n'est pas un obstacle pour les producteurs, puisqu'il est supporté par les détenteurs des licences, qui payent des droits de marque auprès des membres de FLO. Par exemple, Max Havelaar France prélève 0,19 €/kg de droits de marque sur les produits.

### *3. Commerce international des produits de qualité biologique ou équitable et développement en Amérique Latine*

La domination de l'Amérique latine dans la production biologique et équitable du sud, essentiellement destinée à l'exportation vers les pays du Nord pose la question de son statut dans le développement agricole du continent : est-elle une poursuite de la spécialisation du continent dans la production de matières premières agricoles où peut-elle être l'embryon d'un changement de ce rapport?

Un premier élément de réponse découle de la caractérisation des systèmes de production et de commercialisation des produits certifiés biologiques en Amérique Latine : nous pouvons identifier trois types, le mode de relation avec les structures du commerce équitable étant d'ailleurs un critère de distinction :

- Un premier modèle concerne essentiellement les produits animaux et les produits tempérés. Il est particulièrement développé dans les pays du cône sud (Argentine, Chili, Uruguay et éventuellement Brésil). Il est mis en œuvre par des exploitations qui peuvent être relativement importantes ; en tout état de cause le modèle du petit producteur n'y est pas dominant. Dans le cas de l'Argentine, principal pays concerné, ce modèle s'accompagne d'une certification individuelle dans le cadre du statut de pays tiers. Il n'y a aucun lien avec le commerce équitable. Ce modèle peut se retrouver de manière plus marginale dans un pays comme le Mexique, où dans le secteur des fruits et légumes pour le marché américain on constate une émergence d'exploitations commerciales de taille respectable et où on s'attend à ce que le développement futur du secteur des produits biologiques soit essentiellement le fait de ce type d'exploitations. Dans la mesure où ces producteurs sont eux aussi de plus en plus nombreux à s'intéresser aux débouchés offerts par ce marché en expansion. Par ailleurs, ce sont eux qui sont les plus à même de garantir des approvisionnements réguliers et de répondre aux exigences de qualité des importateurs.
- Un second modèle qui concerne le Mexique, l'Amérique centrale, les Caraïbes et les pays Andins est centré sur des produits tropicaux (café, cacao, fruits) ou andins (quinoa) et mis en œuvre par de petits producteurs relevant de l'agriculture familiale. Ces systèmes de production sont souvent développés et gérés dans le cadre de communautés indigènes ou paysannes : ainsi au Mexique on estime que 98,5% des producteurs bio sont de petits producteurs, qui contrôlent 84% de la superficie et 69% des revenus. 50 % des producteurs bios mexicains sont membres d'un groupe ethnique indigène. De même en Bolivie, la production de quinoa biologique est réalisée dans le cadre des communautés paysannes ou ayllus. La gestion communautaire des infrastructures de traitement et de la relation avec la filière, ainsi que le rôle de certains mouvements religieux liés à la théologie de la libération et certaines ONG nationales et internationales y est important et c'est donc dans ce modèle que l'on voit une articulation très forte entre commerce équitable et production biologique (Tovar et alii, 2003). En effet ces petits producteurs, majoritairement rassemblés au sein de coopératives agricoles, ont dans la plupart des cas bénéficié d'aides externes pour mener à bien leur projet. Devant le peu de soutien offert par les institutions publiques de développement de l'agriculture, ce sont bien souvent les financements et l'assistance technique pourvus par les ONG locales ou

étrangères ou bien les contrats passés avec des entreprises privées, qui permettent la conversion et la certification biologique des terres agricoles, comme l'illustre le cas de la quinoa biologique en Bolivie. On constate d'ailleurs dans ce modèle une tendance à la spécialisation d'un pays dans quelques produits : en Bolivie, le quinoa représente les trois quarts de la production biologique bolivienne devant le café et le cacao. La République Dominicaine produirait 60% du cacao bio, le café biologique constitue l'essentiel de la production bio au Mexique, etc.

- Un troisième modèle, encore émergent, concerne une agriculture biologique de petits producteurs, orientés vers des produits tels que les fruits et légumes, et cherchant un débouché prioritairement sur les marchés urbains au plan national. Tel est le cas par exemple d'un certain nombre d'initiatives dans des états au sud du Brésil comme par exemple celui de Santa Catarina ou du Rio Grande do Sul qui cherchent à développer des formes de « certification participative » basée sur des relations directes entre producteurs et consommateurs. De manière encore très marginale, ce modèle se retrouve dans des pays comme le Mexique, le Pérou ou l'Argentine où commencent à se développer des marchés urbains de produits biologiques. Dans la mesure où l'exportation n'est pas la destination des produits, la question du lien avec la certification équitable n'est pas pertinente, même si la logique qui préside à la constitution de ce modèle est souvent inspirée de la problématique du commerce équitable.

