

Evaluation réalisée avec l'appui du F3E (ref. 123 Ev) pour :

F3E

**Fonds pour
la promotion des
études préalables
études transversales
évaluations**



FEDERATION ARTISANS DU MONDE

53 boulevard de Strasbourg 75010 Paris
Tél. 01 56 03 93 50 - fax. 01 47 70 96 35 email :
artisans-du-monde@globenet.org
www.globenet.org/artisans-du-monde

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

Rapport final

Mai 2002

Evaluation réalisée par :

Mestre Christophe, Heeren Nicolas, Castro Ingrid
Rasamoelina Eugène

F3E

32, rue Le Peletier
75009 Paris

T. 33 (0)1 44 83 03 55

F. 33 (0)1 44 83 03 25

f3e@f3e.asso.fr

www.f3e.asso.fr



**Centre International d'Etudes pour le
Développement Local**

30 rue Sainte Hélène 69002 Lyon France ☎ +33 4 72 77 87 50

☎ +33 4 72 41 99 88

✉ : ciedel@univ-catholyon.fr

SOMMAIRE

SIGLES ET ACRONYMES UTILISES	3
RESUME	4
1. OBJECTIFS ET ENJEUX DE L’EVALUATION ?	10
2. ARTISANS DU MONDE ET SOLIDAR’MONDE	11
3. L’OBJET DE L’EVALUATION	14
4. LES ANTECEDENTS D’EVALUATION D’IMPACT DU COMMERCE EQUITABLE	15
5. EVALUER L’IMPACT, AVEC QUELLE METHODE ?	17
51. Les principes méthodologiques de l’évaluation d’impact	
52. Démarche méthodologique	
6. L’IMPACT DU CE SUR LES PRODUCTEURS DU SUD	30
61. Deux distinctions à prendre en compte pour la situation	30
62. Les changements de niveau de vie des producteurs	31
63. Les changements de conditions de vie des producteurs	34
64. Les changements au niveau des organisations	40
65. Les changements en matière de développement local	44
66. Les changements en terme de développement national	46
67. Un impact économique et social mais limité aux producteurs et OF	50
7. RECOMMANDATIONS	49
ANNEXES	
1. Termes de référence de l’évaluation	
2. Compte-rendu de l’atelier de conception méthodologique	
3. Rapport Madagascar	
4. Rapport Bangladesh	
5. Rapport Chili	

ACRONYMES ET SIGLES UTILISES

AdM : Artisans du Monde
AG : Assemblée Générale
ASPAL : Association de Solidarité avec les Peuples d'Amérique Latine
CA : chiffre d'affaires
CBO : Community Based Organisation
CCFD : Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement
CCI : Chandpur Cottage Industries
CE : Commerce équitable
CIEDEL : Centre International d'Etudes pour le Développement Local
CIMADE : Service Oecuménique d'entraide
CJW : Corr The Jute Works
CNE : Commerce Non Equitable (comprend toute relation commerciale non labellisée CE)
ECOTA : Effort for Craft Organization Trading Advancement
EFTA : European Free Trade Association
F3E : Fonds pour la promotion des études préalables, études transversales, évaluations
FADM : Fédération Artisans du Monde
FLO : Fair trade Labelling Organizations International
FMG : francs malgaches
FOB : Free On Board
IFAT : International Federation for Alternative Trade
MA : Madagascar Arts
MF : Millions de francs
MUS\$: Millions de dollars
NZODA : New Zeland Official Development Assistance
OA : organisation d'appui (quelque soit sa nature : service technique de l'Etat, ONG, église...)
OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique
OF : organisation faitière (comprend toutes les organisation de 2^{ème} ou 3^{ème} niveau quelque soit leur caractère : entreprise, fédération...)
OP : organisation de producteur (comprend toute organisation de producteur à la base : atelier familial, entreprise, association, coopérative...)
PA : producer Association
RTM : Reggio Terzo Mundo
S'M : Solidar' Monde
SA : Société anonyme
TDR : Termes de Référence
Tk : Taka
VPC : Vente Par Correspondance

RESUME

Artisans du Monde (AdM) est l'opérateur historique du commerce équitable (CE) en France depuis la mise en place de la première boutique en 1974.

Aujourd'hui Artisans du Monde est une Fédération qui comprend une centaine d'associations locales, 97 points de vente en France, un réseau de plus de 2500 bénévoles et un chiffre d'affaire de 5 millions d'euros (2001).

AdM commercialise 1600 produits de plus de 40 pays, dont l'essentiel est importé et distribué par la société anonyme Solidar'Monde, société anonyme dont le capital a été constitué par la fédération Artisans du Monde, le CCFD, la Cimade, Peuples Solidaires et l'ASPAL.

Depuis quelques années, de nouveaux opérateurs se sont créés qui interviennent dans ce même domaine avec des méthodes souvent différentes; ceci a amené AdM à se questionner sur son action et son positionnement.

Un des éléments de ce questionnement a été de chercher à mieux connaître les changements provoqués par l'action d'AdM au niveau des producteurs du Sud. C'est dans ce cadre qu'AdM a mis en place un processus d'évaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans. Cette évaluation combine deux processus parallèles et complémentaires :

- une évaluation externe réalisée auprès de 7 organisations dans 3 pays (Bangladesh, Madagascar, Chili)
- une auto évaluation réalisée par des bénévoles d'AdM en binôme avec des experts locaux dans 6 pays (Cameroun, Inde, Bolivie, Philippines, Burkina Faso, Népal)

Les effets du Commerce Equitable sur les producteurs ont été recherchés à partir de cinq angles de vue choisis¹ par Artisans du Monde :

- les effets sur le niveau de vie des producteurs :
en terme d'amélioration des prix d'achat des produits et de la rémunération du travail des producteurs en comparaison avec les autres activités
- les effets sur les conditions de vie et de travail des producteurs :
en terme d'amélioration de l'accès aux biens de consommation (alimentation, vêtement...) aux services (santé, éducation), de la possibilité d'investir (dans l'habitat, dans des activités génératrices de revenu), de l'amélioration des conditions de travail (hygiène, contractualisation...) et de l'amélioration des compétences et de la reconnaissance sociale.
- les effets sur le niveau d'organisation des producteurs :
la capacité des organisations à se situer dans le marché, leur connaissance du CE, leur compétence en terme de gestion... la capacité de dialogue entre les organisations de producteurs et les organisations exportatrices
- les effets en terme de développement local :
c'est à dire les dynamiques locales générées par le CE ou dans lesquelles le CE et ses acteurs s'impliquent
- les effets sur le développement national :
dans quelle mesure le CE participe de dispositifs nationaux, de la défense des droits des artisans au niveau national...

L'étude réalisée a montré une très grande variété de situations d'un pays à l'autre et même au sein d'un même pays d'une organisation de producteurs à l'autre.

¹ Ces angles de vue, ont été choisis par AdM à partir du document « Au Nord comme au Sud » qui définit les critères d'agrément des producteurs

Cette variété s'exprime à plusieurs niveaux :

- Les artisans, une catégorie sociale complexe :

Les personnes qui produisent l'artisanat commercialisé dans le cadre du CE sont de statuts très variés. Ces statuts vont de celui de personnes en situation de grande pauvreté et de grande vulnérabilité (veuves de pêcheurs, enfants de la rue, intouchables...) à des artisans professionnels, qualifiés, disposant d'une bonne formation de base et d'un outil de production (atelier, machines, capital...).

- l'organisation des producteurs, une réalité multiforme :

AdM utilise le terme générique de « producteurs » pour désigner les différentes organisations avec lesquelles elle est en contact pour l'importation de produits artisanaux, or ce terme de « producteurs » recouvre une réalité extrêmement diversifiée. On trouve à la fois :

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

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

La typologie des partenaires d'AdM peut alors s'établir comme suit :

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

Nous différencions ainsi quatre grands types d'acteurs :

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

- une implication différenciée des OF et OP dans le CE :

Enfin, certaines organisations produisent principalement pour AdM, d'autres produisent principalement pour le CE la production pour AdM étant plus ou moins importante et pour d'autres, le CE constitue des débouchés marginaux (ex. moins de 10 % du CA de Aarong).

Les effets du CE :

- un préalable :

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

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

Dans le reste du document nous assimilons donc les effets sur les prix de l'ensemble des exportations aux effets du CE.

- sur les revenus et le niveau de vie

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

Par rapport aux activités alternatives, les situations sont plus variées, mais les conditions du travail artisanal sont souvent plus intéressantes que les conditions du travail alternatif (horaires souples, possibilité de travailler à domicile, compatibilité avec le travail domestique pour les femmes...) surtout que souvent le travail alternatif est souvent rare.

Pour les personnes en situation de vulnérabilité le CE leur permet d'accéder à un revenu monétaire auquel elles n'auraient pas accès autrement. Par exemple pour les femmes de pêcheurs de Fivapamina à Madagascar, le CE leur permet d'obtenir un revenu moyen d'environ 45 € par an.

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

Le CE a donc un effet réel sur les revenus et donc le niveau de vie des producteurs : grâce au CE les producteurs en situation vulnérable ont accès à un revenu et les artisans professionnels augmentent le leur. Par contre cet effet est sérieusement limité par la faiblesse des commandes.

- sur les conditions de vie et de travail

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

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

- Pour les producteurs en situation vulnérable, le CE leur permet d'avoir accès à un minimum vital : achat de produits de première nécessité, écolage des enfants, logement... Ceci est d'autant plus significatif que le CE leur assure une certaine stabilité des commandes en volume et dans le temps, inscrivant cet effet de minimum vital dans le temps.

- Pour les artisans professionnels le CE leur permet d'accumuler, de capitaliser, soit en investissant dans des outils de production artisanaux (fours, machines, locaux) soit en diversifiant leurs activités (foncier, animaux, véhicules...)

Dans certains cas, mais qui restent minoritaires, le CE permet l'accès à des programmes sociaux mis en place par les OF programmes sociaux qui vont de l'accès aux soins de santé au financement de l'éducation des filles.... La plupart des OF ne sont pas aujourd'hui en mesure, faute de moyens d'offrir ce type de programmes.

Enfin pour tous le CE a pour effet de professionnaliser les artisans, en développant leurs compétences par le travail, le respect des normes de qualité et parfois la formation. Cette professionnalisation est un réel facteur de valorisation des artisans qui se sentent reconnus par l'exportation de leurs produits.

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

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

- sur les organisations

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

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

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

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

Quand les OP sont en relation directe avec les organisations de CE du Nord, les OP se constituent une niche qui a alors un effet anesthésiant, les amenant petit à petit à se paupériser sans capacité à se redéployer.

- sur le développement local

Le CE a globalement peu ou pas d'effet d'entraînement au niveau local. Le CE permet d'injecter des ressources supplémentaires dans la société locale, mais on note, au niveau des OP, une absence de projets collectifs, de nouvelles dynamiques, les OP étant déconnectées des dynamiques sociales locales, leur action collective étant limitée au strict minimum et au niveau des producteurs une faible implication dans les dynamiques locales (décentralisation, projets de développement...).

- sur le développement national

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

Conclusion

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

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

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

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

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

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

Le CE permet d'améliorer la vie des producteurs mais sans contribuer à des changements de structure.

Des options que Artisans du Monde devra prendre pour l'avenir :

Clarifier pour qui AdM veut travailler :

Un choix se pose entre travailler pour les personnes en situation vulnérable, pour lesquelles le CE apporte un changement qualitatif notable mais dont la qualité du travail n'est pas optimale et dont l'écoulement des produits n'est pas toujours aisé et des artisans professionnels, qui font partie de la classe moyenne et qui produisent des objets de grande qualité et qui se commercialisent bien.

