

# Dispositif de mesure d'impact du commerce équitable sur les organisations et familles paysannes et leurs territoires

Proposition méthodologique

Nicolas EBERHART





## **Agronomes et Vétérinaires sans frontières : agir pour le droit des peuples à se nourrir eux-mêmes**

Dans le monde, 2 milliards d'êtres humains dépendent directement de l'agriculture et de l'élevage pour vivre. La mondialisation des échanges, la libéralisation économique et le désengagement des États imposent sans cesse de nouvelles contraintes aux sociétés rurales, laissant les populations paysannes de plus en plus démunies (disparition du crédit et des services d'assistance technique, concurrence des productions agricoles subventionnées du Nord ...)

Association de solidarité internationale, *Agronomes et Vétérinaires sans frontières* soutient et accompagne les communautés rurales les plus menacées par l'exclusion et la précarité. Notre objectif est de leur donner les moyens de prendre en charge leur propre développement, notamment par un appui technique dans les domaines de l'agriculture, de l'élevage et du développement rural, et par des actions de plaidoyer, au Nord comme au Sud, en faveur des agricultures paysannes.

Avec près de soixante-dix projets, *Agronomes et Vétérinaires sans frontières* coopère aujourd'hui dans 20 pays, en Afrique, en Amérique du Sud, dans les Caraïbes et en Asie, aux côtés de sociétés paysannes pour lesquelles l'activité agricole et d'élevage reste un élément fondamental de sécurisation alimentaire et de développement économique et social.

*Agronomes et Vétérinaires sans Frontières* soutient ainsi des organisations paysannes et des institutions d'appui au monde rural sur trois axes d'action prioritaires :

- ▶ **Le développement de l'élevage et la santé animale:** *Nous cherchons à améliorer la gestion des élevages et à structurer des services aux éleveurs par la mise en place de services vétérinaires de proximité, de formation et d'assistance technique, etc.*
  
- ▶ **La gestion durable des ressources naturelles et des territoires ruraux:** *Nous accompagnons les familles paysannes pour leur assurer un accès équitable aux ressources naturelles (eau, sol, forêts, pâturages), et mettre en place des systèmes de gestion durable au niveau familial ou collectif.*
  
- ▶ **L'appui aux organisations paysannes sur les marchés locaux ou internationaux:** *Nous travaillons à l'amélioration de la qualité des produits agricoles et d'élevage, tels que le café, le cacao, le quinoa, les fruits et légumes, les produits laitiers, la viande, etc.. Nous contribuons à la structuration d'organisations paysannes et facilitons leur insertion dans les filières locales ou internationales, notamment du commerce équitable. Nous les aidons à renforcer leur position en tant qu'interlocuteur économique et politique face aux autres acteurs de la filière.*

Notre expérience de terrain et notre connaissance approfondie des réalités des pays du Sud font aussi de nous des témoins de tout premier plan et nous permettent de participer avec nos partenaires du Sud à des actions de plaidoyer au Nord pour des politiques favorables aux agricultures paysannes, permettant une croissance plus équilibrée et équitable, et une meilleure répartition des richesses.

Dans toutes ces actions, *Agronomes et Vétérinaires sans frontières* a pour principe de ne jamais se substituer aux acteurs locaux mais de soutenir les dynamiques impulsées par les populations rurales et leurs organisations.

## PREFACE.....

L'histoire des relations entre les pays du Nord et du Sud est décrite de façon significative par le commerce. Depuis toujours, les pays du Nord ont cherché à s'approvisionner à bas prix en produits provenant des régions tropicales et subtropicales pour alimenter leur économie intérieure et assurer leur couverture alimentaire et ces régions représentent également des opportunités d'élargissement des marchés pour les produits fabriqués dans les économies du Nord.

Les rapports de force engendrés par la prééminence, économique et technologique, de la civilisation industrielle occidentale ainsi que la globalisation des échanges de toutes sortes issue du fantastique développement du commerce mondial depuis quelques décennies, s'ils ont permis une très forte augmentation de la richesse générale, ont également abouti à la marginalisation de nombreux pays et au creusement des inégalités tant entre les différentes régions du monde qu'à l'intérieur même des états.

Le commerce équitable se veut force de proposition par un commerce différent pour tenter de remédier à la situation d'exclusion des petits producteurs des pays en développement. Par extension, son ambition est également de proposer d'autres processus dans les échanges internationaux afin d'envisager la diffusion au commerce conventionnel de principes éthiques qui replacent au coeur du système l'homme.

Permettre à des populations de vivre dignement de leur travail dans leur milieu, de participer à la protection de leur environnement et de s'insérer dans des échanges mondiaux, tels sont les défis du commerce équitable. Ces enjeux s'inscrivent donc totalement dans les Objectifs du Millénaire, dans la mesure où ils constituent un moyen de lutter contre la pauvreté. C'est notamment dans cette perspective que le ministère français des Affaires étrangères s'est intéressé à la démarche.

Le ministère des Affaires étrangères, et plus particulièrement la Direction Générale de la Coopération Internationale et du Développement, s'est très tôt engagée dans un soutien aux acteurs français du commerce équitable. Dès 1998, des subventions étaient octroyées à différents opérateurs. Puis un projet à dimension plus importante était instruit à partir de 2001, aboutissant en 2003 et 2004 à la mise en place d'un certain nombre de subventions aux principaux acteurs, en termes de flux économiques et de représentation, du commerce équitable en France.

Ces subventions, adossées à des projets présentés par ces acteurs, avaient pour objectif principal de permettre l'insertion, dans les différentes filières du commerce équitable, des groupements de producteurs et transformateurs de la zone de solidarité prioritaire du ministère (Afrique, Caraïbes et péninsule indochinoise).

La croissance très forte de la notoriété du commerce équitable en France (74% des français connaissant son existence en 2005) ainsi que celle des flux économiques générés par ce commerce (environ 150 millions € en 2004) ont pour origine notamment l'effort consenti par les acteurs à la promotion de la démarche et à la prise de conscience d'une bonne partie des citoyens des enjeux d'un développement plus durable.

Cette prise de conscience fait de chaque consommateur un « consom'acteur » selon l'expression popularisée par les médias. Si cette implication des consommateurs représente un réel potentiel pour la filière, elle est également

source d'exigence et il faut s'en féliciter. En effet, aujourd'hui la croyance dans les résultats des différentes démarches du commerce équitable repose essentiellement sur les affirmations des acteurs eux-mêmes et sur la crédibilité des systèmes de contrôle qu'ils mettent en œuvre.

Sécuriser le consommateur, de même que les différentes institutions qui soutiennent la démarche, passe donc nécessairement par la mesure objective des impacts générés sur le terrain auprès des populations censées être les premières bénéficiaires de la démarche.

C'est pour quoi le ministère des Affaires étrangères a notamment apporté son appui aux initiatives portées par l'Association « Agronomes et vétérinaires sans frontières » (AVSF) dans la mise en œuvre d'une méthodologie de mesure d'impact des actions réalisées par Max Havelaar France et la fédération internationale du commerce équitable (FLO) dans un certain nombre de pays en développement.

Le volume et le chiffre d'affaires des produits certifiés par Max Havelaar /FLO en France, et dans le monde, sont prépondérants. Ils concernent, aujourd'hui, exclusivement des produits d'origine agricole, y compris les produits textile à base de coton.

Les enjeux de cette mesure d'impact sont donc majeurs pour le développement des communautés impliquées compte tenu de l'importance de ces différentes cultures, tributaires entre autres choses de cours mondiaux quasiment constamment en baisse depuis plusieurs décennies.

Cette méthodologie, ainsi validée, devrait permettre une meilleure appréciation des résultats effectifs du commerce équitable sur le terrain, lui ouvrir des perspectives de croissance et lui apporter, à court et moyen terme, une visibilité et une reconnaissance plus fortes.

**Gilles Béville**

*Ministère français des Affaires Etrangères et Européennes  
Direction Générale de la Coopération Internationale au Développement*

### **Pour un réel « commerce équitable »**

L'achat de produits labellisés « commerce équitable » concerne un nombre encore modeste, mais en augmentation constante, de consommateurs français. Les sondages montrent que cette pratique commence à être reconnue par un nombre croissant de personnes et bénéficie d'une image de plus en plus favorable de la part de nos concitoyens. Mais fort légitimement, nombreux sont ceux qui s'interrogent sur le fait de savoir si, oui ou non, le prix payé en France pour les produits estampillés « commerce équitable » est bien répercuté au niveau des producteurs les plus pauvres du Tiers-Monde.

La démarche d'évaluation d'impact du commerce équitable entreprise par l'association « Agronomes et Vétérinaires sans Frontières » (AVSF), et dont on trouvera ici la proposition méthodologique, est donc plus qu'honorable. La question n'est pas seulement de repérer si les producteurs bénéficient d'un réel accroissement de leur rémunération mais de mesurer aussi l'ensemble des effets directs, indirects et induits, qui résultent de cette nouvelle pratique sur la structuration et le bien-être des sociétés rurales concernées. L'évaluation d'impact se réfère donc non seulement aux montants des revenus mais prend aussi en considération les changements intervenus en matière de structuration et de renforcement des organisations paysannes, d'incitations à commercialiser des produits de haute qualité, d'éducation des enfants, d'environnement écologique, etc. La démarche d'évaluation ne peut donc être que de nature systémique ; et on lira avec attention les éléments de méthodes avancés par AVSF pour mettre en évidence les interactions existantes entre les modalités de commercialisation, le niveau des revenus et la capacité des populations à prendre elles-mêmes en main leurs propres affaires et faire-valoir leurs droits à des formes de développement qui soient à la fois plus justes et plus respectueuses de l'environnement.

Les premières évaluations dont on trouvera les conclusions dans ce document sont d'ailleurs plutôt encourageantes et c'est sans doute l'un des principaux mérites des organisations en charge du « commerce équitable » que de montrer comment les paysans du Tiers-Monde peuvent ainsi bénéficier de conditions plus favorables à un authentique développement économique, social et culturel. Mais il convient alors précisément de ne pas se tromper : ces conditions ne pourront être généralisées à un bien plus grand nombre de producteurs que quand le commerce deviendra véritablement « équitable » à l'échelle internationale, c'est à dire lorsque les règles du commerce mondial auront totalement changé.

Et plus encore qu'avec les productions destinées à l'exportation, la situation devra être complètement modifiée en ce qui concerne le commerce international des produits vivriers, du fait notamment de leurs conséquences sur la sécurité alimentaire des populations. Telle que prônée actuellement au sein de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), la « libéralisation » des échanges internationaux de produits agricoles ne cherche pas seulement à supprimer les subventions dont bénéficient les producteurs du Nord et qui ont souvent un effet dépressif sur les cours mondiaux mais vise aussi et surtout à éliminer toutes les formes de protection aux frontières. Chacun des pays en concurrence serait ainsi théoriquement amené à spécialiser son agriculture en fonction de ses propres « avantages comparatifs ».

Mais la situation des pays du Tiers-Monde dont les paysans ne parviennent plus à produire des vivres en quantité suffisante pour approvisionner leurs propres marchés intérieurs (Afrique noire, pays andins, Maghreb, Bangladesh, etc.) risque alors en fait de devenir bien plus dramatique. Les agriculteurs de ces pays dont l'outillage reste encore exclusivement manuel ne parviennent en effet déjà pas à rester compétitifs, face aux importations alimentaires en provenance des Etats-Unis ou de l'Union européenne, car la productivité du travail agricole y est au moins deux cent fois inférieure que dans les exploitations hautement moto-mécanisées du "Nord".

Un paysan pauvre de l'Altiplano péruvien qui labour e sa parcelle à la bêche (chakitaccla) ne peut guère espérer cultiver plus d'un demi hectare par an. Sans engrais aucun, son rendement en céréale ne peut guère dépasser une tonne à l'hectare, soit une production totale de seulement 500 kilogrammes par actif et par an. S'il veut vendre une partie de sa récolte à Lima, de façon à pouvoir acheter quelques médicaments ou autres produits de première nécessité, il lui faut affronter la concurrence des blé nord-américains ou européens. Aux Etats-Unis, où le *farmer* du middle ouest dispose de tracteurs et de moissonneuses-batteuses automotrices, un actif peut cultiver plus de 100 hectares par an avec des rendements supérieurs à 5 tonnes à l'hectare, soit une production annuelle mille fois supérieure (500 tonnes). Même en considérant que les 4/5 de cette production représentent un coût en intrants chimiques et en dépréciation de matériels, la valeur ajoutée annuelle par actif n'en équivaut pas moins à 100 tonnes de blé, soit une productivité nette deux cent fois supérieure à celle du paysan péruvien. Or sur le marché de Lima, les sacs de farine de blé en provenance du Pérou et des USA se vendent aux même prix, alors même qu'il y a deux cent fois plus de travail dans l'un que dans l'autre. Cela veut dire que le paysan péruvien ne peut vendre son blé que s'il accepte une rémunération de son travail deux cent fois inférieure à celle de son concurrent nord-américain. Comment pourra-t-il un jour, dans ces conditions, dégager des revenus suffisants pour équiper davantage son exploitation et devenir un peu plus compétitif ?

Les producteurs qui spécialisent leurs systèmes de production agricole vers les cultures de rente telle que le café ne sont pas mieux lotis, même si la concurrence ne s'exerce ici qu'entre producteurs manuels du Tiers-Monde. Car tous les paysans du Sud qui ne peuvent résister à la concurrence des produits vivriers du Nord ont déjà tenté cette reconversion de leurs systèmes de culture, avec pour effet de provoquer périodiquement une sur-offre sur le marché mondial. Les cours du café ne cessent alors seulement de se détériorer que lorsque certains (les moins compétitifs) abandonnent cette culture et retournent au vivrier, c'est à dire lorsque le prix du café devient encore moins rémunérateur que ceux des productions alimentaires. Le café ne parvient donc lui aussi à n'assurer qu'une rémunération deux cent fois inférieure à celles des exploitants hautement équipés du Nord !

La question n'est donc pas seulement pour nous de payer un peu plus cher des produits labellisés « commerce équitable », mais aussi et surtout de faire en sorte que les nations du Tiers-Monde aient le droit de faire ce que nos pays ont fait eux-mêmes avec succès au lendemain de la deuxième guerre mondiale : protéger leurs agricultures vivrières dans le cadre de marchés communs régionaux par le biais de droits de douanes conséquents. Le commerce international ne sera véritablement « équitable » que lorsque nous serons parvenus à faire changer les modalités des échanges mondiaux au sein d'instances telles que l'OMC.

**Marc Dufumier** - Professeur à l'AgroParis Tech.

## GLOSSAIRE.....

- ACRA**..... Associazione di Cooperazione Rurale in Africa e America Latina (*Italie*)
- CE**..... Commerce Equitable
- CIEDEL**..... Centre International d'études pour le Développement Local (*France*)
- COTA**..... Collectif d'Echange pour la Technologie Appropriée (*Belgique*)
- DFID**..... Department For International Development UK
- FECAFEB**..... Federación de caficultores exportadores de Bolivia
- FLO-ev**..... Fair trade Labelling Organisations International
- FLO-CERT**..... FLO certification GmbH
- GDF**..... Green Development Foundation (*Pays Bas*)
- IFAT**..... International Federation of Alternative Trade
- NI**..... Initiative Nationale (19 au total, comme par exemple MH en France, Fairtrade Foundation en GB)
- Joint Body**..... Comité paritaire, composé de représentants des travailleurs et de la direction d'une plantation certifiée par FLO.
- Liaison Officer**..... Agent de liaison de FLO dans les pays du sud.
- MH**..... Max Havelaar
- MCE**..... Marché du Commerce Equitable
- ONG**..... Organisation Non Gouvernementale
- PSN**..... Producers Support Network
- VECO**..... Vredeseilanden Country Office - Association de solidarité internationale (*Belgique*)
- VSF-CICDA**..... Agronomes et Vétérinaires sans frontières (France) - ONG de développement rural





## **Table des matières.....**

### **SECTION A : CONSTRUIRE UN DISPOSITIF DE MESURE D'IMPACT DU COMMERCE EQUITABLE AU SEIN DE FLO ..... 12**

<b>1. Justificatifs et objectifs du système de mesure d'impact du Commerce Equitable .....</b>	<b>13</b>
1.1. Pourquoi un dispositif de mesure d'impact du Commerce Equitable ? .....	13
1.2. Les objectifs du dispositif de mesure d'impact .....	14
<b>2. Cadre conceptuel et méthodologique choisi.....</b>	<b>14</b>
2.1. Recherche bibliographique .....	15
2.2. Quelques définitions pour évaluer l'impact .....	16
2.3. Positionnement de FLO face à la mesure d'impact.....	19
<b>3. Les résultats du Commerce Equitable mesurés par FLO-CERT.....</b>	<b>20</b>
<b>4. Synthèse bibliographique : quels sont les effets constatés du Commerce Equitable ?.....</b>	<b>23</b>
<b>5. Le dispositif de mesure d'impact .....</b>	<b>25</b>
5.1. Les principes du dispositif proposé.....	25
5.2. Variables caractérisant les effets significatifs et durables possibles du Commerce Equitable ....	25
5.3. Des études de cas approfondies d'organisations de producteurs et des plantations.....	31
5.4. Un système de suivi-évaluation des effets du Commerce Equitable .....	37
5.5. Vers un système interne de mesure d'impact du Commerce Equitable dans le réseau FLO ? .....	43

### **SECTION B : GUIDE METHODOLOGIQUE POUR LES ETUDES DE CAS, DANS LE CADRE DE L'EVALUATION DE L'IMPACT DU COMMERCE EQUITABLE ..... 44**

<b>1. Principes méthodologiques pour la réalisation des études de cas.....</b>	<b>45</b>
1.1. Assurer la participation des organisations concernées.....	46
1.2. Equipe d'évaluation restreinte et pluridisciplinaire .....	46
<b>2. Grille de lecture pour les organisations de producteurs : variables et indicateurs.....</b>	<b>47</b>
<b>3. Grille de lecture pour les plantations : variables et indicateurs.....</b>	<b>52</b>
<b>4. Outils suggérés pour les études de cas .....</b>	<b>55</b>
4.1. La phase de préparation de la mission de terrain.....	55
4.2. La mission de terrain.....	56
4.3. L'interprétation des résultats sur les variables et leurs indicateurs.....	60
4.4. Le rapport d'évaluation des études de cas .....	60

<b>SECTION C : LES RESULTATS DE DEUX ETUDES DE CAS : LE CAS DU CAFE EN BOLIVIE ET EN EQUATEUR.....</b>	<b>64</b>
<b>Impact du commerce équitable sur les organisations et familles paysannes et leurs territoires dans la filière café des Yungas de Bolivie.....</b>	<b>65</b>
1. Contexte de l'étude .....	66
2. Deux zones d'étude .....	67
3. Les changements .....	69
4. Conclusions générales .....	88
<b>Impact du commerce équitable sur les organisations et familles paysannes et leurs territoires dans la filière café en Equateur.....</b>	<b>89</b>
1. Le contexte de l'étude.....	90
2. La zone d'étude .....	91
3. Les changements .....	92
4. Conclusions générales .....	109
 <b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	 <b>111</b>
 <b>ANNEXE NO 1 : DEFINITIONS DE L'IMPACT.....</b>	 <b>114</b>
<b>ANNEXE NO 2 : STANDARDS GENERIQUES DE FLO.....</b>	<b>115</b>
<b>ANNEXE NO 3 : CAS DE FAPECAFES EN EQUATEUR .....</b>	<b>116</b>
<b>ANNEXE NO 4 : CALCUL DE SEUILS ET COUT DE VIE DURABLE.....</b>	<b>117</b>
<b>ANNEXE NO 5 :EVALUATION ECONOMIQUE DES REVENUS AGRICOLES ET PRODUCTIVITE DU TRAVAIL.....</b>	<b>119</b>

# INTRODUCTION

Au-delà d'un système d'information sur les résultats des relations commerciales du Commerce Equitable (CE), Max Havelaar France et Belgique ont souhaité lancer une initiative destinée à améliorer la mesure d'impact du Commerce Equitable dans les pays en voie de développement, au sein du réseau FLO.

Agronomes et Vétérinaires sans frontières (VSF-CICDA1), ONG française de coopération au développement rural et impliquée depuis plus de 25 ans dans les démarches de commerce équitable, a pris en charge la construction d'un dispositif de mesure d'impact. Un Comité de pilotage constitué initialement par Max Havelaar France, Max Havelaar Belgique, FLO-ev et Agronomes et Vétérinaires sans frontières a suivi l'avancée de ce chantier. Fairtrade Foundation (Royaume-Uni) a également rejoint le Comité de pilotage durant le mois de mars 2005. Le comité de pilotage était alors composé de : Karine Laroché et Simon Pare (pour Max Havelaar France), Johan Declercq (pour Max Havelaar Belgique), Dorothee Yung et Johanna Huband (pour FLO-ev), John Arnold et Pauline Wilson (pour Fairtrade Foundation), Frédéric Apollin et Nicolas Eberhart (pour Agronomes et Vétérinaires sans frontières).

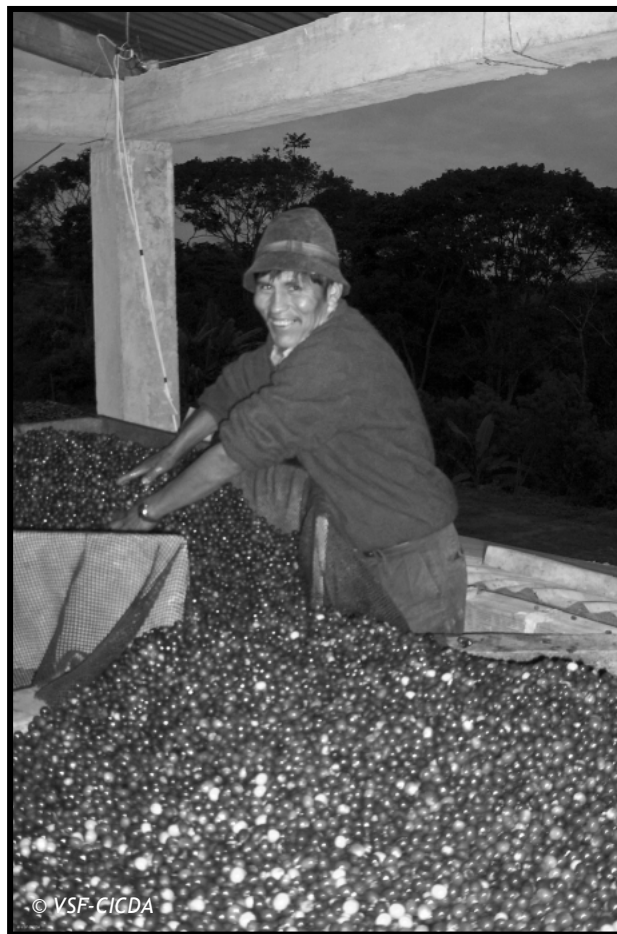
Le dispositif de mesure d'impact présenté dans ce document est donc le résultat d'un travail concerté. Il sera validé et amélioré au fur-et-à-mesure des études de cas réalisées, auprès de quelques organisations paysannes et plantations certifiées par FLO.

Ce document est présenté en 3 Sections. La première présente le dispositif de mesure d'impact pour définir un cadre aux études menées ainsi qu'une compréhension commune de la méthode employée. La deuxième section traite des variables et indicateurs contenus dans ce dispositif de mesure, ordonnée en grille de lecture, et propose des outils de préparation et d'organisation des études de cas. Enfin, dans une troisième section, Agronomes et Vétérinaires sans frontières présente deux exemples d'étude de cas réalisées auprès d'organisation de producteurs en Bolivie et en Equateur.

---

<sup>1</sup> CICDA est en particulier co-fondateur de l'initiative Max Havelaar en France en 1993, avec Peuples Solidaires et Ingénieurs sans frontières.

**Section A :**  
**Construire un dispositif  
de mesure d'impact du Commerce  
Equitable au sein de FLO**



# 1. Justificatifs et objectifs du système de mesure d'impact du Commerce Equitable

## 1.1. Pourquoi un dispositif de mesure d'impact du Commerce Equitable ?

Le Commerce Equitable connaît en France et en Europe une croissance et une reconnaissance importantes, ce qui accentue l'intérêt que portent divers acteurs économiques pour cette démarche.

Cependant, cette croissance et cet intérêt grandissant pour le Commerce Equitable suscitent chez certains des doutes et un besoin d'informations précises de son impact réel auprès des organisations et familles de producteurs au Sud, qui va au-delà du discours généralement diffusé d'amélioration du revenu et des conditions de vie des petits producteurs. Cette demande émane à la fois :

- des consommateurs,
- des acteurs politiques,
- des agences de financement,
- des acteurs économiques de la filière au Nord (cessionnaires, grande distribution..) pour mieux répondre aux attentes de leurs clients et de leurs partenaires économiques et financiers.

Les acteurs qui sont d'ores et déjà impliqués dans le développement du Commerce Equitable expriment eux aussi un besoin d'informations objectives sur l'impact au Sud.

Pour les Initiatives Nationales qui conforment FLO au niveau international, il s'agit de recueillir des éléments qui (a) confortent la démarche et donc permettent de mobiliser de nouveaux acteurs : consommateurs en premier lieu, mais aussi acteurs économiques et politiques ; (b) permettent de déceler les points encore perfectibles du système FLO et de fournir des propositions concrètes d'amélioration.

Pour les ONG impliquées dans le Commerce Equitable, en appui à des organisations de producteurs au Sud, comme VSF-CICDA, ces informations sont indispensables pour : (a) orienter les stratégies de coopération avec les organisations et coopératives (appui production et qualité, renforcement organisationnel et consolidation de compétences internes, appui aux contacts commerciaux et à l'accès au financement), mais également (b) témoigner au Nord des effets du Commerce Equitable sur la base d'éléments objectifs auprès du grand public, de publics spécialisés, d'acteurs politiques et économiques, et (c) appuyer les actions de plaidoyer pour l'intégration de "règles du jeu" du commerce international plus favorables aux petits producteurs du Sud.

Le "succès" du Commerce Equitable engendre également l'apparition dans certains pays, à côté du label Commerce Equitable - FLO, de nouveaux labels et marques "Commerce Equitable" ou d'autres qui vantent leur contribution au "développement durable". On pourrait craindre que certains ne profitent à terme que d'une approche uniquement marketing à des fins financières, alors que le label Commerce Equitable - FLO, label d'équité, défend et promeut des démarches de développement durable. L'émergence de ces nouvelles filières implique un positionnement clair du label Commerce Equitable - FLO ainsi qu'un argumentaire solide et convaincant. Les informations fournies par un système de mesure d'impact sont finalement indispensables pour défendre l'impact du CE sur le développement local au Sud, sur le renforcement d'organisations de producteurs et de leur influence dans les filières de produits agricoles et sur la rémunération des producteurs, en comparaison avec les démarches similaires actuelles.

De plus, les réponses à la question des effets du CE sont essentiellement fournies par un travail important d'audit réalisé par FLO (qui reste insuffisant pour la mesure globale des effets du CE). De plus, de nombreuses initiatives isolées et diversifiées, d'études et d'analyses (de la part d'étudiants, de personnes individuelles, etc.) parfois peu structurées ou peu suivies, peuvent être la source de confusions et de contradictions.

La construction d'un système de mesure d'impact devient donc urgente devant ce manque réel d'études approfondies.

## 1.2. Les objectifs du dispositif de mesure d'impact

La mise en place d'un dispositif de mesure d'impact répond à des demandes d'information pour : (a) de la communication externe à destination du grand public, des collectivités territoriales, des acteurs économiques, politiques et financiers, etc. ; (b) l'amélioration de la stratégie d'intervention et de fonctionnement de FLO dans ses différentes fonctions (certification, contrôle, communication, promotion, appui aux producteurs).

Le dispositif de mesure d'impact doit permettre :

- de mieux comprendre les changements induits pour les producteurs et les travailleurs, leurs organisations et leur environnement local, de par leur participation au système du Commerce Equitable - FLO,
- d'identifier ce qui peut être modifié dans le système FLO, pour améliorer l'efficacité de celui-ci en faveur des producteurs, des travailleurs et leurs organisations,
- de vérifier si les objectifs fixés par le label Commerce Equitable - FLO sont atteints, à savoir : travailler avec les producteurs et travailleurs marginalisés, leur offrir de meilleures conditions commerciales basées sur la transparence et le respect pour contribuer au développement durable (par exemple : amélioration de la qualité de vie et de travail..),
- de vérifier si le Commerce Equitable - FLO joue le rôle d'effet levier sur le développement durable, dans ses trois dimensions de durabilité écologique, viabilité économique et équité sociale,
- indirectement, le dispositif construit doit permettre : de développer un système de mesure d'impact que s'approprient les acteurs de la filière (producteurs, Initiatives Nationales, « traders ») qui pourrait déboucher à long terme, sur un système interne autonome de suivi - évaluation de l'impact du CE,
- d'assurer la participation active des producteurs et travailleurs dans tout le processus d'évaluation de l'impact (et en particulier de faire ressortir les points de vue spécifiques selon les catégories de genre).