Du point de vue du lien entre commerce et développement, le premier modèle, essentiellement centré sur la production biologique, dans des exploitations relativement grandes peut être vu comme un exemple, parmi d'autres (le vin, les fruits de contre-saison, etc.) du développement des « exportations non traditionnelles » par l'agriculture commerciale dans les puissances agricoles émergentes du sud du continent. Le second modèle basé sur une articulation de la certification biologique et d'une labellisation équitable a vocation à constituer une forme alternative d'intégration de l'agriculture familiale ou paysanne au commerce international, qui puisse permettre d'associer ouverture à l'exportation et développement rural au plan local. Le troisième modèle renvoie plutôt à la possibilité d'une dynamique du marché des produits biologiques liée au poids de l'urbanisation et peut-être à l'existence de couches urbaines à haut revenu qui renforcerait le développement de l'agriculture familiale et paysanne.

Partant de cette caractérisation, on peut tenter de répondre aux deux questions suivantes :

- Le développement de ces filières peut-il contribuer à une nouvelle forme d'intégration Nord-Sud entre l'Amérique Latine et les pays du Nord qui constituent le principal marché pour ce type de produit, en particulier l'Europe, ainsi qu'à de nouvelles alliances dans les négociations internationales ?
- La spécialisation des pays d'Amérique latine dans ce type de production est-elle favorable à un processus de développement équilibré ?

### *3.1 Vers de nouvelles alliances en matière de négociations commerciales internationales ?*

Les enjeux en matière internationale de ce processus de qualification des filières sont liés à l'établissement de « barrières à l'entrée » par « upgrading » permettant la « décommoditisation » du secteur. Leur reconnaissance à l'échelle internationale, notamment à travers un système de labellisation internationalement reconnu, est donc un enjeu majeur en termes de négociations commerciales internationales. De ce point de vue, il est difficile de séparer le cas de la labellisation des filières bio et équitable de la question plus générale de la reconnaissance des labels comme forme de propriété intellectuelle.

Nous avons vu que sur la question des labels environnementaux et éthiques, l'Europe était une ferme partisane de leur reconnaissance au niveau international, alors que les Etats-Unis s'y opposaient, ainsi qu'un certain nombre de pays en développement, notamment en Amérique Latine.<sup>xii</sup> D'autres peuvent être dans certains cas intéressés par leur inclusion dans les Biens et Services Environnementaux. Les secteurs agro-exportateurs des pays d'Amérique Latine (Brésil, Argentine, Colombie, etc...), dont beaucoup sont membres du groupe de Cairns, ont jusqu'à présent une position très en pointe contre les systèmes d'aides à l'agriculture et en particulier contre la politique agricole commune de l'Union Européenne. Ils s'opposent également aux mesures en faveur du développement

rural ou en faveur des labels d'origine garantie, perçus comme un système alternatif de protection destiné à remplacer l'ancien soutien aux prix. Cette position des organisations professionnelles est reprise par les négociateurs des pays concernés. Cependant s'il se dégage au sein de ces agricultures entrepreneuriales un secteur dynamique de production biologique dont le débouché naturel est plus l'Europe que les Etats-Unis, ce secteur peut avoir intérêt à ce que soient reconnus à l'échelle internationale les dispositifs de protection de l'agriculture biologique. Dans la mesure où ces secteurs trouvent un relais auprès de leurs gouvernements, cela ne pourrait-il pas favoriser un changement d'alliance dans le processus de négociation internationale ? L'existence de ce courant d'exportation, essentiellement en direction de l'Europe, et non soumis aux restrictions à l'importation, fait des acteurs de la production biologique des alliés « objectifs » dans les négociations internationales de la position européenne.

De même l'agriculture familiale, principalement concernée par la production bio et équitable, peut être une alliée pour la reconnaissance de ces labels, dans la mesure où elle peut avoir ses propres relais dans la structure gouvernementale des pays : ainsi il existe un Ministère du Développement Rural à côté du Ministère de l'Agriculture, et, au Pérou, le Ministère de l'Agriculture défend des positions différentes de celui du Commerce.

Une condition nécessaire est que le partage de la valeur ajoutée soit effectivement favorable aux acteurs locaux, ce qui passe justement par leur accès direct à la certification et à leur maîtrise des labels. Un accord international peut effectivement, au moins en théorie, le garantir.

### 3.2 Filières bio et équitable et développement

La question de la contribution de ces filières au développement des pays d'Amérique Latine peut être appréhendée au niveau macroéconomique des filières globales, au niveau méso-économique des régions et des territoires. .