Clarifier les finalités du travail d'AdM:

Suivant si l'on s'adresse à l'une ou l'autre des deux catégories, la finalité que l'on va poursuivre ne sera pas la même.

Pour les personnes en situation vulnérable il s'agit non seulement de faciliter l'accès à un revenu, mais bien de contribuer à l'intégration de ces personnes en situation d'exclusion à la vie économique et sociale nationale.

Pour les artisans professionnels, déjà reconnus par la société, la finalité là est essentiellement économique et professionnelle.

Que recherche AdM ?

Des relations, des fonctions et une organisation à faire évoluer :

Cette clarification du choix des partenaires et des finalités poursuivies amènera également à faire évoluer les relations entre AdM et ses partenaires, les fonctions d'AdM et l'organisation interne d'AdM.

Au niveau des relations entre AdM et ses partenaires celles-ci sont pour le moment limitées à des relations commerciales et basées sur la confiance réciproque. Une contractualisation précisant les attentes et engagements de chaque partenaire, fixant éventuellement des objectifs à atteindre de part et d'autre et une durée de la relation, aurait le mérite de clarifier les choses et de permettre de tirer des bilans réguliers de la relation. Enfin une diversification de la relation, permettant de rentrer en relation avec les organisations de producteurs et pas seulement les responsables des organisations artisanières permettrait de limiter l'effet écran que jouent ces dernières.

Au niveau des fonctions, la fonction d'AdM à ce jour est essentiellement une fonction commerciale. Le renforcement de l'impact auprès des producteurs du Sud passe pour AdM par le développement d'une fonction d'appui technique aux OP et OF sur les questions liées au design et aux techniques de production, par la mise en place d'une fonction d'information et communication et par la mise en place d'une fonction d'articulation des OP et OF avec d'autres acteurs (ONG, collectivités locales, institutions financières) qui facilitent l'insertion des artisans dans les dynamiques locales.

Enfin, la rénovation de l'organisation interne et de la répartition des fonctions entre la Fédération Artisans du Monde, les associations locales AdM et Solidar'Monde est à envisager pour permettre une meilleure circulation de l'information en interne et développer les relations entre les différents acteurs du commerce équitable.

1. OBJECTIFS ET ENJEUX DE L'ÉVALUATION

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

Depuis quelques années se développent de nouveaux opérateurs, pour la plupart regroupés avec AdM au sein de la plate-forme pour le commerce équitable. Cette multiplication et diversification des opérateurs du CE remet en cause AdM, sur le plan institutionnel, de son action et de son positionnement.

L'objectif de l'évaluation est de donner à AdM des éléments « utiles à la redéfinition de ses orientations (élaboration d'un nouveau plan triennal) »²

Il s'agit de redéfinir, refonder une identité, des orientations.

- « à quoi a servi ce que l'on a fait ?
- en 25 ans, quels changements a-t-on provoqués ?
- quel est le rôle primordial d'AdM : vendre ou mettre en relation ? »

L'objectif n'est pas d'évaluer pour communiquer à l'extérieur « il ne s'agit pas de paraître en mettant l'accent sur les points positifs »³, mais de mieux connaître les changements que le CE provoque chez les producteurs.

Un deuxième objectif de l'évaluation est aussi de contribuer à « favoriser les contacts entre les bénévoles et les producteurs »⁴ :

Ceci d'une part en contribuant à produire des outils et méthodes pour l'auto évaluation que vont réaliser les bénévoles d'Artisans du Monde, et d'autre part en donnant des éléments permettant à AdM de préciser son identité, en particulier la place des relations entre artisans du Sud et bénévoles français dans l'identité de AdM.

² CR réunion du comité de pilotage du 09 mars 2001

³ idem

⁴ CR réunion du comité de pilotage du 06 avril 2001

2. ARTISANS DU MONDE ET SOLIDAR'MONDE

L'évaluation est une demande d'Artisans du Monde qui met en place un double dispositif :

- une évaluation externe cofinancée par le biais du F3E
- une auto-évaluation, réalisée par des binômes entre un bénévole et un expert du Sud cofinancée par le biais du Secrétariat d'Etat à l'Economie Solidaire.

Toutefois, il convient de noter que :

- l'évaluation est portée par AdM ; Solidar'Monde y est associé en tant que centrale d'achats qui fournit AdM.
- les organisations de producteurs au Sud n'ont pas été demandeuses mais seulement informées de la réalisation de l'évaluation.

Qui est Artisans du Monde ?

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

Les objectifs d'Artisans Du Monde

Les buts de AdM sont de :

« Promouvoir le commerce équitable pour permettre

- aux producteurs de vivre dignement de leur travail et d'être les acteurs de leur développement
- aux consommateurs de devenir plus actifs et conscients

et pour contribuer à changer les mécanismes du commerce international et les conditions de production. »⁶

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

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

Aujourd'hui, Artisans du Monde c'est :

- une fédération nationale créée il y a 15 ans et dotée d'un secrétariat national
- environ 100 groupes locaux dont les premiers ont été créés en 1974
- 97 points de vente
- la vente de 1600 produits de plus de 40 pays
- 2500 bénévoles
- 22 millions de francs de chiffre d'affaires

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

⁵ Dossier de presse, Artisans du Monde, février 2000

⁶ FADM, Résumé du plan triennal 1998-2001

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

Les boutiques ont toutefois gardé la possibilité d'importer directement (théoriquement à des groupements non référencés par S'M) 25 % de leur chiffre d'affaires.

Solidar'Monde

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

Son objet est triple :

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

A ce jour SM représente :

- 1300 produits artisanaux référencés
- 100 produits alimentaires référencés
- Un chiffre d'affaires de 20 millions de francs, dont plus de 60 % pour les produits alimentaires
- 112 fournisseurs dont 78 pour l'artisanat (dont 50 à 55 sont actifs) ,

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

Relation entre les producteurs et S'M :

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

Agrément du groupe de producteurs-fournisseurs :

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

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

Cet agrément n'est pas acté.

Conventionnement :

Il n'y a pas de conventionnement, mais uniquement des commandes.

*Fixation du prix*¹⁰ :

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

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

Commandes

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

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

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

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

Contrôle

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

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

Sanctions :

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

Relations commerciales et extra commerciales

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

Les relations entre les producteurs et S'M et AdM ne sont pas que commerciales. Elles passent aussi par des rencontres régulières à l'occasion de mission, de séminaire, d'atelier. Ces rencontres se font en particulier à l'occasion de « week-end producteurs » durant lesquels des bénévoles du réseau Artisans du Monde rencontrent et débattent avec des producteurs, par des visites de producteurs à des associations locales, à la Fédération ou à S'M à l'occasion d'un passage en France, ou par des mission au Sud de S'M et des associations locales.

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

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

3. L'OBJET DE L'EVALUATION

Il s'agit d'évaluer l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans.

Il s'agit d'évaluer si « l'action d'Artisans du Monde contribue au développement durable au Sud »¹¹ :

L'objet de l'évaluation étant l'impact d'AdM, cela veut dire de travailler avec des organisations qui ont un contact direct avec AdM ou S'M. En conséquence le champ de l'évaluation est limité aux groupements de producteurs du secteur artisanal, puisque pour le secteur alimentaire SM et AdM s'approvisionnent à des centrales d'achat en Europe et n'ont pas de contact avec les producteurs sur place.

Les termes de référence¹² centrent le travail d'évaluation autour des points suivants :

1. Les revenus des producteurs

- Quel est le montant de l'augmentation de revenus due au CE ?
- Comment cette augmentation de revenu est utilisée ?

2. Les conditions de vie des producteurs

- Quels changements des conditions de travail ?
- Quels changements dans les conditions de vie ?

3. L'organisation des producteurs

- Les organisations de producteurs ont-elles été renforcées par le CE ?

4. Environnement proche du groupement de producteurs

- Quels sont les effets du CE au niveau économique, social, environnemental, culturel, politique...

5. Effets sur l'environnement national

- Quel effet de la filière du CE sur les circuits commerciaux ?
- Quel rôle des groupements de producteur au niveau national ?

¹¹ F. Verges, ADM, 06.04.01

¹² Voir les termes de référence en annexe

4. LES ANTECEDENTS D'EVALUATION D'IMPACT

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

Nous avons eu accès à quatre d'entre elles plus un document de réflexion sur les études d'impact. Sans avoir l'ambition d'en faire une synthèse exhaustive, nous en avons retiré les points suivants :

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

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

Sur le plan du contenu, la plupart des études concluent sur les effets positifs du CE. Ces résultats sont assez bien résumés dans une étude néo-zélandaise qui conclut que le commerce équitable :

- « has had a positive effect on the livelihoods of producers (...) it has contributed sufficient income and other benefits, and had a beneficial impact on producer's lives
- (it) increased the standard of living of producers, their families and has contributed in a number of instances to the economic development of the village or community
- where women have been directly as producers, alternative trade has contributed to their empowerment, enhanced their status within the family and community and enabled them to develop a range of skills
- it has contributed significantly to capacity building including operating as a mechanism for empowerment skill development and participation
- non income related benefits (...) often contribute significantly to produce well being »¹³

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

Par exemple pour l'augmentation des revenus, une étude récente¹⁴ réalisée au près de 18 groupes de producteurs conclut que si l'on compare la rémunération du travail par rapport au coût d'opportunité de ce même travail, la différence de revenu varie de moins 25 % à plus 112 %, avec une valeur moyenne sur l'ensemble des artisans des groupes objet de l'étude de 9 %, et une valeur moyenne sur l'ensemble des groupes de 28 %¹⁵.

Cette augmentation de revenu variant suivant le type d'artisans :

« pour les artisans spécialisés, l'impact semble important; le CE génère un revenu alternatif qui augmente de façon substantielle le niveau de revenu de ces producteurs et leurs familles »¹⁶ alors que « pour les

¹³ Davenport E. et Low W., NZODA alternative trading organisations support facility, phase 2 Field review, juillet 2000

¹⁴ Hopkins R., Impact assessment study of Oxfam fair trade, final report, november 2000

¹⁵ Dans la premier cas, (9 %), le supplément de revenu est rapporté au nombre d'artisans, dans le second cas (28 %) le supplément de revenu est rapporté au nombre de groupe. La différence est due au fait que l'on observe que plus le nombre des membres des groupes est important, plus la différence entre le revenu du CE et les revenus alternatifs est faible. Enfin cette étude se concentre sur le revenu journalier, et ne communique pas de données sur le revenu annuel des artisans.

¹⁶ Hopkins op. cit.

producteurs qui travaillent partiellement à la production d'artisanat l'impact économique est positif mais réduit »¹⁷

Et devant être nuancée du fait que « the level of order (...) is a major issue for producer groups, many of whom do not work at full capacity, even though they may wish for more work »¹⁸

Ce qui amène certains à affirmer que ce n'est pas le revenu qui est essentiel en terme d'impact : « effective local capacity building has the potential to reach and impact upon the lives of more disadvantaged producers than sales activity on its own »¹⁹

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

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

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

- La dépendance et la vulnérabilité des groupes de producteurs par rapport aux organisations du CE
Hopkins remarque que les groupes d'artisans qui commercialisent leur production auprès d'Oxfam, n'ont pas diminué leur pourcentage de vente à Oxfam avec le temps et ont peu d'accès direct au marché du CNE, ce qui revient à un effet de niche souligné par de nombreux auteurs²⁰
- le manque d'information des producteurs sur le CE
Ils constatent que « The small producers are then the weakest link in the FLO chain as it were because their knowledge of the FLO model as such is less than adequate as appears from the various case studies »²¹
- l'existence de logiques différentes entre les organisations chargées de l'exportation et les producteurs.
Par exemple en cas de tension sur les prix, les organisations d'exportation privilégient leur pérennité économique alors que les producteurs privilégient leur rentabilité à court terme²² !
- le faible impact en terme de développement local « la dilucion del impacto de la cadena del cafe equitativo en la determinada region no nos permite hablar de un proceso de recomposicion de la agricultura y de las sociedades campesinas a nivel local »

Ces études amènent donc à se poser de nombreuses questions. Au niveau économique, pourquoi on constate une telle diversité d'écart de revenu entre les revenus du CE et les revenus alternatifs, et comment ces écarts se manifestent en terme économique pour les ménages. Ensuite comment ce supplément de revenu est utilisé et quels changements cela induit au niveau des producteurs, de leur famille et de leurs organisations. Enfin, quel impact tout cela a au niveau local, en particulier « seria interesante profundizar en el estudio de la articulacion entre esta cadena y las comunidades y sociedades campesinas en terminos de conflictos de contradicciones o de posibles bloques. Tal estudio permitiria hacer hincapié en eventuales fenomenos de diferenciaciones social y de divisiones internas de estas sociedades » et de développement local !