## 2. Cadre conceptuel et méthodologique choisi

Une phase préliminaire de collecte d'informations s'est faite suivant les étapes suivantes :

- ▶ Une recherche bibliographique (voir section Bibliographie) et des entretiens avec le secteur de la recherche universitaire :
  1. Pour préciser un cadre méthodologique et une définition de l'impact par rapport aux concepts d'effets et résultats.
  2. Pour rassembler des études de cas qui ont évalué les effets du CE et l'impact.
- ▶ Des visites et entretiens avec les institutions qui constituent FLO (FLO à Bonn, et les Initiatives Nationales -NI- de France, Belgique, Grande-Bretagne et Pays-Bas, des membres du Conseil d'administration de FLO), des représentants d'organisation de producteurs, pour :
  1. Comprendre ce que les institutions attendent d'un dispositif de mesure d'impact.
  2. Analyser les indicateurs de résultats déjà mesurés lors des audits de FLO-CERT.
  3. Préciser les grands enjeux méthodologiques du dispositif à construire.
- ▶ Une présentation des objectifs du dispositif de mesure d'impact aux concessionnaires du label en France et des entretiens de ces concessionnaires, pour :
  1. Comprendre leurs attentes en ce qui concerne l'impact du CE.
  2. Alimenter la construction du dispositif de mesure de l'impact.

La proposition méthodologique du dispositif de mesure d'impact s'est ensuite construite sur la base de questions évaluatives, qui découlent de l'expérience institutionnelle de VSF-CICDA et de la recherche bibliographique. Une grille de lecture des effets possibles du CE avec leurs indicateurs respectifs,

permet d'évaluer l'impact lors d'études de cas au niveau des organisations de producteurs et plantations certifiées par FLO.

Enfin, une révision des documents intermédiaires de la proposition de mesure d'impact s'est faite par les membres du Comité de pilotage, les personnes ressources rencontrées, des personnes ressources en contact permanent avec les organisations de producteurs et plantations dans les différentes régions du globe, à savoir : les équipes de terrain de VSF-CICDA au Pérou (organisations de producteurs de café de la région Nor-Orient et de mangue), en Bolivie (appui à la FECAFEB) et au Guatemala (producteurs de café), les « liaisons officers » de FLO en Equateur et en Inde, un consultant connaissant les organisations de l'Afrique de l'Est.

## 2.1. Recherche bibliographique

### Sur la notion d'impact

En ce qui concerne le cadre méthodologique, le COTA recense par exemple 8 définitions de l'impact, lors de son récent travail de synthèse bibliographique sur les méthodes d'évaluation d'impact (voir **annexe No 1 : Définition de l'impact**). Toutes ces approches méthodologiques peuvent nous amener à des résultats satisfaisants et exploitables dans un dispositif de mesure d'impact. Le choix d'un référentiel méthodologique se fait en fonction des objectifs et des données dont on dispose. Dans le cas du CE, nous disposons d'un suivi régulier des résultats à travers le processus d'audit des organisations de producteur, et d'éléments de « base line » à partir de la fiche d'identification, que complète chaque organisation à son inscription au registre de FLO.

L'évaluation de l'impact proposée s'articulera donc à partir des méthodes présentées par CIEDEL (définition et mise en place d'indicateurs d'impact, F3E - CIEDEL, 1999) et Roche (Impact assessment for development agencies, Oxfam publishing, 1999).

### Sur les études d'effets et impact du Commerce Equitable

Les études existantes qui font référence à l'impact du CE (FLO) se concentrent évidemment sur les expériences les plus anciennes. Il s'agit en principe de la filière café en Amérique latine. L'information la plus abondante concerne les coopératives du Mexique notamment avec le travail réalisé par l'équipe de l'Université de Colorado<sup>2</sup> en 2002.

Les membres du réseau IFAT<sup>3</sup>, à l'origine de la « filière intégrée », sont à l'origine du plus grand nombre d'études qui s'intéressent aux effets du CE (FLO et expériences IFAT hors FLO comme pour le cas de l'artisanat). On peut également souligner que ces institutions ont les travaux les plus avancés pour la mise en place d'un système de suivi-évaluation des effets du CE avec leurs partenaires. Ils développent donc un système personnalisé de suivi de leurs partenaires commerciaux, de la même manière que les nouveaux concessionnaires exclusifs du CE, comme Alter Eco et Echange Equitable en France.

Stiching Max Havelaar (Pays Bas), la plus ancienne des Initiatives Nationales, a publié un bilan détaillant les effets du CE sur 10 organisations de producteurs en novembre 2003.

Les agences de coopération s'intéressent aussi à l'impact du CE et ont financé des études très approfondies comme l'étude SOLAGRAL sur les organisations du CE en Bolivie (Chauveau C. et Eberhart C., mai 2002), DFID<sup>4</sup>.

On constate aussi une évolution globale des résultats des études d'impact du CE depuis quelques années. Jusque dans les années 1999, l'impact du CE est considéré comme négligeable ou concernant

<sup>2</sup> Poverty alleviation through participation in the Fair Trade Coffee Networks., Colorado State University, Douglas Murray, Laura Reynolds, Peter Leigh Taylor financé par la Fondation Ford.

<sup>3</sup> Hopkins pour OXFAM UK, expérience de Cocafé (Ronchi), FTA pour Nicaragua, Ciedel pour Artisans du Monde, ...

<sup>4</sup> Oxford Policy Management, "Fair Trade, Overview, Impact, Challenges" (café en Tanzanie et cacao au Ghana comme études de cas), DFID, UK, June 2000.

des îlots restreints de producteurs sans effets significatifs (voir étude de Hopkins, T. Link au Chiapas en 1999 - Mexique, le cas du cacao au Ghana<sup>5</sup>). A partir de l'année 2000, le panorama évolue sur deux plans. Tout d'abord, les volumes commercialisés en CE (FLO) augmentent considérablement en valeur absolue<sup>6</sup>. D'autre part, la dernière crise internationale sur le marché du café (2000-2004) est intense et dévastatrice dans les zones caféières paysannes, creusant la différence de prix entre le minimum de FLO et les prix du marché (1/3 du prix FLO au plus bas !). Les études réalisées à partir de 2002, Poverty alleviation through participation in the Fair Trade Coffee Networks<sup>7</sup>, l'étude de CICDA avec les organisations de producteurs de café, FECAFEB en Bolivie, l'étude de SMH<sup>8</sup>, démontrent que les effets du CE sont importants dans ces circonstances.

Depuis deux ans, on assiste aussi à une recrudescence du nombre d'études réalisées par les universités, soit directement avec leurs équipes de recherche, soit par la multiplication de projets d'étudiants qui réalisent leur thèse de fin d'études sur ce thème. L'Université de Liège<sup>9</sup> vient par exemple de terminer une évaluation du CE (incluant l'impact) à partir de 4 études de cas (COOPETRABASUR au Costa Rica, VREL au Ghana, PRODECOOP et CECOCAFEN au Nicaragua, KNCU en Tanzanie). Le GRIAL<sup>10</sup> (Université de Louvain) a travaillé sur l'impact du CE en Bolivie. D'autres universités, canadiennes et américaines, lancent des programmes de recherche sur ce thème.

Pour répertorier l'ensemble des travaux de recherche réalisés par des étudiants, il serait nécessaire de prospecter directement au niveau des organisations de producteurs, souvent les seules à connaître l'existence de ces travaux. Par ailleurs, ceux-ci ne bénéficient pas toujours d'un encadrement méthodologique, ce qui contribue au développement de contradictions et de confusions lors de la publication des résultats et conclusions.

Au cours de l'exécution de projets d'appui aux organisations, les ONG maintiennent aussi des systèmes de suivi-évaluation de leurs programmes ainsi que des travaux de capitalisation qui alimentent l'étude des effets du CE dans différentes régions (VSF-CICDA dans les Andes, VECO en Equateur, SOS FAIM au Pérou, GDF en Amérique centrale...).

## 2.2. Quelques définitions pour évaluer l'impact

**Résultats : Ces sont les changements qualitatifs et quantitatifs dans la vie des familles des "bénéficiaires", produits directement par l'action.**

Dans le cas du Commerce Equitable - FLO, les **résultats** attendus correspondent aux **changements directs produits** sur les familles membres des organisations de producteurs et les travailleurs, par l'**application des critères génériques** des standards de FLO à savoir : développement social, économique et environnemental et critères **commerciaux**<sup>11</sup> (prix minimum et préfinancement).

Chaque année, les inspections de FLO-CERT se traduisent par un certain nombre de recommandations, définies sur la base des critères de progrès, présents dans les standards de FLO. L'application de ces recommandations constitue donc en grande partie les résultats directs de l'action du CE.

<sup>5</sup> Idem 4.

<sup>6</sup> De 33 000 tonnes en 2000 à 83 000 tonnes en 2003 (sources FLO).

<sup>7</sup> Idem 2

<sup>8</sup> Eshuis, Fenny & Jos Harmsen "Trade on Conditions: 15 years of coffee with the Max Havelaar Label", Max Havelaar, Utrecht, Novembre 2003.

<sup>9</sup> Poncelet Marc, Defourny J., Patrick De Pelsmaker, "Un commerce équitable et durable entre marché et solidarité : diagnostic et perspectives », Université de Liège, Belgique, Janvier 2005.

<sup>10</sup> Groupe de Recherches Interdisciplinaires sur l'Amérique latine GRIAL, « Payer un juste prix aux cultivatrices de quinoa, un éclairage "gender et développement" sur les défis du commerce équitable dans les Andes Boliviennes », Université Catholique de Louvain, Belgique, Novembre 2000.

<sup>11</sup> A condition bien sûr qu'il existe des contacts commerciaux et des ventes du CE.



FLO-CERT mesure et contrôle l'application des critères contenus dans les standards. Par conséquent, FLO-CERT réalise le suivi - évaluation des résultats attendus du CE.

Par exemple, la réalisation d'une Assemblée Générale qui traite spécifiquement du thème de l'utilisation de la prime de développement peut être considérée comme une activité programmée dans le cadre du respect des critères de FLO. Le résultat attendu qui en découle est : *une utilisation opportune de la prime de développement sur la base d'un plan d'action discuté et débattu en Assemblée Générale.*

**Effets :** Ce sont les incidences de l'action sur le milieu physique et humain environnant (CIEDEL 1999)

Les effets conjuguent résultats de l'action et autres dynamiques ou contraintes provenant du milieu dans lequel se déroule l'action. Ils couvrent un champ plus large que celui de l'action programmée.

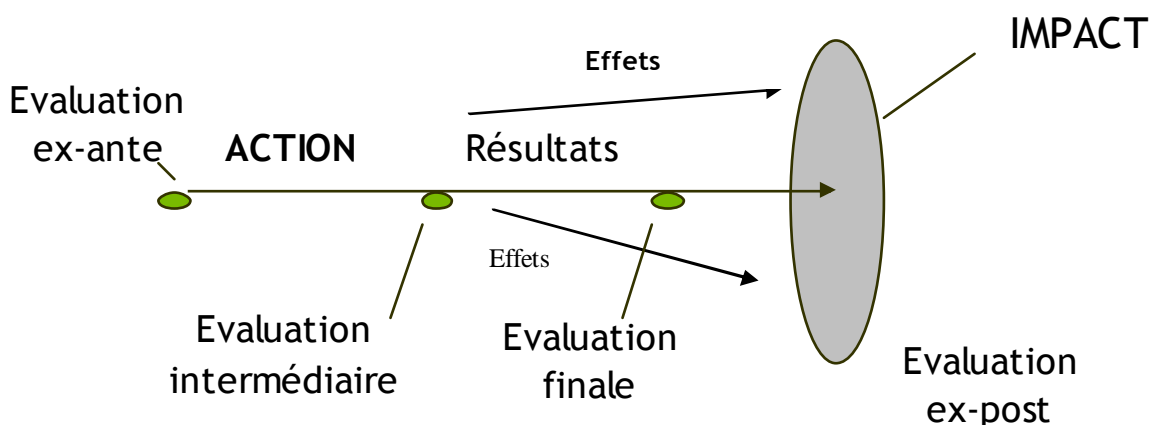
En reprenant notre exemple du résultat lié à l'utilisation de la prime, on constate que dans certains cas *la prime de développement est investie comme un apport de l'organisation de producteurs pour le financement d'un programme d'éducation (ou autre) financé par les autorités locales, sous condition d'un autofinancement partiel. L'ensemble des communautés représentées dans l'organisation certifiée va donc bénéficier du programme*, ce qui constitue un effet du CE et se distingue du résultat mesuré par FLO-CERT dans le processus d'inspection.

Cependant, de nombreux critères des standards de FLO cherchent à se traduire par de véritables effets, attendus et non attendus, sur le milieu humain et physique. La limite entre résultats et effets n'est donc pas forcément facile à situer.

**Impact :** Ensemble de changements significatifs positifs ou négatifs, attendus ou inattendus intervenant dans la vie des populations, suite à une action ou une série d'actions. (Roche, 1999)

L'impact du Commerce Equitable représente une nouvelle situation issue de l'ensemble des résultats et effets qui induisent des changements significatifs et durables, dans la vie et l'environnement des personnes et des groupes pour lesquels un lien de causalité direct ou indirect peut être établi avec l'action de développement (CIEDEL - F3E, 1999).

A partir de cette définition de l'impact, nous constatons donc que la distinction entre résultats et effets n'est pas fondamentale. Dans une logique de cycle de projet, nous pouvons schématiser ces concepts comme suit :



Source : CIEDEL, 1999

A la fin de l'action, l'ensemble des effets susceptibles de contribuer à son impact :

- concerne une population plus large que le public cible de l'action,
- couvre des domaines d'activités plus nombreux que ceux prévus au départ.

L'utilisation du mot *impacts* au pluriel provient de la confusion entre « effet » et « impact ». De nombreux effets sont souvent improprement désignés comme « impacts ». Il n'y a qu'un impact, celui de la situation nouvelle analysée dans sa globalité (CIEDEL - F3E, 1999).

Pour le dispositif de mesure d'impact nous proposons donc dans ce document **une grille de lecture** qui représente une large sélection des **variables caractérisant les changements significatifs et durables** que l'on peut espérer rencontrer dans le cas des organisations et plantations du Commerce Equitable (FLO).

Cette grille de lecture pourra être appliquée à des **études de cas d'organisations paysannes et plantations**. L'entité ou la personne chargée de la réalisation d'une étude de cas devra alors analyser et décrire ces variables de changements à partir de la réalité rencontrée sur le terrain.

Pour faciliter ce travail d'analyse des cas sélectionnés, nous proposons une sélection la plus large et pertinente possible d'indicateurs pour chacune de ces variables, que nous présentons dans la section B.

### ► Qui décide qu'un changement est « significatif » ?

La sélection des changements significatifs soulève la question de la prise en compte des critères d'appréciation de la population concernée au Sud par le CE. En effet, on constate que les Initiatives Nationales en Europe communiquent préférentiellement sur certains effets constatés du CE, comme l'amélioration des conditions de vie, la rémunération du travail ou encore l'amélioration des conditions de travail.

Par ailleurs, la majorité des organisations de producteurs de café inscrites dans le registre FLO depuis une longue période souligne l'importance du CE dans les processus de structuration des organisations de producteurs, de renforcement de leur légitimité comme un acteur important au niveau local et finalement le renforcement de leur capacité de négociation comme acteur de la société civile et dans la définition de politiques sectorielles au niveau national.

La grille de lecture qui est proposée dans ce document est exhaustive et ne répond donc pas à cette question. Le dispositif de mesure d'impact cherchera donc à donner l'occasion aux « bénéficiaires du Sud » de s'exprimer sur les changements qu'ils considèrent comme significatifs.

### ► Peut-on identifier les effets uniquement dus au Commerce Equitable ?

Il est difficile d'attribuer certains effets **exclusivement au CE**. Dans la majorité des cas, pour les organisations de producteurs, le mécanisme du CE (FLO) se combine ou a été combiné dans le passé à des processus d'appui externe temporaire, menés par des ONG, des projets de coopération et / ou du secteur public. De la même manière, les effets du CE sont souvent corrélés à la certification biologique<sup>12</sup>.

On peut donc considérer que les effets combinés du CE avec ceux de la certification bio et avec ceux des projets de développement sont supérieurs à la somme des effets isolés d'un programme de renforcement organisationnel d'une ONG sur une organisation paysanne (hors CE et hors certification bio), d'un programme de certification bio de petits producteurs (hors CE et sans appui externe

<sup>12</sup> Particulièrement vrai dans le cas du café et de la banane. Actuellement, la prime payée au producteur pour le café bio s'est considérablement réduite (surproduction conjoncturelle). Par contre, cette certification ne se justifie pour les petits producteurs que par l'accès ouvert vers le marché CE/BIO (plus de 60 % de la demande CE).

temporaire) et d'un programme de certification CE (sans appui externe temporaire et sans certification bio). Cette hypothèse doit être prise en compte durant la réalisation des futures études de cas.

## 2.3. Positionnement de FLO face à la mesure d'impact

### 2.3.1. La mesure d'impact, une priorité

FLO définit dans son document « FLO's strategic plan 2003 -2008 » le CE comme : « une relation commerciale, basée sur le dialogue, la transparence et le respect, qui recherche une plus grande équité du commerce international. Il contribue au développement durable des producteurs et travailleurs « marginalisés », du Sud, grâce à ces meilleures conditions commerciales et aux protections des droits des travailleurs ».

Le document précise qu'en 2008, « l'impact de FLO en terme de développement durable sur les producteurs et travailleurs « marginalisés » sera largement reconnu et appuyé par les pouvoirs publics, l'industrie et le grand public ».

Un dispositif de mesure d'impact consensuel doit donc être mis en place rapidement. Cette activité devient donc une priorité pour les NI et par conséquent pour FLOev. C'est l'occasion aussi de construire une définition commune au sein du système FLO, avec la participation active des « partenaires » au Sud<sup>13</sup>, de l'impact souhaité du CE, au Sud.

Par ailleurs, les Initiatives Nationales du système FLO interviewées s'interrogent sur les critères de sélection des populations cibles (« producteurs et travailleurs marginalisés»). Le dispositif de mesure de l'impact devrait donc apporter des éléments de compréhension sur les caractéristiques des familles participantes actuellement au CE (FLO) et leur évolution dans le temps.

### 2.3.2. Amélioration du suivi-évaluation des actions du système FLO au Sud

Dans l'objectif de remplir les conditions du guide ISO 65<sup>14</sup>, FLO a défini un système de certification et d'inspection mis en place par FLO-CERT, séparant les fonctions de contrôle et d'appui aux organisations certifiées.

FLO - CERT travaille activement sur l'amélioration de son système d'audit auprès des organisations et plantations. Les résultats du CE correspondent aux changements directs produits par l'application des critères des standards définis par FLO. On peut donc considérer que **les inspections et les rapports respectifs constituent un dispositif de suivi-évaluation des résultats du CE sur l'ensemble des organisations.**

**FLO-CERT devrait donc être en capacité de présenter des informations complètes en ce qui concerne les résultats du CE à partir de sa base de données.**

D'autre part, FLO-CERT tente d'évaluer les résultats globaux en terme de « surprix » (différence entre le prix payé par FLO et le prix du marché, multiplié par les volumes globaux commercialisés en CE), chaque année et par type de produit.

---

<sup>13</sup> A savoir les organisations de producteurs et de travailleurs.

<sup>14</sup> Les normes internationales Guide ISO 65 décrivent les exigences générales auxquelles doit satisfaire toute tierce partie gérant un système de certification de produits pour être reconnue compétente et fiable. Le Guide ISO 65 a été élaboré grâce à une consultation mondiale menée par l'« Organisation Internationale de Normalisation » (International Organization for Standardization). Le système de certification est alors fondé sur des normes techniques que doivent définir les standards. Ces normes techniques fixent les conditions qu'un produit doit remplir pour être certifié. Dans le cadre des inspections, on vérifie l'application des normes techniques et si elle est satisfaisante, l'organisme de contrôle ou de certification octroie le certificat (source : site web GTZ).

Cependant, certains effets du CE ne sont pas pris en compte de manière systématique par les inspections de FLO, qui se cantonnent par définition aux résultats du CE.

Un système de suivi-évaluation des effets du CE pourrait donc se mettre en place en complément du travail réalisé par FLO-CERT, avec des objectifs définis dans le dispositif de mesure d'impact (voir paragraphe 5.4.).

Le dispositif de mesure d'impact permettra de compléter les données recueillies par FLO-CERT et les NI sur les organisations de producteurs et les plantations, par une connaissance plus qualitative l'impact du CE au niveau des organisations, des familles paysannes et de leur territoire dans une optique de développement.

### 3. Les résultats du Commerce Equitable mesurés par FLO-CERT

Les standards de FLO constituent les critères d'audit pour les inspecteurs de FLO-CERT (voir **annexe No 2 : Standards génériques de FLO**). Globalement, la certification doit donner des garanties en ce qui concerne la bonne gestion du « surpris » (prix minimum et prime de développement) au niveau de l'organisation de producteurs ou de travailleurs, pour générer un développement qui contribue à l'amélioration des conditions de vie des populations visées. Les critères reflètent aussi des principes et valeurs que l'organisation doit partager et mettre en œuvre dans la pratique, à savoir : respect de la démocratie interne, participation, transparence, lutte contre les discriminations, développement de capacités internes à l'organisation et protection de l'environnement.

On peut donc résumer les résultats et parfois effets attendus<sup>15</sup>, produits par les critères des standards de FLO et leurs indicateurs respectifs dans les tableaux suivants. Notons que ces résultats et effets sont mesurés annuellement par les inspections de FLO et que l'on dispose donc d'une base de données sur l'ensemble des entités certifiées par FLO. Nous pouvons donc accéder à l'évolution dans le temps des indicateurs.

#### ► Pour les organisations de producteurs

Résultats attendus	Indicateurs de résultats mesurés
<b>Sur le plan économique</b>	
1. L'organisation de producteurs bénéficie d'un prix minimum garanti (voir paragraphe 3 critères commerciaux)	- % des ventes totales réalisées en CE (et prix FOB facultatif pour ventes hors CE) et évolution dans le temps
2. L'organisation accède au préfinancement de la récolte pour faciliter l'achat opportun de la production à ses membres (voir p 3 critères commerciaux)	- Montants de crédits obtenus et évolution dans le temps
3. Les producteurs obtiennent une meilleure rémunération pour leur production certifiée, surtout en période de bas prix internationaux (voir critères 2.2 et 1.1)	- Nombre de familles de producteurs concernées par le CE et évolution dans le temps - Prix payé aux producteurs (farm gate) et décomposition des coûts (prix de vente moyen, coûts de transformation, de commercialisation, etc.) - Comparaison des conditions commerciales avec filière locale (prix, qualité, modalité de paiement,...)
4. L'organisation met en place un plan de travail pour l'utilisation de la prime du CE, approuvé en assemblée générale (voir critères 2.1)	- Montant annuel des revenus constituant la prime de développement et évolution dans le temps. - Niveau de connaissance des élus et des bases de l'utilisation de la prime et de l'exécution du plan de travail (transparence).

<sup>15</sup> Voir paragraphe 2.2

Résultats attendus	Indicateurs de résultats mesurés
5. L'organisation dispose d'une capacité d'exportation et améliore la compétitivité de ce service pour maximiser le revenu payé au producteur (voir critères 2.2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existence des capacités opérationnelles minimales pour l'exportation</li> <li>- Degré d'efficacité dans la réalisation de l'activité commerciale (comparaison des coûts unitaires avec filière locale)</li> </ul>
6. L'organisation améliore sa capacité de gestion commerciale (voir critères 2.3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaissance des élus du processus d'exportation et du marché (prix, etc....)</li> <li>- Existence de processus de « capacity building »</li> <li>- Existence d'une équipe professionnelle pour la gestion commerciale</li> <li>- Existence de services offerts par l'organisation</li> </ul>
<b>Sur le plan social</b>	
7. L'organisation améliore sa capacité de gestion et administration interne (voir critères 1.3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existence d'une structure organisationnelle démocratique</li> <li>- Existence d'outils comptables et progressivement installation de système efficace de contrôle (interne et / ou externe)</li> <li>- Existence d'une communication adéquate à tous les niveaux de l'organisation et participation des membres (plan d'affaire transparent, etc.) et évolution dans le temps</li> </ul>
8. L'organisation se constitue de petits producteurs (voir critères 1.2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Superficie (Ha) et production (kg) par famille et / ou par organisation membre de l'organisation faitière et évolution dans le temps.</li> </ul>
9. L'organisation garantit l'amélioration des conditions de travail des travailleurs temporaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Absence d'emploi d'enfants dans le cadre de ses activités</li> <li>- Niveau de rémunération de la main d'œuvre.</li> </ul>
10. L'organisation ne pratique pas de discrimination envers des groupes sociaux (femmes, groupes ethniques, etc.) - (voir critères 1.4)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nombre de femmes et groupes minoritaires dans l'organisation</li> <li>- Accès des femmes au paiement de la vente de sa production<sup>16</sup></li> </ul>
<b>Sur le plan environnemental<sup>17</sup></b>	
11. L'organisation limite les abus en ce qui concerne l'usage d'intrants et de pesticides	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existence d'usage d'intrants non autorisés</li> <li>- Existence d'une politique de limitation de l'usage des pesticides</li> </ul>

Source : rapports d'inspection FLO

<sup>16</sup> Ces indicateurs sont pris en compte dans les rapports d'inspection 2004 pour le coton, et ne s'appliquent pas à l'ensemble des rapports.

<sup>17</sup> Ne tient pas compte des dernières réformes des critères qui prennent en compte plus d'éléments, comme par exemple la gestion de la fertilité. Mais en réalité, ces améliorations concerneront principalement les rapports 2005.

► Pour les travailleurs

Les résultats sont produits en grande majorité par l'utilisation de la prime du CE, géré par le Comité paritaire<sup>18</sup> (instance de représentants des travailleurs et de la gérance de la plantation), chargé de la gestion de la prime de développement).

Résultats attendus	Indicateurs de résultats mesurés
<b>Sur le plan économique</b>	
1. Les travailleurs améliorent leurs conditions de travail (voir critère 1.3, 1.5 et 1.6)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nombre de travailleurs concernés par le CE (permanents et temporaires) avec contrat de travail légal</li> <li>- Absence d'emploi d'enfants et de travaux forcés dans la plantation</li> <li>- Niveau de rémunération de la main d'œuvre supérieur au minimum légal (48 heures / semaine au maximum)</li> <li>- Respect de normes de sécurité (sur manipulation des intrants, etc,...)</li> <li>- Elimination progressive des différences entre employés permanents et temporaires</li> </ul>
2. Les travailleurs améliorent leurs conditions de vie (voir critère 1.1 et 2.1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Actions financées par la prime (plan d'action voté par le Joint Body), montants votés et suivi des réalisations</li> </ul>
<b>Sur le plan social</b>	
3. Les travailleurs créent un syndicat de travailleurs et négocient des conventions collectives (voir critère 1.4)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existence de syndicats ou « worker committee »</li> <li>- Existence de conventions collectives respectées par les employeurs</li> <li>- Existence de formation pour les travailleurs</li> </ul>
4. Le Joint Body fonctionne démocratiquement et de manière transparente (voir critère 2.1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existence d'une gestion commune de la prime entre gérance de la plantation et travailleurs</li> <li>- % de la prime de développement utilisée (de manière adéquate et transparente)</li> <li>- Niveau d'information des travailleurs de la part du Joint Body sur utilisation de la prime.</li> <li>- Existence d'un plan de travail connu par les travailleurs</li> </ul>
<b>Sur le plan environnemental</b>	
5. Au niveau de la plantation, les abus en ce qui concerne l'usage d'intrants et de pesticides sont limités	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Absence d'usage d'intrants non autorisés</li> <li>- Existence d'une politique de limitation de l'usage des pesticides et autres critères spécifiques (voir Integrated Crop Management)</li> </ul>

Source : rapports d'inspection de FLO

Ces informations de suivi-évaluation des résultats du CE (FLO) sont la base de la construction du dispositif de mesure de l'impact. Certains indicateurs mesurés par FLO-CERT seront maintenus ensuite comme indicateurs des effets du CE.

<sup>18</sup> Joint Body en anglais.