Au niveau macroéconomique il faut tenir compte du fait qu'il s'agit de filières agroalimentaires de qualité. L'approche lancasterienne (Lancaster, 1966) par les caractéristiques des produits et des territoires, qui s'inscrit dans le courant de la « nouvelle économie du consommateur » permet d'inclure les conditions de production dans les caractéristiques des produits perçues par les consommateurs puisqu'elles sont intégrées à leurs préférences.<sup>xiii</sup>

Le positionnement sur des filières de ce type peut être éclairé par la référence au rôle de l'élasticité de substitution pour déterminer le caractère appauvrissant ou non d'une spécialisation sur la production de produits primaires, telle qu'elle est mise en évidence par le modèle de croissance endogène de Lucas (1988).<sup>xiv</sup> L'existence de labels est en effet un frein à la substitution de ces produits par d'autres, et donc à la détérioration de leurs termes de l'échange. L'importance de l'Amérique Latine dans l'approvisionnement des pays Européens en produits biologiques et équitables, de même que la croissance très rapide du marché de ces produits dans ces pays, est un argument en faveur de cette hypothèse. On sait en effet que la production a du mal à suivre l'évolution de la demande et que le coût de conversion à l'agriculture biologique peut être une barrière à l'entrée dans ce secteur importante en Europe ou aux Etats-Unis, alors qu'elle est en principe minime dans les systèmes d'agricultures familiale latino-américains, de toute façon peu utilisateurs d'engrais ou de produits de traitement.

Toutefois cela renvoie à la capacité du maintien de « barrières à l'entrée » dans l'accession au label par les producteurs. Cette capacité tient à l'évolution du marché dans les pays développés et surtout à la « gouvernance » des filières concernées. En effet l'analyse en termes de « filières globales » (Gereffi, 1999) permet de caractériser les garanties de qualité sous forme de label comme actifs stratégiques dans des filières « *buyer's driven* », c'est-à-dire pilotées par l'aval, ce que sont en général les filières agroalimentaires. En tant qu'actifs stratégiques ils contribuent à définir la hiérarchie entre les acteurs qui va s'exprimer par un type de gouvernance de la filière et une répartition de la valeur ajoutée. Par exemple, le contrôle de la certification par des acteurs situés dans les pays consommateurs et proches de l'aval est une source de positionnement de la valeur ajoutée, à travers le coût de certification pour les producteurs, dans les segments aval de la filière.

La caractéristique « équitable » est par définition non substituable par des produits originaires des pays développés.<sup>xv</sup> Elle se définit de plus par la localisation d'un pourcentage élevé de la valeur ajoutée au niveau de la production. Il faut cependant tenir compte de l'opposition que nous avons soulignée entre les filières du commerce équitable aux seins desquelles opèrent les acteurs historiques militants du



commerce équitable et les filières labellisées par la FLO, au sein desquelles opèrent en aval des acteurs du secteur conventionnel. Si, jusqu'au début des années 90, le mouvement du commerce équitable constituait un circuit de commerce alternatif, s'adressant aux personnes sensibilisées par l'égalité entre le Nord et le Sud, il est aujourd'hui présent dans la grande distribution : ainsi en France par exemple, les super et hypermarchés représentent près de 60% du marché et le taux de notoriété du commerce équitable atteint plus de 70% (Lecomte, 2003). Il s'agit d'ailleurs d'un chemin déjà emprunté en Europe par les filières bio dans la mesure où les produits bios sont de plus en plus commercialisés dans la grande distribution, au détriment des distributeurs spécialisés. Cette évolution s'accompagne d'un changement des motivations des consommateurs, passant d'une consommation « militante » qui concerne l'ensemble de leur approvisionnement alimentaire, à une consommation beaucoup plus « volage » centrée sur certains produits (lait et œufs par exemple) et motivée par des considérations très individualistes, la recherche d'un produit « sain » par exemple. Le risque existe que la consommation des produits sous label équitable connaisse la même évolution, surtout dans une situation où les produits équitables sont également labellisés bio. En effet ce label peut apparaître comme un signal de « confirmation » de la qualité intrinsèque d'un produit supposé naturel, au détriment de sa signification en terme de durabilité sociale. Par ailleurs dans certains cas la labellisation équitable est elle-même menacée par l'existence de systèmes privés de labellisation, particulièrement par les nouveaux acteurs de la grande distribution et de l'agroalimentaire ayant pris pied dans les filières simplement labellisées.