¹⁷ Hopkins op. cit.

¹⁸ Davenport op. cit.

¹⁹ Traidcraft, Social Accounts 1999

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

²¹ Schuurman et al., Evaluation of the impact of the FLO model, University of Nijmegen, mars 99.

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

5. EVALUER L'IMPACT, AVEC QUELLE METHODE²³

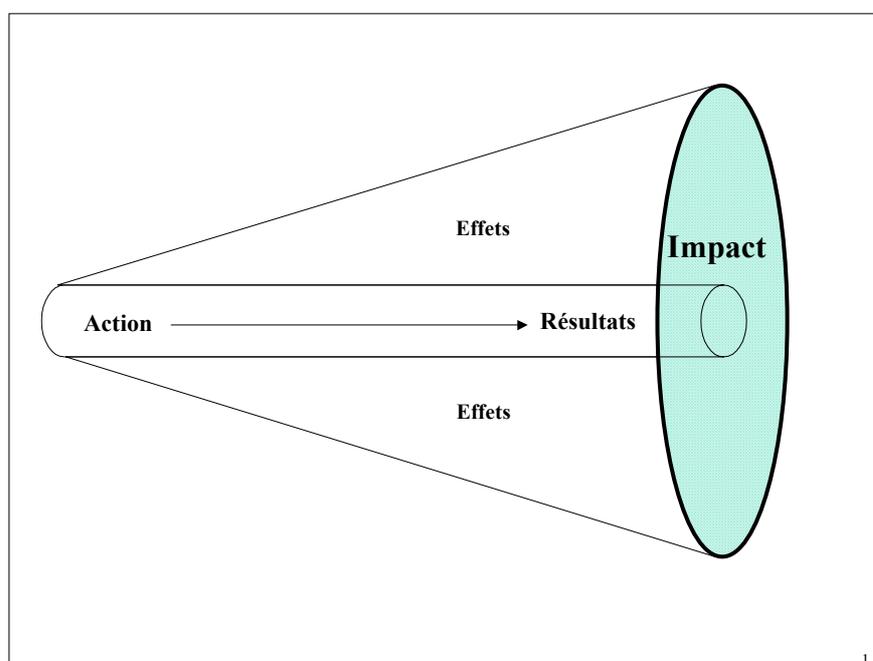
51. LES PRINCIPES METHODOLOGIQUES DE L'EVALUATION D'IMPACT :

L'évaluation de l'impact est un type d'évaluation particulière, qui dépasse le champ des évaluations classiques si l'on ne veut pas se limiter aux résultats directs de l'action, mais comprendre les changements durables induits par l'action.

Le commerce équitable produit des résultats, c'est-à-dire des changements issus directement des actions menées dans le cadre du commerce équitable. Mais au-delà le commerce équitable produit des effets, c'est-à-dire qu'il a une incidence sur le milieu .

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

Résultats – Effets – Impact



L'évaluation de l'impact est un jugement porté sur les dynamiques de changements au sein de la population concernée par l'action.

L'évaluation de l'impact prend en compte la complexité des interactions entre l'action réalisée et l'ensemble de la population concernée par l'action. La complexité des situations conduit obligatoirement à faire des choix permettant de retenir ce qui est significatif et porter un jugement à partir d'un système de repérage des changements et de pondération de leur importance.

Le système de repérage des changements pourrait être fait à partir des changements escomptés par les producteurs ou à partir de ceux escomptés par Artisans du Monde. N'étant pas en mesure de connaître les changements escomptés par les producteurs on va lire la nouvelle situation à partir d'une grille qui est celle des types de changements escomptés par Artisans du Monde .

²³ Pour plus de précision se reporter au Guide méthodologique CIEDEL/F3E : Définition et mise en place d'indicateurs d'impact.

L'évaluation de l'impact va donc consister à juger de la situation actuelle, à porter un jugement sur les dynamiques de changement générées chez les producteurs par les actions de CE d'AdM.

Ce jugement sur la situation actuelle sera porté à partir des changements que AdM escomptait produire chez les producteurs, qui est repris dans les termes de référence et que l'on peut regrouper comme suit :

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

On cherchera donc à mettre en relation les effets constatés du CE avec les changements escomptés. Ceci sera réalisé par le biais d'indicateurs qui permettront de mesurer ces effets en élaborant un tableau comme celui-ci :

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

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

52. DEMARCHE METHODOLOGIQUE

Le cadrage de l'évaluation

Un premier temps a été consacré à un travail avec Artisans du Monde et Soldar'Monde pour clarifier l'objet, les enjeux et la méthode de l'évaluation.

Ce cadrage était particulièrement nécessaire du fait :

- du caractère même de l'action d'AdM qui est une action économique et pas un projet,
- de la relation particulière avec les producteurs qui ne sont pas des bénéficiaires de l'action d'AdM,
- de l'articulation entre AdM et S'M
- de l'articulation entre les deux évaluations, l'évaluation externe et l'auto-évaluation.

L'échantillonnage des groupements de producteurs avec lesquels travailler

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

Mais qui sont les « producteurs » ?

La typologie en usage à AdM est la suivante :

- coopératives ou associations de producteurs,
- micro-entreprises
- entreprises commerciales à but social
- ONG
- Organisations intermédiaires de commercialisation
- Autres (organisations d'handicapés...) »²⁴

²⁴ Au Nord comme Au Sud, in dossier préparatoire à l'AG des 19 et 20 mai 2001, FADM.

Cette typologie regroupe trois grandes catégories d'acteurs :

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

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

La typologie des partenaires de AdM peut alors s'établir comme suit :

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

Dans la suite du rapport, nous différencions ainsi quatre grands types d'acteurs :

- Les producteurs
Ce sont les individus réalisant l'acte technique de production, quelle que soit l'organisation à laquelle ils appartiennent.
- Les organisations de producteurs (OP) :
Ce sont les différentes formes d'organisations, formelles ou non que les producteurs ont choisies ou utilisent pour réaliser le processus de production. Coopératives, associations, ateliers familiaux, micro entreprises... Leur fonction de base est la production, elles sont parfois en contact direct avec AdM (comme Wend panga ou Kory Ampara), généralement elles livrent leur production à une ou des organisations faïtières.
- Les organisations faïtières (OF)
Ce sont les organisations de niveau national ou régional, représentatives, privées commerciales, ou de bénéfice social dont la fonction principale est la collecte de la production et son exportation, elles ont parfois un rôle de production (mise en place d'atelier...) mais qui est rarement majoritaire. Ces organisations sont en contact avec AdM à qui elles présentent des catalogues de leur production. C'est le cas de Comparte, Corr the jute Works...
- Les organisations d'appui (OA)
Ce sont les ONG, églises... souvent à l'origine de la création des OB et des OF qui fournissent un appui aux OB ou OF (aide technique, appui en gestion, organisation des programmes sociaux...). Aujourd'hui, ces OA ne sont pratiquement plus présentes dans la production et l'exportation. Tout au plus servent-elles de structures d'accueil pour des OB informelles constituées par des personnes avec lesquelles elles travaillent comme dans le cas de Virlanie

Afin de ne pas créer de confusion, nous n'emploierons plus dans la suite du document le terme « producteur » ou « groupement de producteurs » pour désigner les acteurs avec lesquels AdM est en contact, mais uniquement pour désigner les personnes physiques. Au lieu de parler de « producteurs » nous utiliserons le terme de « partenaire »²⁵.

Des critères de classification

²⁵ Dont nous reconnaissons qu'il est tout aussi polysémique, mais qui prête moins à confusion par rapport à l'objet de l'étude.

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

- OP
- OF
- Organisation représentative
- Société commerciale
- Organisation de bénéfice social

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

Nombre de producteurs concernés	Moins de 100	100 à 1000	Plus de 1000
Ancienneté de la relation avec S'M	Moins de 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
Chiffre d'affaires	Moins de 100 KF	100 KF à 1 000 KF	Plus de 1 000 KF
Part du CE dans le chiffre d'affaires	Moins de 25 %	25 à 75 %	Plus de 75 %
Part des achats de S'M dans le chiffre d'affaires	Moins de 25 %	25 à 75 %	Plus de 75 %
Aire géographique	Afrique	Amérique latine	Asie

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

Un choix obligatoirement insatisfaisant

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

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

Sur cette base là, le choix a été fait de réaliser l'étude auprès des partenaires suivants :

	Bangladesh		Chili		Madagasacr		
	Aarong	Corr the Jute Works	Comparte	Fondacion Solidaridad	Madagascar Arts	Fivapamina	Groupe Ramahaleo(*)
Nature	Société	Bénéfice social	Société	Bénéfice social	Société	Organisation collective	Organisation collective
Niveau	OF	OF	OF	OF	OF	OB	OB
Nombre de producteurs concernés	30 000	5 000	1200	500	100	72	8
Ancienneté de la relation avec S'M	93	93	95	92	97	97	97
Chiffre d'affaire	10 MU\$	2 MU\$	1 MU\$	300 KU\$	400 KU\$	40 KU\$	< 2 KU\$
Part du CE dans le chiffre d'affaire	< 10 %	60 %	50 %	60 %	75 %	90 %	100 %
Part des achats de S'M dans le chiffre d'affaire.	0.1 %	1 %	2 %	5 %	10 %	15 %	100 %
Autre information	OF créée à l'initiative d'une ONG	Organisation créée à initiative de l'église		Organisation créée à initiative de l'église		Organisation créée à initiative des églises	Groupe dissous au moment de l'étude

NB : Les chiffres donnés sont des ordres de grandeur.

(*) Il a semblé important d'inclure ce groupe pour identifier l'impact sur les membres alors que l'organisation a disparu.

L'auto évaluation doit permettre de compléter l'échantillon auprès d'une dizaine d'autres partenaires.

Soumis à l'approbation des partenaires eux-mêmes

Avant de déclencher l'étude, les partenaires ont été sollicités pour recevoir les évaluateurs, sachant qu'ils n'étaient pas dans l'obligation de recevoir la mission.

Les différentes organisations sollicitées ont donné leur accord à la FADM pour la réalisation de l'étude.

Le choix des évaluateurs :

Les évaluateurs ont été choisis sur leurs capacités en matière d'évaluation, leur connaissance du milieu et leur capacité d'écoute des producteurs.

En effet, le travail de terrain avec les producteurs exige une grande capacité de communication, puisque dans la plupart des cas ceux-ci ne connaissent ni AdM ni le CE, et n'avaient aucune raison de répondre aux questions d'une personne qu'elles ne connaissaient pas.