## 4. Synthèse bibliographique : quels sont les effets constatés du Commerce Equitable ?

Dans cette synthèse bibliographique nous tentons d'appliquer le cadre conceptuel que nous avons choisi<sup>19</sup> à l'ensemble des études de cas inventoriées. Dans certains, les études ne parlent pas d'effets pour des raisons diverses : cadre conceptuel propre à chaque étude et donc différent, les effets n'existent pas dans la réalité rencontrée à la date de l'étude.

L'exercice est plus complexe dans le cas des plantations puisqu'il existe peu d'études réalisées<sup>20</sup> (VREL au Ghana, les études en Afrique du Sud sur des processus CE qui débutent depuis peu, les synthèses internes de FLO sur la situation des plantations productrices de thé sur la base des rapports d'inspection). Par ailleurs, les effets du CE sont très orientés par l'utilisation de la prime de développement, dictée par le Joint Body.

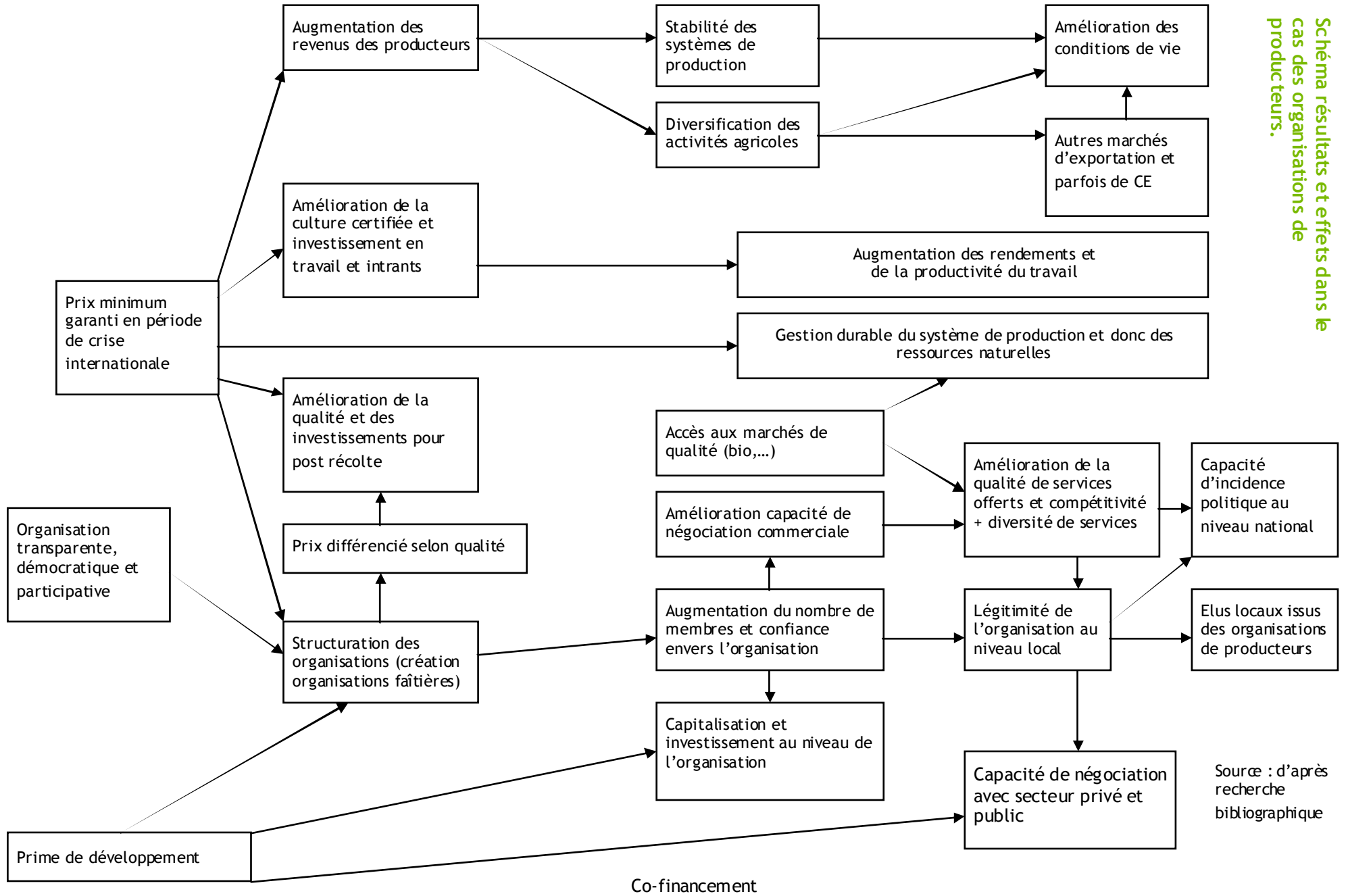
De nombreuses études soulèvent aussi des interrogations sur l'impact du CE dans le cas de la situation étudiée et n'y répondent pas toujours. Ces grandes questions nous permettent donc de compléter la grille de lecture que pourra utiliser l'équipe technique chargée des études de cas. Toutes ces questions sont reprises dans le paragraphe suivant.

---

<sup>19</sup> Voir paragraphe 2.2

<sup>20</sup> Ou bien elles n'ont pas été encore identifiées.

Schéma résultats et effets dans le cas des organisations de producteurs.



Source : d'après recherche bibliographique



## 5. Le dispositif de mesure d'impact

### 5.1. Les principes du dispositif proposé

Le dispositif de mesure d'impact du CE doit permettre d'apprécier l'impact<sup>21</sup> global du CE au Sud. Il n'est pas réaliste d'envisager la réalisation d'études d'évaluation de l'impact au niveau de chaque organisation de producteurs ou plantation<sup>22</sup> certifiée. Il faut donc nécessairement appliquer une méthode d'échantillonnage pour se limiter à un nombre restreint d'études de cas.

Nous privilégions l'échantillonnage raisonné<sup>23</sup> sur la base d'une typologie préétablie, à partir de critères de différenciation déterminés en fonction de l'impact espéré. En effet, un échantillonnage statistique sur la base des 430 organisations de producteurs et plantations certifiées serait plus lourd à mettre en place.

Mettre en place le dispositif de mesure d'impact signifie donc :

1. Identifier les aires de changements durables et significatifs pour les familles paysannes et de travailleurs, leurs organisations et territoires (voir paragraphe 5.2.1).
2. Définir les grandes questions évaluatives auxquelles doivent répondre les conclusions des études de cas (voir paragraphe 5.2.2).
3. Définir les variables caractérisant les effets possibles du CE, induisant les changements durables et définitifs au Sud (voir paragraphe 5.2.3).
4. Réaliser chaque année des études de cas sur la base d'un échantillonnage raisonné (Voir paragraphe 5.3) en appliquant une grille de lecture des variables caractérisant les effets du CE et leurs indicateurs respectifs (voir section B).
5. Appliquer un système de suivi-évaluation annuel des effets du CE à l'ensemble des organisations de producteurs et plantations certifiées par FLO, pris en charge par les « liaisons officers » qui favorisera l'appréciation de l'impact global du CE au Sud, à partir de l'interprétation des résultats des études de cas (voir paragraphe 5.4).

### 5.2 Variables caractérisant les effets significatifs et durables possibles du Commerce Equitable

Les variables découlent du travail d'analyse présenté précédemment<sup>24</sup>. Pour juger des effets, prévus et imprévus, positifs et négatifs, nous considérerons un ensemble de questions évaluatives. Cependant, notons que les changements significatifs et durables se situent à différents niveaux.

#### 5.2.1. Des effets à différents niveaux : les aires de changements

Nous avons sélectionné 5 catégories de changements significatifs et durables, selon le type d'entité certifié par FLO, à savoir :

<sup>21</sup> Voir définitions au paragraphe 2.2

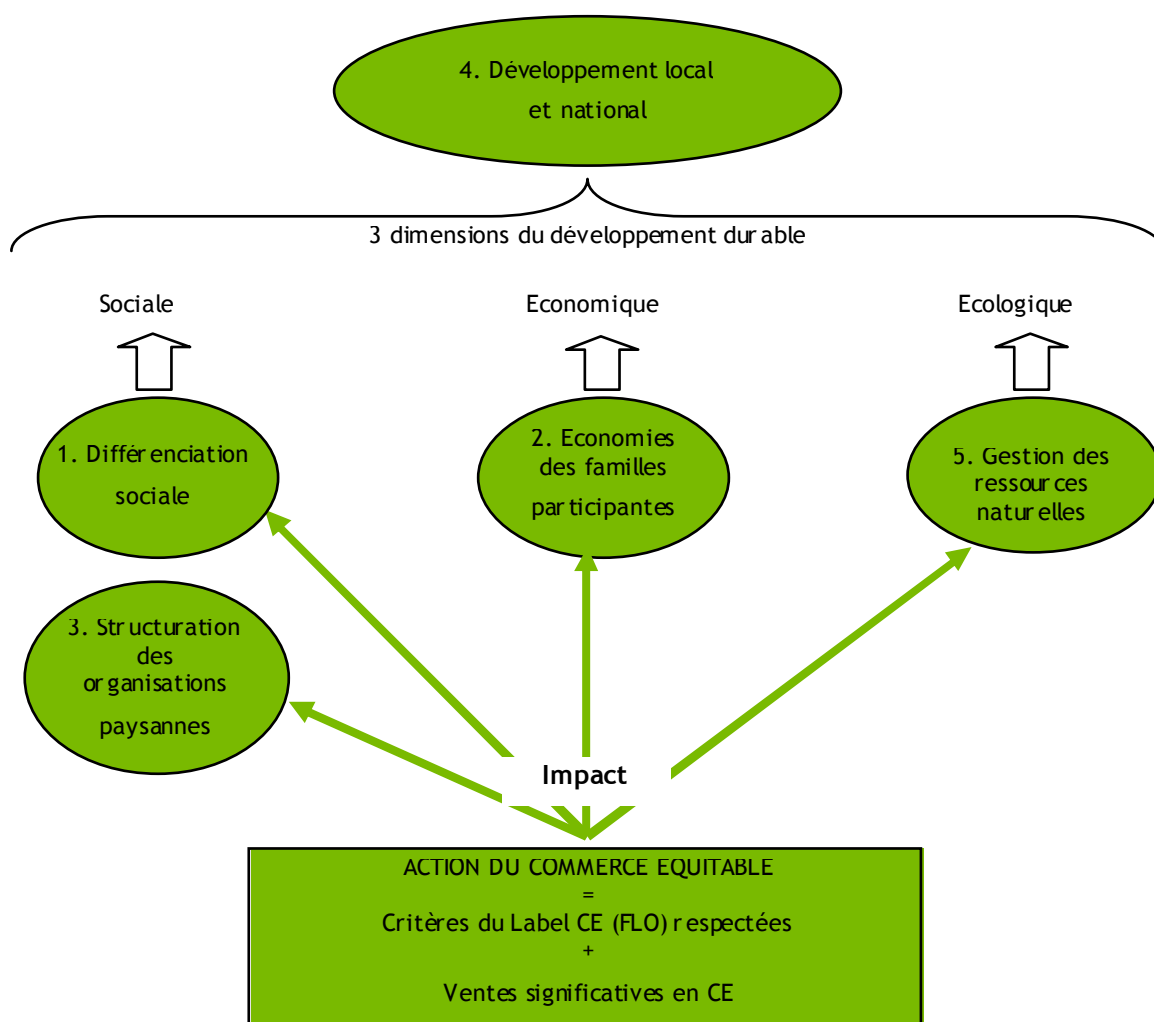
<sup>22</sup> En effet, le coût de la mise en place d'un tel système serait très élevé.

<sup>23</sup> Voir paragraphe 5.3

<sup>24</sup> Voir paragraphe 4

Organisations de producteurs	Travailleurs dans plantation
1. Changements au niveau de la différenciation sociale <sup>25</sup>	1. Changements au niveau la différenciation sociale
2. Changements au niveau des familles participantes au CE	2. Changements au niveau des familles participantes au CE
3. Changements sur la structuration des organisations de producteurs	3. Changements sur la structuration des organisations de travailleurs
4. Changements au niveau du développement local et national	4. Changements au niveau du développement local et national
5. Changements au niveau de la gestion des ressources naturelles	5. Changements au niveau de la gestion des ressources naturelles

Ces catégories correspondent donc à des aires de changements qui reprennent la nécessité de considérer les changements « dans la vie (catégories 1 et 2) et l'environnement des personnes (catégorie 5) et des groupes (catégorie 3) pour lesquels un lien de causalité direct ou indirect (catégorie 4) peut être établi avec l'action du CE<sup>26</sup> ».



**Schéma : Les 5 catégories d'aires de changements**

<sup>25</sup> FLO affiche sa volonté de travailler avec les familles désavantagées. Dans cette catégorie, on cherchera à connaître avec plus de précision quelles familles sont concernées par le CE dans une région donnée. On cherchera alors à caractériser les différentes catégories sociales existantes (ethniques, économiques, sociales...) dans la zone, et à comprendre les dynamiques et les changements eu égard au CE.

<sup>26</sup> Reprend la définition de l'impact du CIEDEL présenté dans le paragraphe 2.2

## 5.2.2 Les grandes questions évaluatives et les variables

Une variable correspond à un aspect de la réalité dont nous voulons mesurer l'évolution. Dans le cas de la mesure de l'impact, nous nous intéressons aux variables caractérisant les effets produisant des changements significatifs et durables.

Pour les différentes aires de changements, nous pouvons considérer les questions évaluatives et les variables suivantes :

### ► Dans le cas des organisations de producteurs

Grandes questions évaluatives (organisations de producteurs)	Variables caractérisant les effets produisant des changements significatifs et durables
<b>1. Changements au niveau de la différenciation sociale</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Quels types de familles paysannes sont bénéficiaires du CE au niveau du territoire ?</li> <li>A quel moyen de production accèdent-ils ?</li> </ul>	<b>1.1 Type d'exploitants agricoles</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE bénéficie-t-il de manière équitable à l'ensemble des catégories sociales (hommes, femmes, enfants, etc.) ?</li> <li>Le CE contribue-t-il à des différenciations sociales importantes ?</li> </ul>	<b>1.2 Statut social des familles paysannes</b>
<b>2. Changements au niveau des familles participantes au CE</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Quel gain de revenu procure le CE pour les familles paysannes ? Ce gain de revenu permet-il aux familles :               <ul style="list-style-type: none"> <li>de pourvoir aux besoins de base (alimentation, habillement, écolage et santé) ?</li> <li>de permettre une "reproduction simple" de l'exploitation (rénovation des outils et moyens de production) ?</li> <li>d'accumuler et réaliser ainsi des investissements additionnels ?</li> <li>d'améliorer les conditions de travail ?</li> </ul> </li> </ul>	<b>2.1 Revenus agricoles et conditions de vie</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Dans le cas d'investissements additionnels possibles, où vont-ils ?               <ul style="list-style-type: none"> <li>investissement sur l'activité liée à la filière équitable ?</li> <li>investissement sur d'autres activités dans le système de production ?</li> <li>investissements sur d'autres activités et biens (habitat, etc.) ?</li> </ul> </li> <li>Le CE amène-t-il les familles à se spécialiser sur le produit concerné par la filière équitable et / ou à promouvoir la diversification des activités de production ?</li> </ul>	<b>2.2 Investissement et diversification agricole</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE permet-il aux familles paysannes d'éviter de rentrer dans le cycle de vente anticipée de leurs productions à bas prix pour des problèmes de trésorerie ?</li> </ul>	<b>2.3 Trésorerie</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE permet-il de maintenir une agriculture paysanne et contribue-t-il à son dynamisme ?</li> <li>Le CE contribue-t-il à maintenir des jeunes ruraux sur le territoire et éviter des abandons d'exploitation (ou des migrations définitives) ?</li> </ul>	<b>2.4 Maintien de l'agriculture paysanne</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE ne contribue-t-il pas à fragiliser la sécurité alimentaire des familles ou augmente-t-il les risques de spécialisation sur un produit très dépendant des marchés internationaux ?</li> </ul>	<b>2.5 Sécurité alimentaire</b>

Grandes questions évaluatives (organisations de producteurs)	Variables caractérisant les effets produisant des changements significatifs et durables
<b>3. Changements sur la structuration des organisations de producteurs</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE a-t-il un effet structurant sur le territoire rural, à savoir :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- sur l'amélioration de l'auto estime des paysans ?</li> <li>- sur la structuration et la consolidation de l'organisation ? sur d'autres organisations locales ?</li> </ul> </li> </ul>	<b>3.1 Structuration du monde rural</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE contribue-t-il au renforcement de l'organisation ? Consolide-t-il leur légitimité et crédibilité sur leur territoire ?</li> </ul>	<b>3.2. Légitimité de l'organisation</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE contribue-t-il :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- au renforcement de la démocratie interne et le contrôle social en leur sein ?</li> <li>- au renforcement de leurs capacités opérationnelles pour une gestion efficiente et transparente, une bonne administration et fonctionnement de l'organisation au niveau institutionnel ?</li> </ul> </li> </ul>	<b>3.3. Capacités d'administration et de gestion de l'organisation</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE contribue-t-il au renforcement des capacités opérationnelles pour établir des relations commerciales diversifiées, de long terme et stables ?</li> <li>Le CE joue-t-il son effet levier pour que les organisations se positionnent dans de meilleures conditions et de meilleures rémunérations sur des marchés autres que le CE ?</li> <li>Le CE peut-il créer une dépendance pour les organisations ?</li> </ul>	<b>3.4. Capacités commerciales</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE contribue-t-il à l'amélioration de capacités de négociation auprès d'autres acteurs pour obtenir des appuis en leur faveur, des services de crédit et assistance technique adaptés à leurs besoins ou des politiques locales ou nationales en faveur des petits producteurs ?</li> </ul>	<b>3.5 Capacité de négociation (hors commerciale)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE permet de financer certains services adaptés, au-delà de la commercialisation, pour les membres de l'organisation ?</li> </ul>	<b>3.6 Services mis en place</b>
<b>4. Changements au niveau du développement local et national</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE contribue-t-il à maintenir, voire créer, des emplois sur le territoire rural (main d'œuvre temporaire, nouveaux services, etc.) ? Ces emplois sont-ils attractifs pour les habitants de ce territoire ?</li> <li>Le CE contribue-t-il au développement de nouvelles activités et initiatives économiques au niveau local ?</li> <li>Le CE joue-t-il un rôle régulateur sur le prix pratiqué par les commerçants dans la filière traditionnelle locale hors CE ?</li> </ul>	<b>4.1 Initiatives économiques au niveau local</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE permet-il d'attirer des institutions publiques nationales ou décentralisées et des projets nationaux pour appuyer les dynamiques locales, investir sur l'agriculture au niveau local et contribuer au développement du territoire ?</li> <li>Le CE contribue-t-il à la concentration d'appuis (projets, ONG, etc.) sur des organisations se consolidant à travers le CE, au détriment d'autres territoires ruraux et organisations ?</li> </ul>	<b>4.2 Appui au développement du territoire (public et privé)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE favorise-t-il le renforcement d'organisations et leaders paysans en capacité de défendre les intérêts du monde paysan au niveau national, voire international, et influencer sur les politiques d'appui ?</li> <li>Le CE contribue-t-il au renforcement de la société civile dans les processus de défense de l'intérêt général des populations ?</li> </ul>	<b>4.3 Incidence Politique</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Ces revendications et propositions au niveau national et international des organisations paysannes de produits d'exportation prennent-elles en compte les enjeux de politique agricole en matière de souveraineté alimentaire, d'accès aux ressources pour les petits producteurs et de développement territorial ?</li> </ul>	<b>4.4 Souveraineté alimentaire (facultatif)</b>

Grandes questions évaluatives (organisations de producteurs)	Variables caractérisant les effets produisant des changements significatifs et durables
<b>5. changements au niveau de la gestion des ressources naturelles</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE permet-il :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- une gestion plus durable des ressources naturelles ?</li> <li>- une limitation de l'érosion des sols ?</li> <li>- une bonne gestion de la fertilité (intégration agriculture élevage, systèmes de rotation et jachères, etc.) ?</li> </ul> </li> </ul>	<b>5.1 Gestion des sols</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE permet-il de limiter des pratiques abusives d'emploi de produits chimiques ?</li> </ul>	<b>5.2 Gestion de l'usage des engrais et pesticides</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE permet-il le développement de modes de production plus respectueux de l'environnement et autonomes ?</li> </ul>	<b>5.3 Gestion des ressources du territoire</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE contribue-t-il à la production de produits de qualité en opposition à la production intensive de masse ?</li> </ul>	<b>5.4 Qualité</b>

► **Dans le cas des plantations**

Grandes questions évaluatives (plantations)	Variables caractérisant les effets produisant des changements significatifs et durables
<b>1. Changements au niveau de la différenciation sociale</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Quels types de familles sont bénéficiaires du Commerce Equitable au niveau du territoire ?</li> <li>Le CE bénéficie-t-il de manière équitable à l'ensemble des catégories sociales (hommes, femmes, enfants, etc.) ?</li> </ul>	<b>1.1 Statut social des travailleurs</b>
<b>2. Changements au niveau des familles participantes au CE</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>De quelle manière le prix minimum garanti du CE<sup>27</sup> permet-il d'améliorer la rentabilité économique des plantations pour les propriétaires ?</li> <li>Quel est l'influence de cette éventuelle amélioration sur les motivations des propriétaires face au CE ?</li> </ul>	<b>2.1 Rentabilité économique pour les propriétaires</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>De quelle manière le prix minimum garanti du CE (dans le cas où il s'applique) permet-il d'améliorer la situation économique des travailleurs ?</li> <li>De quelle manière la prime de développement permet-elle d'améliorer la situation économique des travailleurs ?</li> <li>Cette amélioration économique permet-elle une plus grande autonomie des travailleurs dans leurs choix de vie ?</li> </ul>	<b>2.2 Revenu des travailleurs et autonomie</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE contribue-t-il à l'amélioration des conditions de vie des travailleurs (santé, éducation, logement) ?</li> </ul>	<b>2.3 Conditions de vie</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE améliore-t-il les conditions de travail des employés de la plantation ?</li> <li>Les améliorations des conditions de travail et de vie sont-elles durables ?</li> <li>Le CE contribue-t-il à la stabilité de l'emploi pour les familles de travailleurs ?</li> </ul>	<b>2.4 Conditions de travail</b>

<sup>27</sup> Dans le cas où il en existe un et qu'il s'applique.

Grandes questions évaluatives (plantations)	Variables caractérisant les effets produisant des changements significatifs et durables
<b>3. changements au niveau de la structuration des organisations de travailleurs</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE a-t-il un effet structurant sur les processus de création et/ou renforcement des syndicats de travailleurs ?</li> <li>Le CE contribue-t-il à l'amélioration de la légitimité des syndicats de travailleurs vis-à-vis des employeurs et d'autres acteurs publics et privés sur le territoire ?</li> </ul>	<b>3.1 Structuration et légitimité des syndicats</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE permet-il de renforcer la capacité de négociation des travailleurs avec la gérance de la plantation ? avec d'autres acteurs publics et privés au niveau du territoire ?</li> <li>Le CE contribue-t-il à un renforcement des capacités de négociation des conventions collectives ?</li> <li>L'accès aux moyens de production (propriété de la terre, actionnariat) fait-il partie des revendications des travailleurs ?</li> </ul>	<b>3.2 Capacité de négociation</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE renforce-t-il les capacités de gestion des travailleurs et de leurs représentants élus dans les syndicats ? au sein du Joint Body ?</li> </ul>	<b>3.3 Capacités de gestion des représentants des travailleurs</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Quel est le niveau de légitimité des prises de décision du Joint Body, du point de vue des travailleurs ?</li> </ul>	<b>3.4 Légitimité du Joint Body</b>
<b>4. Changements au niveau du développement local et national</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE contribue-t-il à la création d'emplois sur le territoire rural (main d'œuvre temporaire, nouveaux services, etc.) ?</li> <li>Ces emplois sont-ils attractifs pour les habitants de ce territoire ?</li> <li>Le travail temporaire offre-t-il une option intéressante de compléments de revenus pour les petits producteurs de la zone ?</li> </ul>	<b>4.1 Création d'emplois</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE par la prime de développement octroyée, permet-il la mise en place de nouveaux services d'intérêt généraux pour les communautés<sup>28</sup> ?</li> <li>Ces services sont-ils définis avec les travailleurs ?</li> <li>Ces activités et services sont-ils complémentaires avec ceux remplis par les autorités locales (services communautaires) ?</li> </ul>	<b>4.2 Services</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE permet-il d'attirer des institutions publiques nationales ou privées (ONG,...) pour appuyer les dynamiques locales ? Le CE contribue-t-il au développement de nouvelles activités et initiatives économiques au niveau local, individuelles ou collectives ?</li> <li>Existe-il un effet d'entraînement sur le fonctionnement des plantations environnantes ? Existe-t-il des alliances avec des organisations de producteurs de la région ?</li> </ul>	<b>4.3 Développement du territoire</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE favorise-t-il le renforcement de syndicats et leaders en capacité de défendre les intérêts du monde ouvrier agricole au niveau national, voire international, et d'influencer sur les politiques d'appui ?</li> </ul>	<b>4.4 Incidence politique</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le développement des plantations prend-il en compte les enjeux de politique agricole en matière de souveraineté alimentaire, d'accès équitable aux ressources pour les petits propriétaires terriens et de développement territorial ?</li> </ul>	<b>4.5 Souveraineté alimentaire (facultatif)</b>

<sup>28</sup> Les évaluateurs pourront différencier les communautés de travailleurs qui vivent sur la plantation et les communautés environnantes.

Grandes questions évaluatives (plantations)	Variables caractérisant les effets produisant des changements significatifs et durables
<b>5. Changements au niveau de la gestion des ressources naturelles</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE permet-il : <ul style="list-style-type: none"> <li>- une gestion plus durable des ressources naturelles ?</li> <li>- une limitation de l'érosion des sols ?</li> <li>- une bonne gestion de la fertilité (intégration agriculture élevage, systèmes de rotation et jachères, etc.) ?</li> </ul> </li> </ul>	<b>5.1 Gestion des sols</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE permet-il de limiter des pratiques abusives d'emploi de produits chimiques ?</li> </ul>	<b>5.2 Gestion de l'usage des engrais et pesticides</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE permet-il le développement de modes de production plus respectueux de l'environnement et autonomes ?</li> </ul>	<b>5.3 Gestion des ressources du territoire</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le CE contribue-t-il à la production de produits de qualité en opposition à la production intensive de masse ?</li> </ul>	<b>5.4 Qualité</b>

### 5.3. Des études de cas approfondies d'organisations de producteurs et des plantations

#### 5.3.1. Sélection des études de cas sur la base d'un échantillonnage raisonné

A l'heure actuelle, il n'est pas envisageable de généraliser les études de cas<sup>29</sup> à l'ensemble des organisations certifiées, comme c'est le cas pour le système d'audit. L'outil n'est d'ailleurs pas conçu dans cette optique, puisqu'il s'agit plutôt d'études en profondeur.

Un échantillon statistique impliquerait la réalisation d'un nombre important d'études (au moins 40), avant de pouvoir obtenir des interprétations et des conclusions. Nous proposons donc une méthode d'échantillonnage raisonné sur la base d'une typologie des organisations et des plantations, à partir de facteurs de différenciation en relation à l'impact attendu.

##### *a) Les facteurs de différenciation pour constituer une typologie*

Considérons comme un postulat de base le fait que l'impact du CE augmente avec :

- l'augmentation du % des ventes en CE en relation aux ventes totales,
- l'augmentation de la durée d'implication de l'organisation dans le système,
- l'intensité des périodes de crise du prix de la production concernée par la certification sur le marché international.

Il faut cependant aussi tenir compte d'éventuelles périodes de non-conformité avec les standards de la part des organisations durant une période donnée, ce qui limiterait évidemment l'impact (cas particuliers).

Nous proposons donc les facteurs suivants de différenciation pour constituer la typologie :

<sup>29</sup> Voir section B pour les détails de réalisation des études de cas.

Organisations de producteurs	Plantation (organisations de travailleurs)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Types d'organisation (1<sup>er</sup> degré, de type faitière, réalisant le service commercial de manière exclusive ou non).</li> <li>- Existence d'intervention externe (Etat, secteur privé - ONG,...).</li> <li>- Résultats économiques (% ventes en CE, nombre d'années d'implication dans le système, en particulier en période de crise internationale de surproduction du marché).</li> <li>- Dans le cas des produits impliquant un processus de transformation important (jus de fruits, sucre), la propriété de l'outil de transformation ou la dépendance de la vente de service de l'industrie locale.</li> <li>- Selon le type de producteurs en considérant 2 catégories* .</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existence d'un prix minimum garanti.</li> <li>- Type de propriétaire (entreprise, investisseur particulier, alliance avec travailleurs dans détention du capital).</li> <li>- Résultats économiques utilisant comme indicateur le montant de la prime en \$ / nombre de travailleurs de l'organisation et évolution.</li> </ul>

\* Les deux catégories sont :

- Petits producteurs : ayant recours à de la main d'œuvre temporaire exclusivement.
- Exploitations de type patronales : producteurs employant plus de main d'œuvre temporaire que de main d'œuvre familiale présente sur l'exploitation.