L'ensemble de ces éléments conduit à penser que si l'existence de ces labels réduit l'élasticité de substitution liée à une spécialisation agricole, une partie de la valeur ajoutée liée à la réduction de cette élasticité sera localisée dans les segments des filières situés au Nord. Ceci est vrai en particulier pour le second modèle que nous avons identifié, alors même que c'est ce modèle qui mobilise justement le commerce équitable. Paradoxalement c'est dans le cas du premier modèle, où le contrôle local de la certification est plus développé (statut de pays tiers) que cette tendance pourrait être la moins développée. Le développement du troisième modèle, centré sur les marchés nationaux, pourrait également la contrebalancer mais son poids reste marginal.

Au niveau méso-économique des régions et des territoires, on peut partir de la constatation que, dans le second et le troisième modèle, les produits agroalimentaires de qualité sont produits en Amérique Latine dans des zones défavorisées. Or la relation entre commerce international et croissance peut être posée spécifiquement en ce qui concerne ces zones (Oskam et alii, 2004). Le renforcement institutionnel de ces zones peut être acquis par le développement de ces opportunités et donc les faire bénéficier de la libéralisation : le jeu de l'élasticité de substitution peut se retrouver ici à un niveau interrégional : ces régions défavorisées spécialisées dans des cultures où les possibilités d'augmentation de la productivité sont limitées peuvent combattre la marginalisation en se spécialisant sur des produits avec des caractéristiques spécifiques. La contribution de l'expansion de ces marchés d'exportation au développement rural repose sur le lien entre commerce équitable et commerce biologique en Amérique Latine. Ce lien garantit un niveau de revenu au producteur<sup>xvi</sup> et favorise la structuration des communautés paysannes autour de l'activité et l'utilisation des revenus pour un certain nombre de projets de développement local. Or la combinaison du bio et de l'équitable paraît particulièrement pertinente, dans la mesure où elle est envisageable prioritairement dans ce type de région.

En effet cette configuration peut être un facteur de renforcement des dynamiques de développement local, notamment parce qu'elle renforce les capacités organisationnelles et techniques maîtrisées au plan territorial par les acteurs engagés dans ces systèmes. On constate la fréquence des cas où ce sont des communautés indigènes, ou paysannes, avec l'aide d'ONG étrangères, qui développent la production biologique et équitable. Les organisations paysannes vont être ainsi amenées à gérer des infrastructures collectives, de traitement ou de conditionnement des produits, et à développer des relations avec les autres acteurs de la filière. Les processus de certification collective renforcent cette tendance. Il y a des effets d'apprentissage sur les organisations paysannes du positionnement sur ces filières, notamment en ce qui concerne la construction d'un système crédible de normes et de spécification.

Par ailleurs la labellisation équitable garantit aux producteurs un niveau plus élevé de rémunération. En 2000, sur les 222 millions d'€ de chiffres d'affaires du commerce équitable labellisé FLO (sur un

total de 274 millions d'€ pour l'ensemble du commerce équitable), on estime que 55 millions reviennent directement aux organisations de petits producteurs et aux salariés défavorisés, soit environ 40% de plus que dans le commerce traditionnel (Levret, 2003).

Outre le prix minimum garanti, Ronchi (2002) souligne l'importance du commerce équitable en matière d'appui au développement des capacités organisationnelles des associations de producteurs, à travers une étude visant à évaluer l'impact de dix années de commerce équitable au niveau de neuf coopératives de café au Costa-Rica. Des organisations de producteurs mexicains de café et des organisations de producteurs boliviens de quinoa ont pu, grâce à l'appui du commerce équitable, diversifier leurs débouchés vers la filière biologique.

Cependant plusieurs études d'impact ont été réalisées dans le but d'évaluer les effets directs et indirects du commerce équitable sur le niveau de vie des producteurs, sur leurs conditions de vie et de travail, sur le niveau d'organisation des producteurs ainsi que les effets en terme de développement local et national (Schuurmann et van Driel, 1999; Hopkins, 2000 ; Dietz et al., 2000 ; Mestre et al., 2002 ; Ronchi, 2002 ; Daviron et al., Milford, 2004). Si toutes ces évaluations concluent à l'amélioration des revenus des producteurs bénéficiaires du commerce équitable, leur diagnostic est plus nuancé quand à l'impact du commerce équitable au niveau du renforcement des organisations de producteurs et au niveau des effets d'entraînement sur le développement local. D'après les résultats de l'étude d'impact menée pour le compte de l'organisation française de commerce équitable « Artisans du Monde » auprès de sept organisations de producteurs au Chili, au Bangladesh et à Madagascar, le commerce équitable a peu d'effet d'entraînement au niveau local. « Le commerce équitable permet d'injecter des ressources supplémentaires dans la société locale, mais on note, au niveau des organisations de producteurs, une absence de projets collectifs, de nouvelles dynamiques, les organisations de producteurs étant déconnectées des dynamiques sociales locales, leur action collective étant limitée au strict minimum et au niveau des producteurs une faible implication dans les dynamiques locales (décentralisation, projets de développement » (Mestre et al., 2002).