Une équipe de trois évaluateurs, un par pays a donc été constitué pour ce travail, sous la responsabilité d'une quatrième personne en charge de la coordination.

Un atelier méthodologique

Une fois l'échantillon des partenaires identifié et leur accord obtenu, une fois l'équipe d'évaluation confirmée, un atelier méthodologique a été réalisé pendant une semaine en présence de l'équipe d'évaluation et d'un représentant d'AdM pour que le travail réalisé puisse servir dans le cadre de l'auto évaluation.

Cet atelier avait pour but de partager la problématique de l'évaluation et d'élaborer une méthode de travail et des outils qui soient communs.

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

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

Enfin cette grille permet d'organiser les informations et analyses recueillies lors des différentes missions de manière homogène.

Elle se présente comme suit :

TABLEAU DES EFFETS INDICATEURS ET SOURCES D'INFORMATION

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

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

B. Effets sur les conditions de vie et de travail

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

C. Effets sur l'organisation

<p>1. Amélioration organisation interne des OP et OF</p> <p>11. Participation</p> <p>12. Diversification des fonctions grâce au CE</p>	<p>11. Renouvellement des responsables</p> <ul style="list-style-type: none"> - élection : périodicité - typologie des réunions (AG, fréquence, participation) <p>12. Existence de commissions, secrétariats, comités spécialisés dans un domaine</p>	<p>Doc : actes de réunions</p> <p>Responsables OP/OF</p> <p>Responsables de comités</p> <p>Quelques producteurs (qui permettront de voir dans quelle mesure ces changements sont dus au CE)</p>	<p>Entretiens</p> <p>Lecture documents</p>
<p>2. Relation organisation d'appui/ OP/ OF</p> <p>21. Autonomisation ou dépendance des OP et OF par rapport aux organisations d'appui</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Contacts / commandes avec SMOnde et autres importateurs - reconnaissance légale de l'OP, OF (statut) - circulation de l'information (OA/OP/OF) - origine et gestion des fonds de fonctionnement - séparation ou non des fonctions de production net d'appui 	<p>Responsable OA</p> <p>Responsable OP, OF</p> <p>Quelques producteurs</p>	<p>Entretiens</p> <p>Lecture documents</p>
<p>3. Capacité de se situer dans le marché</p> <p>31. Connaître les règles du marché</p> <p>32. Connaissance des règles du CE</p> <p>33. Mieux le gérer</p>	<p>31. Savoir</p> <ul style="list-style-type: none"> - qui achète, pour quoi faire - mécanisme de fixation des prix <p>32. Savoir</p> <ul style="list-style-type: none"> - qui achète, pour quoi faire - mécanisme de fixation des prix - quels sont les critères et pourquoi ils existent <p>33. Utiliser ces connaissance dans la pratique, identification des changements</p>	<p>tenu de session de formation</p> <p>existence d'un catalogue</p> <p>responsable OP, OF</p> <p>échanges, visites</p> <p>brochures</p> <p>observations</p>	<p>Entretiens</p> <p>Lecture documents</p>

E. Effets sur le développement national

EFFETS	INDICATEURS	SOURCE	OUTILS / TECHNIQUES
A1. Politique de développement national de l'artisanat	<ul style="list-style-type: none"> - existence d'un service au sein de l'administration qui s'occupe du CE - contribution des organisations du CE à la définition de la politique, de mesures concrètes d'appui à l'artisanat - existence de mesures favorisant le développement du CE 	Texte officiels Fonctionnaires responsables historiques des organisations de CE dans les pays	Entretiens recherche biblio
	-		
A2. Mise en place d'instances nationales d'artisans	- nombre et responsabilité des représentants du CE / CNE	idem + responsables des instances textes produits par les instances	Idem
	-		
A3. Implication des leaders d'OP du CE au niveau national, régional, local (le CE contribue-t-il à rénover les élites ?)	<ul style="list-style-type: none"> - existence d'élus locaux, de responsables de partis issus du CE - passage de responsable des organisation de CE dans l'administration, l'entreprise, les OA - Participation de responsable d'OP du CE à des événements nationaux 	responsable des OP du CE visitées Textes sur « événements nationaux	Idem

Réalisation des missions

Directement dans la continuité de l'atelier, une première mission test a été réalisée au Bangladesh pour expérimenter la méthode et éventuellement l'adapter.

La mission test a permis d'identifier deux points importants :

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

Les deux autres missions se sont déroulées dans les deux mois qui ont suivi en prenant en compte ces remarques méthodologiques.

Un atelier de synthèse

Un deuxième atelier, destiné à faire la synthèse des missions de terrain a clôt le travail. Cet atelier a réuni l'équipe d'évaluation et un représentant du CA d'Artisans du Monde. Au terme de cet atelier un temps de restitution et de débat avec S'M a permis de valider les conclusions de l'étude.

Dans la continuité directe de l'étude, les premiers résultats et la méthode ont été repris à l'occasion d'une formation à destination des bénévoles d'AdM en charge des auto-évaluations. Le travail réalisé sur le plan du contenu et de la méthode leur servant de base pour leur propre évaluation, et devant permettre d'avoir des résultats comparables et confrontables sur au total 17 partenaires de S'M (sur les 78 qui produisent de l'artisanat), ce qui représente un échantillon significatif.

Enfin les résultats ont été restitués une troisième fois à l'occasion d'un « week-end producteurs » organisé par S'M pour les bénévoles d'AdM, qui a permis de confronter notre analyse avec les analyses de partenaires de S'M de plusieurs pays (Cameroun, Equateur...)

Qui permet de tirer des leçons méthodologiques

La mesure de l'impact, au-delà des résultats et des effets est une démarche nouvelle. Le travail réalisé dans les trois pays, à partir de la recherche de l'impact sur la base des changements attendus par le commanditaire Artisans du Monde et non pas par les producteurs eux-mêmes montre ses limites.

En effet les missions ont permis aux évaluateurs d'identifier les principaux effets du CE dans chacun des cas étudiés.

A partir de ces effets relativement bien cadrés, l'atelier de synthèse a permis d'aller plus loin et de commencer à identifier les changements constitutifs de l'impact dans les différents cas de figure étudiés.

Toutefois, à partir de là il serait nécessaire d'aller plus loin, c'est-à-dire qu'à la lumière de l'analyse de ces effets, chaque évaluateur puisse retourner sur le terrain pour confirmer, compléter son analyse des changements durables, de l'impact du CE.

Par exemple, le principal effet du CE pour les femmes du groupe Ramahaleo n'est pas en terme de revenus qui sont dépensés pour l'acquisition de produits de première nécessité mais d'acquisition de nouvelles compétences en matière de coupe, couture et broderie.

Ceci a induit un changement de statut de ces femmes qui passent d'un statut de femmes au foyer à celui de femmes capables d'exercer une activité génératrice de revenu complétant les revenus du foyer.

Maintenant, une fois ceci identifié, un deuxième travail avec les femmes permettrait d'aller plus loin pour voir ce qu'a généré ce changement de statut de ces femmes, dans le ménage, par rapport aux enfants, au niveau du voisinage...

Ceci montre la nécessité pour réaliser ces études d'impact de manière optimale de prévoir un travail d'étude suffisamment long, avec plusieurs aller-retour entre le terrain et l'analyse²⁶.

²⁶ Pour plus de détail, voir Graugnard G., Démarches de conduite d'une évaluation de l'impact, 2001, complément au guide méthodologique CIEDEL/F3E

6. L'IMPACT DU C.E. SUR LES PRODUCTEURS DU SUD : PRINCIPALES CONCLUSIONS

61. DEUX DISTINCTIONS A PRENDRE EN COMPTE POUR LA SUITE

Les producteurs du Sud : une catégorie pertinente ?

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

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

Les artisans professionnels :

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

Ces artisans professionnels généralement organisés dans le cadre de petites entreprises ou d'ateliers familiaux possèdent un outil de production, un capital et produisent pour le marché indépendamment de l'existence ou non de la filière CE.

Dans cette catégorie, nous situons les fournisseurs de Madagascar Arts et de Comparte

Les personnes en situation de vulnérabilité :

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

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

Dans cette catégorie nous situons les membre de Fivapamina, Ramahaleo, Corr the Jute Works, Producer Association et Fondation Solidarité.

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

Commerce équitable versus commerce non équitable ?

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

6.2 LES CHANGEMENTS DE NIVEAU DE VIE DES PRODUCTEURS

Des prix dans le CE généralement supérieurs aux prix du marché local.

Les prix payés par le CE aux producteurs sont généralement meilleurs que les prix payés par les intermédiaires ou revendeurs du marché local (quand ils existent)²⁷. Le différentiel est difficile à calculer car il s'agit généralement des meilleurs produits qui sont destinés au CE, et il est donc difficile de comparer les prix toutes choses égales par ailleurs.

Par exemple à Madagascar, le différentiel de prix sur les instruments de musique est de l'ordre de 20 à 80 %.

Mais les prix du CE et du CNE sont les mêmes à l'exportation.

La plupart des exportateurs (OF ou OB) exportent à la fois pour le marché CE et le marché CNE²⁸, dans des proportions très variables. Fivapamina vend 90 % de sa production dans le CE alors que Aarong y vend moins de 10 %.

Dans tous les cas, les organisations exportatrices pratiquent les mêmes tarifs pour les producteurs que les produits soient destinés au CE ou au CNE, et diffusent les mêmes feuilles de prix aux acheteurs qu'ils soient CE ou CNE²⁹. Dans la suite du rapport, nous ne ferons donc pas la différence au niveau des exportations entre ce qui est CE et CNE, et quand nous traiterons des effets du CE, nous y intégrerons les effets de toutes les exportations qu'elles soient CE ou CNE, puisqu'il est impossible de les séparer.

Exportations qui n'occupent pas les artisans à plein temps.

Les commandes pour le CE et pour les exportations en général sont irrégulières. Par exemple pour S'M l'arrêt du catalogue de VPC du CCFD fin 98 a entraîné une chute importante des commandes, qui ont souvent été réduites des 2/3 entre 98 et 99 pour revenir à peu près à leur niveau de départ en 2000/2001, sauf pour les produits qui se vendent mieux en VPC qu'en boutique (certains produits textiles par exemple). De même l'arrêt de la commercialisation des produits artisanaux par OXFAM Angleterre va entraîner une forte chute des commandes auprès des producteurs.

Cette irrégularité se doit aussi aux évolutions des goûts des consommateurs qui recherchent des produits de qualité, des produits nouveaux (certains produits sont les mêmes depuis 1974...) ou des produits artisanaux mais pas obligatoirement traditionnels. Par exemple depuis quelques années, le marché des instruments de musique est en pleine expansion.

Toutefois globalement au niveau des réseaux du CE le marché des produits artisanaux est en diminution.

²⁷ Par contre quand les producteurs font de la vente directe aux touristes, ils en tirent un meilleur prix. Mais cette vente directe est soit exceptionnelle, soit très chronophage.

²⁸ Cette catégorie est bien évidemment multiforme puisque définie par opposition au CE. On retrouve à l'intérieur tant des intermédiaires commerciaux qui fournissent les commerçants du Nord, comme le pratique la SA André Houle qui est un des acheteurs de CJW, les grands groupes privés comme IKEA ou The Body Shop qui passent directement leurs commandes, les commandes publiques sur appel d'offre comme le Ministère de l'Education nationale au Chili qui commande à la Fondation Solidarité, ou de l'export à la fois commercial et caritatif comme il peut être pratiqué par certaines organisations religieuses qui vendent des produits du tiers monde lors de leurs manifestations publiques dans les pays du Nord

²⁹ Voir les catalogues de Comparte ou Aarong sur le net.