### ***b) Typologie des organisations certifiées par FLO en fonction de l'impact***

Les facteurs de différenciation ne prennent pas en compte le type de produits certifiés. La classification des organisations et des plantations est donnée à titre indicatif. Cette classification doit évoluer de manière **dynamique**. Par le jeu des alliances entre organisations ou des changements internes importants, les entités certifiées peuvent passer d'une catégorie à l'autre.

On peut déjà caractériser 13 catégories d'organisation. Certaines catégories sont occupées par un nombre réduit d'entités, d'autres contiennent plusieurs dizaines d'organisations. Au fur et à mesure de l'avancement des études de cas, il sera possible de caractériser de nouvelles catégories<sup>30</sup>.

Les études de cas qui seront réalisées peu à peu devront correspondre à l'ensemble des catégories et ainsi donner une idée de ce pourrait être l'impact attendu dans le cas de toutes les entités de la catégorie.

<sup>30</sup> On peut supposer par exemple que les organisations de producteurs des pays ayant une forte capacité d'intervention sur les politiques agricoles présenteront des caractéristiques particulières en relation à l'impact (Cuba, Chine, le cas du sucre au Costa Rica).



Nous pouvons donc présenter la typologie suivante :

► Cas des organisations de producteurs

	Type d'organisation	Caractérisation	Exemples
1.	Organisations avec une longue trajectoire dans le CE et des ventes importantes sur les marchés rémunérateurs	- Prix au producteur sensiblement supérieur au marché international en période de bas prix (sur toute la durée de la dernière crise de surproduction)	COCLA, FEDECOCAGUA, COOCAFE, ISMAN, UCIRI, MAJOMUT, CEIBO, CEPICAFE...
2.	Organisations avec fort potentiel dans le CE	- Augmentation rapide des ventes en CE (> à 30 %) sur quelques années (2 ou 3 années) - Bénéficiaire d'un programme d'appui conséquent ou d'un partenariat fort avec un acheteur du CE	APROMALPI, FAPECAFES, banane au Pérou, APECAFE, CECOVASA...
3.	Organisations faitières avec participation partielle et non exclusive des organisations de base	- Situations très diverses en ce qui concerne les ventes du CE pour les organisations de base - Instabilité institutionnelle au niveau de l'organisation faitière	Organisations de base de Fecafeb, de CCCH, miel au Mexique...
4.	Organisations faitières très vastes avec ventes CE faible en pourcentage	- Ventes du CE peuvent représenter de forts volumes, mais moins de 10 ou 15 % des ventes totales - Souvent des organisations structurées par l'Etat	CONOCADO en République Dominicaine, KCNU, Kuapa Kokoo, robusta au Congo (CDI Bwamanda)...
5.	Organisations ayant un fort usage de main d'œuvre temporaire (surtout fruits)	- Petits producteurs dans leur contexte local, mais totalement dépendants de l'utilisation de main d'œuvre temporaire pour la récolte en particulier - Bonne capacité de réaction face à la demande du CE	GUABO, COAGROSOL <sup>31</sup> ...
6.	Organisations dépendantes de l'industrie de transformation locale	- Les organisations n'arrivent pas à réaliser une intégration verticale de la filière par manque de capacité d'investissement	Sucre au Paraguay (El Arroyense, Montillo, Mandurirá,...), sucre au Malawi et aux Philippines, CEALNOR (fruit de la passion au Brésil)...
7.	Organisations ayant des difficultés pour vendre dans le CE	- Ne reçoivent pas d'appui externe et évoluent dans des contextes difficiles - Production peu attrayante pour le marché (difficulté pour la qualité...)	Voir liste organisations qui n'enregistrent pas ou peu de ventes en CE

<sup>31</sup> Correspond aux caractéristiques de la catégorie 5 et 6 (mais concrètement plus d'affinité avec la catégorie 5).

► Cas des plantations

	Type d'organisation	Caractérisation	Exemples
1.	Plantations qui bénéficient de prix minimum garantis	- Prix minimum garantit une forte compétitivité de la plantation et donc un potentiel pour l'amélioration des conditions salariales des travailleurs	Tres Marias, Prieto, banane en République Dominicaine...
2.	Plantations avec participation des travailleurs dans l'actionariat	- Perspectives d'accès à la propriété pour les travailleurs ou ouverture du capital aux travailleurs	Fruits en Afrique du Sud, VREL au Ghana
3.	Plantations gérées par des entreprises spécialisées dans la filière	- L'entreprise gère des plantations du CE et hors CE	BBTC en Indes...
4.	Plantations gérées par des familles démontrant une confiance croissante dans le CE	- Faible intervention de la direction au niveau du Joint Body	Makaibari
5.	Plantations réalisant un grand pourcentage des ventes en CE	- Prime / travailleurs supérieure à X \$US depuis au moins 4 ans	Samabeon
6.	Plantations qui rencontrent des difficultés pour obtenir des résultats face aux critères de progrès	- Plantations qui tardent à mettre en place un Joint Body avec une réelle co-gestion - Peu d'intérêt des propriétaires pour faire progresser le CE	

Les projets de réforme des standards pour les plantations pourraient engendrer une simplification de l'actuelle proposition de typologie.

### c) Echantillonnage raisonné

#### Combien d'études de cas nécessaires pour tirer des conclusions ?

Il est nécessaire d'atteindre une certaine masse critique d'informations avant de pouvoir présenter des interprétations communes pour une même catégorie.

Nous pouvons d'ores et déjà proposer de ne pas réaliser d'études de cas dans les catégories 7 (cas des organisations de producteurs) et 6 (dans le cas des plantations). Les résultats en ce qui concerne l'impact risque d'être insignifiant pour ces catégories.

Dans les autres catégories, il serait intéressant de pouvoir compter sur 2, et dans certains cas sur 3 études de cas par catégories :

	Type d'organisations de producteurs	Nombre minimum d'études de cas
1.	Organisations avec une longue trajectoire dans le CE et des ventes importantes sur les marchés rémunérateurs	3 cas (dont au moins une de 1 <sup>er</sup> degré)
2.	Organisations avec fort potentiel dans le CE	3 cas (dont au moins une de 1 <sup>er</sup> degré)
3.	Organisations faïtières avec participation partielle et non exclusive des organisations de base	2 cas (organisations faïtières donc plusieurs organisations de 1 <sup>er</sup> degré)
4.	Organisations faïtières très vastes avec ventes CE faible en pourcentage	1 ou 2 cas
5.	Organisations ayant un fort usage de main d'œuvre temporaire (surtout fruits)	1 ou 2 cas
6.	Organisations dépendantes de l'industrie de transformation locale	1 ou 2 cas
	<b>Total</b>	<b>11 à 14 études</b>

Dans le cas des plantations, on peut supposer qu'un nombre plus restreint d'études peut déjà nous donner des éléments de conclusions, puisque globalement les plantations représentent moins de 20 % des entités certifiées par FLO.

	Type d'organisation	Nombre minimum d'études de cas
1.	Plantations qui bénéficient de prix minimum garanti	1 ou 2 cas
2.	Plantations avec participation des travailleurs dans l'actionariat	1 cas
3.	Plantations gérées par des entreprises spécialisées dans la filière	1 cas
4.	Plantations gérées par des familles montrant un engagement croissant dans le CE	1 cas
5.	Plantations réalisant un grand pourcentage des ventes en FT	1 cas
6.	Plantations qui rencontrent des difficultés pour obtenir des résultats face aux critères de progrès	xxx
	<b>Total</b>	<b>5 à 6 études</b>

## Comment choisir les études de cas prioritaires ?

Plusieurs critères de sélection sont possibles. Tout d'abord, il faut essayer de tenter de respecter l'équilibre en ce qui concerne la typologie (voir plus haut). On constate qu'il existe déjà de l'information et des études dans le cas de : KNCU en Tanzanie, COOCAFE au Costa Rica, UCIRI et autres coopératives du Mexique, FECAFEB en Bolivie (CICDA, mai 2002), KUAPA KOKOO au Ghana, FAPECAFES en Equateur, VREL au Ghana (U. de Liège), ANAPQUI et CEIBO en Bolivie, PRODECOOP et CECOCAFEN au Nicaragua, El GUABO en Equateur, Afrique du Sud, coopératives de sucre au Costa Rica et Paraguay...

Au risque de concentrer l'information et solliciter de l'aide aux mêmes organisations, il serait sans doute plus facile de reconduire des études plus en profondeur au niveau de ces partenaires de FLO. Par ailleurs, le choix doit se porter sur des organisations ou plantations qui s'engagent volontairement dans ce processus et qui trouvent aussi un intérêt direct à s'y engager.

## Doit-on répéter les études de cas sur l'évaluation d'impact dans le temps ?

L'impact du CE évolue dans le temps et sera nécessairement différent après quelques années. Dans le cas des organisations de producteurs, on peut supposer que l'évolution de l'impact nous amène vers des situations que l'on rencontre dans la catégorie 1 du moment. Il peut donc être pertinent de vérifier cette hypothèse en renouvelant une évaluation d'impact quelques années plus tard, sur les mêmes organisations de la catégorie 2, 3 et 4, pour comprendre les dynamiques d'évolution et analyser les conditions optimales d'amélioration de l'impact.

Dans le cas des plantations, la visibilité sur l'évolution de l'impact est moindre (moins d'études réalisées jusqu'à présent). Il faudra donc dans un premier temps analyser les résultats des études de cas, avant de définir une stratégie.

### 5.3.2. Utilisation de la typologie au-delà de la mesure d'impact

Avec la typologie, on fait l'hypothèse que l'impact devrait être similaire ou comparable dans toutes les situations d'une même catégorie. De cette manière, les évaluations d'impact réalisées lors des études de cas devraient nous donner des éléments de compréhension sur les conditions nécessaires à garantir pour une évolution positive de l'impact.

La mesure d'impact se traduit donc par un outil qui peut servir de base à l'élaboration d'actions d'appui nécessaires aux organisations en fonction de leur situation propre. On peut envisager des actions similaires d'appui pour les organisations d'une même catégorie.

On peut donc penser que, à moyen terme, FLO définisse des règles ou des politiques de discrimination positive qui s'appliquent sur des critères faisant référence à l'impact et donc à la typologie. Par exemple, on pourrait imaginer un mécanisme de préférence temporaire<sup>32</sup> pour les organisations de producteurs qui n'arrivent pas à faire progresser leurs ventes du CE. Sans porter préjudice aux organisations déjà bien consolidées, cette mesure s'accompagnerait aussi d'un montage d'alliances institutionnelles (ONG, services d'appui...) permettant un appui externe temporaire en phase de consolidation de l'organisation.

Cependant, la mise en place de telles politiques de discrimination positive implique une définition de critères d'éligibilité claire, mesurés par le système d'audit de FLO-CERT.

---

<sup>32</sup> Par exemple une exonération de la redevance FLO/ Max Havelaar, pour l'achat de produits certifiés à des organisations qui vendent très peu ou pas dans le circuit FLO, pendant 2 ou 3 ans, afin de faciliter le lancement de relations commerciales stables pour ces organisations.

## 5.4. Un système de suivi-évaluation des effets du Commerce Equitable

L'interprétation des résultats des études de cas réalisées dans une même catégorie ne pourra être considérée comme représentative de l'ensemble des organisations et plantations de sa catégorie qu'à condition de présenter des similitudes fortes.

Pour vérifier cela, nous proposons de développer un système simple de suivi-évaluation des effets du CE à l'ensemble des organisations et plantations, afin de suivre des grandes variables et des indicateurs facilement évaluables. Ce système considère des visites courtes d'une ou deux journées dans les organisations de producteurs et les plantations certifiées par FLO.

Si les résultats du suivi-évaluation mettent en évidence des différences significatives, FLO pourra alors décider de réaliser en priorité une étude cas approfondie<sup>33</sup> sur les cas particuliers. Complémentaire à la fonction d'audit remplie par FLO-CERT, cette activité de suivi-évaluation devrait être réalisée préférentiellement par le « **liaison officer** » (et non par les inspecteurs de FLO-Cert, afin de limiter la confusion dans les fonctions).

Cependant, les données collectées dans le cadre du système de suivi-évaluation ne pourraient en aucun cas se substituer au dispositif de mesure d'impact basé sur des études de cas, qui seules permettraient une réelle interprétation.

Le système de suivi-évaluation annuel des effets du CE repose donc sur :

1. L'analyse du contexte dans lequel évolue l'organisation de producteurs ou la plantation (voir paragraphe 5.4.1).
2. l'évaluation des variables caractérisant les effets du CE et leurs indicateurs respectifs (voir paragraphe 5.4.2) lors d'une visite annuelle.

### 5.4.1. Présentation synthétique du contexte

Nous proposons une trame commune pour la présentation synthétique du contexte dans lequel évolue l'organisation de producteur ou la plantation, selon le cas.

#### ► Cas des organisations de producteurs

##### *Type d'organisation*

On parle d'organisations de producteurs de 1er degré ou de base lorsque l'Assemblée Générale est constituée d'individus (représentants généralement une famille nucléaire, travaillant sur une même exploitation agricole). Le droit de vote répond donc à la règle d'une voix pour un individu.

On parle d'organisations de producteurs de 2ème degré ou faitières, lorsque l'Assemblée Générale est constituée de représentants des organisations de base (ou 1er degré selon définition ci-dessus). Le droit de vote s'exerce donc en fonction d'un poids spécifique défini dans les statuts, à chaque organisation de base (même nombre de voix pour chaque organisation, ou en fonction du nombre de membres, ou en fonction de l'apport en produit). Assez souvent, ces organisations sont en capacité de réaliser elles-mêmes le service d'exportation, pour un coût compétitif.

Dans certains cas, les organisations de base peuvent s'organiser en groupes communautaires avec une structure organisationnelle « fonctionnelle » (un directoire, un président, des réunions, un règlement...) qui ne bénéficie pas de reconnaissance légale propre, en dehors de son existence à travers l'organisation de 1er degré.

<sup>33</sup> Sur la base de la méthode présentée dans la section B.

On trouve aussi des organisations de 3ème degré, constituées d'organisations de 2ème degré, dont l'objectif se concentre plutôt sur une fonction de défense politique des intérêts des organisations de producteurs au niveau sectoriel (exemple Junta Nacional del Café au Pérou, etc...). Cependant, ces organisations jouent aussi parfois un rôle dans la médiation commerciale (services de préparation de transformation, etc...) (par exemple CEPCO<sup>34</sup> au Mexique).

Par ailleurs, il s'agit de faire le lien entre la structure organisationnelle et les fonctions opérationnelles remplies par chaque niveau d'organisation, via l'achat de services externes ou le développement interne de capacités techniques (équipe technique). Cette section peut se résumer par un schéma :

Voir annexe No 2. Cas de FAPECAFES<sup>35</sup> en Equateur.

### **Historique de l'organisation** (souvent présentée dans les rapports d'inspection et base de données)

En quelques lignes, il peut être intéressant de retracer les origines de l'organisation (depuis combien d'années, avec l'appui d'une entité...?) et d'analyser rapidement les principaux événements durant son histoire (période de crise...). Il serait nécessaire de préciser si la zone a connu des dynamiques organisationnelles dans le passé (coopératives...).

### **Situation agricole**

Il s'agit de rappeler rapidement les caractéristiques agro-écologiques (partiellement incluses dans la base de données gérée par FLO) de la zone d'intervention de l'organisation de producteurs (climat, types de production agricole et élevage rencontrés dans la zone, ...) et de se replacer dans le contexte national (zone enclavée, berceau de la zone d'une production d'exportation spécifique, intervention de services techniques d'Etat...).

Par ailleurs, il serait nécessaire de synthétiser l'information sur le thème de l'accès à la terre au niveau national et au niveau local.

### **Filière certifiée par FLO**

Il s'agit d'analyser en quelques lignes l'importance de la production certifiée pour le pays (en terme de devise), les enjeux que cela représente et la conséquence en terme de structure de la filière (situation d'oligopole des exportateurs?, intervention de l'Etat, présence des grands propriétaires terriens sur cette production...).

Enfin, il serait nécessaire de replacer la zone d'intervention de l'organisation dans ce contexte national et sa contribution à la filière (une zone de production « marginale » ou « principal bassin national », forte pression compétitive de la filière commerciale locale...).

Dans certains cas, ces informations sont déjà partiellement présentes dans les rapports d'inspection.

L'information systématiquement trouvée dans la base de données concerne :

- le nombre de familles membres (membres actifs hommes et femmes),
- l'objectif général de l'organisation,
- les résultats commerciaux,
- l'utilisation de la prime de développement,
- les avancées dans les aspects sociaux (position de la femme en particulier), environnementaux.

Sur la structure :

- description de l'équipe technique,
- éléments sur la prise de décision,

---

<sup>34</sup> Coordinadora Estatal de Productores de café de Oaxaca (voir dans liste bibliographique Aranda et Morales, 2002).

<sup>35</sup> Federación de asociaciones de pequeños productores de café del Sur, en Equateur (voir Eberhart N., 2004)

- les services de commercialisation, d'éducation, de santé.

Sur des aspects de planification :

- plan d'affaire,
- plans sociaux et environnementaux.

### ► Cas des plantations

#### ***Contexte national et local sur le thème de l'accès à la terre***

Il s'agit de décrire succinctement les conditions d'accès à la terre dans le pays étudié (propriétés privées, grandes propriétés aux mains de l'Etat, concentration de terres aux mains d'une oligarchie terrienne, etc.).

Il est important aussi de retracer brièvement l'histoire des plantations dans le pays et la zone étudiée. Dans le cas où il existerait des paysans qui accèdent difficilement à la terre, l'étude du contexte s'attachera à évaluer et décrire comment nous en sommes arrivés à cette situation d'iniquité.

#### ***Contexte national du syndicalisme dans le pays***

Il serait important d'analyser rapidement l'évolution du syndicalisme et en particulier dans les plantations agricoles au niveau du pays étudié. En s'attachant à donner des éléments d'évaluation en ce qui concerne la légitimité de ces syndicats et le degré d'acceptation des propriétaires terriens, l'auteur du rapport de suivi annuel doit permettre au lecteur de mieux cerner le contexte.

#### ***Relation direction, Joint Body, travailleurs***

Il s'agit de décrire succinctement comment est née l'idée d'inscrire la plantation au registre de FLO et de mesurer les motivations de la direction et/ou des propriétaires. Par ailleurs, il est nécessaire de bien comprendre la position de la direction et son degré de compréhension de la philosophie du CE. Cette compréhension et son évolution dans le temps peuvent permettre de mieux appréhender l'analyse des effets du CE, et en particulier la relation que maintient la direction avec le Joint Body et les travailleurs du Joint Body. Il est également primordial d'analyser la position historique de la direction envers les syndicats et l'évolution de sa position eu égard au Joint Body maintenant.

#### **5.4.2. Les indicateurs mesurables dans le cadre du suivi annuel des effets**

On peut considérer pertinent de constituer un système de suivi annuel des effets du CE sur la base des variables définies dans le paragraphe précédent. Ce système viendrait compléter le suivi annuel des résultats réalisé par FLO-CERT et alimenter le dispositif de mesure d'impact.

Ce suivi - évaluation des effets du CE ne doit pas avoir une vocation de contrôle des critères d'audit de FLO. Les personnes qui réalisent ce travail ne jugent pas la qualité des résultats obtenus, mais simplement constatent et analysent les effets conjointement avec les élus et la direction.

► Cas des organisations de producteurs

	Variables caractérisant les effets du CE produisant des changements significatifs	Indicateurs	Comment obtenir l'information ?
1	<b>Changements au niveau de la différenciation sociale</b>		
	1.1 Types de producteurs	- Nombre d'Ha par famille en CE et comparaison hors CE (situation globale dans la zone)	Comparer les données de l'organisation avec un recensement ou autres (commenter la qualité de l'information disponible)
2	<b>Changements au niveau des familles paysannes</b>		
	2.1 Revenus agricoles et conditions de vie (2.3 trésorerie)	- Volumes de production et % de production vendu à l'organisation de 1 <sup>er</sup> degré par les membres et comprendre si limitation due à : manque de capital de travail, stratégie diversification, exigence de qualité non atteinte, ou autres	- Entretiens avec direction et élus (chercher à distinguer différentes situation par zone, ou communauté si nécessaire)
	2.2 Investissement et diversification agricole	- Niveau d'investissement en temps de travail dans la production certifiée (estimation de l'augmentation des rendements et productivité du travail)	- Entretiens avec direction, techniciens et élus (identification de documentation existante sur ce thème)
	2.4 Maintien de l'agriculture paysanne	- Montant du salaire pour un journalier, pratiqué dans la zone - Estimation du revenu agricole par jour ou par unité de poids en situation de CE - Existence d'un effet du CE sur la limitation de la migration temporaire et / ou définitive	- Entretiens élus - Selon critère et opinion des élus  - Selon critère et opinion des élus
3	<b>Changements au niveau de la structuration des organisations de producteurs</b>		
	3.1 Structuration du monde rural	- Estimation du % de familles concerné par le CE sur la zone administrative (canton, département,...) - Organisation de 1 <sup>er</sup> degré : variation du Nombre de familles membres au cours de l'année - Organisation faitière : variation de nombre d'organisation de base et apports en matière 1 <sup>ère</sup> (en comparaison au potentiel de production de chaque organisation de base)	- Selon opinion des élus et direction  - A partir des registres de l'organisation et des commentaires des élus et de la direction (récupérer les commentaires et les explications de ces variations)
	3.2 Légitimité		
	3.3 Capacités d'administration et de gestion	- Niveau d'apports des membres de l'organisation 1 <sup>er</sup> degré et faitière (capitalisation)	- Entretien direction et élus (récupérer les commentaires).
	3.4 Capacités commerciales	- Niveau de rotation des élus dans les organisations de base et faitière - Existence d'appui externe dans ce domaine	- Entretiens élus (récupérer les commentaires)
	3.6 Mise en place de services (description des services pris en compte dans rapport d'inspection)	- Nombres d'acheteurs dans CE et hors CE. - Accès au capital de travail, % de capital propre et crédits (conditions) - Description du mécanisme de paiement (avance, puis paiement complémentaire, délais, ...)	- Entretiens direction (dans respect de la confidentialité de l'information)



	Variables caractérisant les effets du CE produisant des changements significatifs	Indicateurs	Comment obtenir l'information ?
4	<b>Changements au niveau du développement local et au niveau national</b>		
	4.1 Initiatives économiques locales	- Existence d'un phénomène de régulation du prix payé au producteur sur le marché local	- Entretien direction et élus (cet indicateur est plus facilement mesurable en période de récolte)
5	<b>Changements au niveau de la gestion des ressources naturelles</b>		
	5.4 qualité	- Existence d'investissement pour la post-récolte - Existence d'une politique de paiement en fonction de la qualité - Existence de marchés de qualité, hors CE, développés	- Entretiens avec direction et élus

► Cas des plantations

	Aires de changement - variables caractérisant les effets du CE	Indicateurs	Comment obtenir l'information ?
1	<b>Changements au niveau de la différenciation sociale</b>		
	1.1 Statut social des travailleurs	- Caractéristiques des familles des travailleurs (origine ethnique, socio-économique, genre, migrants...) en fonction des types de travailleurs (permanent et temporaire, ouvrier qualifié ou non)	- Mettre en place un registre de suivi avec le Joint Body
2	<b>Changements au niveau des familles « participantes »</b>		
	2.2 Revenu des travailleurs 2.4 Condition de travail pour les familles	- Montant du salaire horaire ou mensuel du CE et comparaison avec situation hors CE  - % d'emploi temporaire sur nombre total et évolution dans le temps - Niveau de rotation des travailleurs suivant types de travailleurs (permanents ou temporaires) - Politique de recrutement du personnel et évolution dans le temps (recours à la sous-traitance, etc.) - Degré de fonctionnement du système de pension pour les travailleurs et évolution dans le temps. - Niveau d'accès à des formations pour les travailleurs - Existence de mesures de protection et sécurité des travailleurs	- Entretiens avec le Joint Body  - Entretiens avec Joint Body en complément des éléments présents dans le rapport d'inspection

	Aires de changement - variables caractérisant les effets du CE	Indicateurs	Comment obtenir l'information ?
<b>3</b>	<b>Changements au niveau de la structuration des organisations de travailleurs (syndicats ou worker committee, Joint Body )</b>		
	<p>3.1 Structuration et Légitimité du ou des syndicat(s) ou du worker committee.</p> <p>3.2 Capacité de négociation (avec direction).</p> <p>3.3 Capacités de gestion des représentants des travailleurs (syndicaux, worker committee ou Joint Body)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- % de travailleurs membres du (ou des) syndicats et types</li> <li>- Qualité de la relation du ou des syndicat(s) avec direction et évolution dans le temps</li> <li>- Existence de convention collective ou autre convention négociée avec la direction</li> <li>- Qualité de la relation des syndicats avec le Joint Body, et évolution dans le temps</li> <li>- Niveau et types de revendications des travailleurs face à la direction et évolution dans le temps</li> <li>- Revendications obtenues par les travailleurs dans le passé</li> <li>- Niveau de rotation des élus</li> <li>- Existence de mécanismes de formation de nouveaux représentants élus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entretiens avec le Joint Body</li> <li>- Point de vue du Joint Body sur ces points (manque de temps pour el faire avec un échantillon représentatif de travailleurs).</li> <li>- Entretiens avec Joint Body</li> </ul>
<b>4</b>	<b>Changements au niveau du développement local et national</b>		
	<p>4.1 Création d'emplois</p> <p>4.2 Services</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Niveau de croissance du nombre d'emploi stable et temporaire sur la plantation.</li> <li>- Existence de nouveaux services financés par d'autres acteurs (autorités publiques, ONG,...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entretiens Joint Body</li> <li>- Entretiens Joint Body</li> </ul>

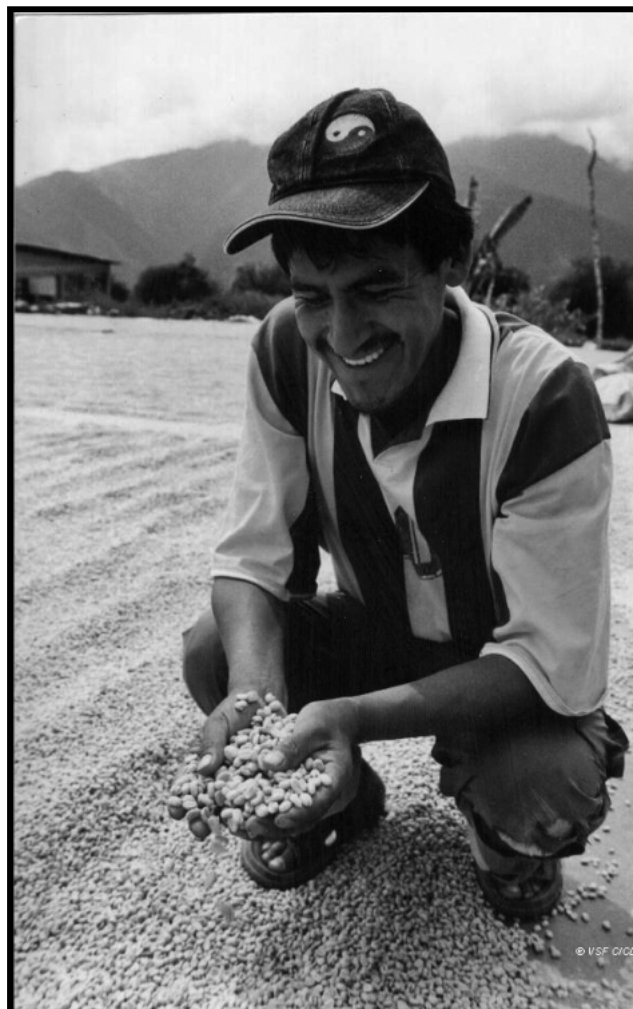
## 5.5. Vers un système interne de mesure d'impact du Commerce Equitable dans le réseau FLO ?

Le dispositif de mesure d'impact prend dans un premier temps la forme d'études de cas, suivie d'une phase d'analyse à laquelle il est très important d'associer des représentants des acteurs de la filière et tout particulièrement les producteurs.