Au total même si la labellisation équitable repose toujours sur le paiement d'un prix minimum au producteur, la domination des filières labellisées risque en fait de diminuer le contrôle des producteurs sur la valeur ajoutée créée par les filières équitables, dans la mesure où ils ne sont plus intégrés à des organismes de commerce équitable<sup>xvii</sup>. En effet dans cette configuration les acheteurs n'ont pas de relations directes avec les producteurs mais seulement à travers des entreprises qui ont les producteurs sous contrats ou des organisations de producteurs. C'est le cas où interviennent des organisations de producteurs qui paraît être le plus favorable pour les producteurs.

Le cas du café peut illustrer l'importance de l'articulation avec les filières. Le café est le premier produit qui est été concerné par la labellisation FLO et le principal encore aujourd'hui. L'articulation des deux labels renvoie dans ce cas aux éléments suivants :

- Les clients du commerce équitable demandent de plus en plus des produits biologiques, ce qui exprime un lien entre deux caractéristiques « éthiques ».
- La production biologique étant destinée à une exportation lointaine, le fait de passer par des filières équitables permettant de rétablir la proximité entre producteur et consommateur.
- Enfin les filières du commerce équitable, compte tenu de leur mode d'organisation, assurent la stabilité des prix qui permet de s'engager dans les investissements de conversion et de certification.

Cependant le commerce équitable peut être un marchepied vers des marchés biologiques autonomes : ainsi la dépendance de l'Uciri (union de coopératives de café de la région de Oaxaca au Mexique) sur le marché équitable a fortement diminué entre 1988 et 1996 : si ce marché représentait 85 % de sa production exportable en 1988-1989, il n'en représentait plus que 43 % en 1995-1996, avec des débouchés croissants sur les marchés biologique et interne (Schurmann et al., 1999).

Surtout ce développement du café bio équitable se situe au plan de la filière dans un mouvement de renforcement de l'importance du « café de spécialité » : c'est le produit pour lequel la proportion des ventes sous labellisation de tous types (origine géographique, biologique, équitable) est la plus importante (40% aux USA). L'origine géographique est d'ailleurs un signal de qualité qui peut être mobilisé par la production bio-équitable, compte tenu de son lien avec des communautés paysannes

« situées ». Cependant Ponte (2002) signale que si on constate la montée en puissance de la qualité du café, définie par un terroir dans le marché du café, cette qualité liée à l'origine est essentiellement gérée par les torréfacteurs et les distributeurs eux-mêmes. L'évolution des marchés de produits peut également menacer les niches équitables : par exemple sur le marché du café la hausse très forte de la part du café de spécialité avec une prime sur le prix essentiellement accaparée par l'aval de la filière s'accompagne d'une part du prix du producteur historiquement bas. Il faut y voir notamment un reflet de l'importance des services associés à la mise en marché du café (modèle « Starbucks ») jouant sur l'image symbolique du produit. Il y a un risque que le café bio-équitable qui apparaît comme un segment du marché de spécialité parmi d'autres soit assez vite marginalisé dans cette configuration. Il y a notamment un risque que les consommateurs puissent ressentir une difficulté de plus en plus grande à apprécier les signaux de qualité biologiques et équitables que constituent les labels, ainsi qu'un risque de contrôle de ces labels par l'aval de la filière. La proximité géographique absente dans une filière d'exportation ne peut être compensée dans ce cas par une proximité organisationnelle liée au caractère « impliqué » du consommateur et à l'intégration des différents acteurs.

Cette articulation avec les filières globales au sein desquelles s'exprime une demande importante peut avoir également des conséquences sur les formes du développement local comme le montre le cas de la quinoa.

Selon Carimentrand (2004), la zone de production spécialisée dans l'exportation de quinoa bio et équitable, essentiellement en direction de l'Europe, se trouve située dans le sud de l'Altiplano (département d'Oruro et de Potosí) ; elle est spécialisée dans la production de quinoa blanche (*quinoa real*), la variété la plus appréciée sur les marchés internationaux. La quinoa biologique représente le quart de la production totale de quinoa ; elle mobilise 1200 producteurs environ. Les unités de transformation se concentrent dans les villes de la région ; elles sont plutôt spécialisées dans la transformation primaire (désaponification) que dans la transformation secondaire (produits dérivés). Deux organisations de producteurs, centrales de coopératives, se partagent le marché d'exportation avec des entreprises privées.