Les producteurs se partagent donc des commandes qui sont largement inférieures à leurs capacités de production, ce qui les amène à combiner la production pour le CE avec d'autres activités.

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

Dans le cas des personnes en situation vulnérable qui exercent une activité artisanale, soit elles produisent également pour le CNE, comme les vannières de Fivapamina, soit elles réalisent des activités alternatives en dehors du champ de l'artisanat quand elles existent, soit elles chôment.

Les activités alternatives à l'artisanat sont souvent plus rémunératrices

La mise en regard des revenus de la production pour le CE et des revenus alternatifs montre que souvent les activités alternatives sont plus rémunératrices :

- A Madagascar, le CE rémunère une journée d'une vannière 2 500 à 3 500 Fmg, alors que le travail agricole est rémunéré 5 000 à 7 000 Fmg par jour,
- Au Bangladesh, le CE rémunère la journée pour la fabrication d'un hamac 46 Taka alors que le travail agricole est rémunéré 50 à 67 Taka

Ce n'est que dans le cas des artisans professionnels que les revenus alternatifs sont moins rémunérateurs que le revenu artisanal CE ou non CE. Ceci explique donc que les artisans professionnels n'exercent que leurs métiers et dans certains cas rémunèrent même des ouvriers agricoles pour s'occuper des travaux agricoles.

Mais les activités alternatives sont rares

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

Et leurs conditions sont moins avantageuses que celles du CE.

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

- le travail est moins pénible sur le plan physique que le travail agricole
- pour la plupart des artisans (et en particulier des artisanes) le travail se fait à domicile ce qui permet une souplesse d'organisation : possibilité d'articuler le travail de la maison avec l'activité artisanale, possibilité de mobiliser la main d'œuvre familiale en cas de besoin, disponibilité par rapport aux sollicitations des réseaux de voisinage (visites, garde d'enfant...)
- les normes de production (délais, qualité) sont relativement souples, les produits étant rarement refusés et les sanctions pour retard étant rares voire inexistantes,
- le CE dans certains cas permet d'obtenir des avances à la commande,
- la production artisanale pour le CE (et l'exportation en général) se fait dans le cadre de commandes dont l'écoulement est assuré et le dont le paiement se fait à la livraison, ce qui permet de planifier la production et évite d'immobiliser du capital comme dans le cas du CNE ou de la vente directe, où il n'est pas possible de planifier les commandes et où le paiement se fait souvent une fois la vente au consommateur effectuée, le revendeur ne payant pas directement le producteur

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

Les prix du CE ne sont pas toujours supérieurs aux prix pratiqués par d'autres opérateurs commerciaux et en particulier pour les producteurs les prix à l'exportation sont nivelés entre le CE et le CNE. Les revenus de l'artisanat sont inférieurs (sauf pour les artisans professionnels) aux revenus d'activités alternatives. Et pourtant le CE contribue à améliorer le revenu des producteurs.

En effet pour les producteurs en situation de vulnérabilité, qui sont généralement des productrices, l'activité artisanale (CE et CNE) est souvent la seule activité qu'ils puissent pratiquer, au regard des contraintes familiales (garde des enfants, travail de la maison) et sociales (difficulté pour les femmes d'exercer un travail salarié hors du domicile). Le CE par le travail des OF et des OA contribue donc à organiser la production et la commercialisation des produits artisanaux de ces producteurs, et leur permet d'obtenir un revenu auquel souvent elles n'auraient pas eu accès sans l'existence et le travail des organisations exportatrices. Par exemple au Bangladesh l'activité artisanale pour les organisations de CE constitue la seule source de revenu de certaines des familles monoparentales, en dehors de la mendicité. A Madagascar, les femmes du groupe Ramahaleo sont passées d'une situation de femme au foyer sans revenu à celui de femmes exerçant une activité artisanale qui leur permet d'avoir leur propre revenu, même si celui-ci est réduit.

Par exemple on peut estimer que pour leur travail les artisanes de Fivapamina perçoivent 300 FF de revenu par an, et que les artisanes de CJW perçoivent 170 FF³⁰.

Pour les artisans professionnels, généralement ateliers familiaux ou petites entreprises, producteurs de papier antemoro, d'instruments de musique, potiers... ceux-ci ont déjà un revenu régulier par leur activité artisanale commercialisée directement ou par le biais de revendeurs. Leur intégration dans les circuits du CE leur permet d'augmenter leurs revenus en ayant un accès plus direct aux marchés à l'exportation plus rémunérateurs que le marché local, en maîtrisant mieux les évolutions de la demande et en étant en mesure d'utiliser les feuilles de prix du CE pour négocier avec les autres acheteurs comme dans le cas des producteurs d'instruments de musique qui fournissent Madagascar Arts ou pour diversifier leur réseau de vente comme Armus qui aujourd'hui ne vend plus que 10 % de son chiffre d'affaires à Comparte. Pour ces artisans professionnels le CE leur permet une augmentation substantielle des revenus à court terme (vu l'importance des commandes³¹) et à long terme (par la capacité acquise à s'insérer dans de nouveaux marchés).

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

³⁰ CJW estime à 100 taka le « average income per women per month from handicraft », in Annual report 1999, un taka = 0.13 F. Pour Fivapamina, l'estimation a été faite de la manière suivante : le budget annuel de Fivapamina a été de 60 000 francs en 2000, la rémunération du travail représente 40 % du prix FOB des exportations et les artisanes sont environ 72 artisanes (membres actives et non membres qui travaillent sous couvert des membres). Le revenu moyen par artisane est donc de l'ordre de 60 000*40 % divisé par 72.

³¹ Madagascar< Arts a passé une commande de 21 millions de Fmg à un atelier familial de production d'instruments de musique. Si l'on estime la rémunération du travail à 50 % du montant de la commande, cela représente un revenu de 10.5 millions de Fmg, soit environ 13 000 FF.

6.3 LES CHANGEMENTS DE CONDITIONS DE VIE DES PRODUCTEURS

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

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

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

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

Qui peuvent varier en fonction de l'importance des commandes

Si les conditions de travail varient cela sera en fonction du volume des commandes, l'arrivée d'une commande importante, CE ou CNE, amenant le producteur à augmenter la durée du travail, à recourir à la sous-traitance...

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

La plupart des artisans, en situation vulnérable et certains artisans professionnels travaillent à domicile. La production se faisant dans la maison ou à l'extérieur quand le temps et ou la production le permet. Dans ce cas, les artisans ne bénéficient pas de contrat de travail. Les relations entre les OF et les artisans sont généralement des commandes verbales et au mieux des bons de commande écrits, mais il n'y a pas de contractualisation entre les OF et les producteurs et dans les ateliers familiaux, les employés quand il existent (production de papier antemoro à Madagascar par exemple) ne font pas non plus l'objet de contrat en bonne et due forme. Cette absence de contractualisation implique donc une absence de droits en matière de santé, prévoyance... rarement compensées par l'existence de fonds de prévoyance ou de mutuelle dont le fonctionnement, quand ils existent, manque souvent de transparence dans les critères d'attribution (en dehors du cas Fivapamina où il existe des services de santé communs pour les bénéficiaires des organisations regroupées dans l'Apostolat de la Mer).

Sur le plan des libertés publiques, on ne constate pas non plus de mode d'organisation (syndicat, comités...) de défense des droits des producteurs, même quand cela est quelque chose de courant dans le pays (Bangladesh, Chili) ou pratiqué par les salariés des OF (cas de CJW) !

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

Alors que la situation est contrastée dans les ateliers institutionnels

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

- un atelier comme celui de MA, où les producteurs d'objets en rabane sont salariés, bénéficient de contrats en règle et de l'ensemble des droits (retraite, caisse de sécurité sociale), et où l'atelier a été mis en place suivant des normes d'hygiène (ventilation, surface, éclairage ...)

- un atelier comme celui de Aarong, où les producteurs d'objets en cuir sont rémunérés à la pièce, et travaillent dans des conditions d'hygiène et de sécurité améliorée (ventilation, surface, éclairage...)
- un atelier comme celui de PA où les femmes fabriquent des bâtonnets d'encens, en appliquant manuellement les produits de synthèse (colorants et parfums) sur une baguette en bambou sans aucune protection

Ces trois cas de figure, montrent bien que l'amélioration des conditions de production est plus « évidente » dès qu'il y a mise en place d'une nouvelle unité de production, puisque cela implique de définir de nouvelles règles de production et de nouveaux rapports de production.

C'est sans doute là que le CE a un impact le plus marqué, en contribuant à la mise en place d'ateliers « modèles » comme celui de Madagascar Arts³²

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

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

- que se passe-t-il en amont et en aval de là où interviennent les producteurs qui sont liés au marché du CE. Dans quelles conditions sont produits le cuir, le jute, le bois utilisés par les producteurs ? A ce niveau, dans les cas étudiés, il est clair qu'il n'y a aucun effet du CE sur les conditions de production de ces intrants. Pareil pour ce qui est de l'aval de la production (mise en caisse et transport par exemple).
- Que se passe-t-il avec les sous-traitants ? Si il est clair que les producteurs individuels n'ont pratiquement jamais recours à la sous-traitance proprement dite, puisqu'il existe le réservoir de main d'œuvre familial, les ateliers familiaux absorbent les pics de production en « embauchant » des « apprentis » peu rémunérés et peu qualifiés, et parfois les OF recourent à des ateliers de sous-traitance où les conditions de production sont bien loin de celles des ateliers « modèles », comme cela a été constaté dans un cas.

A ce niveau, il est possible de dire que le CE n'a pas d'effet notable sur les conditions de travail des producteurs. Dans la majeure partie des cas celles-ci ne sont pas améliorées par rapport aux conditions de travail des autres artisans dans le même secteur, l'irrégularité des commandes ayant même parfois un effet de précarisation des conditions de travail pour les personnes les plus faibles (aides, apprentis, sous-traitants, personnes en marge des OP comme la famille des membres en titre).

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

Les revenus supplémentaires issus du CE ne sont pas utilisés de la même manière par les personnes en situation vulnérable que par les artisans professionnels et donc n'ont pas les mêmes effets.

Artisans professionnels

Les artisans professionnels ont déjà un capital, ils sont propriétaires de leurs moyens de production. Leur activité de base leur permet de couvrir leurs frais : produits de première nécessité, écolage... Le revenu issu du CE est donc un revenu supplémentaire, qui vient compléter le revenu de base.

L'allocation de ce revenu supplémentaire est essentiellement destiné à l'investissement, et tout particulièrement l'investissement productif.

Les responsables de la société Armus ont utilisé les revenus des ventes à Comparte pour acheter de nouvelles machines et déménager dans un local plus grand, les ateliers de production d'instruments de musique qui fournissent Madagascar Arts ont investi dans des animaux de trait, terres, automobiles...

³² Dont il faut souligner qu'il est très récent...

Les revenus du CE permettent donc aux artisans professionnels :

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

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

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

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

Parallèlement, le CE permet aux artisans professionnels de développer leurs compétences .

Sur le plan technique dans certains cas ils ont pu bénéficier de formations ou d'ateliers de design (Comparte en organise pour les artisans) et le fait de se concentrer sur les actes techniques les plus complexes les amène à progresser. De plus leurs contacts avec les OF et OA qui vendent leurs produits, avec des visiteurs étrangers les amènent à identifier les demandes du marché et à voir qu'il est nécessaire de travailler sur l'amélioration de la qualité et de l'homogénéité des produits et de faire évoluer leurs gammes de produits et les techniques de production. Cette meilleure connaissance du marché et des tendances de la production reste encore limitée, sauf dans le cas des artisans dont les PME sont devenues professionnelles comme Armus.