Dans un deuxième temps, il est envisageable de généraliser la pratique de l'évaluation de l'impact du CE à toutes les organisations et plantations certifiées par FLO, sous conditions favorables à l'obtention de l'impact (pourcentages significatifs des ventes en CE durant plusieurs années).

Ce nouveau **dispositif « interne »** de mesure d'impact pourra alors être complètement internalisé au système FLO, sur la base d'une participation active des organisations de producteurs. Toutefois, il faudra démontrer auparavant aux organisations de producteurs le réel potentiel du dispositif pour améliorer le système FLO et jouer un rôle central dans la promotion du label, dans cette première phase. Cette condition ne pourra être remplie que sur la base **d'une participation active des producteurs à l'interprétation des résultats** des études de cas et une meilleure appropriation du système FLO par les organisations.

**Section B :**  
**Guide méthodologique pour les études de cas, dans le cadre de l'évaluation de l'impact du Commerce Equitable**



# 1. Principes méthodologiques pour la réalisation des études de cas

Ce guide méthodologique présente les démarches et outils nécessaires pour réaliser les études de cas d'organisations de producteurs et plantations sélectionnées pour la mesure d'impact. Bien évidemment, l'entité ou la personne chargée de réaliser une étude de cas peut adapter les outils proposés en fonction du contexte, de la connaissance de celui-ci ou du temps disponible pour réaliser l'étude. Cependant, il est nécessaire de respecter quelques principes communs à toutes les études, que nous présentons ci-dessous.

Dans tous les cas, il faudra expliciter dans le rapport final, la méthode utilisée, les conditions dans lesquelles a été réalisée l'étude, pour permettre ensuite une analyse pertinente des résultats.

L'évaluation de l'impact ne consiste pas à évaluer l'organisation, ses résultats, le degré d'application des standards de FLO ou encore le processus de certification de FLO-CERT. C'est pour cela que le dispositif de mesure d'impact se détachera totalement du processus d'audit réalisé par FLO-CERT, même s'il s'en nourrit.

La mission d'évaluation doit se faire dans un climat de totale confiance avec l'organisation de producteurs ou de travailleurs. Cette condition sera plus facilement remplie si des acteurs locaux en relation avec l'entité<sup>36</sup> interviennent dans le processus d'évaluation. Cependant, il est également intéressant de maintenir l'idée d'une présence d'un acteur externe, capable de canaliser les débats et de recueillir les différents points de vue, sans parti pris. Bien entendu, la participation des organisations de producteurs et plantations certifiées est volontaire.

Dans la situation des plantations, le processus d'évaluation sera nécessairement plus difficile. L'ensemble des témoignages des acteurs du CE qui connaissent bien le contexte des plantations s'accordent à dire que mettre en évidence certaines divergences d'intérêt entre travailleurs et propriétaires, peut devenir une source de tension et de blocage aux dialogues (notamment pour les focus group avec les travailleurs).

Le système FLO a connu une série de changements importants ces dernières années, notamment sous la pression exercée par la nécessité de remplir les conditions du guide ISO 65. Le renforcement du processus de certification et d'inspection a impliqué un coût supplémentaire que doivent assumer les organisations de producteurs et plantations certifiées par FLO. Tous ces changements ont généré un climat de revendications, ou même parfois de tension, au niveau des organisations<sup>37</sup>, ce qui n'est pas des plus favorables à la mise en place d'un dispositif de mesure de l'impact.

En ce qui concerne la démarche de travail, l'équipe d'évaluation doit :

- rester ouverte et attentive à ce qui n'a pas été prévu dans la grille de lecture élaborée dans ce guide et prendre en compte les effets non considérés,
- prendre en compte les producteurs qui sont concernés par le CE, mais aussi les autres familles environnantes,
- croiser les informations entre différents types d'acteurs (par exemple producteurs, commerçants, techniciens, élus, etc.),
- considérer différents niveaux : la famille, l'organisation, le niveau local et national.

---

<sup>36</sup> On peut penser que dans le cas des organisations de producteurs, les relations institutionnelles sont visiblement plus fréquentes avec des ONG que dans le cas des plantations. Les organisations de travailleurs semblent moins structurées et moins en relation avec les ONG.

<sup>37</sup> Au cours des entretiens, et dans certains rapports aussi, on constate que les organisations de producteurs les plus consolidées (principalement les coopératives caféières en Amérique latine) critiquent le fait que le CE génère beaucoup de visites pour des études (étudiants, journalistes, etc.) dont les objectifs ne sont pas toujours clairement explicités et les résultats rarement partagés avec les instances dirigeantes. D'autre part, on regrette beaucoup l'absence de procédures efficaces en ce qui concerne la présentation des conclusions et recommandations des inspecteurs de FLO, l'accès non systématique au rapport d'inspection, dont le format ne facilite pas d'ailleurs sa diffusion.

## 1.1. Assurer la participation des organisations concernées

La mesure d'impact du CE dans les pays en voie de développement ne peut pas répondre uniquement aux intérêts immédiats des utilisateurs du label FLO au Nord en terme de communication mais doit aussi se traduire par une activité de renforcement et d'accompagnement de l'organisation sur le court terme. C'est à dire que les élus et la direction de l'organisation doivent aussi se fixer des objectifs en termes de débats internes et de diagnostics de la situation (face aux familles, au développement local...).

Pour prendre soin d'atteindre ces deux objectifs, les études de cas doivent répondre à une vraie dynamique participative, remplissant les conditions suivantes :

- La présentation préalable des objectifs de l'étude à une instance de prise de décision de l'organisation de producteurs ou des travailleurs de la plantation.
- La date de réalisation de la mission d'évaluation sera fixée en accord avec l'organisation afin d'optimiser la disponibilité des producteurs ou travailleurs (en fonction des dates de récolte, etc.) et l'accès à la zone d'étude (en fonction des saisons climatiques, etc.).
- Les résultats de la mission d'évaluation doivent être présentés et débattus avec les élus de l'organisation et les personnes ressources impliquées durant la mission, durant un atelier de restitution. C'est aussi un principe méthodologique qui permet de confronter les hypothèses avancées par l'équipe d'évaluation et ainsi gagner en qualité.
- Le rapport final doit être transmis aux élus de l'organisation dans une langue familière. Les conclusions reprendront nécessairement les points de consensus atteints durant l'atelier de restitution. Les points de divergences seront explicitement présentés comme tels dans le rapport.

Les conclusions débattues au cours de l'atelier de restitution peuvent aisément servir de point de référence pour la planification d'activités de renforcement interne à l'organisation, mais aussi d'activités d'appui de la part du programme PSN<sup>38</sup> de FLO-ev ou d'ONG et projets qui travaillent dans la zone.

## 1.2. Equipe d'évaluation restreinte et pluridisciplinaire

Pour chaque étude de cas, l'évaluation d'impact sera menée et coordonnée par une petite équipe externe à l'organisation certifiée par FLO, pluridisciplinaire (2, maximum 3 personnes) pour favoriser les échanges et la capacité d'analyse. Bien entendu, l'organisation de producteurs, ou la plantation certifiée par FLO, devra être d'accord sur le choix des personnes qui réaliseront l'évaluation d'impact.

Cette équipe devra rassembler des connaissances techniques sur le plan économique, social et agronomique, en relation avec la production certifiée et le contexte à étudier. De plus, les membres de l'équipe seront choisis sur leurs capacités en matière d'évaluation, d'animation en milieu agricole, connaissance du milieu et leur capacité d'écoute des producteurs et travailleurs.

Dans tous les cas, il sera nécessaire de mobiliser la participation active de l'équipe technique locale de l'organisation<sup>39</sup> (quand elle existe). De cette participation, dépendra la durée de la mission et donc le coût.

L'équipe d'évaluation se constituera de manière optimale :

- d'une personne externe au contexte local, qui se chargera de la réalisation du rapport final et du débriefing en Europe,
- d'une ou deux personnes, membres d'une équipe technique d'une institution d'appui externe locale (ONG, institution d'Etat, services techniques,...) ; en absence d'institutions d'appui dans l'environnement de l'organisation, le « liaison officer » devra prioritairement prendre en charge cette fonction.

---

<sup>38</sup> Producer Support Network ou réseau d'appui aux producteurs.

<sup>39</sup> Dans le cas des plantations, une participation active de membres de l'équipe technique de la plantation devra être évaluée. En effet, l'équipe technique pourrait avant tout répondre aux intérêts directs des propriétaires de la plantation qui les emploient.

Dans tous les cas, il est souhaitable que le « liaison officer » soit présent à l'atelier de restitution des résultats organisés avec les producteurs ou travailleurs. L'équipe d'évaluateurs devra nécessairement être en mesure d'analyser rapidement le contexte dans lequel évolue l'organisation de producteurs ou la plantation. Il s'agit alors de reprendre la même trame que dans le cas du suivi évaluation annuel<sup>40</sup> des effets du CE, proposée pour l'ensemble des organisations de producteurs et plantations.

## 2. Grille de lecture pour les organisations de producteurs : variables et indicateurs

Il s'agit d'analyser la réalité prise en compte dans l'étude de cas en fonction d'une grille de lecture des effets possibles du CE. Pour faciliter ce travail d'évaluation de l'impact, à un instant T, nous proposons des indicateurs pour chaque variable caractérisant un effet pouvant produire un changement durable et significatif.

Une définition d'indicateurs d'impact serait alors : des signes vérifiables et mesurables, qui, par comparaison à une référence (ou une norme), permettent de porter une appréciation sur la variable correspondante (CIEDEL F3E, 1999).

L'indicateur est donc la traduction concrète de la variable, permettant de définir **sa valeur qu'elle soit quantitative ou qualitative**. Il doit permettre de mesurer un écart entre la situation constatée au moment de l'évaluation et une situation de référence. Dans le cas de l'impact, l'indicateur doit aussi donner des indications sur les dynamiques de changement.

La situation de référence est explicitée dans la demande d'inscription que remplit l'organisation de producteurs pour incorporer le registre de FLO. Par ailleurs, cette information est complétée par la première inspection réalisée par FLO. Cependant, ces documents ne contiennent pas nécessairement l'information nécessaire pour constituer un état de lieux complet initial, ou « base line ». Dans ce cas, il faut compléter la recherche à partir de :

- l'existence d'études réalisées avant l'intervention du CE dans la zone,
- les récits et témoignages des « participants » sur les changements qu'ils ont perçus,
- la comparaison de la situation des « participants » au CE avec la situation de familles qui vivent dans le même contexte, mais ne participent pas à la dynamique organisationnelle du CE et n'en bénéficient donc qu'indirectement.

Dans le cas des organisations de producteurs nous proposons de considérer les indicateurs et les moyens de vérification suivants :

	Variables caractérisant les effets du CE	Indicateurs	Outils et sources
1	<b>Changements au niveau de la différenciation sociale</b>		
	1.1 Catégories d'exploitants agricoles (Typologie des systèmes de production agricole)	1.1.1 Caractéristiques des catégories « d'exploitants agricoles » concernées par le CE et comparaison avec situation hors CE (en ce qui concerne l'accès à la terre, à force de travail et aux moyens de production) 1.1.2 Caractéristiques des membres de l'organisation (origine ethnique, socio-économique...) et comparaison avec situation hors CE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Etudes existantes + Entretiens avec producteurs du CE et hors CE</li> <li>▪ Etudes existantes, rapports d'inspection, entretiens</li> </ul> Ateliers Focus group et rapports d'inspection
	1.2 Statut social	1.2.2 Existence de politiques de discrimination positive (participation à la vie associative, aux instances de prise de décision, affectation des revenus complémentaires) envers les populations sensibles à la discrimination (femmes, jeunes, etc.) pour CE et comparaison hors CE	

<sup>40</sup> Voir paragraphe 5.4 dans la section A.

2 Changements au niveau des familles paysannes		
2.1 Revenus agricoles et conditions de vie	2.1.1 Revenu agricole familial selon catégories « d'exploitants agricoles » et comparaison à situation hors CE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Etudes existantes</li> <li>+ Ateliers avec focus Group</li> <li>+ Enquêtes économiques auprès des producteurs du CE et hors CE (voir annexe No 5 et 6)</li> <li>+ Entretiens avec producteurs du CE et hors CE</li> </ul>
	2.1.2 Part des revenus générés par le CE gérés par les femmes et évolution dans le temps	
	2.1.3 Degré de satisfaction des besoins de base dans CE et évolution dans le temps (comparaison du revenu familial au « seuil de reproduction » en fonction prix et % familles concernées) et comparaison avec situation hors CE	
	2.1.4 Niveau d'accès aux services sociaux (comparaison du revenu familial au « seuil de vie durable » élaboré sur la base des « focus group » et % de familles concernées) et comparaison avec situation hors CE	
	2.1.5 Niveau d'amélioration des conditions de travail de la famille (introduction de matériel agricole, répartition du travail, etc.) et comparaison avec situation hors CE	
2.2 Investissement et diversification agricole	2.2.1 Avantages commerciaux assurés par l'organisation (réception du juste poids, sur l'engagement d'achat, prix sur long terme...) en comparaison avec opportunités hors CE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretiens avec producteurs du CE et hors CE</li> <li>+ Enquêtes économiques auprès des producteurs du CE et hors CE</li> </ul>
	2.2.2 Rendement pour la production certifiée (Kg / Ha), évolution dans le temps et comparaison en situation hors CE	
	2.2.3 Productivité du travail pour la production certifiée (jour de travail / Ha et estimation PB / jour de travail) évolution dans le temps et comparaison en situation hors CE	
	2.2.4 Part d'utilisation des revenus supplémentaires pour investissements productifs agricoles (post récolte, diversification, etc.) et non agricoles (habitat en ville, etc.)	
2.3 Trésorerie		
2.4 Maintien de l'agriculture paysanne	2.3.1 % de ventes anticipées de produits agricoles et d'élevage (incluant production du CE) en dessous de sa valeur sur marché local, par nécessité de trésorerie, évolution dans le temps et comparaison avec situation hors CE.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretiens avec producteurs du CE et hors CE</li> <li>▪ Enquêtes économiques auprès des producteurs du CE (et rapports d'inspection sur coût production)</li> <li>▪ Entretiens avec producteurs du CE et hors CE et « Focus group »</li> </ul>
	2.4.1 Montant de revenu agricole journalier pour la production certifiée et comparaison avec les autres opportunités d'emploi dans la zone et à la ville	
	2.4.2 Niveau de migration temporaire et définitive en situation du CE, évolution dans le temps et comparaison avec situation hors CE	
2.5 Sécurité alimentaire	2.4.3 Degré d'attraction des nouvelles générations pour l'activité agricole en situation du CE et hors CE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretiens avec producteurs du CE et hors CE</li> <li>▪ Enquêtes économiques auprès des producteurs du CE</li> </ul>
	2.5.1 % des produits autoconsommés produits sur les exploitations et évolution dans le temps	
	2.5.2 % et type des produits alimentaires achetés à l'extérieur de l'exploitation et évolution dans le temps	
	2.5.3 Evaluation qualitative du niveau de dépendance de l'exportation pour les producteurs du CE, évolution dans le temps et comparaison avec situation hors CE	
	2.5.4 Niveau de revenu agricole journalier pour la production certifiée et comparaison avec revenu estimé des productions agricoles vivrières	



3 Changements au niveau de la structuration des organisations de producteurs			
3	3.1 Structuration du monde rural	3.1.1 Niveau d'amélioration de l'estime de soi des producteurs grâce au processus d'exportation dans le CE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretiens avec producteurs du CE</li> <li>▪ Rapports de suivi annuel des effets</li>   <li>▪ Idem</li>   <li>▪ Entretiens avec producteurs du CE</li> </ul>
		3.1.2 % de familles impliquées dans les organisations de base du CE et évolution dans le temps	
		3.1.3 % de communautés de base impliquées dans les organisations de base du CE et évolution dans le temps (en relation au nombre total de communauté dans la zone)	
		3.1.4 Nombre d'organisations de base membres d'organisations faïtières et évaluation de la qualité de l'implication, et évolution dans le temps	
		3.1.5 % de la récolte totale vendue à l'organisation (faïtière ou 1er degré) et évolution dans le temps	
		3.1.6 Existence de nouvelles dynamiques organisationnelles à partir de l'expérience de l'organisation du CE	
	3.2 Légitimité de l'organisation	3.2.1 Perception de l'organisation par ses membres et évolution dans le temps.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Atelier avec élus et dans des communautés (bases)</li> <li>▪ Rapports suivis annuels des effets</li> </ul>
		3.2.2 Degré de prise en compte de l'organisation dans les instances locales et évolution dans le temps	
		3.2.3 Perception de l'organisation par les acteurs locaux publics et privés et évolution dans le temps	
		3.2.4 Niveau de capitalisation de l'organisation et évolution dans le temps	
	3.3 Capacités d'administration et de gestion de l'organisation	3.3.1 Niveau de rotation des élus	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Atelier avec élus + Participation à des réunions formelles de l'organisation. + Entretiens avec équipe technique</li>   <li>▪ Rapports du suivi annuel des effets</li> <li>▪ Entretiens avec élus et producteurs</li>   <li>▪ Entretiens personnes ressources sur filière au niveau national.</li> <li>▪ Entretien direction</li>   <li>▪ Rapports de suivi annuel des effets</li> <li>▪ Rapports d'inspection</li> <li>▪ Entretiens direction</li>   <li>▪ idem</li> <li>▪ idem</li> </ul>
		3.3.2 Existence de mécanismes de formation de nouveaux élus	
		3.3.3 Niveau d'implication des producteurs et leur élus dans la gestion de l'activité commerciale au niveau communautaire et des organisations de premier degré du CE et comparaison avec situation hors CE (caisse communautaire pour paiement aux bases...)	
		3.3.4 Dans organisation faïtière : existence de capacités des élus pour la prise de décision et degré d'autonomie face aux compétences techniques du personnel recruté ou d'appui, et évolution dans le temps	
		3.3.5 Existence de capacités à générer des règlements (paiement en fonction de la qualité, etc,...) et les faire respecter (mécanismes de contrôle social, système de contrôle interne,...) en situation hors CE et CE	
		3.3.6 Existence de capacités de gestion des coûts du service commercial et comparaison avec secteur privé environnant (gestion des frais fixes, recrutement du personnel spécialisé)	
		3.3.7 Degré d'autonomie financière de l'organisation par son activité, et évolution au regard du % couvert par d'éventuels appuis externes (Etat, ONG...)	
	3.4 Capacités commerciales	3.4.1 Nombre d'acheteurs CE et autres filières, et évolution dans le temps	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretien direction</li>   <li>▪ Rapports de suivi annuel des effets</li> <li>▪ Rapports d'inspection</li> <li>▪ Entretiens direction</li> </ul>
3.4.2 Capacité à garantir un prix minimum avant la récolte aux membres de l'organisation (sur la base des relations commerciales de long terme)			
3.4.3 Niveau d'accès au capital de travail pour le paiement de la matière première aux membres de l'organisation et évolution dans le temps			
3.4.4 % du fond de roulement provenant du patrimoine de l'organisation et % provenant de fonds de crédits (processus de capitalisation de l'organisation de 1er degré et faïtière)			
3.5 Capacité de négociation (hors commerciale)	3.4.5 Existence d'une capacité de négociation commerciale sur le marché hors CE : mécanisme de limitation de la prise de risque face aux variations du marché, complémentarité avec autres segments de marché de qualité	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ idem</li> </ul>	

	3.6 Mise en place de services	<p>3.5.1 Existence et caractéristiques des appuis des autorités publiques et autres (ONG...), et comparaison avec situation hors CE : logistiques, financiers, assistance technique, autres services, etc</p> <p>3.6.1 Existence d'une capacité d'autofinancement (prime de développement inclus) pour développer de nouveaux services pour les producteurs (en comparaison avec situation hors CE)</p> <p>3.6.2 Existence de nouveaux services financés par d'autres acteurs</p> <p>3.6.3 Existence d'accès au crédit (montants, taux d'intérêt, modalités) pour producteurs CE et hors CE (prise en compte éventuel sur endettement)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretien élus et direction</li> <li>▪ Entretiens avec direction et rapports d'inspection</li> <li>▪ Entretiens avec élus et producteurs</li> </ul>
<b>4 Changements au niveau du développement local et national</b>			
	4.1 Création d'emploi et initiatives économiques  4.2 Appui au développement du territoire (public et privé)	<p>4.1.1 Montant du revenu journalier d'un travailleur agricole du CE et comparaison avec situation hors CE ou région voisine</p> <p>4.1.2 Nombre d'emplois (incluant travail agricole) et de revenus générés indirectement par le CE (services...)</p> <p>4.1.3 Existence d'une capacité de régulation du prix sur marché local hors CE, pour la production certifiée</p> <p>4.2.1 Complémentarité des investissements financés par la prime de développement pour des services, avec ceux assumés par les autorités locales</p> <p>4.2.2 Prise en considération des autorités locales de l'agriculture, comme mode de développement économique, et évolution dans le temps</p> <p>4.2.3 Existence d'appuis du secteur privé et public pour l'organisation en comparaison avec organisations hors CE</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretiens travailleurs temporaires.</li> <li>▪ Entretiens personnes ressources de la zone.</li> <li>▪ Entretien direction et producteurs.</li> <li>▪ Entretiens producteurs hors CE</li> <li>▪ Entretiens autorités locales</li> <li>▪ idem</li> </ul>
	4.3 Incidence politique  4.4 Souveraineté alimentaire	<p>4.3.1 Existence d'organisations professionnelles ou syndicales faitières regroupant les OP de base du CE et OP hors CE</p> <p>4.3.2 Mode et degré de représentation de ces organisations dans les instances politiques sectorielles nationales, voir internationales</p> <p>4.3.3 Existence de propositions de politique sectorielle de la part des organisations</p> <p>4.3.4 Degré de prise en compte des propositions de ces organisations lors de la définition d'une politique nationale sectorielle</p> <p>4.3.5 Résultats obtenus suite au travail de plaidoyer</p> <p>4.3.6 Existence d'élus politiques locaux ou nationaux issus des organisations du CE</p> <p>4.4.1 Propositions existantes de la part des dirigeants de ces organisations sur la question de souveraineté alimentaire du pays et niveau de la défense des intérêts de l'agriculture paysanne dans sa totalité</p> <p>4.4.2 Evaluation qualitative du niveau d'influence du CE au niveau national sur la dégradation de la souveraineté alimentaire du pays</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretiens élus et personnes ressources de la filière au niveau national.</li> <li>▪ Idem</li> <li>▪ Idem</li> <li>▪ Entretiens élus</li> <li>▪ Entretiens élus</li> <li>▪ idem</li> <li>▪ Entretiens élus</li> <li>▪ Entretiens élus</li> </ul>
<b>5 Changements au niveau de la gestion de ressources naturelles</b>			
	5.1 Gestion des sols  5.2 Gestion de	<p>5.1.1 Durabilité des pratiques agricoles en ce qui concerne la gestion de la fertilité en situation de CE</p> <p>5.1.2 % de familles appliquant des pratiques de gestion durable de la fertilité en CE et comparaison en situation hors CE</p> <p>5.2.1 % de familles appliquant des pratiques anti-érosives en CE et comparaison en situation hors CE</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rapports d'inspection certification biologique (si existant) ou FLO (par fois)</li> <li>+ Entretiens avec producteurs du CE et hors</li> </ul>

	l'usage des engrais et pesticides	5.2.2 % des familles et producteurs du CE sensibilisées et formées à l'utilisation raisonnée des engrais et pesticides et comparaison avec situation hors CE % de familles et producteurs du CE utilisant de manière abusive et dangereuse des intrants et pesticides, pour une production intensive destinée à l'exportation et comparaison hors CE	CE + Entretiens techniques de l'organisation ▪ Entretiens avec producteurs du CE et hors CE
5.3	Gestion des ressources du territoire	5.3.1 % producteur certifié en agriculture biologique et en transition 5.3.2 Mise en œuvre par l'organisation de stratégies et activités pour une gestion durable des ressources naturelles (eau, forêt, etc.) en situation de CE et hors CE 5.3.3 Diminution de l'extension des fronts pionniers et/ou existence de règles d'usage durable des espaces cultivés et pastoraux 5.3.4 % de familles paysannes impliquées dans des démarches de gestion durable des ressources	+ Entretiens techniques de l'organisation + Rapports d'inspection ▪ Entretiens avec producteurs du CE et hors CE
5.4	Qualité des produits	5.4.1 Existence de nouveaux de marchés orientés vers la qualité, captés par l'organisation du CE 5.4.2 Existence de mise en place de politiques de reconnaissance de la qualité par le prix, payé au producteur, dans l'organisation et comparaison situation hors CE 5.4.3 Niveau d'investissements réalisés sur moyens de production pour post récolte et transformation, formation aux producteurs	+ Entretiens techniques de l'organisation ▪ Entretiens avec direction (ventes)

L'évaluation de ces indicateurs et l'analyse de leur évolution dans le temps permettront à l'équipe d'évaluateurs de voir si on note un changement significatif et durable dans le cas de la variable considérée.

Afin d'approfondir l'utilité et l'usage des indicateurs, nous développons un exemple en annexe :

- Voir **Section C** : Evaluation de l'impact du CE en Equateur, cas de FAPECAFES.