L'objectif des entreprises privées de transformation de la quinoa étant de parvenir à une planification précise de la production, à sa traçabilité, et au maintien d'un prix fixe, elles ont développé une stratégie de contractualisation de la production. Les contrats noués avec les producteurs leur garantissent un approvisionnement en quantité et en qualité. En contrepartie, ces entreprises s'engagent à prendre en charge les coûts de certification des parcelles et offrent aux producteurs les services d'un technicien agronome spécialiste de l'agriculture biologique. Certaines entreprises vont même jusqu'à fournir aux producteurs les outils et les semences et à organiser la production en fonction de considérations agronomiques concernant la rotation des sols (Cáceres et Carimentrand, 2004). On peut donc analyser ces données comme reflétant un certain dynamisme en terme de développement local et de création de revenus pour les populations concernées.

Toutefois les effets du développement du marché en Europe sur le développement local des zones concernées apparaît ambivalent. D'une part la valeur ajoutée semble accaparée par les transformateurs, eux-mêmes liés à la grande distribution (un groupe français Priméal a même installé une usine de transformation en Bolivie). D'autre part dans la zone de culture de la quinoa blanche, le développement du marché entraîne une monoculture de la quinoa blanche, avec la disparition du système traditionnel de rotation des cultures, avec des risques de dégradation des terres, voire de désertification, compte tenu de l'aridité, ainsi qu'une modification importante des habitudes alimentaires de la population qui délaisse la quinoa devenue une culture de rente pour du blé américain importé à bas prix. On peut enfin se demander si la corruption des dirigeants et le manque d'identification des producteurs aux coopératives quinoa n'ont pas conduit à l'affaiblissement des organisations coopérative, malgré le soutien des ONG de commerce équitable, au profit de filiales d'entreprises européennes.

## Conclusion

L'impact du développement du commerce bio et équitable sur l'évolution des relations Nord-Sud doit être nuancé.

Le développement des exportations de produits biologiques et équitables en Amérique Latine peut avoir un impact, encore marginal, mais qui pourrait croître en fonction de la croissance des marchés importateurs, sur les relations Nord-Sud en matière de commerce international. En effet, c'est un commerce qui se développe en direction de l'Europe, qui défend dans les négociations internationales la reconnaissance de ces labels. Le fait que des secteurs de l'agriculture commerciale dans les pays Latino-américains soient impliqués dans le développement de cette production pourrait conduire à une évolution de la position des négociateurs, compte tenu de l'influence des représentants de ce type d'agriculture, et donc à de nouvelles alliances à l'échelle internationale. Une condition importante serait cependant de répartir de manière plus équilibrée les gains résultant de l'entrée dans ce type de filière. La généralisation du statut de pays tiers, du fait de son impact sur les coûts de certification, paraît un élément essentiel en ce sens. Appliqué à des pays où les producteurs biologiques relèvent plus de l'agriculture familiale, l'impact sur les coûts de certification serait encore plus déterminant pour eux. De même l'Union Européenne devrait-elle accepter de discuter sa propre législation avec ses partenaires commerciaux privilégiés dans cette filière.

En matière de contribution au développement rural des zones les plus marginalisées, la combinaison du label bio et équitable permet de faire de ce type de commerce international un élément positif en la matière susceptible de réduire la marginalisation de ces zones, de garantir un revenu au producteur et de développer le niveau des capacités dans les territoires concernés. On doit cependant remarquer que l'évolution des filières tend à minimiser l'aspect de proximité des consommateurs et des producteurs, au profit d'une approche en termes de labellisation qui concerne le produit, et qui ne met pas à l'abri ces filières des effets d'une gouvernance dominée par les acteurs de l'aval. Le contrôle de l'actif spécifique que constitue le label tend à échapper aux producteurs directs. Là encore une politique de baisse des « barrières à l'entrée » dans la filière, notamment par la baisse du coût de certification, couplée avec un renforcement de l'efficacité de l'actif, en limitant la multiplication des labels en favorisant la définition d'un nombre limité de labels reconnus internationalement pourrait être une voie à explorer.

## **Bibliographie**

CARIMENTRAND A. (2004) : La Quinoa, de l'Altiplano au Supermarché Européen: Agriculture Biologique, commerce équitable et Développement Territorial Rural, Journées thèses ouvertes du GIS SYAL, avril 2004

DAMIANI O. (2002) : Pequeños productores rurales y agricultura orgánica: Lecciones aprendidas en América Latina y el Caribe, FIDA, Rome, décembre 2002.