Sur le plan de la gestion, l'amélioration des compétences semble moins notable. Même si le fait de gérer un capital plus important a indéniablement un effet par l'expérience ainsi acquise, les artisans continuent de manquer de compétences en matière de calcul des coûts, de planification de la production et des investissements...

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

CONCLUSION : DES ARTISANS PROFESSIONNELS QUI SE PROFESSIONNALISENT GRACE AU CE

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

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

PRODUCTEURS EN SITUATION VULNERABLE

La situation de ces producteurs est très tendue sur le plan économique.

Ces producteurs dans les cas étudiés sont essentiellement des productrices : femmes seules (veuves, ménages monoparentaux) femmes au foyer dont les revenus des maris diminuent (âge, maladie,

augmentation du coût de la vie...), les ménages de cette catégorie sont généralement dans des situations où la « reproduction de la force de travail » est à peine assurée..

Ceci à tel point que certaines organisations, comme Fivapamina ont arrêté de donner des avances à la production pour l'achat des matières premières car ces avances étaient utilisées par les producteurs pour acheter des produits de première nécessité et ils devaient ensuite emprunter à des usuriers pour acheter les matières premières pour la vannerie.

Pour les personnes en situation vulnérable les revenus du CE sont essentiellement destinés à compléter les revenus du ménage pour les produits de première nécessité (alimentation, vêtements), le loyer et l'accès à quelques services : écolage des enfants, services de santé...

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

Parallèlement à cet effet, spécifiquement économique, on constate des effets sur le plan social. Le CE permet à des femmes qui n'exerçaient pas d'activité rémunérée d'avoir un accès à des activités qui leurs sont propres (les maris n'interviennent pas ni sur le plan technique ni sur celui de l'organisation), qu'elles organisent comme elles le décident et dont elles reçoivent le produit elles-mêmes et décident de son utilisation.

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

- les femmes du groupe Ramahaleo et une partie des femmes des groupes de base de la Fondation Solidarité étaient des femmes au foyer, qui dépendaient exclusivement des revenus de leur mari avant d'intégrer le groupe,
- les femmes des groupes de productrices de CJW travaillaient uniquement sur les terres de leur mari avant de produire des objets en jute pour le marché,

Ce statut d'acteur économique passe par la valorisation de compétences techniques qu'elles maîtrisent déjà (par exemple les femmes de Fivapamina ont des compétences en vannerie, celles des groupes de CJW tressent le jute pour les besoins domestiques) ou l'acquisition de nouvelles compétences techniques (les femmes du groupe Ramahaleo n'avaient pas de compétences en matière de coupe et confection, les femmes de la Fondation Solidarité ne savaient pas fabriquer des arpilleras en 1973). Progressivement ces compétences techniques sont améliorées (les femmes de CJW apprennent à faire des hamacs en 74, les femmes de Fivapamina diversifient leur activité de vannerie, produisent des objets combinant vannerie et broderie...)

Par contre au niveau des compétences autres que technique, les effets sont limités (un peu d'alphabétisation, de calcul...). On ne constate pas d'évolution notable des compétences en matière de gestion, de connaissance du marché, de la filière du CE... malgré les programmes mis en place par certaines de OF.

Enfin, et c'est important, les productrices intègrent de nouveaux réseaux sociaux, qui les sortent de leur isolement. Les groupes de femmes productrices d'arpilleras de la Fondation Solidarité ont développé des liens affectifs, sociaux à l'intérieur de groupes qui dépassent les simples rapports de production, pour constituer des groupes de solidarité. Et les femmes s'articulent avec des organisations nationales qui viennent les rencontrer régulièrement, et leur production est destinée à l'exportation, signe d'un intérêt d'autres personnes, d'autres pays pour elles.

Cet ensemble de faits amène à identifier des changements fondamentaux au niveau de ces productrices :

- En terme de modification des rapports au sein du ménage

Les productrices passent d'une situation où elles dépendent uniquement des revenus du mari, ou des revenus collectifs du ménage à une situation où elles ont leur propre revenu qu'elles gèrent comme elles le décident. Ceci amène à des changements dans les relations homme – femme. Au Bangladesh les femmes ont souligné que avant c'était leurs maris qui allaient leur acheter leurs vêtements, maintenant elles « sortent elles-mêmes pour acheter leurs saris » et que « avant on demandait même deux taka aux hommes, maintenant il arrive qu'ils nous demandent de l'argent ». Ces changements sont sans doute moins sensibles dans des sociétés où les femmes sont les gestionnaires du foyer, comme à Madagascar, mais se retrouvent dans une société comme le Chili.

- En terme de reconnaissance des femmes comme des acteurs économiques et sociaux

Les productrices ont une activité, cette activité génère un revenu qui leur permet de ne pas se sentir « exclues » de la société.

Elles ont des compétences techniques qui sont reconnues par des organisations et des acheteurs à l'étranger « dans le monde entier nous sommes connues à cause des arpilleras »³³, ce qui leur donne une certaine fierté, un sentiment d'estime de soi.

Elles participent d'organisation, de groupes où se créent de nouveaux liens de sociabilité (matérialisés par des mécanismes d'entraide interpersonnel comme au sein de Fivapamina où des femmes s'entraident pour terminer à temps des commandes), ce qui leur permet de sortir des réseaux familiaux. Cette reconnaissance des femmes comme acteur est autant en terme de reconnaissance par les autres que par elles-mêmes.

- En terme d'effet sur les enfants

Les revenus des productrices permettent entre autres de participer de l'écolage des enfants. Au Bangladesh, dans les groupes rencontrés toutes les filles vont à l'école³⁴. Au Chili, les femmes des groupes de productrices d'arpilleras expliquent que les revenus du CE leur ont permis d'une part d'envoyer les enfants à l'école voire de contribuer à la prise en charge de leurs études supérieures, mais aussi (ou surtout) de les élever dans un milieu plus « sain » ou le bien-être des femmes, et l'existence de relations sociales, de fortes relations d'entraide ont permis de minimiser les problèmes de délinquance, de drogue... qui ont affecté de nombreux jeunes qui n'ont pas été élevés dans ce milieu.

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

Toutefois, l'exemple du Chili permet d'identifier que ces changements ne sont pas toujours durables. En effet, on constate que les femmes des groupes liés à la Fondation de la Solidarité, qui se sont affirmées à partir de la fin des années 70 en produisant les arpilleras, qui ont atteint une véritable reconnaissance sociale par leur production, qui ont élevé leurs enfants, traversées la crise économique, trente ans plus tard, sont confrontées à l'évolution du marché de l'artisanat qui n'absorbe plus leur production et sont, pour certaines d'entre elles, dans une véritable situation de crise

³³ parole d'un groupe de femmes adhérent de la Fondation Solidarité

³⁴ cette évolution n'est pas spécifique aux familles produisant pour le CE, mais on peut penser que le CE contribue à cette évolution.

personnelle, le moteur de leur reconnaissance (par elles-mêmes et par les autres) étant en train de disparaître alors qu'elles n'ont pas été préparées à développer des alternatives.

Conclusion : des producteurs en situation vulnérable qui acquièrent une existence mais restent dépendants du CE

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

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

6.4 LES CHANGEMENTS DANS LES ORGANISATION DE PRODUCTEURS ET LES ORGANISATION FAITIÈRES :

Dans tous les cas étudiés, les organisations de producteur (groupements, ateliers familiaux, entreprises) travaillent directement pour une organisation faîtière ou en lien avec une organisation d'appui³⁵ qui réalise les exportations.

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

Des organisation des artisans professionnels viables et autonomes :

Dans le cas des artisans professionnels, les organisations sont majoritairement de petites entreprises (de l'atelier familial à la SA). Produisant avant l'existence du marché du CE, produisant pour le CE souvent à travers plusieurs OF et aussi pour le CNE. Ces organisations ont un mode de fonctionnement relativement professionnel (répartition des tâches, ...), elles développent des compétences en interne (Armus a son propre catalogue de vente) et sont autonomes dans leur fonctionnement et viable économiquement.

Le CE par les revenus qu'il génère a permis à ces OP de se renforcer en investissant dans leurs outils de production, mais aussi en développant des compétences de négociation comme les font les fournisseurs de Madagascar Arts qui utilisent les feuilles de prix de MA pour négocier avec d'autres clients.

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

Beaucoup de ces OP ne sont pas encore en règle sur le plan administratif, et sont des entreprises du secteur informel, qui ne payent pas de taxes, ne sont pas recensées...

De même leur connaissance de la filière du CE et des critères du CE est superficielle pour ne pas dire nulle, les exportateurs avec lesquels elles travaillent n'ayant pas développé d'information particulière sur ce point.

Des organisations de producteur en situation vulnérables qui restent fonctionnelles

Les organisations de producteurs rencontrées ont toutes comme fonction principale la réception des commandes, le répartition de celles-ci entre les membres et le réception de la production pour envoi à l'OF.

Les autres activités des OP se limitent à la gestion de petites caisses d'entraide entre les membres ; Seules les OP de CJW au Bangladesh développent des activités d'épargne-crédit, activités qui sont gérées par les OF et qui font partie de la politique de l'OF.

En conséquence l'organisation interne de ces OP reste relativement formelle, les leaders étant rarement renouvelés : dans les OP visitées aux Bangladesh, les mandats les plus courts ont été de 10 an...

Et les organisations de producteur n'existent que pour leurs clients, n'ayant pas de relations avec d'autres partenaires, ni de capacité d'interrelation.

³⁵ Le seul cas d'une relation directe de l'OP avec S'M était celui du groupe Ramahaleo aujourd'hui dissous.

Qui ont peu d'existence réelle

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

Où les compétences des membres semblent peu renforcées

Les OP rencontrées sont concentrées sur les tâches de production. A ce titre, les membres ont souvent développé de nouvelles compétences techniques. Par contre on ne constate pas de développement des compétences sur le plan de la gestion de l'organisation.

S'il y a parfois des formations en matière d'alphabétisation ou de calcul (cas de Fivapamina) les compétences en matière de gestion restent très embryonnaires ou superficielles.

Les membres des OP n'ont pas de connaissance du marché de l'artisanat, de son évolution ni de la filière du CE. Ils savent seulement que leurs produits sont exportés, mais ne savent pas comment fonctionne la filière ni comment travaillent les organisations du CE au Nord ni quels sont les critères du CE.

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

Des OP qui n'ont pas de pouvoir réel

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

Que ce soit à Fivapamina, ou dans les groupes de femmes du Bangladesh ni les membres ni les dirigeantes n'ont une idée du chiffre d'affaires de leur organisation et de son évolution...

Les OP fonctionnent donc essentiellement comme des courroies de transmission entre les producteurs individuels et l'acheteur.

En conséquence des OP peu réactives :

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

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

Une exception, mais très récente.

La seule exception notable, est le cas de la Producer Association qui est une petite OF de type fédérative, une organisation d'organisations de producteurs d'encens (elle regroupe 130 membres appartenant à 14 OP), entièrement gérée par les membres des 14 OP, qui organisent leur production, s'approvisionnent directement, négocient leur prix et gèrent leur propre fonds.

Mais la PA n'a que 3 ans et il est trop tôt pour en tirer des enseignements.

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

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

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

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

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

Aujourd'hui elles sont des acteurs incontournables de la filière.

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

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

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

Qui gèrent et fixent les prix

Les OF étant ceux qui connaissent les marchés qui négocient les prix avec les acheteurs, ce sont eux aussi qui négocient les prix payés aux OP ou aux producteurs directement, de plus en plus souvent sur la base d'une référence à une rémunération horaire : 5 à 6 Takas (0.10 US\$) de l'heure au Bangladesh ou 1 à 1.5 US \$ de l'heure au Chili.