### 3. Grille de lecture pour les plantations : variables et indicateurs

De la même manière, dans le cas des plantations, nous proposons de considérer les indicateurs et les moyens de vérification suivants :

Aires de changement - variables caractérisant les effets du CE	Indicateurs	Outils et sources
<b>1</b>	<b>Changements au niveau de la différenciation sociale</b>	
1.1 Statut social des travailleurs	1.1.1 Caractéristiques des familles des travailleurs (origine ethnique, socio-économique, genre, migrants, ...) en fonction des types de travailleurs (permanent et temporaire, ouvrier qualifié ou non) et comparaison avec situation hors CE 1.1.2 Existence de politiques de discrimination positive envers les populations sensibles à la discrimination (femmes, etc) pour CE et comparaison hors CE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretiens avec travailleurs + rapports d'inspection</li> </ul>
<b>2</b>	<b>Changements au niveau des familles « participantes »</b>	
2.1 Rentabilité économique de la plantation	2.1.1 Profits de propriétaires du CE et comparaison avec situation hors CE 2.1.2 % des profits redistribués vers les travailleurs et évolution dans le temps	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretiens avec direction et avec propriétaire(s) d'une plantation hors CE</li> </ul>
2.2 Revenu des travailleurs  2.3 Condition de vie des familles  2.4 Condition de travail pour les familles	2.2.1 Montant du salaire horaire ou mensuel du CE et comparaison avec situation hors CE 2.2.2 Montant du revenu total familial CE et comparaison hors CE en fonction des types de travailleurs (permanent et temporaire) 2.2.3 Niveau d'investissement (en temps et en capital) dans des activités de diversification (agricoles et autres)  2.3.1 Qualité des services de santé, éducation du CE et comparaison hors CE. 2.3.2 Evolution des conditions de logement des familles 2.3.3 % familles de la localité qui bénéficient des services et évolution dans le temps  2.4.1. % d'emploi temporaire sur nombre total et évolution dans le temps 2.4.2. Niveau de rotation des travailleurs suivant types de travailleurs (permanent ou temporaire) et évolution dans le temps 2.4.3. Politique de recrutement du personnel et évolution dans le temps (recours à la sous-traitance, etc.) 2.4.4. Degré de fonctionnement du système de pension pour les travailleurs et évolution dans le temps. Niveau d'accès à des formations pour les travailleurs et comparaison avec situation hors CE 2.4.5. Existence de mesures de protection et sécurité des travailleurs et comparaison avec situation hors CE 2.4.6 Existence d'emplois pour les membres de la famille qui ne travaillent pas sur la plantation (cas des enfants en particulier)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rapports d'inspection + entretiens avec travailleurs hors CE + enquêtes familles de travailleurs + atelier Focus Group</li> <li>▪ Rapports d'inspection + entretiens avec travailleurs</li> <li>▪ Rapports d'inspection + entretiens avec travailleurs</li> <li>▪ Rapports d'inspection + entretiens avec Joint Body</li> <li>▪ Entretiens avec direction</li> <li>▪ Rapports d'inspection et entretiens travailleurs.</li> </ul>

<b>3 Changements au niveau de la structuration des organisations de travailleurs (syndicats ou worker committee, Joint Body )</b>		
3.1 Structuration et Légitimité du ou des syndicat(s) ou du worker committee	3.1.1 % de travailleurs membres du (ou des) syndicats et types 3.1.2 Niveau de participation des membres à la vie du (ou des) syndicats 3.1.3 Conflits existants entre les syndicats 3.1.4 Qualité de la relation du ou des syndicat(s) avec direction et évolution dans le temps 3.1.5 Perception par les travailleurs du syndicat et perception par les membres du syndicat de leur organisation, et évolution dans le temps 3.1.6 Existence de convention collective ou autre convention négociée avec la direction 3.1.7 Qualité de la relation des syndicats avec le Joint Body, et évolution dans le temps	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretiens travailleurs et dirigeants syndicaux</li> <li>▪ Focus Group travailleurs + dirigeants syndicaux + direction et membre équipe technique participant au Joint Body.</li> <li>▪ idem</li> </ul>
3.2 Capacité de négociation (avec direction).	3.2.1 Niveau et types de revendications des travailleurs face à la direction et évolution dans le temps 3.2.2 Revendications obtenues par les travailleurs dans le passé 3.2.3 Niveau de satisfaction des revendications exprimées par les travailleurs (en particulier salariales) et comparaison avec situation hors CE 3.2.4 Existence de revendication sur l'accès à la terre et à l'eau, évolution dans le temps 3.2.5 Evolution de l'accès à la terre et à l'eau des familles de travailleurs (hors plantation ou sur la plantation)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretiens dirigeants syndicaux + travailleurs</li> <li>▪ Idem</li> <li>▪ Idem</li> <li>▪ Idem</li> <li>▪ Entretiens travailleurs</li> </ul>
3.3 Capacités de gestion des représentants des travailleurs (syndicaux, worker committee ou Joint Body)	3.3.1 Niveau de rotation des élus 3.3.2 Existence de mécanismes de formation de nouveaux représentants élus 3.3.3 Niveau de participation des dirigeants dans la gestion à travers le Joint Body. 3.3.4 Existence de dynamiques associatives promues par les dirigeants élus pour développer de nouveaux services pour les travailleurs (crédit,...)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ dirigeants syndicaux et Joint Body</li> </ul>
3.4 Légitimité et crédibilité du Joint Body	3.4.1. Perception du Joint Body du point de vue des travailleurs et évolution dans le temps 3.4.2. Degré de prise en compte des considérations des travailleurs par le Joint Body et évolution dans le temps	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ entretiens travailleurs</li> <li>▪ idem</li> </ul>
<b>4 Changements au niveau du développement local et national</b>		
4.1 Création d'emplois	4.1.1 Nombre de jour de travail / Ha en situation plantations CE et comparaison hors CE 4.1.2 Degré d'attraction des nouvelles générations pour l'activité de travailleur agricole 4.1.3 Niveau de croissance du nombre d'emploi stable et temporaire sur la plantation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretiens Joint Body + entretiens travailleurs + focus group</li> </ul>
4.2 Services	4.2.1 Existence de nouveaux services financés par d'autres acteurs (secteur public, ONG,...) 4.2.2 Complémentarité des investissements financés par la prime de développement pour des services, avec ceux assumés par les autorités locales	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretiens avec élus locaux</li> <li>▪ Entretiens Joint Body</li> </ul>
4.3 Développement du territoire	4.3.1 Niveau d'investissements issus du CE qui génèrent de l'activité et des revenus au niveau local. 4.3.2 Niveau de complémentarité avec les activités agricoles annexes éventuellement développées par la famille, et évolution dans le temps.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretiens avec personnes ressources au niveau local</li> <li>▪ Entretiens familles des travailleurs.</li> </ul>

	4.3.3	Effet d'entraînement sur le fonctionnement, modalités d'emploi et services des plantations hors CE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entretiens avec propriétaires des plantations environnantes.</li> </ul>
4.4 Incidence politique	4.4.1	Niveau de participation du ou des syndicats dans des réseaux nationaux et évolution dans le temps	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entretiens élus syndicaux ou worker committe + autres personnes ressources au niveau national.</li> <li>Entretiens personnes ressources, Joint Body et direction</li> </ul>
4.5 Souveraineté alimentaire (facultatif)	4.4.2	Existence de leaders syndicaux au niveau régional ou national issus des syndicats de travailleurs du CE	
	4.4.3	Existence d'élus locaux ou nationaux issus des syndicats de travailleurs du CE	
	4.4.4	Résultats obtenus du travail de plaidoyer pour l'amélioration des droits des travailleurs	
	4.5.1	Positionnement des plantations du CE (et syndicats) dans les débats sur les questions d'accès aux moyens de production (terre, eau,...) au niveau national	
	4.5.2	Evaluation qualitative du niveau d'influence du CE au niveau national sur la dégradation de la souveraineté alimentaire du pays	
<b>5</b>	<b>Changements au niveau de la gestion des ressources naturelles</b>		
5.1 Gestion des sols	5.1.1	Durabilité des pratiques agricoles en ce qui concerne la gestion de la fertilité en situation de CE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entretiens équipe technique</li> <li>Entretiens équipe technique</li> <li>Entretiens travailleurs et équipe technique.</li> <li>Entretiens travailleurs et équipe technique.</li> </ul>
5.2 Gestion de l'usage des engrais et pesticides	5.1.2	Niveau d'application des pratiques anti-érosives en CE et comparaison en situation hors CE	
	5.2.1.	Degré d'utilisation abusive et dangereuse d'intrants et pesticides, liée à la production intensive destinée à l'exportation et comparaison hors CE	
5.3 Gestion des ressources du territoire	5.2.2.	Implication de la plantation dans processus de certification biologique	
5.4 Qualité des produits	5.3.1	Mise en œuvre de stratégies pour une gestion durable des ressources (traitement des eaux résiduelles, etc.) en situation de CE et hors CE	
	5.4.1	Existence de nouveaux de marchés orientés vers la qualité (avec prix supérieurs), captés par la plantation à partir de l'accès au marché du CE	
	5.4.2	Niveau d'investissements réalisés sur moyens de production pour post récolte	

## 4. Outils suggérés pour les études de cas

Toutes les études de cas comporteront :

- une phase de préparation (travail de recherche bibliographique, etc.),
- une phase de mission de terrain,
- une phase de rédaction du rapport final et de validation de celui-ci.

La durée d'une étude de cas et donc son coût dépendent de la taille de l'organisation et de la complexité du contexte (organisation de premier degré ou organisation faîtière, etc.). On peut considérer que certaines activités sont incompressibles et communes à tout type d'organisation. On présentera différentes simulations dans la section C (coût du dispositif de mesure d'impact).

Les outils sont donnés à titre indicatif et chaque équipe d'évaluateurs sera libre de choisir et d'adapter ses outils pour optimiser l'utilisation de la grille de lecture des effets en fonction du contexte.

### 4.1. La phase de préparation de la mission de terrain

Une fois l'équipe d'évaluateurs constituée, la phase de préparation pourra comporter des activités spécifiques pour l'évaluateur externe et le(s) évaluateur(s) locaux<sup>41</sup>, à savoir :

- ▶ Pour l'évaluateur externe :
  - rassembler et lire les documents bibliographiques de FLO, qui constituent le suivi-évaluation des résultats (fiche d'inscription au registre, premier rapport d'inspection, rapports annuels d'inspection de FLO-CERT),
  - analyser les rapports de suivi-évaluation annuel des effets du CE (quand ils existent),
  - trouver et lire des rapports d'évaluation d'impact et autres documents pertinents.

En cas d'absence de cette information de base, il faudrait augmenter la durée de la mission de terrain pour reconstituer toutes les données qui en général existent à FLO<sup>42</sup>.

- ▶ Pour l'évaluateur local :
  - assister à une réunion formelle des instances de prise de décision de l'organisation ou du Joint Body, pour présenter le projet de mission d'évaluation de l'impact,
  - organiser un atelier avec les élus de l'organisation de producteurs ou le Joint Body (cas des plantations), pour expliquer les objectifs du processus d'évaluation de l'impact et planifier les temps forts de la mission de terrain (convocations pour les ateliers, zones à visiter),
  - identifier au niveau de l'organisation l'existence de documentation bibliographique pertinente pour le processus d'évaluation (comme par exemple demander l'accès aux rapports de certification biologique, rassembler les documents existants de suivi des résultats ou des effets, etc.),
  - réaliser un échantillonnage raisonné, le plus représentatif possible des organisations de base à visiter (cas d'une organisation faîtière - voir plus bas), des groupes et zones spécifiques de familles participantes (de travailleurs ou de membres de l'organisation de producteurs).
  - Faire le suivi de l'organisation de la mission de terrain, comme par exemple prévoir les convocations pour les « focus group » et la logistique durant la mission.

Par ailleurs, chaque évaluateur doit transmettre l'information analysée à son équipier avant la réalisation de la mission de terrain.

---

<sup>41</sup> Dans le cas où l'équipe d'évaluation répond à un schéma différent de celui proposé dans le document, il s'agira simplement de s'assurer que toutes les activités présentées soient prises en compte.

<sup>42</sup> Pour cette raison, il est primordial de concentrer les études de cas sur les entités certifiées par FLO, pour lesquelles ces informations sont complètes.

## ***L'importance de l'échantillonnage***

En général, les organisations de producteurs et l'ensemble des travailleurs d'une plantation ne constituent pas une population homogène (sur le plan social, en ce qui concerne le genre...).

Pour s'assurer au maximum de la participation de représentants de toutes les « catégories » sociales existantes, il est tout d'abord primordial d'identifier ces catégories (à l'aide d'entretiens avec le gérant et les élus) et ensuite de convoquer des représentants de ces différentes catégories sociales.

Dans le cas des organisations de producteurs, les familles vivent parfois dans des communautés isolées et la communication est difficile. Dans ce cas, il est impensable d'organiser les convocations et les entretiens au moment de la mission de terrain sans préparation préalable.

En l'absence de préparation préalable, la mission de terrain pourra se heurter à des aléas et des contretemps qui limiteront l'efficacité du travail et pourraient biaiser les résultats.

Il est également indispensable de demander de l'aide au personnel technique (de l'organisation de producteurs ou de la plantation) quand il existe, pour signaler les personnes ressources importantes au niveau de l'organisation et également au niveau local, au-delà de l'organisation.

## ***Les organisations de producteurs de type faitières***

Dans les grandes fédérations de coopératives ou d'associations, il ne sera pas possible de visiter l'ensemble des organisations de base (parfois plus d'une centaine). L'équipe d'évaluateurs devra alors comprendre au préalable combien de situations différentes on peut distinguer au niveau de l'organisation faitière en relation à l'impact (sur le même principe que les critères de différenciation pour constituer la typologie des entités certifiées par FLO).

Les critères de différenciation seront par exemple :

- l'accès à la certification FLO (dans certains cas toutes les organisations de premier degré ne sont pas certifiées, ou pas encore),
- les caractéristiques de la production des organisations (certaines produiront une qualité supérieure, etc.),
- des caractéristiques très différenciées en ce qui concerne les conditions agro-écologiques ou socio-économiques (accès à la terre,...),
- d'autres à déterminer dans la phase de préparation.

Il s'agira alors de prévoir la visite d'au moins une organisation de base par « catégorie » préalablement identifiée. C'est donc en fonction de la complexité de chaque réalité que l'on pourra déterminer la durée réelle de la mission de terrain.

Dans le cas des « organisations faitières avec participation partielle et non exclusive des organisations de base<sup>43</sup> », la faitière n'est pas en position de force par rapport à ces organisations de base, et on va donc constater des situations très diverses à ce niveau (notamment en ce qui concerne les résultats commerciaux puisque certaines organisations vendront des grandes quantités en CE hors organisation de second degré). Dans ce cas, la mission de terrain sera nécessairement plus longue.

## **4.2. La mission de terrain**

Les outils méthodologiques utilisés par l'équipe d'évaluateurs doivent être adaptés à chaque contexte local. A chaque variable de la grille de lecture des effets, nous proposons les outils qui peuvent être utilisés. Cependant, un même atelier avec un groupe de producteurs peut satisfaire

---

<sup>43</sup> Catégorie 3 de la typologie présentée dans le paragraphe 5.3 de la section A.



les besoins en information de plusieurs variables. C'est l'équipe d'évaluateurs qui doit déterminer combien d'ateliers il faut organiser, de quelle durée et comment organiser les invitations et donc l'échantillonnage.

Si l'information préliminaire récupérée durant la phase de préparation de la mission de terrain est incomplète, l'équipe d'évaluateurs peut prévoir une ou deux journées pour la compléter. Afin d'avoir une compréhension globale du contexte et du fonctionnement de l'organisation de producteurs ou de la plantation, les évaluateurs peuvent donc rencontrer les principaux élus (membres du Joint Body ou du comité de direction) et la direction.

#### **4.2.1 Cadrage des objectifs et validation de la grille de lecture**

L'équipe d'évaluateurs cherchera, dans un premier temps, à valider la grille de lecture contenant les variables caractérisant les changements produits par les effets du CE. Il s'agit aussi de cerner les aires de changements qui demanderont le plus d'attention durant la mission d'évaluation.

Dans le cas particulier des organisations de producteurs, les effets du CE se concentrent d'abord au niveau de l'organisation et se traduisent ensuite par des effets perceptibles au niveau des familles. Sur la base de la recherche bibliographique, on constate que les membres de base des organisations de producteurs, ou les travailleurs, ne connaissent pas dans le détail le fonctionnement du CE (FLO). Au contraire, les élus et la direction ont une connaissance beaucoup plus fine du fonctionnement de l'organisation, des résultats commerciaux et donc des effets du CE.

Il est donc impératif de commencer la mission d'évaluation par un ou plusieurs atelier(s)<sup>44</sup> avec les principaux élus et la direction (Conseil d'Administration des organisations de producteurs, membres du Joint Body dans le cas des plantations).

Cet atelier de départ, doit remplir plusieurs fonctions :

- permettre aux « participants » du CE d'exprimer leurs attentes,
- permettre aux évaluateurs de présenter leur plan de travail et les résultats espérés,
- répertorier les effets du CE du point de vue des participants à l'atelier,
- valider grossièrement la grille de lecture (variables caractérisant les effets et certains indicateurs quand cela est possible) et compléter si cela est nécessaire par des effets non considérés.

Les résultats de ce(s) atelier(s) permettent d'élaborer des hypothèses sur les effets dans l'ensemble des aires de changements et servent de base pour la poursuite de l'étude, qui impliquera aussi des entretiens avec les familles « bénéficiaires » de base.

#### **4.2.2 Les « Focus groups » (changements au niveau de la différenciation sociale et au niveau des familles)**

Il s'agit de confronter systématiquement des groupes réduits (une dizaine de personnes) de population qui ont a priori des intérêts communs (femmes, hommes, jeunes) issus des familles membres « bénéficiaires » du CE (FLO) à une même série de questions et de thèmes à développer. De cette manière, on peut obtenir les points de vues spécifiques d'un groupe social homogène et les divergences entre ces catégories de la population. A priori, il est conseillé de répliquer ces ateliers au niveau de chaque organisation de base dans le cas des organisations faitières.

Lors de ces ateliers, l'animateur focalisera et orientera les débats autour du thème des effets du CE au niveau de la famille, et plus particulièrement sur des aspects de genre au sein de celle-ci. La préparation de questions<sup>45</sup> se fait sur la base des indicateurs de la grille de lecture et sur la connaissance déjà acquise de l'organisation étudiée (atelier de cadrage, révision bibliographique).

<sup>44</sup> Dans le cas d'une organisation de producteurs de type faitière, il sera nécessaire de répéter cette activité avec les instances de direction de l'organisation de second degré, et avec celles des organisations de premier degré, choisies par échantillonnage (voir paragraphe IV.1 de la section A).

<sup>45</sup> Nous laissons aux évaluateurs l'initiative de construire leur propre questionnaire. Il est difficile de proposer un exemple de guide qui puisse s'adapter à la diversité des situations.

Ces ateliers seront l'occasion de caractériser les effets du CE :

- sur les conditions de vie des familles (à partir des « histoire de vie ») en mettant en évidence les services sociaux propriétaires auxquels les familles accèdent ou aimeraient accéder,
- sur la gestion de l'exploitation agricole familiale (et notamment les changements dans l'organisation et la répartition du travail homme-femme).

### 4.2.3 La construction participative de seuils de reproduction et vie durable

Dans le cas spécifique des organisations de producteurs, il s'agira aussi de construire avec les « bénéficiaires » lors de focus group :

- la définition précise du « **seuil de reproduction** » qui correspond aux besoins de base d'une famille type en \$US par an, pour vivre et reproduire le système de production à l'identique,
- la définition précise du « **seuil de vie durable**<sup>46</sup> » qui correspond au seuil de reproduction plus les coûts pour une famille type, liés aux services considérés comme prioritaires (éducation, santé, transport...).

Un exemple concret a été développé dans le document de Chauveau C. et Eberhart C., « Etude du Commerce Equitable dans la filière Café en Bolivie », CICDA, France, mai 2002.

- Voir **annexe No 4** : Calcul de seuils et coût de vie durable

Définir un seuil de vie durable permet en quelque sorte de valider le calcul du prix minimum FLO, dans le cas spécifique de l'organisation étudiée, lorsqu'il s'agira de comparer ces seuils aux revenus agricoles estimés des familles.

### 4.2.4 Typologie d'exploitants agricoles ou des systèmes de production (applicable spécifiquement dans le cas des organisations de producteurs)

Cet outil permet de mesurer l'indicateur 1.1.1.<sup>47</sup>. Afin de faciliter la compréhension des différences de fonctionnement des exploitations agricoles, l'équipe d'évaluation s'attachera à définir une typologie des grands systèmes de production présents dans la région d'étude.

L'équipe d'évaluateurs cherchera à détecter d'éventuelles différences en ce qui concerne les types d'exploitations agricoles du CE et hors CE. Les critères de différenciation qui caractérisent les systèmes de production sont en général : l'accès à la terre et l'eau (surface en par type de culture, irrigué ou non irrigué), à la main d'œuvre familiale et aux autres moyens de production (outillages, traction animale...).

De cette manière, l'équipe pourra réaliser par la suite des estimations du revenu agricole familial pour chaque type de système de production identifié.

### 4.2.5 Enquêtes économiques (applicables spécifiquement dans le cas des organisations de producteurs)

Cet outil permet d'évaluer les indicateurs 2.1.1, 2.1.3 et 2.1.4 de la grille de lecture des effets<sup>48</sup>. Il existe différents cadres méthodologiques pour calculer le revenu agricole (au libre choix de l'équipe d'évaluation). Nous recommandons encore une fois une méthode d'échantillonnage raisonné pour choisir quelques familles types, afin de réaliser des enquêtes économiques détaillées. Ces dernières serviront à élaborer des modèles économiques représentant le revenu agricole familial de chaque

---

<sup>46</sup> Dans certains cas, les débats peuvent être assez longs pour déterminer un seul seuil. Par conséquent, on laissera la possibilité aux groupes de caractériser plusieurs seuils.

<sup>47</sup> Voir tableau paragraphe 2 de la section B.

<sup>48</sup> Idem 43.

type de système de production identifié (voir 4.2.4). On réalisera un minimum de 2 ou 3 enquêtes rapides par grands types de systèmes de production identifiés.

- Voir **annexe No 5** : Evaluation économique des revenus selon typologie des systèmes de production

Nous proposons l'élaboration de modèles économiques simplifiés qui représentent chaque type de système de production précédemment identifié (définissant les grandes caractéristiques de l'exploitation comme, le nombre d'Ha de chaque culture, les rendements, le nombre d'actifs travaillant sur l'exploitation familiale, etc.). Pour les revenus des activités agricoles et non agricoles hors CE, on se contentera d'évaluations succinctes.

Par contre, l'équipe d'évaluation réalisera un calcul approfondi pour la production certifiée FLO, à savoir : description de l'itinéraire technique du système de culture, évaluation du nombre de jours de travail par Ha (à distinguer en fonction des systèmes de production si nécessaire).

### ***Déterminer l'effet maximum du prix minimum de FLO***

On appliquera aux modèles économiques de chaque type de système 2 hypothèses (ou plus) en ce qui concerne le prix de vente de la production certifiée, en fonction du nombre de filières commerciales que l'on peut rencontrer dans la zone (filière hors CE avec le prix le plus bas pratiqué ces dernières années et filière CE avec ces éventuelles variantes<sup>49</sup>). De cette manière, nous obtenons une estimation du revenu de chaque grand système de production en fonction de la filière commerciale concernée :

- le « prix du marché local en période de crise » (hors CE),
- le (ou les) « prix CE » atteint au niveau de l'organisation de producteurs (en fonction de la qualité et de l'organisation de base).

Ces outils sont utilisés et explicités dans les 2 exemples d'étude de cas, présentés en section C (cas du café en Bolivie et en Equateur).

### ***Comparer les revenus modélisés et les seuils déterminés avec les focus groups***

La comparaison des revenus agricoles des différentes catégories d'exploitation agricoles selon la filière commerciale avec les seuils déterminés permet d'évaluer les indicateurs 2.1.3 et 2.3.4<sup>50</sup>

Un exemple est détaillé dans le cas du café en Bolivie dans la synthèse de l'étude de cas en section C.

### ***Présenter les résultats dans un atelier de restitution***

Il est très important de présenter ces résultats économiques succincts aux familles « bénéficiaires » pour obtenir leurs commentaires et aussi estimer le nombre de familles concernées par chaque situation.

## **4.2.6 Observations directes**

Les évaluateurs doivent être aussi attentifs à l'observation directe lors des visites de terrain dans les exploitations agricoles. Il serait pertinent de pouvoir assister à des réunions formelles des organisations de base ou des réunions du Joint Body (dans le cas des plantations), pour pouvoir

---

<sup>49</sup> En effet, dans le cas des organisations faitières, le prix payé aux producteurs peut varier en fonction de l'organisation de base et de la qualité de la production.

<sup>50</sup> Idem 43.

comprendre comment fonctionne l'organisation et en particulier les mécanismes de prise de décision.

#### 4.2.7 Entretiens semi structurés

Sur la base des indicateurs, l'équipe d'évaluateurs devra élaborer des guides d'entretien pour les producteurs ou travailleurs et autres personnes ressources identifiées dans la colonne « outils et sources » de la grille de lecture.

#### 4.2.8 L(es) atelier(s)<sup>51</sup> de restitution auprès des intervenants au cours de la mission de terrain

Il est extrêmement important pour la réussite de la mission de terrain, que les évaluateurs invitent tout au long de la mission les intervenants et personnes ressources de l'organisation (de producteurs ou de travailleurs) à participer à l'atelier de restitution à la fin de la mission.

L'atelier doit permettre de présenter les résultats de l'évaluation des indicateurs de la grille de lecture et valider l'analyse de l'impact du CE que propose l'équipe d'évaluateurs. C'est l'occasion pour l'équipe de tester des hypothèses. Par ailleurs, pour les membres de l'organisation de producteurs ou les travailleurs, c'est l'occasion de débattre de l'impact du CE mais aussi des possibilités d'augmenter cet impact dans le futur.

### 4.3. L'interprétation des résultats sur les variables et leurs indicateurs

La grille de lecture (variables et indicateurs) doit permettre de comprendre quels sont les effets significatifs du CE, en fonction du contexte. En observant l'évolution des données sur les indicateurs au cours du temps, l'équipe d'évaluateurs cherchera à déterminer la relation entre la certification FLO/CE et ces effets constatés. L'évaluation des indicateurs permettra de déterminer si le CE a un effet ou si le CE contribue à un effet sur chaque variable considéré (voir listes de variables).

Pour chaque aire de changement, il s'agira de déterminer les effets les plus significatifs du CE, qui seront justifiés par la présentation des résultats de l'évaluation des indicateurs.

Cette interprétation des résultats dépendra de la capacité d'analyse et de l'expérience des évaluateurs mais aussi du degré de prise en compte du point de vue des partenaires du Sud.

### 4.4 Le rapport d'évaluation des études de cas

Même si les outils méthodologiques et la méthode globale ont été adaptés à chaque contexte et en fonction de l'expertise de l'équipe d'évaluation, il est très important de maintenir un format commun lors de la réalisation du rapport d'évaluation, de 50 pages maximum (hors annexes).

Cette uniformité facilitera les comparaisons entre les différentes situations. Elle permettra aussi une analyse plus globale de l'impact du CE au Sud, selon la typologie définie dans le paragraphe IV de la section A. Nous suggérons par conséquent que les rapports se basent sur le modèle suivant :

- Brève présentation de la méthode utilisée :  
L'équipe d'évaluateur précisera quel cadre méthodologique elle a suivi.

---

<sup>51</sup> Encore une fois, dans le cas des organisations de producteurs de type faitière, il faudra répéter ce même exercice au niveau de chaque organisation de base choisie au moment de l'échantillonnage. Enfin, il faudra finir par ce même atelier au niveau de l'organisation de second degré elle-même.

- Présentation générale de l'organisation ou de la plantation :  
Comme pour le suivi évaluation annuel de effets du CE<sup>52</sup>, le rapport présentera brièvement :

- ▶ Dans le cas des organisations de producteurs
  - type d'organisation,
  - historique de l'organisation,
  - situation agricole (au niveau local et national de la filière),
  - filière certifiée par FLO.

- ▶ Dans cas des plantations
  - contexte national et local sur le thème de l'accès à la terre,
  - contexte national du syndicalisme dans le pays,
  - relation direction, Joint Body, travailleurs.

- Présentation synthétique des résultats évalués par FLO-CERT et du suivi des effets du CE (si dispositif mis en place auparavant au niveau de l'organisation)

Cette section ne s'applique dans aucun cas pour l'instant, en absence de système de suivi des résultats. Il s'agit simplement de compléter une matrice qui reprend les indicateurs et leur évolution au cours du temps.

- ▶ Dans le cas des organisations de producteurs

Résultats attendus	Description des indicateurs	Résultats mesurés			
		Année N	Année N+1	Année N+2	...
<b>Sur le plan économique</b>					
1. L'organisation de producteurs bénéficie d'un prix minimum garanti (voir critères commerciaux)	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ % des ventes totales réalisées en CE (et prix FOB facultatif pour ventes hors CE) et évolution dans le temps</li> </ul>				
2. L'organisation accède au préfinancement de la récolte pour faciliter l'achat opportun de la production à ses membres	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Montants de crédits obtenus et évolution dans le temps</li> <li>❖ Disponibilité de fonds propres et évolution dans le temps</li> </ul>				
3. Les producteurs obtiennent une meilleure rémunération pour leur production certifiée, surtout en période de bas prix internationaux (voir critères 2.2 et 1.1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Nombre de familles de producteurs concernées par le CE et évolution dans le temps</li> <li>❖ Prix payé aux producteurs (farm gate) et décomposition des coûts (prix de vente moyen, coûts de transformation, de commercialisation, etc.)</li> <li>❖ Comparaison des conditions commerciales avec filière locale (prix, qualité, modalité de paiement,...)</li> </ul>				
A COMPLETER sur la base de la matrice présentée dans la section A par paragraphe V.2 ...					

<sup>52</sup> Voir paragraphe 5.4 de la section A.

► Dans le cas des plantations

Idem avec matrice construite sur la base des indicateurs présentés dans le paragraphe V.2 de la section A.

- Les effets significatifs et durables du CE

Les indicateurs proposés pour chaque variable permettent d'évaluer les effets possibles du CE (voir listes de variable). Il est proposé dans le rapport de présenter de manière synthétique les résultats sur les indicateurs considérés comme pertinents sur le cas étudié, puis de conclure sur les effets auxquels contribue le CE pour chaque variable prédéfinie. Sur la base de ces résultats, le ou les évaluateurs déterminent les effets significatifs du CE concernant chaque aire de changement, en interprétant les résultats en fonction du contexte, et sur la base d'ateliers de travail réalisé avec les producteurs ou travailleurs bénéficiaires du CE (voir exemples dans la section C).

► Dans le cas des organisations de producteurs

**1. Changements au niveau de la différenciation sociale**

- 1.1 Type d'exploitants agricoles
- 1.2 Statut social des familles paysannes

**Conclusion aire de changement 1 :**

Quels sont les effets significatifs du CE en ce qui concerne la différenciation sociale ?

**2. Changements au niveau des familles participantes au CE**

- 2.1 : Revenus agricoles et conditions de vie
- 2.2 : Investissement et diversification agricole
- 2.3 : Trésorerie
- 2.4 : Maintien de l'agriculture paysanne
- 2.5 : Sécurité alimentaire

**Conclusion aire de changement 2 :**

Quels sont les effets significatifs du CE sur les familles membres des organisations ?

**3. Changements au niveau de l'organisation de producteur**

- 3.1. Structuration du monde rural
- 3.2. Légitimité et crédibilité de l'organisation
- 3.3. Capacités d'administration et de gestion de l'organisation
- 3.4. Capacités commerciales
- 3.5. Capacité de négociation (hors commerciale)
- 3.6. Services mis en place

**Conclusion aire de changement 3 :**

Quels sont les effets significatifs du CE sur l'organisation ?

**4. Changements au niveau du développement local et national**

- 4.1 Initiatives économiques au niveau local
- 4.2 Appui au développement du territoire (public et privé)
- 4.3 Incidence Politique
- 4.4 Souveraineté alimentaire (facultatif)

**Conclusion aire de changement 4 :**

Quels sont les effets significatifs du CE sur le développement local et national ?