DAVIRON B., THIRION M-C., VERGRIETTE B. (2002) : « L'évaluation du commerce équitable – Pertinence, cohérence, efficience, efficacité et impact », CIRAD-CICDA, CEDAC.

DIETZ M., PIEPEL K., VAN BIESBROCK J. (2000) : « Development impact of Fair Trade : contributions for discussions », Miserior – Bread for the world – Friederich Ebert Foundations.

FINE (2001): "Basis for improved co-operation in fair trade", FLO-IFAT-NEWS!-EFTA.

FITTER R, KAPLINSKY R. (2001): Can an agricultural commodity be “de-comodified” and, if so, who is to gain? IDS Discussion Paper n° 380, décembre 2001

GEREFFI G. (1999): A commodity chain framework for analysing global industries, Duke University, <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/gereffi/pdf>

HABBARD P., LAFARGE L., PEETERS A., VERGRIETTE B. (2002) : « Etat des lieux et enjeux du changement d'échelle du commerce équitable », Projet Commerce Equitable SOLAGRAL-CIRAD-CICDA-CEDAC, octobre 2002.

HOPKINS R. (2000), « Impact Assessment Study of OXFAM Fair Trade », Oxfam.

JOHNSON P. (2002) « Commerce équitable – Cahier de propositions pour le 21<sup>e</sup> siècle », Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'homme, alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire, version 2 ; octobre 2002.

LACROIX, A., MOLLARD, A., PECQUEUR, B. 1998 : A meeting between quality and territorialism, paper presented at the 2<sup>nd</sup> ESEE conference "**Ecological Economics and Development**", Geneva, March 1998

LANCASTER K. (1966) : “A new approach to consumer theory”, *Journal of Political Economy*, Vol. 74, pp.132-157.

LECOMTE T. (2003) : *Le pari du commerce équitable*, Editions d'organisation, Paris

LEVRET C. (2003) : “Etude sur la mise en place de nouvelles filières en commerce équitable, proposition d'un système d'organisation au sein de FLO International et de ses membres », *Série Master of Science*, n°63, CIHEAM-IAMM.

LUCAS R. (1988) : On the mechanics of development planning, *Journal of monetary economics*, 22, 1 (july), pp.3-42.

MALDONADO L.S. (2003) : Certimex: una experiencia mexicana de inspección y certificación de productos ecológicos, in *Producción, comercialización y certificación de la agricultura orgánica en América latina* (CRUZ, TOMAR, GARCIA, RINDERMANN, ALVARADO coord.), Universidad Autónoma Chapingo

MESTRE C., HEEREN N., CASTRO I., RASAMOELINA E. (2002) : « Artisans du Monde - Evaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable depuis 25 ans (Bangladesh, Chili, Madagascar) », CIEDEL, mai 2002.

MILFORD A. (2004): “ Coffee, co-operatives and competition: the impact of Fair Trade”, Chr. Michelsen Institute, Norway.

OSKAM A.J., KOMEN M.H.C., WOBST P., YALEW A. (2004) : Trade policy and the development of less favourable areas: evidence from the literature, *Food Policy* 29 (2004) 445-466

PONTE S. (2002): Standards, trade and equity, Lessons from the specialty coffee industry, CDR working paper 02-13, Centre for Development Research, Copenhagen, novembre 2002

ROJAS E.E. (2003) : Biolatina una experiencia latinoamericana de certificación, in *Producción, comercialización y certificación de la agricultura orgánica en América latina* (CRUZ, TOMAR, GARCIA, RINDERMANN, ALVARADO coord.), Universidad Autónoma Chapingo.

RONCHI L. (2002): "The impact of fair trade on producers and their organisations: a case study with Coocafé in Costa Rica", Prus Working Paper n°11, University of Sussex, june 2002.

SCHUURMANN F., VAN DRIEL F. (1999): "Evaluation of the impact of the FLO model: an analysis of the significance for coffee farmers and coffee co-operatives", University of Nijmegen, IDS, The Netherlands

SENASA (2004), Situación de la producción orgánica en Argentina durante el año 2003, Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Alimentaria, Buenos-Aires, mai 2004.

SYLVANDER B. (1997), « Le rôle de la certification dans les changements de régime de coordination : l'agriculture biologique, du réseau à l'industrie », *Revue d'Economie Industrielle* n° 80.

TOVAR L.G., CRUZ M.A.G., RINDERMANN R.S. (2003) : Propuesta de política de apoyo para la agricultura orgánica de México, in *Producción, comercialización y certificación de la agricultura orgánica en América latina* (CRUZ, TOMAR, GARCIA, RINDERMANN, ALVARADO coord.), Universidad Autónoma Chapingo

VALLEJO N, MORRISSON J, HAUSELMANN P (2004) : Certification and Trade Policy, Strategic Assessment, ISEAL Strategic Alliance, février 2004

VIZCARRA K. G. (2002) : El comercio justo, una alternativa para la agroindustria rural de América Latina, FAO, Santiago, janvier 2002.