De fait, les chiffres obtenus, nous permettent d'avancer que la structure des prix est grossièrement la suivante pour un objet vendu 80 F dans une magasin :

Rémunération de la main d'œuvre du producteur	4 F
Prix d'achat payé à l'OP :	10 F
Prix de vente FOB de l'OF :	20 F
Prix de vente dans la boutique CE :	80 F

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

Qui investissent dans le personnel et les moyens de production

Les OF investissent leurs marges :

- dans le personnel :
Aarong emploie 250 personnes, CJW 92, Madagascar Arts 63, Fondation Solidarité 8. Ce personnel est déclaré légalement, il bénéficie de tous les droits reconnus dans chaque pays par la législation du travail...
- des investissements productifs
Par exemple MA et Aarong ont investi dans des ateliers de production,
- des équipements et locaux destinés à leur fonction d'intermédiation et de vente :
Aarong a des boutiques au Bangladesh, la Fondation Solidarité a acquis des locaux pour servir de bureau et de lieu de stockage....

Les OF aujourd'hui ont un capital de compétences accumulées, des réseaux de relation, un capital immobilisé dans des outils de production ou des biens mobiliers qui est considérable. Par exemple en 99 CJW a un capital immobilisé (biens mobiliers et réserves financières) de plus de 7 MF pour un chiffre d'affaire annuel de 13 MF³⁶.

Mais ne redistribuent pas toujours au producteur

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

Dans les faits les appuis sont souvent limités à des appuis en lien direct avec la production (la Fondation Solidarité a mis en place une centrale d'achat pour les intrants, Comparte donne un appui en design, Corr The Jute Works fait le suivi des groupes de producteur....) les programmes sociaux mis en œuvre par les OF étant marginaux : fonds de prévoyance pour CJW ou accès à un service de santé pour l'ensemble des organisations liées à l'Apostolat de la Mer.

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

Le CE renforce des OF qui font écran par rapport aux OP

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

L'effet induit est que ces OF, volontairement ou non font écran par rapport aux OP et aux producteurs, se positionnant comme leurs représentants, comme défendant leurs intérêts alors que vu leur nature, leur composition et leur stratégie ce c'est que rarement le cas, les OF ne représentant qu'elles mêmes et priorisant leur viabilité, leur pérennité sur l'intérêt des producteurs.

Elles jouent alors un rôle d'étouffoir par rapport à des OP qu'elles instrumentalisent, qu'elles ont tendance à assimiler à de simples fournisseurs et envers lesquels elles ne développent pas de stratégie de renforcement des compétences ou d'autonomisation.

En conséquence les seuls OP qui parviennent à se dégager de cette tutelle sont les OP d'artisans professionnels parce que déjà situées sur le marché avant d'être en contact avec les OF, alors que les OP de producteurs en situation vulnérable, qui n'ont pas de connaissances antérieures du marché, qui ont peu de temps (et de compétences, même si elles en ont les capacités) pour chercher des alternatives

³⁶ CJW, Anual report, 1999

se conforment de cette situation, voir la revendique comme dans le cas de Fivapamina, les producteurs les plus « débrouillards » s'en allant individuellement tenter leur chance dans des structures plus ouvertes, comme l'artisane la plus créative de Fivapamina qui maintenant est en même temps chef d'atelier d'une structure privée parallèle.

65. LES CHANGEMENTS EN MATIERE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

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

Le CE contribue directement à générer des ressources supplémentaires qui ne sont pas négligeables. Dans un village un groupe de 60 femmes de CJW va générer plus de 10 000 F de revenus directs, sans compter les revenus indirects liés aux activités d'épargne crédit, à l'achat des matières premières... Le CE va jouer un rôle d'entraînement sur l'économie du village, créant de la richesse, contribuant aux échanges commerciaux, à la rémunération de la main d'œuvre...

Dans un pays où le PNB par habitant est de l'ordre de 2 500 FF, ce n'est pas rien.

Le CE valorise les ressources et l'identité locale

Le CE valorise les ressources locales : main d'œuvre, matières premières... les produits issus du CE sont majoritairement issus des ressources des pays ou des régions où les produits sont fabriqués. De la même manière les techniques de base, les motifs et dans certains cas les objets eux-mêmes valorisent l'identité locale car ils partent de savoir-faire locaux (ou assimilés, le papier antemoro est considéré comme un savoir-faire local alors qu'il est pratiqué depuis moins de 100 ans à Madagascar).

Le CE enrichit les savoir faire avec des apports extérieurs

Dans pratiquement tous les cas étudiés, le CE ne se contente pas de commercialiser des produits répliques des produits traditionnels, il contribue à enrichir ces techniques en amenant de nouveaux design (par exemple Fivapamina produit aujourd'hui des sacs à main en vannerie) ou de nouvelles techniques (les fours à gaz à de Pomaire remplacent les fours à charbon de bois et permettent une cuisson plus homogène).

Ainsi le CE contribue à alimenter artisans et sociétés locales avec de nouveaux savoirs.

Le CE s'inscrit dans la durée

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

Mais le CE a peu d'effet sur les dynamiques locales

Pourtant, les lieux, villages, quartiers, ateliers que nous avons visités s'inscrivent rarement dans des dynamiques de développement local.

Il n'y a pas d'organisations porteuses d'un projet d'avenir, pas de prises d'initiative, pas d'attraction de nouveaux acteurs pour assumer d'autres fonctions, développer de nouvelles activités, créer des synergies...

Deux exceptions seulement peuvent être notées :

- le cas -encore une fois- de Producer Association, qui a contribué à mettre en place sur la petite région une organisation à base communautaire, CBO chargé des fonctions sociales que PA n'assume pas en articulant l'ensemble des acteurs privés, collectifs et publics intervenant sur la

petite région. Il est là trop tôt pour dire si cela va contribuer à une dynamique de développement local.

- Le cas des organisations des femmes liées à la Fondation Solidarité, créées à la fois en réaction à la dictature et pour permettre aux ménages durement affectés par la crise des années 80 de diversifier leurs revenus. Dans ce cas, on constate qu'il y a eu des dynamiques locales, sur certains quartiers, en terme de réseau de solidarité, de lien social, de résistance face à une oppression politique. Aujourd'hui, ces dynamiques sont en « voie de disparition ». Les deux supports de ces dynamiques, la lutte contre la dictature et le marché existant pour les arpilleras ont disparu, et les groupes se désagrègent petite à petit.

Des raisons pour un rendez-vous manqué :

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

A priori, il est possible d'avancer que cela se doit à l'absence de renforcement des organisations de producteurs du CE.

En effet en l'absence d'organisations de base fortes, capables de définir un projet d'avenir et de le porter, les changements initiés par le CE restent avant tout des changements au niveau des personnes.

6.6 LES CHANGEMENTS EN TERME DE DEVELOPPEMENT NATIONAL

Le CE absent de la scène nationale

Le Commerce Equitable n'est pas une préoccupation des responsables nationaux, quand ils en ont entendu parler !

La production artisanale est souvent vue au niveau national comme un secteur marginal, peu rémunérateur qui concerne un nombre réduit de citoyens, et donc comme un secteur peu digne d'intérêt comparé aux secteurs nobles que sont l'agriculture, la pêche ou le tourisme...

Le CE pèse peu en terme financier par rapport aux volumes d'exportation de l'ensemble du secteur artisanal de chaque pays, ceci d'autant plus que dans beaucoup de pays les acteurs du CE se présentent en ordre dispersé.

Enfin, il n'est pas certain que les OF identifient qu'elles ont un rôle à jouer au niveau national.

Donc globalement le CE n'existe pas au niveau des états, et il est inconnu des responsables administratifs.

La seule exception est celle du Bangladesh, où d'une part les acteurs du CE se sont réunis au niveau national dans une plate-forme ECOTA et où ils font du lobbying pour obtenir un certain nombre d'avantages par rapport au secteur privé classique en particulier au niveau des conditions d'exportation.

6.7 UN IMPACT ECONOMIQUE ET SOCIAL MAIS LIMITE AUX PRODUCTEURS ET AUX OF

L' impact du CE est indissociable du CNE

Le CE est intimement lié au CNE. Les producteurs à leur niveau articulent CE et CNE pour optimiser leur temps de travail, et les organisations exportatrices, OF, OP ou OA recherchent, centralisent et répartissent des commandes pour le CE comme pour le CNE. Dans ce dernier cas, les commandes pour le CE ou le CNE (destiné au marché national ou à l'exportation) sont gérées de la même manière, dans les mêmes conditions et généralement sans que les producteurs ne sachent quel est le statut de leur production.

Dans ce sens l'impact du CE sur les producteurs n'est pas dissociable de l'impact de l'ensemble des relations commerciales des organisations exportatrices.

Des producteurs qui ont rarement entendu parler de CE

Les producteurs à la base n'ont aucune connaissance du CE, de la filière qu'il représente, des acteurs qui y sont présents et des principes ou critères du CE. Tout au plus savent ils que leurs produits sont exportés...

La connaissance de la filière du CE et des principes qui la régisse étant limitée aux organisations exportatrices.

Des producteurs différenciés

Le terme producteur est trompeur car il cache une réalité différenciée :

- des artisans professionnels travaillant dans le cadre d'ateliers familiaux ou de petites entreprises. Ils ont des savoir-faire qui sont souvent rares, à forte valeur ajoutée, des outils de production, une clientèle et intègrent le filière du CE en plus,
- des personnes en situation vulnérable, généralement des femmes issues de ménage en situation de grande pauvreté qui n'ont pas de savoir faire technique ou des savoir faire technique peu spécifiques à faible valeur ajoutée (vannerie, couture) et qui intègrent le monde productif grâce à la filière du CE.

L'impact du CE est différencié suivant ces deux catégories de producteurs.

Un impact économique et social sur les producteurs

L'impact sur les producteurs est économique et social.

Pour les artisans professionnels :

Les achats des OF pour le CE et pour les exportations en général est pour eux une opportunité d'accéder à un marché supplémentaire, avec des prix intéressants qui leur permet d'augmenter substantiellement leurs revenus.

Ce marché supplémentaire, est un marché exigeant sur le plan de la qualité et de l'homogénéité de la production. Ceci les oblige à être très attentif au processus de production.

Cette augmentation des revenus constitue pour ces artisans un moteur d'accumulation, les revenus du CE étant réinvestis principalement dans du capital productif qui leur permet d'augmenter ou de diversifier leur capacité de production.

Enfin les artisans devant produire plus, une production de qualité, avec des moyens accrus, ils peuvent déléguer les tâches les plus ingrates et leurs autres activités de production comme l'agriculture

à des apprentis ou des salariés et se consacrer aux tâches les plus nobles, les plus techniquement difficiles de leur production, pour innover ou créer de nouveaux modèles.

L'accès à cette filière permet chez ces artisans une véritable reconnaissance professionnelle, leur production étant valorisée, leur travail reconnu par les OF et les acheteurs étrangers..

Pour les producteurs en situation vulnérable :

Le CE permet à ces producteurs d'avoir accès à un marché, à une activité rémunérée. Le CE permet aux producteurs d'être reconnus comme des acteurs économiques au sein de la famille et a un impact fort en terme de reconnaissance sociale, que ce soit l'auto estime de soi, la changement des relations au sein du ménage ou l'acquisition d'un statut de producteur par rapport au voisinage.

Cette reconnaissance sociale, combinée avec une meilleure capacité à financer les études des enfants a un impact en terme de promotion sociale (scolarisation des filles, création d'un milieu favorable à l'éducation des enfants) qui permet à certaines familles de changer de position sociale.