## 5. Changements au niveau de la gestion des ressources naturelles

- 5.1 Gestion des sols
- 5.2 Gestion de l'usage des engrais et pesticides
- 5.3 Gestion des ressources du territoire
- 5.4 Qualité

### Conclusion aire de changement 5 :

Quels sont les effets significatifs du CE sur la gestion des ressources naturelles ?

### **CONCLUSION GENERALE :**

Finalement, une synthèse de 2 pages maximum tente de mettre en évidence les effets du Commerce Equitable les plus significatifs selon les évaluateurs, en accord avec le point de vue des membres de l'organisation étudiée.

#### ❖ Dans le cas des plantations

Même principe, avec en utilisant les aires de changement et variables suivantes :

#### 1. Changements au niveau de la différenciation sociale

- 1.1 : Statut social des travailleurs

#### 2. Changements au niveau des familles participantes au CE

- 2.1 : Rentabilité économique pour les propriétaires
- 2.2 : Revenus des travailleurs et autonomie
- 2.3 : Conditions de vie
- 2.4 : Conditions de travail

#### 3. Changements au niveau de la structuration des organisations de travailleurs

- 3.1 : Structuration et légitimité des syndicats
- 3.2 : Capacité de négociation
- 3.3 : Capacités de gestion des représentants des travailleurs
- 3.4 : Légitimité du Joint Body

#### 4. Changements au niveau du développement local et national

- 4.1 : Création d'emplois
- 4.2 : Services
- 4.3 : Développement du territoire
- 4.4 : Incidence politique
- 4.5 : Souveraineté alimentaire (facultatif)

#### 5. Changements au niveau de la gestion des ressources naturelles

- 5.1 : Gestion des sols
- 5.2 : Gestion de l'usage des engrais et pesticides
- 5.3 : Gestion des ressources du territoire
- 5.4 : Qualité

### **Les annexes**

Dans les annexes, les évaluateurs doivent faire apparaître la liste des activités réalisées et la liste des participants aux différents ateliers, en plus de tout document jugé opportun.

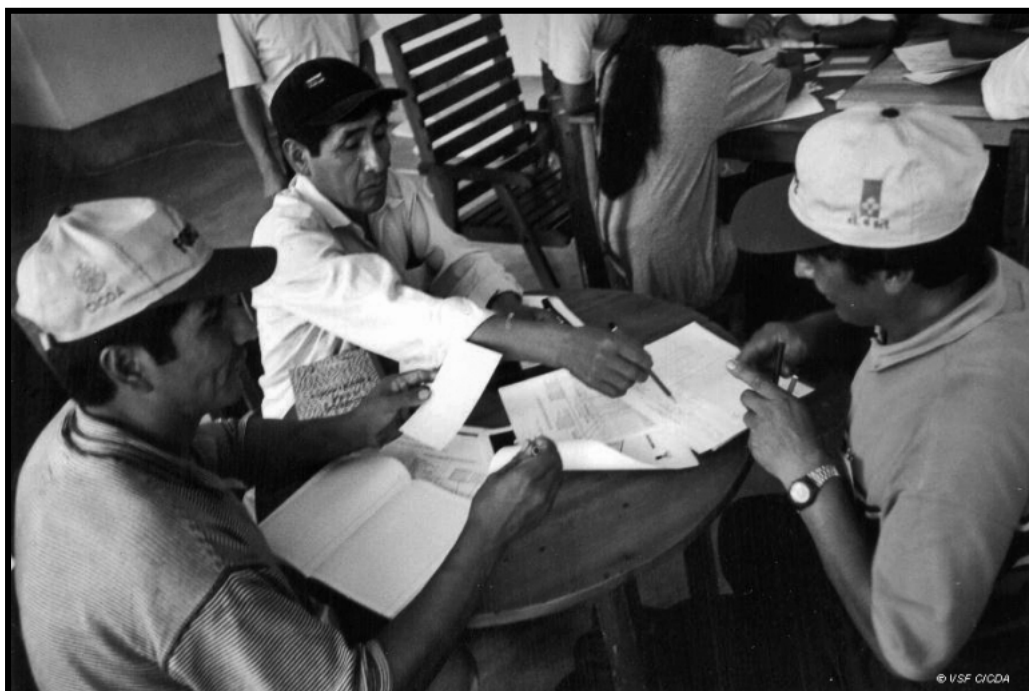
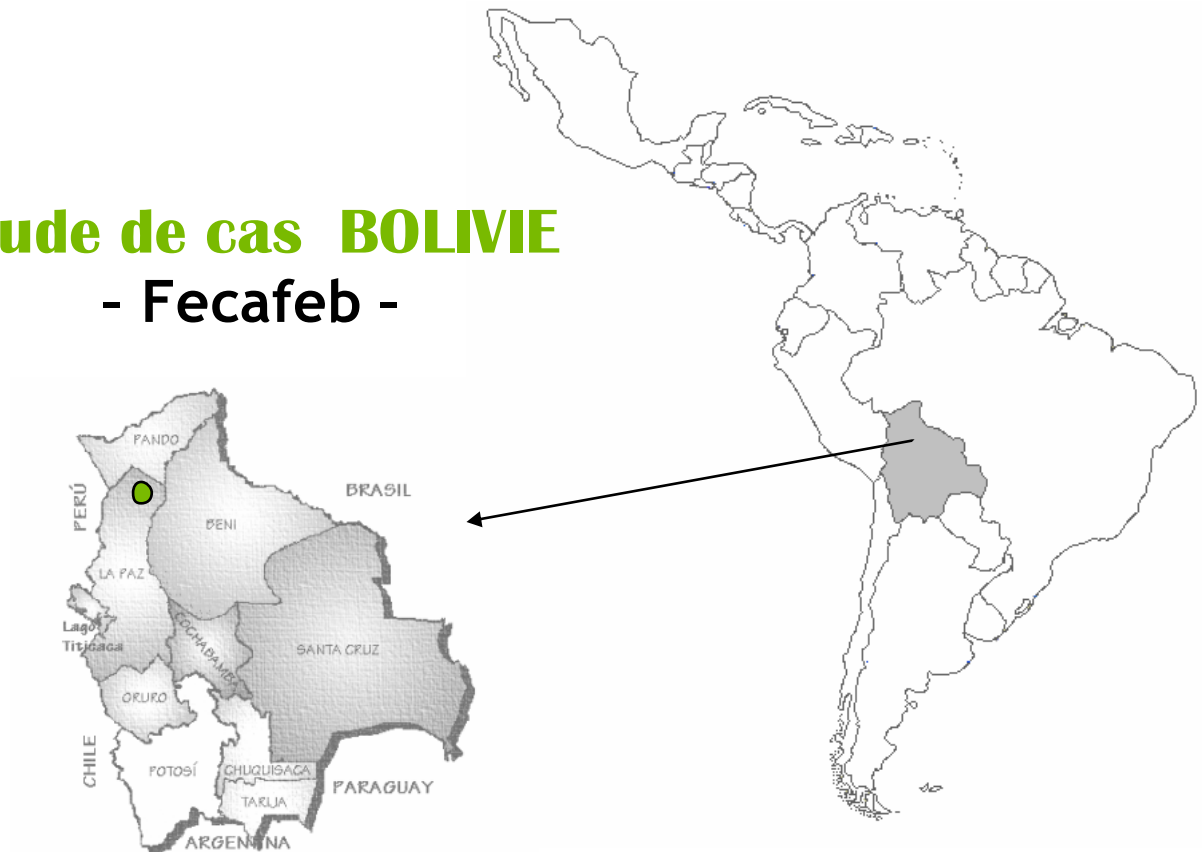
## Section C : Les résultats de deux études de cas : le cas du café en Bolivie et en Equateur





# Impact du commerce équitable sur les organisations et familles paysannes et leurs territoires dans la filière café des Yungas de Bolivie.

## Etude de cas BOLIVIE - Fecafeb -



# Synthèse de l'Etude d'impact du Commerce Equitable sur les organisations et familles paysannes et leurs territoires dans la filière café des Yungas de Bolivie.

Cette synthèse a été réalisée à partir de deux documents de recherche élaborés par Agronomes et Vétérinaires sans frontières (VSF-CICDA) en 2002 et 2005 :

- C. Chauveau et C. Eberhart, *Etude du Commerce Equitable dans la filière café en Bolivie*, CICDA, France, mai 2002.
- J. Loeuil, *Etude de l'impact du Commerce Equitable sur les organisations et familles paysannes et leurs territoires dans la filière café des Yungas de Bolivie*, AVSF, France, décembre 2005.

Ces deux études constituent donc la source des données citées dans ce document de synthèse. Si la source diffère, il est fait mention de la référence dans le texte.

Ces études ont été réalisées dans le cadre d'un programme d'appui à la FECAFEB, exécuté par :



et



Ce programme a été cofinancé en deux phases de 1998 à 2006 par l'Union Européenne :

## 1. Contexte de l'étude (fin 2005)

### ***Le secteur café en Bolivie en quelques chiffres (2004)***

Production : 6447 tonnes

Volumes exportation : 80% de la production - 5157 tonnes - 263 conteneurs (19,6T)

Valeur des exportations : 6,2 MUSD

23 000 ha de plantations - 95% dans les Yungas, dont 60 à 80% dans la province de Caranavi

21 000 familles de producteurs de 0,5 à 2 ha dans les provinces de Nor Yungas-Sur Yungas ; 3 à 6 ha de café dans la province de Caranavi et -8000 travailleurs

### ***Les organisations de producteurs affiliées à la fédération, FECAFEB***

Volumes d'exportation : 1960 tonnes - 100 conteneurs (19,6T) - soit 38% du volume national d'exportation

Valeur des exportations : 3,2 MUSD - soit 52% de la valeur nationale d'exportation (contre 42% en 2002)

Conditions de vente (moyenne) : différentiel de +20 USD par rapport à la bourse de New York

24 organisations affiliées - environ 4000 producteurs membres actifs (2005)

20 organisations exportatrices + 4 OP très jeunes ou en difficulté grave non exportatrices,

### ***La production biologique en Bolivie***

100% des producteurs produisant du café biologique sont membres d'une organisation de producteurs affiliée à FECAFEB

100% des organisations de producteurs affiliées à FECAFEB ont commencé un processus de certification biologique.

68% des volumes de café certifiés sont vendus avec la certification biologique

### **Le Commerce Equitable en Bolivie**

16 organisations certifiées FLO (soit 75% des organisations affiliées à FECAFEB - soit 100% des organisations qui exportent depuis plus de trois ans)

90% des organisations certifiées FLO ont accès aux marchés du Commerce Equitable

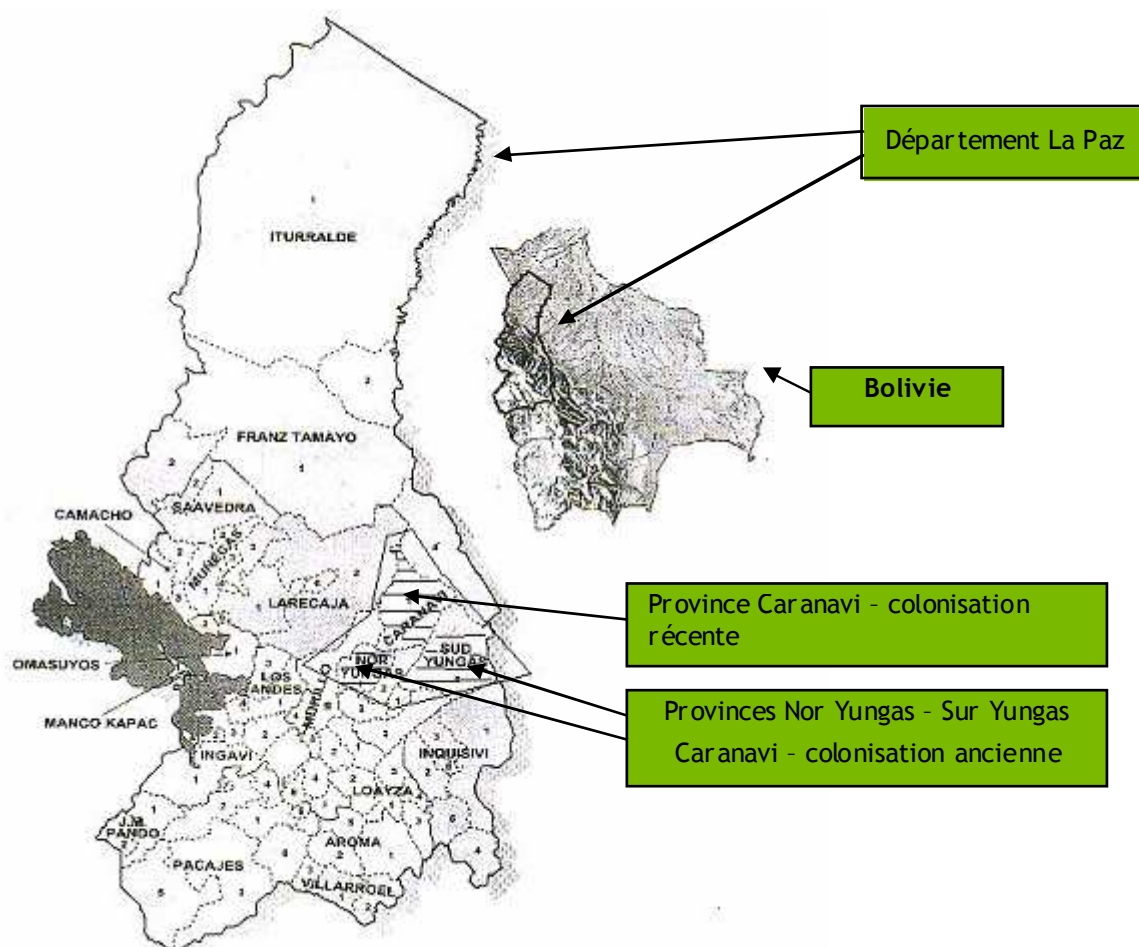
75% des organisations certifiées FLO exportent plus de 30% de leur café vers des marchés du Commerce Equitable

37% des organisations certifiées FLO exportent 100% de leur café de sélection vers des marchés du Commerce Equitable

Seuls 9 importateurs américains et européens assurent 100% des contrats exportés dans les conditions du Commerce Equitable

77% des volumes exportés dans les conditions du Commerce Equitable sont vendus avec une certification biologique

### **2. Deux zones d'étude :**



### ***Les zones de colonisation ancienne***

Les Yungas correspondent au piémont amazonien, une région montagneuse qui se situe à la transition entre la forêt amazonienne et les steppes d'altitude de la cordillère des Andes. Ce versant des Andes présente un climat chaud et humide. Il est couvert d'une forêt dense de montagne dans les zones basses, vers 1.500 mètres d'altitude. Dans ce milieu, le café prospère dans l'étage situé entre 1.300 m et 2.000 m.

A l'heure actuelle, les producteurs agricoles des Hautes Yungas disposent en général de 1 à 5 hectares lorsqu'ils sont **d'anciens travailleurs des haciendas**, présentes dans la zone jusqu'en 1952. D'autres familles ont constitué des exploitations de 10 à 25 hectares en achetant des terres aux grands propriétaires, dans le cadre d'un processus de la réforme agraire.

La culture de coca est restée prédominante jusque dans les années 50, puis les agrumes et surtout le café, ont pris le relais. Cependant, cette région de colonisation ancienne correspond aujourd'hui à la zone de production légale de la coca (12.000 ha) décrétée par l'Etat bolivien pour ne servir qu'à la consommation traditionnelle dans le pays.

Les superficies des exploitations se réduisent en dessous de 5 hectares, et il ne reste plus de nouvelles terres à défricher. La crise de l'agriculture dans cette région a conduit à une certaine diversification de la production, notamment de maraîchage et d'élevage de poulets pour le marché de La Paz, mais surtout à un retour en force de la coca.

### ***Les zones de colonisation récente***

La région de Caranavi se situe aux mêmes altitudes que les Hautes Yungas, mais parce qu'elle était plus éloignée et difficile d'accès depuis l'Altiplano, elle est restée vierge jusque dans les années 40. L'occupation des terres démarre en 1945 et s'accélère en 1953 suite à la colonisation organisée par l'Etat bolivien qui offre alors des propriétés, en général de 10 hectares aux migrants. Ces derniers proviennent des communautés aymaras de l'Altiplano, poussées par la trop forte pression foncière et le faible potentiel agricole sur le haut plateau.

De 1975 à 1990, les familles qui s'installent dans la zone implantent progressivement des parcelles de café sur une exploitation de 10 hectares. Aujourd'hui, dans ces zones, les paysans ont défriché entre 30 et 80 % de leurs parcelles de 10 hectares, selon l'ancienneté de la colonisation, donc cultivent entre 3 et 8 ha. Ils produisent quasi exclusivement du café. L'économie de la région de Caranavi est donc extrêmement dépendante du café.

Certaines zones sont très récemment colonisées. La culture de café est présente seulement depuis le milieu des années 70.

### ***Les organisations concernées par l'étude de cas :***

#### **- Organisations Paysannes certifiées par FLO depuis plus de 10 ans**

**COAINE** est une coopérative de la zone récente de colonisation. Cette organisation a connu des problèmes internes (manque de transparence) conduisant FLO- Cert, à appliquer une suspension de la certification FLO, pendant quelques mois.

**CORACA IRUPANA** et **CENCOOP** occupent la « zone ancienne de colonisation ». Les producteurs exploitent des parcelles de café de 2 ha en moyenne. Ces parcelles, beaucoup plus anciennes que dans la zone récente de colonisation, produisent de fait beaucoup moins (19 quintaux par ha contre 33 quintaux/ha dans la « zone de colonisation récente » en moyenne). Les revenus de ces familles permettent d'atteindre un seuil de vie durable, mais pas de financer des études supérieures à leurs enfants.

### - Organisations Paysannes exportant depuis peu de temps (moins de 5 ans)

Les coopératives Mejillones, Antofagasta et Villa Oriente sont situées dans la « zone de colonisation récente ». Ces organisations se sont constituées récemment sur la base des « colonies » qui regroupent des familles arrivés au même moment dans la zone, suite à la réforme agraire.

### - Organisations Paysannes n'exportant pas au commerce équitable

Organisations très enclavées, Leurs premières exportations en 2001 et 2004 dues à leur isolement, AIPAC et AIPEP ont réalisé leurs premières exportations respectivement en 2001 et 2004. Elles ne bénéficient pas encore de la certification FLO en 2005 (obtenu par la suite), mais présentent un fort potentiel commercial sur ce segment de marché.

## 3 Les changements :

### 1 - Changements au niveau de la différenciation sociale

Des exploitations agricoles diverses.

#### En zone de colonisation ancienne :

Les systèmes de production sont diversifiés. Ils reposent sur l'association agrumes - café. Les exploitations ont une taille moyenne de 3 à 4 hectares (variant de 1 à parfois plus de 10 ha).

La production de la coca est légale dans cette région. La stratégie des producteurs des Yungas a donc consisté à modifier les surfaces de coca et de café en fonction des cours de l'un et l'autre des produits. A chaque effondrement des prix du café a succédé une période d'accroissement de la coca. A l'heure actuelle, les superficies croissent et la productivité du travail de la coca est évidemment bien supérieure à celle du café.

	Producteurs de coca	Familles vendant leur force de travail en ville	Producteurs maraîchers	Producteurs de poulets
<b>Systèmes de culture</b>	35% - 75% de coca agrumes - café	50% agrumes 50% café	50% agrumes 50% café 8% tomates	50% agrumes 50% café 700 à 2500 poulets
<b>Activité complémentaire</b>	Extension de la surface de coca	Main d'œuvre (construction, zones de colonisation, tourisme, etc.)	Maraîchage	Elevage hors sol
<b>Surface / actif</b>	0,95 ha/ actif	1,35 ha/ actif	0,8 ha/ actif	0,7 ha/ actif

Source : adapté de Gaétan Dubois - CICDA/INA-PG

### **En zone de colonisation récente : une répartition homogène des surfaces**

Chaque famille a obtenu au départ 10 ha de forêt primaire, dont 3 à 5 hectares sont maintenant défrichés et plantés exclusivement en café. Dans certaines situations où la colonisation est déjà plus avancée, les plantations de café d'une famille peuvent atteindre 6 à 8 hectares.

La répartition homogène des terres de cette zone contribue à une faible différenciation sociale. Il n'est donc pas possible de distinguer de différence significative des systèmes de production entre les familles concernées par le commerce équitable, et celles qui ne le sont pas. Depuis 15 ans, les agriculteurs de ces régions ont donc installé en moyenne 4 hectares de café.

Cette culture représente leur principale production, valorisant ainsi l'atout important de ces zones d'altitude. Les producteurs n'ont que très peu d'élevage (quelques rares familles possèdent un troupeau de 2 à 5 bovins de race rustique). Les cultures vivrières se limitent à quelques pieds de bananiers et de manioc dispersés dans les parcelles de café. La grande majorité de l'alimentation est donc achetée sur le marché (sauf la banane, et parfois le maïs).

### **Une main-d'œuvre familiale**

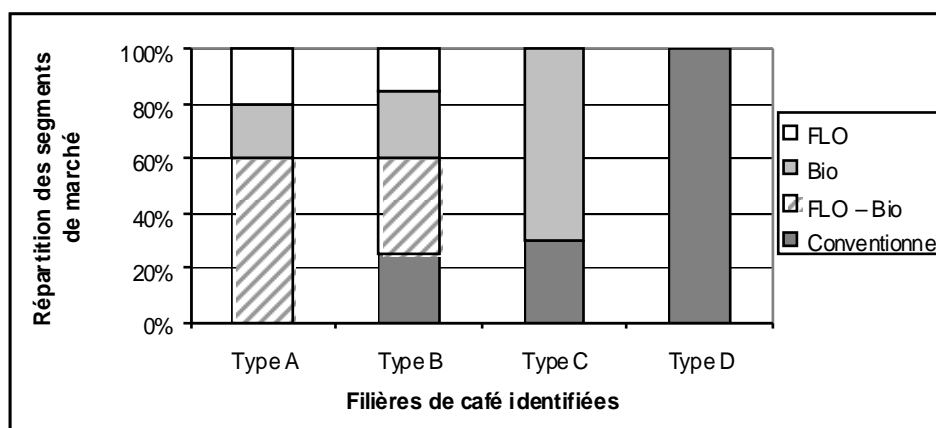
Les travaux d'entretien des plantations sont réalisés par la main d'œuvre familiale. Cependant, au cours des pics de travaux, notamment les désherbages et surtout la récolte, les agriculteurs recrutent des travailleurs saisonniers qui proviennent généralement de l'Altiplano. Ces derniers sont parfois liés aux caféiculteurs par des liens de parenté. Ce type de planteur n'a en général pas besoin de vendre sa force de travail dans les périodes de moindre activité, sauf dans les moments de chute de prix comme ce fut le cas sur la période 2000 - 2002.

L'impact du Commerce Equitable est évidemment plus important dans la zone de colonisation récente puisque les parcelles de café sont en moyenne 4 fois plus grandes, et la « dépendance » de cette culture plus forte.

### **Evolution sur l'accès au marché : augmentation des ventes bénéficiant à l'ensemble des organisations certifiées par FLO.**

L'étude réalisée en 2002<sup>53</sup> révèle que l'accès au marché du CE était restreint et très inégalitaire suivant les organisations (et donc suivant leur réussite en ce qui concerne la promotion commerciale).

On distingue « 4 situations types » pour l'ensemble des coopératives, en fonction de la répartition des ventes sur les segmentation de marché, que l'on peut modéliser de la façon suivante :



<sup>53</sup> Etude du commerce équitable dans la filière café en Bolivie, CICDA 2002

Pour 100 livres de café parche humide*	Type A	Type B	Type C	Type D
Prix de vente 1995 en dollar	61,90	60,77	58,90	58,90
Prix de vente 2001 en dollar	53,86	42,27	25,43	21,67
Prix payé aux producteurs 1995	52,20	51,08	49,21	50,30
Prix payé aux producteurs 2001	44,16	32,58	15,73	13,07

\* on compte 2,6 livres de café par che humide pour 1 livre de café exportable.

L'étude mettait alors en garde contre les risques de formation d' « îlots de prospérité », privilégiant un groupe limité de producteurs, lorsque la majorité d'entre eux sont en crise.

« Seul un groupe relativement restreint est bénéficiaire du commerce équitable. Les producteurs organisés ne représentent que 17% des caféiculteurs du pays et il existe une certaine disparité entre les organisations quant à l'accès à ce marché. Par ailleurs, l'analyse des chiffres montre que la différence de revenu des familles des deux extrêmes, ceux qui vendent une forte proportion au Commerce Equitable et ceux qui commercialisent tous leurs produits en conventionnel<sup>54</sup>, est très importante lorsque les cours internationaux sont très bas. »

Avec l'augmentation des ventes FLO-Max Havelaar de café bolivien, passant de 20 à 60 conteneurs<sup>55</sup> de 2002 à 2005, on constate au contraire une meilleure répartition des ventes en CE entre les différentes coopératives.

		OP exportant depuis plus de 10 ans dans le CE		OP exportant depuis 5 ans dans le CE			OP hors commerce équitable	
		Coaine	Cencoop	Mejillones	Autofagasta	Villa Oriente	AIPEP	AIPAC
Conteneurs exportés	2001	10	4	4	1,8	9	0	3
	2004	9	4	5	3	15	4	2
% ventes commerce équitable	2001	0	50	0	44	0	0	0
	2004	11	25	60	67	93	0	0
Prix FOB moyen en dollar par 100 livres café vert exporté	2001	69	107					
	2004	97	102	108	139	133	100	64
Nombre d'importateurs	2001		2			2 ou 3		
	2004	4	1	3	2	2	1 ou 2	1

## 1.2 Participation des femmes : encore peu de discrimination positive

Historiquement, les femmes ont un rôle de poids dans la gestion de l'économie familiale, mais sont très peu impliquées dans l'organisation de la vie communautaire. C'est généralement l'homme qui assure cette fonction de représentation publique et formelle de la famille.

<sup>54</sup> Marché mondial de volumes, non concernés par les certifications

<sup>55</sup> De 20 tonnes de café vert chacun

Sur 530 personnes participant au programme de formation VSF-CICDA des dirigeants de coopératives, à peine 10 % sont des femmes.

### Conclusion et interprétation aire de changement 1 :

#### Le Commerce Equitable n'a pas généré un îlot de prospérité

L'hypothèse émise par l'évaluation de l'impact du Commerce Equitable en 2002 selon laquelle il existerait des risques de constitution « d'îlots de prospérité » au niveau de quelques familles favorisées par un accès privilégié au marché FLO-Max Havelaar, ne se vérifie pas en 2005. Cependant, il apparaît toujours des disparités, et certaines coopératives concentrent les ventes en CE, alors que d'autres n'arrivent pas à réaliser leurs premières ventes.

La croissance de la demande du CE a bénéficié à l'ensemble des organisations qui ont demandé la certification FLO-Max Havelaar. Par ailleurs, que ce soit dans le cadre du CE, comme en dehors, on constate une faible différenciation sociale, en particulier dans la « zone de colonisation récente ».

#### Une participation des femmes encore insuffisante

L'activité caféière tombe sous la responsabilité des hommes dans la famille. Les femmes sont exclues des espaces de prise de décision dans les coopératives, et la certification FLO-Max Havelaar ne permet pour l'instant pas d'amélioration sensible de l'émancipation des femmes.

## 2 - Changements au niveau des familles participant au Commerce Equitable

### 2.1 Revenus agricoles et conditions de vie : un seuil de vie durable atteint

L'étude réalisée en 2002 révèle la modélisation suivante des revenus par famille dans la « zone de colonisation récente », où la « dépendance » à la culture du café est forte :

% de vente de café à la coopérative <sup>56</sup>	80% (I)	70% (II)	30% (III)	0% (IV)
Types de filière (voir p68)	a	b	c	d
% de café vendu aux commerçants (marché local)	20 %	30 %	70 %	100 %
Superficie de café (ha)	4	4	4	4
Prix cooperative (cents/livre café par che humide)	44	32,5	15,8	
Prix commerçant (cents/ livre e café par che humide)	12,3	12,3	12,3	12,3
Main d'œuvre totale	531	531	441	367
Produit Brut	5 026	3 512	1 789	1 648
Amortissement	111	111	65	65
Coût main d'œuvre	1 296	1 296	991	943
Revenu café famille	3 619	2 105	732	640
Revenu/ jour familial	16,03	9,32	3,49	4,32
Total revenus	3 619	2 105	732	640
<b>Revenu/ actif familial</b>	<b>1 809</b>	<b>1 052</b>	<b>366</b>	<b>320</b>

<sup>56</sup> Le café non vendu à la coopérative, est vendu sur le marché local, aux commerçants.