Secretaria de Estado da Agricultura e Política rural (2003): Agricultura Orgânica em Santa Catarina, Insituto CEPA/SC, mai 2003

<sup>i</sup> L'Argentine qui développe ses exportations agroalimentaires dans des filières comme celle du soja génétiquement modifié est également le premier pays en terme de superficie consacrée à l'agriculture biologique

<sup>ii</sup> La fédération internationale des mouvements de l'agriculture biologique IFOAM a été fondée en 1972. Elle regroupe aujourd'hui 730 membres dans 100 pays.

<sup>iii</sup> En 2003 lors du forum social mondial de Mumbai l'IFAT a créé son propre mécanisme de certification des organismes de commerce équitable

<sup>iv</sup> Cf. Projet SASA, [www.isealalliance.org](http://www.isealalliance.org)

<sup>v</sup> Il peut cependant y avoir une relation entre les labels privés non régulés et la régulation internationale d'origine publique : ainsi les marchés publics peuvent se référer à de tels labels de sorte que lorsqu'ils deviennent objets des négociations internationales, les labels privés le deviennent indirectement.

<sup>vi</sup> Chiffres exacts : 142 622 exploitations agricoles e 000821 792 ha certifiées « agriculture biologique » ou « en conversion ».

<sup>vii</sup> Aux Etats-Unis, les textes définissant les produits biologiques sont plus récents qu'en Europe et une partie de la production bio n'est pas labellisée. Cela est liée en partie à la conception américaine des filières de qualité, souvent articulées à des relations « contractuelles » de proximité entre producteurs et consommateurs (« farmers market »)

<sup>viii</sup> Le marché de produits biologiques de Lima, la BioFeria, est un marché bimensuel créé en 1999 à l'initiative du Grupo Eco-Lógica, une association de petits producteurs de produits biologiques.

<sup>ix</sup> Il s'agit par exemple d'organismes certificateurs nord-américains: OCIA, FVO,... ; d'organismes certificateurs européens: Naturland, öko, IMO, Skal, Ecocert, opérant en Amérique Latine

<sup>x</sup> L'Argentine a obtenu ce statut parce qu'elle exige que chaque producteur soit certifié individuellement et ne reconnait pas la certification des organisations de producteurs, ce qui élève le coût de la certification pour les petits producteurs, même si la certification des organisations de producteurs est reconnue sur le marché national (Fitter et Kaplinsky, 2003).

<sup>xi</sup> C'est notamment le cas entre CERTIMEX qui coopère avec trois organismes européens de certification en Suisse, en Allemagne et en Suède.

<sup>xii</sup> On peut noter que ces lignes de partage se retrouvent sur le thème de la reconnaissance des indications d'origine et des labels terroir. Or l'origine géographique peut parfois être aussi valorisée dans le cas des produits biologiques et équitables, même s'il s'agit d'un signe de qualité fondamentalement différent.

<sup>xiii</sup> De ce point de vue les conditions « npr PPM » (Non-Product Related) au sens de l'OMC peuvent être considérées en effet comme des caractéristiques intégrées aux fonctions de préférence.

<sup>xiv</sup> La qualité spécifique est un facteur qui tend à réduire l'élasticité de substitution entre produits du Nord et du Sud et qui donc limite le danger de « trappe à sous-développement » découlant notamment des rythmes différents d'accumulation du capital humain lié à la spécialisation différente des économies développées et en développement

<sup>xv</sup> Il reste entendu que dans les pays développés, la rémunération du producteur peut être un argument pour des consommateurs s'adressant à des circuits courts, basés sur des contrats d'approvisionnement entre consommateurs et producteurs.

<sup>xvi</sup> Selon Damiani (2003), la prime correspondant à la labellisation biologique s'étalait entre 22% et 175% pour un échantillon de produits tropicaux exportés par le Mexique, les pays d'Amérique centrale et des Caraïbes. La combinaison des deux labels biologique et équitable permet aux petits producteurs d'accéder à des prix plus rémunérateurs (par exemple en 2001, le prix était de moins de 50\$ pour 1t de café, mais 125 pour du café équitable et 145 pour du café équitable et biologique.

<sup>xvii</sup> Johnson (2002) s'interroge sur la capacité du commerce équitable à constituer une stratégie de développement alternative, puisqu'il repose sur un développement « tiré par les exportations »