Le renforcement des OF devenues des acteurs indispensables :

D'autre part, le CE a permis le développement et le renforcement d'organisations exportatrices, intermédiaires entre les organisations du CE ou leurs centrales d'achat dans les pays de l'OCDE et les producteurs.

Ces organisations, de natures très variées, sont devenues des acteurs à part entière, reconnues par tous les acteurs du CE dans les pays de l'OCDE dont elles sont les interlocuteurs, elles ont accumulés en 10, 20 ou 30 ans un capital économique (bureaux, ateliers), humain (elles ont toutes des équipes salariées) et de savoir et savoir-faire (connaissance du marché du CE et du CNE, accès aux subventions...).

Qui font de l'ombre aux producteurs

Toutefois, ces organisations, volontairement ou non jouent de plus en plus un rôle d'écran par rapport aux producteurs et aux organisations de producteurs.

En effet les OF, dans un contexte concurrentiel, ont tendance à centraliser les moyens (connaissances, marge financière...) à leur niveau et à traiter avec les producteurs comme avec de simples fournisseurs, voire à s'en attribuer la représentation.

Pas d'impact politique faute d'organisation

En conséquence le CE n'a pas d'impact politique. D'une part il renforce des « centrales d'achat » nationales (les OF) , d'autre part il contribue à améliorer les revenus des producteurs.

Il permet aux individus une meilleure reconnaissance sociale ou professionnelle, mais il ne renforce pas leurs compétences à décider, faire des choix, se projeter dans l'avenir, les organisations de ces producteurs se cantonnant à l'organisation de la production, sans prendre part à la vie de la cité.

7. RECOMMANDATIONS

Au terme de cette évaluation externe, plus que des recommandations au sens strict, il nous semble important de faire ressortir les points sur lesquels AdM devra à notre sens faire des choix, établir des priorités, pour renforcer l'impact de son action, pour que l'impact du CE dépasse les seuls producteurs et les seules OF.

CLARIFIER POUR QUI ADM VEUT TRAVAILLER A L'AVENIR :

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

Il n'y a rien de commun entre :

- la petite entreprise, légalement constituée, propriété de ses actionnaires, qui emploie une dizaine de salariés dont certains sont hautement qualifiés, qui développe son catalogue de production et place une partie de sa production dans la filière du CE si cela lui semble rentable
- le groupe de personnes en situation de vulnérabilité ou d'exclusion, (handicapés, enfants de la rue...) peu qualifiés, dont le groupe est constitué avec une implication forte d'une organisation faïtière ou d'appui,

Artisans du Monde se donne-t-il des priorités entre ces deux extrêmes ?

Si oui, pourquoi Artisans du monde se donne ses priorités là, et comment va-t-il en gérer les conséquences.

En effet, prioriser la relation avec des groupes en situation vulnérable amène à prioriser des produits de « moins bonne qualité », alors que prioriser les relations avec des artisans professionnels amène à commercialiser des produits de qualité, mais à développer des relations avec des producteurs qui appartiennent à la classe moyenne.

Sinon, si Artisans du Monde n'établit pas de priorités, il est clair que le marché le fera pour l'Association ; en effet les clients sont de plus en plus à la recherche de produits de qualité, originaux, diversifiés. Cette demande, à terme, favorise la pénétration sur le marché des artisans professionnels au détriment des groupes en situation vulnérable.

ET CLARIFIER POUR QUOI FAIRE AVEC EUX ?

Suivant que l'on va s'adresser à l'une ou l'autre de ces deux catégories³⁷, la finalité que l'on peut poursuivre ne va pas être la même.

Si l'on s'adresse aux personnes en situation vulnérable, la finalité est intégrale. En effet, il ne s'agit pas seulement de faciliter l'accès à un revenu, mais bien de contribuer à l'intégration des personnes en situation d'exclusion, de marginalisation (et les femmes sont dans cette situation dans de nombreux pays) à la vie économique et sociale nationale.

Cette finalité de rattrapage par rapport à la société globale s'entend donc aussi bien sur le plan économique, que social et politique.

En effet, quel sens de permettre à des artisans castés d'accéder à un revenu, s'ils n'ont pas moyen d'avoir accès à la parole ?

³⁷ Catégories qu'il faudrait affiner et compléter bien entendu

Cela veut dire de s'assurer de la mise en place :

- d'activités sociales et éducatives
- de mécanismes de renforcement des compétences (techniques mais aussi organisationnelles),
- de modalités d'appui à la participation aux organisations locales

Si l'on s'adresse aux artisans professionnels, la finalité est économique et professionnelle. Il s'agit alors de renforcer une profession un secteur d'activité en lui permettant de se développer sur le plan technique et économique et de s'organiser comme profession.

Cela veut dire de s'assurer de :

- la mise en place de mécanismes de renforcement des compétences techniques, de gestion ...
- la mise en relation des artisans avec les autres acteurs (OA, Etat...)
- la mise en place de mécanismes d'appui à la structuration des organisations professionnelles
- l'appui à une meilleure articulation avec le CNE

DES CHOIX QUI IMPLIQUENT UNE EVOLUTION D'ADM

Dans ses relations :

A ce jour, les relations entre AdM et les producteurs sont essentiellement des relations commerciales, médiatisées par des commandes.

Il n'existe ni contrats, ni objectifs, ni durée quant à la relation qui est nouée.

L'analyse de l'impact sur les producteurs du Sud amène à envisager une meilleure formalisation des relations, sans tomber dans le formalisme bureaucratique³⁸.

1. De la relation de confiance au contrat ?

A ce jour, une fois l'organisation exportatrice (OF, OA ou OP) accréditée la relation se fait par l'intermédiaire de bons de commande, les respects des critères de production et de commercialisation restant de l'ordre du « gentleman agreement », et donc sans que le contenu des obligations soit clair aux différents niveaux de la chaîne, ni que les mécanismes de suivi ou de contrôle soient formalisés, avec les dérives que nous avons constatées.

La contractualisation entre AdM-S'M et les OF (et ensuite entre les OF et les OP) pour mettre au clair les attentes et les engagements réciproques semble une nécessité, si l'on souhaite que le CE ne soit pas vu sur le même plan que IKEA.

2. Du « trade not aid » à la fixation d'objectifs, de règles et de délai ?

Dans les modes de fonctionnement actuels, la relation est envisagée comme une relation commerciale classique. Hormis le respect de conditions de production et de commercialisation, les obligations des parties sont nulles.

Rien ne s'oppose donc à ce que la même organisation de producteurs puisse commercialiser ses produits pendant 50 ans via le CE, quelle que soit l'évolution de ses membres, la situation des autres producteurs, et l'évolution de ses capacités organisationnelles.

³⁸ Il est clair que pour les OF qui commercialisent à de nombreuses organisations du CE, ceci sera plus difficile que pour celles dont AdM-S'M est le principal partenaire

Dans la mesure où les capacités de commercialisation de la filière du CE sont limitées, où les conditions de commercialisation sont avantageuses par rapport au CNE, les relations avec les groupes de producteurs ne devraient-elles pas se faire dans le cadre d'objectifs définis de manière conjointe ?

- quels objectifs se fixent les OP et l'OF à 5 ou 10 ans ? En terme économique (évolution de la part du CE, évolution des marges et destinations de celles-ci...) mais aussi organisationnels (compétences des OP et des OF, diversification des activités ou des fonctions...) et sociaux (mise en place de modalités d'accès aux services sociaux par ex.) ?
- pour quelle durée est établie la relation ? A partir de quand les OP et l'OF pourront-elles se passer du CE sans que cela risque d'affecter leur viabilité ?

3. *De la relation avec l'intermédiaire à la relation avec le producteur*

Les relations de AdM-S'M sont essentiellement avec les OF, sans que les OP soient bien informés de qui est AdM, ce qu'est le CE... alors qu'il existe un intérêt des OP pour mieux connaître ce qui se fait au nord et dans d'autres pays.

Une mise en relation directe, mais autour d'objectifs et pas seulement de visites, entre ADM-S'M et des OP semble une nécessité, d'une part pour diminuer l'effet écran des OF, d'autre part parce qu'il existe des demandes de OP pour des appuis, enfin parce qu'il existe un intérêt réel des producteurs pour s'ouvrir au monde.

Dans ses fonctions :

Pour les producteurs du Sud, la fonction d'AdM à ce jour est essentiellement une fonction d'achat.

Quels que soient les choix faits, le renforcement de l'impact d'AdM auprès des producteurs passe par assumer de nouvelles fonctions, seuls ou en liens avec d'autres organismes :

1. *fonction d'articulation*

La relation exclusive et descendante de l'OF vers l'OP est une des explications du caractère fonctionnel des OP.

La recherche d'un impact plus large au niveau des producteurs passe souvent par un décloisonnement des relations OF-OP, permettant la mise en relation des producteurs avec d'autres acteurs et la diversification des opportunités.

AdM peut tout à fait jouer un rôle de mise en relation entre des OP ou OF avec lesquelles il est en relation et des OA locales ou internationales pour compléter et articuler des interventions.

Ces autres organisations pourraient alors assumer une partie des fonctions dont nous avons vu qu'elles ne le sont pas ou peu par les OF (information et formation des producteurs par ex.) et qui sont fondamentales pour que l'impact potentiel du CE s'exprime.

2. *fonction d'appui technique*

Deux niveaux d'appui technique existent, les OP et les OF.

Les organisations de producteur sont relativement isolées, et généralement dans une relation exclusive avec l'OF ou l'OA.

Mettre en place de nouveaux modèles, maîtriser de nouvelles techniques, faire évoluer les modalités d'organisation sont des choses difficiles pour ces OP.

Or AdM est constitué d'un réseau de 2500 bénévoles, dont chacun a son propre réseau de relations, ce qui représente un potentiel d'appui technique immense.

Mettre en place des équipes de bénévoles AdM et de professionnels qui puissent intervenir en appui à des OP aider à résoudre les problèmes organisationnels, techniques et de marché des OP permettrait alors de répondre à des problèmes concrets des OP, à des souhaits des bénévoles et de faciliter une mise en relation directe Nord-Sud.

Les OF semblent, au moins pour certaines d'entre elles, souffrir d'un manque de compétences pour se situer dans le marché du troisième millénaire.

Connaître l'évolution de la demande, l'évolution des prix, les nouveaux foyers de concurrence, les évolutions des normes de production techniques, sanitaires et sociales, les systèmes de certification... sont aujourd'hui des nécessités au niveau des OF pour éviter des erreurs lourdes de conséquence³⁹ sur le plan financier et de la crédibilité. Là aussi AdM et S'M par leurs réseaux de bénévoles et de professionnels, par leur articulation avec des organisations d'appui, des collectivités locales, des entreprises pourraient développer des appuis à certaines OF.

3. fonction d'information – communication

La communication entre les différents acteurs de la filière du CE semble un problème réel de la filière. AdM peut-il contribuer à améliorer la communication entre les acteurs de la filière en mettant en place des canaux de communication directs ?

Dans son organisation :

La relation association locale, fédération, S'M est mal vécue par les différents acteurs et ne facilite pas les relations. Une amélioration de ces relations, en particulier par une clarification des relations avec S'M, avec des initiatives comme la prise en charge des relations avec certaines OP ou OF par des associations locales ne serait il pas un moyen de rationaliser l'organisation ?

³⁹ Une des OF rencontrée avait investi dans la commercialisation de miel vers les pays du Nord. L'investissement s'est révélé un gouffre financier quand l'analyse du miel exporté a montré qu'il ne respectait pas les normes sanitaires en matière de présences de produits de synthèse dû aux épandages de produits chimiques, une autre a du reprendre pièce par pièce une livraison de plusieurs milliers d'unités du fait du non respect du cahier des charges par les artisans..