### Seuil de survie, seuil de vie durable

Les besoins rudimentaires, constitués des aliments et autres besoins de base qui correspondent aux dépenses moyennes effectuées sur le marché chaque semaine. Ils correspondent à un seuil de survie de 812 US\$ /an par famille.

Le coût de l'éducation de 2 enfants à l'école primaire et 2 enfants au collège, généralement à Caranavi, ce qui implique des frais de logement et de nourriture permet de définir un seuil de vie durable de 1 791 US\$ par famille.

On constate en 2002 qu'un producteur doit vendre au moins 30 à 35 % de sa production sur le marché FLO-Max Havelaar (dont 70 % certifié MH et bio) pour atteindre le seuil de vie durable, assurant l'éducation des enfants.

Les producteurs les plus favorisés (modèle Ia) peuvent même envisager de financer des études universitaires à leurs enfants, ou de former un capital pour faire des investissements. Par contre, les modèles II (type c) et IV (type d) sont à la fois affectés par les prix bas hors marché équitable et par une forte dépendance à la culture du café. En deçà de 30 % de la production totale vendue aux conditions Max Havelaar (cas III et IV), les familles ne couvrent pas l'alimentation de base de la famille. C'est également le cas de l'ensemble des familles qui ne bénéficient pas du Commerce Equitable (cas IV) durant la période de bas prix de 2000 à 2003.

En réalité, pour compenser cette chute de revenu, les familles vivent sur les réserves accumulées au cours des années précédentes ou se voient obligées de vendre leur force de travail de façon saisonnière.

### Un revenu familial en hausse

De nouvelles enquêtes nous ont permis de calculer les revenus agricoles des membres des coopératives étudiées en 2005 :

		OP exportant depuis plus de 10 ans sur marché du CE	OP exportant depuis 5 ans sur marché commerce équitable, dans de fortes proportions		
Coopératives		COAINE	Mejillones	Antofagasta	Villa Oriente
Revenu agricole familial moyen* (US\$/an)	2000	1000	1000 à 1500	2000	1000
	2004	2000 à 3000	2000 à 3000	3400	2000 à 2500

\* ne prend pas en compte la production de l'exploitation autoconsommée.

Avec l'amélioration des volumes vendus en CE et l'amélioration du pourcentage de café récolté, on constate que l'ensemble des familles concernées par le marché Max Havelaar atteignent le seuil de vie durable. Un grand nombre de familles peuvent économiser 1.000 à 1.500 US\$ par an, pour financer des études universitaires à leurs enfants à la capitale ou investir dans une activité commerciale à Caranavi ou dans les quartiers populaires de El Alto (la Paz). On estime que dans la plupart des OP, entre 5 et 10% des producteurs se sont dotés d'un véhicule.

### De meilleures conditions de travail pour la famille

Les exigences en termes de qualité sur le marché du CE, ainsi que les capacités d'investissement des familles impliquent une généralisation de la mécanisation des opérations de post-récolte du café. Les conditions de travail de la famille sont améliorées en période de récolte, caractérisée par une forte mobilisation de la main d'œuvre familiale.

## 2.2 Investissements agricoles : la confiance retrouvée

Lorsque les prix internationaux sont bas, les différences entre les filières Max Havelaar ou Max Havelaar Bio équitable et les filières conventionnelles sont considérables. En 2001, le prix au producteur de la filière équitable-bio est 4,1 fois plus élevé que celui de la filière traditionnelle privée, 3,8 fois celui du café conventionnel des organisations et 2,9 fois celui du café bio (cf. tableau p 9)

Le prix payé au producteur n'a cessé d'augmenter pour les membres des organisations certifiées Max Havelaar. Cette évolution agit favorablement sur la confiance que portent les membres d'une coopérative à son organisation.

### Un prix plus rémunérateur en période de crise internationale

*Prix payé au producteur par sac de 100 livres, prêt pour l'exportation, en dollars.*

Quintal de café vert d'exportation		2001	2002	2003	2004
OP exportant depuis plus de 10 ans sur les MCE	CENCOOP	33	33	44	53.5
OP exportant depuis environ 5 ans vers les MCE, dans de fortes proportions	Mejillones	45 à 50	45 à 50	60 à 80	85 à 90
	Antofagasta	120			120
	Villa Oriente	51	68	91	88
OP hors commerce équitable	AIPAC	54	54	56	63.5
Commerçants locaux	(En fonction des zones)	25 à 30	25 à 30	40 à 45	

En 2001, au plus fort de la crise internationale du café, les enquêtes révèlent des prix payés aux producteurs très supérieurs dans le cas des organisations certifiées par FLO :

Coopératives	Alto Sajama	Irupana	Celccar	Coaine	commerçants
% ventes FLO et FLO - bio	100 %	100 %			
% ventes bio			100 %	60 %	
% conventionnel				40 %	100 %
Prix payés au producteur (100 livres exportation)	121 \$US	86 \$US	48 \$US	44 \$US	30 \$US
Comparaison prix locaux	X 4	X 2,8	X 1,6	X 1,45	

### Un travail de plus en plus productif dans les caféières certifiées

	Kg café vert / journée de travail en 2000	Kg café vert / journée de travail en 2004.
Coopérative labellisée Max Havelaar (Mejillones)	15	20
Coopérative hors Commerce Equitable - AIPAC	11	11

L'augmentation de la productivité du travail s'explique dans le cas de Mejillones par une amélioration du pourcentage de café récolté. En effet, en période de bas prix, les producteurs ne récoltent pas les derniers grains de café qui ne mûrissent pas de manière synchronisée. L'augmentation du prix payé au producteur engendre donc une intensification en travail sur les caféières, qui se traduit par une hausse des rendements.

Cependant, on n'observe pas d'investissement en travail dans des aménagements des caféières, comme la taille des arbustes, qui mènerait à une augmentation plus importante des rendements (la productivité n'augmente pas vraiment).

### 2.3 Trésorerie : plus de café vendu aux coopératives

Production remise par les producteurs à la coopérative (non vendue sur le marché local)		en 2000	en 2004
OP exportant depuis plus de 10 ans sur le marché MH	COAINE	40 %	60 %
	CENCOOP	85 %	90 %
OP exportant depuis 5 ans sur le marché du CE	Mejillones	30 %	70 %
	Antofagasta	50 %	100 %
	Villa Oriente	95 %	100 %
OP hors CE	AIPEP	*	*
	AIPAC (accès au crédit)	25 %	90 %

Les producteurs vendent des proportions de plus en plus importantes de leur récolte à leurs coopératives. Auparavant, ayant besoin de liquidités immédiates, ils vendaient sur les marchés locaux à des conditions moins avantageuses. Les coopératives du CE augmentent nettement leur capacité à capter du café auprès de leurs membres. Cependant le manque de trésorerie ne leur permet pas de collecter des pourcentages significativement plus élevés. Par ailleurs, les rendements diminuent (manque d'application de technique) au niveau de chaque famille. Globalement les volumes restent donc faiblement.

### 2.4 Maintien de l'agriculture paysanne : une activité plus rentable

Dans les caféières		Revenu agricole / journée de travail en 2000	Revenu agricole / journée de travail en 2004
OP exportant depuis environ 5 ans vers le CE, dans de fortes proportions	Mejillones	23 à 35 dollars	35 à 50 dollars
	Antofagasta	24 dollars	41 dollars
OP exportant hors commerce équitable			
	AIPAC	8 dollars	10 dollars

L'activité caféière est particulièrement rentable pour les membres des organisations certifiées par FLO en comparaison aux producteurs non bénéficiaires du CE. Cependant, l'activité caféière se cantonne sur quelques mois dans l'année.

### Des producteurs de moins en moins tentés par l'émigration

		% migration temporaire en 2000	% migration temporaire en 2004
OP exportant depuis plus de 10 ans sur les MCE	COAINE	Non quantifié, mais beaucoup de producteurs ont eu à combiner leur activité par des cultures sur l'Altiplano	A mesure que l'OP parvient à mieux valoriser le café à l'export, la migration temporaire a diminué significativement
	CENCOOP	3%	3%
OP exportant depuis environ 5 ans vers les MCE, dans de fortes proportions	Mejillones	70%, de novembre à février	40% de novembre à février
	Antofagasta	85% pendant 1 mois	70% pendant 1 mois
	Villa Oriente	5%	5%
OP hors commerce équitable	AIPEP	20 à 30 %	10 à 15% - quelques semaines - cultures complémentaires sur l'Altiplano
	AIPAC	3%	2%

Les liens entre la région de colonisation récente et leur région d'origine sont relativement faibles et en baisse. Si les producteurs avaient l'habitude de compléter leur activité caféière par la culture de produits agricoles sur l'Altiplano (pommes de terre, haricots, pois...), cette pratique se perd. Les principales raisons sont les meilleurs revenus des producteurs dans les Yungas, mais aussi la perte de liens familiaux et les conditions rudes de l'Altiplano.

### Les jeunes motivés par l'activité caféière

		Nombre d'enfants par famille	Proportion des nouvelles générations qui travaillent ou démontrent un intérêt à travailler sur l'activité caféière à l'avenir
OP exportant depuis plus de 10 ans sur les MCE	COAINE	5	80%
	CENCOOP	3	66%
OP exportant depuis environ 5 ans vers les MCE, dans de fortes proportions	Mejillones	5,5	75%
	Antofagasta	5	40%
	Villa Oriente	5	60%
OP hors commerce équitable	AIPEP	3 à 4	50 à 75%
	AIPAC	3	Estimation difficile pour cette région de colonisation très récente

## 2.5 La sécurité alimentaire se renforce, l'alimentation se diversifie

On notera que :

- L'installation des familles issues de la colonisation génère une augmentation des besoins. L'augmentation des revenus permet d'y répondre.
- Les familles produisent de moins en moins d'aliments pour la consommation familiale, mais ont une alimentation de plus en plus équilibrée.
- Les revenus ont augmenté et les familles préfèrent se focaliser sur d'autres choses que la production de vivres.

### **De plus en plus de revenus d'exportation**

		% des revenus de la famille générés par l'exportation de café en 2000	% des revenus de la famille générés par l'exportation de café en 2004*
OP exportant depuis plus de 10 ans en CE	COAINE	60%	80%
	CENCOOP	30%	40%
OP exportant depuis environ 5 ans en CE, dans de fortes proportions	Mejillones	80%	80%
	Antofagasta	80%	100%
OP exportant hors commerce équitable	AIPAC	85%	85%

La part des revenus relative à l'activité caféière est restée inchangée malgré le très fort développement de l'OP, des volumes et du prix moyen à l'exportation.

Les producteurs ont cessé, pour la grande majorité, de migrer vers l'Altiplano pour d'autres activités agricoles en basse saison, mais ont développé d'autres activités dans les Yungas en même temps que le café (ou des suites du bon fonctionnement de l'activité caféière) : chauffeurs de taxi, gérant d'une boutique dans le village...

## Conclusion - interprétation sur l'aire de changement 2 :

Les prix offerts par le CE sont très avantageux et largement supérieurs à ceux des autres marchés lorsque les cours internationaux sont bas (période 2001-2003), de 1,5 fois jusqu'à 4 fois supérieurs.

Les producteurs qui ne vendent pas sur les marchés du CE ne pouvaient même pas satisfaire convenablement leurs besoins alimentaires de base en 2001. Ils étaient donc obligés de consommer leur épargne, mais surtout de vendre leur force de travail en ville ou dans les nouvelles zones de colonisation.

L'accès au CE dans une proportion significative pour l'ensemble des familles membres des organisations certifiées leur permet de couvrir leurs besoins alimentaires et autres besoins essentiels (éducation, santé, etc.) et de développer un système de production durable.

Certes les effets économiques du CE ne sont vraiment visibles qu'en période de prix internationaux bas, puisque lorsque les cours dépassent le prix minimum défini par FLO, les différences entre les circuits conventionnels et équitables sont faibles. Cependant, le mécanisme du prix minimum garanti induit une certaine sécurité pour les petits producteurs. Cette stabilité permet à la famille de conforter son système de production et d'entreprendre sereinement des investissements constants dans l'éducation des enfants, et des investissements productifs (taxi, maison à La Paz...).

Les capacités d'investissement pour les unités de transformation du café post-récolte allègent le temps de travail des familles et améliorent les conditions de travail en période de récolte.

Les producteurs issus de l'Altiplano migrent de moins en moins vers leurs régions d'origine de façon temporaire. Les familles s'installent définitivement et se concentrent de plus en plus à leurs activités dans les Yungas, centrées sur l'activité caféière. La proportion des enfants de producteurs disposés à revenir dans les Yungas pour se lancer dans l'activité caféière le confirme. La rémunération par jour de travail pour produire le café labellisé Max Havelaar est bien supérieure à l'ensemble des autres activités, à l'exception de la culture de coca.

Concernant la sécurité alimentaire des familles, la tendance est générale dans les Yungas, dans ou hors commerce équitable: chemin, transports ruraux, développement de commerces... Le développement des opportunités commerciales pour tout le secteur café et le développement de cette région de colonisation récente a facilité l'accès à une alimentation de plus en plus complète et équilibrée.

L'augmentation des revenus et la baisse de la fertilité des sols amènent les familles à ne produire sur leurs parcelles que les cultures les moins exigeantes en travail (bananes, agrumes...).

Les familles des Yungas, en particulier de la zone de colonisation récente, maintiennent cependant une dépendance forte à la culture de café dans le cadre du CE.

### 3. Changements au niveau des organisations de producteurs

#### 3.1 Le monde rural se structure

Les petits producteurs administrent eux-mêmes les succès commerciaux de leur organisation à travers le processus d'exportation de café de qualité. Ceci implique une revalorisation de l'estime de soi.

Sur la moyenne des OP exportatrices (seules 80 % sont inscrites au registre FLO), l'affiliation des producteurs aux OP en tant que membre actif a augmenté de 1.500 à 1.900 dollars entre 2002 et 2004, période de forte augmentation des ventes vers le CE et de restructuration des OP (rénovation des statuts et règlements internes, contrôle social et financier...).

#### **Les dysfonctionnements se résorbent**

En l'absence d'un cadre juridique et administratif contraignant, les organisations paysannes certifiées par Max Havelaar ont souvent acquis des pratiques informelles dans la gestion du registre de membres actifs. Avant d'entreprendre le processus de certification, ces coopératives offraient des conditions commerciales précaires, et très variables dans le temps. Ainsi, les producteurs des « colonies » environnantes utilisaient les services offerts par la coopérative de manière intempestive.

La stabilité des conditions de commercialisation favorables et les exigences de FLO-Cert ont amené ces coopératives à engager un processus de régularisation de leur liste de membres, afin de renforcer la légitimité et consolider la construction sociale.

L'explosion des ventes du CE (de 12 à 59 conteneurs) a amené les membres actifs des OP à exporter la majorité de leur café et à exporter également le café de membres passifs des programmes de production biologique vers les marchés du CE.

Les organisations paysannes (16 au registre FLO, 4 hors registre FLO) en sont arrivées à doubler leurs volumes d'exportation (de 54 à 100 conteneurs) et à améliorer le prix moyen de 74 à 105US\$/quintal (100livres) entre 2000 et 2004.

Dans ce contexte économique dynamique, on perçoit aisément pourquoi ces petites organisations (40 à 150 producteurs) ont vu l'opportunité de développement, avant de réaliser l'ampleur du processus à mener pour maintenir une conformité avec les critères de progrès des standards de FLO. Agronomes et Vétérinaires sans frontières a mis en place un programme de formation de dirigeants qui a largement contribué à ce processus de renforcement organisationnel.

**75 % des OP reformulent leurs statuts** et élaborent des règlements internes et des manuels de rôles et de fonctions. Elles définissent les règles du jeu pour l'inclusion de membres, l'inclusion de comités de contrôle, la valorisation des ressources humaines, l'indemnisation du travail des dirigeants...

Ces outils fondent les bases de l'OP et sont strictement nécessaires pour le respect des normes FLO et l'inclusion de nouveaux membres.

#### **Structuration des organisations paysannes et renforcement des espaces de mutualisation des services : affiliations à la FECAFEB**

La FECAFEB est la fédération des caféiculteurs de Bolivie. Ses rôles : représentation politique, promotion sur les marchés locaux et internationaux, négociation des conditions d'exportation pour les OP les plus inexpérimentées (entre 5 et 20 % des exportations suivant les années), mutualisation de services...

**Les coopératives de plus en plus souvent affiliées à la fédération nationale (FECAFEB)**

	1991	1995	2000	2005
Nombre d'OP affiliées à la FECAFEB	10		20	24
Nombre d'OP inscrites au registre FLO	1	4	16	18
Nombre d'OP inscrites au registre FLO et affiliées à la FECAFEB	1	3	15	17
Nombre d'OP dont au moins 30% des exportations partent vers les MCE	0	1	6	10

**Les organisations concernent toujours plus de familles sur leur territoire et renforcent leur légitimité**

% de familles de la région, membre de l'organisation	1999	2001	2003	2005
Coaine	20 %	25 %	30 %	40 %
Mejillones	25 %	35 %	50 %	66 %
Villa Oriente	50 %	50 %	50 %	50 %
AIPAC (hors CE)	15 %			90%

% de la production de chaque famille collectée par l'organisation	1999	2001	2003	2005
Coaine	40 %	40 %	50 %	95 %
Mejillones	30 %	80 %	55 %	70 %
Villa Oriente	90 %	95 %	100 %	100 %
AIPAC (hors CE)	25 %			90%

Les producteurs collectent de plus en plus de café pour l'organisation puisque les prix payés sont avantageux.

### 3.2 Légitimité de l'organisation : la confiance s'accroît

Les OP qui démontrent leur réussite sur les marchés internationaux sont perçues comme des interlocuteurs fiables par les autorités locales et nationales et par la coopération internationale. Fincafé est une structure financière, constituée par les organisations de producteurs de café. Cette structure capitalise des fonds afin de négocier des conditions de crédits pour ces membres. Institution autonome, elle fonctionne sous la tutelle de FECAFEB.



**Les membres des coopératives montrent leur confiance par des apports afin de constituer un patrimoine au sein des coopératives.**

*Evolution des capitaux auprès de la Fincafé, institution financière des producteurs de café*

	2001	2003	2005
Fonds propres Fincafé	43000 US\$	76 000 US\$	110 000 US\$
Apports de la coopération internationale	Autres ONG	65 800 US\$	65 800 US\$
	AVSF/ACRA		187 500 US\$
Capitaux propres (patrimoine)	*	87 000 US\$	176 000 US\$
TOTAL	*	228 800 US\$	539 300 US\$

### 3.3 Capacités d'administration et de gestion de l'organisation

#### **Une forte capacité d'autogestion**

Toutes les OP suivent un fonctionnement mixte entre communautaire et entrepreneurial. Elles adoptent depuis peu le terme « d'entreprise paysanne ».

Les OP renouvellent leurs élus tous les deux ans. Cette élection peut être renouvelée une fois dans certains cas. Tous sont amenés à devenir dirigeant de l'OP un jour.

Seules trois organisations paysannes emploient du personnel technique pour faciliter les activités d'exportation. Dans les autres OP, ce sont les dirigeants qui assument toutes les tâches opérationnelles, en utilisant parfois les moyens logistiques de la FECAFEB. L'abus de certains brokers dans l'intermédiation a rendu les dirigeants très méfiants. On constate depuis quelques années que la plupart des OP arrivent à se passer des services de brokers, grâce notamment à la FECAFEB qui joue parfois un rôle prépondérant dans la phase d'apprentissage du processus d'exportation.

Dans le cadre du programme de formation assuré par Agronomes et Vétérinaires sans frontières, les 23 OP participantes ont valorisé ces espaces de la façon suivante :

- 6 OP ont clos leur comptabilité de façon conforme
- 3 OP ont procédé à un audit interne
- 10 OP ont reformulé leurs statuts, règlements internes, manuels de rôles et fonctions
- 7 OP ont élaboré leurs plans opérationnels (court terme) et/ou stratégique (moyen terme)

On notera que les OP exportant depuis plus de 10 ans sur les marchés du CE n'ont procédé à leur restructuration que depuis qu'ils reçoivent l'appui de VSF-CICDA. Cela confirme la complémentarité nécessaire entre les dynamiques du CE et les projets de coopération.

#### **Les organisations se consolident en vue de réduire les coûts d'opération pour l'export**

Chaque OP continue d'exporter son café de façon individuelle, pour des volumes annuels de 2 à 15 conteneurs.

Aucun service mutualisé ne fonctionne indépendamment de la coopération internationale. Les OP investissent dans des structures de préparation du café pour l'export à El Alto alors que la capacité nationale d'industrialisation (et concentrée dans cette même ville de El Alto) est d'environ 10 fois le volume de production nationale. Un des principaux acheteurs de café du CE à l'échelle de la Bolivie et de l'Europe, ancien expatrié en Bolivie auprès du secteur café, a averti ses fournisseurs qu'il n'achèterait plus en Bolivie si les OP suivent cette logique économiquement irrationnelle.

Les OP investissent dans des laboratoires de dégustation alors que la FECAFEB elle-même met en place un laboratoire de dégustation.

### La certification FLO ne stimule pas pour l'instant une rationalisation des coûts.

Les coûts opérationnels et de fonctionnement des OP sont de 15 à 30 US\$/quintal. Si les organisations de producteurs persistent dans cette voie, c'est que le prix du CE permet de rester compétitif, de capitaliser à l'échelle de l'OP et d'augmenter très fortement les revenus des familles, sans avoir à rationaliser les coûts. Les coopératives sont très compétitives, grâce aux ventes du CE et de café biologique, en comparaison au secteur privé (selon statistiques exportation):

Prix FOB en \$US / sac 60 kg exportation	2002	2003	2004	2005
Moyenne pour coopératives, affiliées à FECAFEB	125 \$	120 \$	138 \$	146 \$
Moyenne exportateurs privés	63 \$	66 \$	80 \$	111 \$

### Un secteur qui bénéficie de subventions.

De 2006 à 2010, l'agence de coopération USAID prévoit d'injecter 80 millions US\$ dans les Yungas dans le cadre de projets de développement alternatif à la culture de la coca pour le financement dans les secteurs de la santé, voiries, les filières productives. Cela correspond à un budget annuel de 8 millions US\$ pour les activités de coopération en appui aux filières de production.

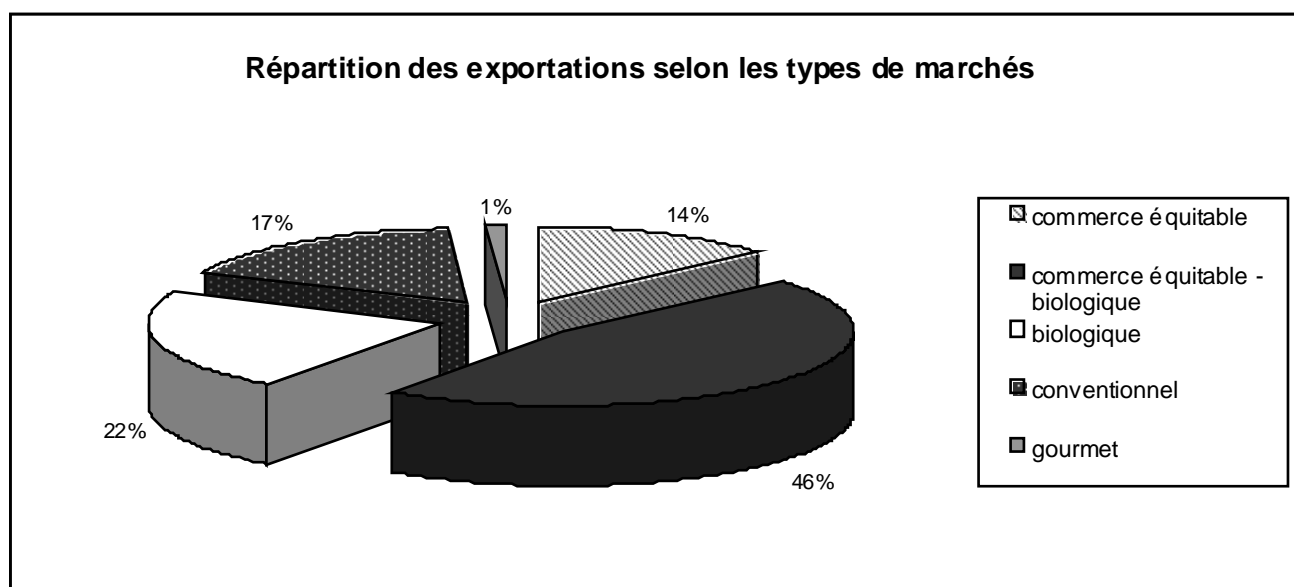
Cependant les organisations ont acquis un fort degré d'autonomie financière. Elles pourraient assumer les investissements sans l'appui des subventions orientées dans les programmes de lutte contre la culture illicite de coca.

### 3.4 Capacités commerciales

#### Atomisation des OP et dépendance d'un nombre trop faible d'importateurs

Les faibles volumes exportés par les organisations paysannes impliquent une certaine dépendance de celles-ci par rapport aux importateurs. Ils sont 9 au total, et certaines organisations vendent 100 % de leur café à un seul importateur.

#### Les organisations accèdent à des segments de marché relativement diversifiés



Les proportions des ventes de café biologique et de café du CE sont conséquentes et n'impliquent pas une diversification plus importante dans la recherche de marché, dans la mesure où la Bolivie produit de faibles volumes.

### 3.5 Mise en place de services

Accès au crédit : mutualisation du service.

En général les organisations essaient de payer une avance avant la récolte à leurs membres sur la base de crédits et grâce aux fonds propres.

#### **De plus en plus d'organisations de producteurs affiliées à FINCAFE**

	2001	2002*	2003	2004	2005
Nombre d'OP affiliées à FINCAFE	8	15	15	15	17
Montant total des crédits pour capital d'opération pour exportation en US\$			223.480	273.420	152.500

#### **Préfinancements du Commerce Equitable insuffisants**

Malgré la forte proportion des exportations vers le CE, 60 % des volumes exportés vers 13 importateurs du CE pour les 16 OP au registre FLO, les préfinancements ne dépassent pas les 30 %. Le capital propre des OP représente 22 %.

#### **D'autres services**

Au-delà de l'activité caféière, les OP commencent à développer de nouveaux services :

- conformation d'un fond de retraite pour les membres,
- ouverture d'ateliers de couture, d'épiceries ou d'auberges gérés par les épouses des membres des OP.

#### **Conclusion et interprétation sur aire de changement 3 :**

Le Commerce Equitable exerce un effet structurant sur les organisations paysannes. On constate une croissance des membres des OP, et une participation plus importante de ceux-ci. Cependant ces effets structurants de la croissance de la demande de café nécessitent un processus d'accompagnement temporaire.

Sur l'ensemble des 7 OP étudiées, aucune n'aurait mis en place les outils organisationnels ici décrits sans l'appui et l'accompagnement d'Agronomes et Vétérinaires sans frontières sur la période 2003-2005. Auparavant, ces OP travaillaient sans ces outils opérationnels et fonctionnels fondamentaux (structure de prise de décision, statuts...).

Les trois OP qui exportent dans le cadre du CE depuis plus de 10 ans n'avaient pas procédé à la structuration de leur organisation avant de participer au programme d'accompagnement d'AVSF.

Les organisations démontrent une relative indépendance financière des apports externes et amorcent des processus de capitalisation tout à fait conséquents eu égard aux volumes commercialisés.

### Conclusion et interprétation sur aire de changement 3 (suite)

Les effets combinés du CE et des actions de renforcement organisationnel opéré par les ONG se traduisent par une capacité d'autogestion importante au niveau des organisations paysannes de base. Le fort différentiel de prix entre le prix minimum FLO et le prix du marché conventionnel pour le café bolivien permet de mieux consolider cette dynamique. Les organisations ont donc tout le loisir de ne pas se soucier pour l'instant des coûts d'exportation, élevé en comparaison au secteur privé.

La forte atomisation des organisations ne permet pas de remédier facilement à cette question de la réduction des coûts fixes liés au processus administratif et opérationnel de l'exportation eu égard de faibles volumes. Cependant, le principal risque réside dans la trop forte dépendance des organisations à un nombre réduit d'importateurs, qui pourrait mettre en doute la durabilité du processus.

Mais on constate également que le processus de développement institutionnel des organisations paysannes induit des négociations et dynamiques autour d'organisations faitières comme FECAFEB (incidence politique et autres services en cours de définition) et FINCAFE pour combler les besoins en crédits des OP. La contribution de CE à ces processus d'alliance entre les OP est plutôt faible et très indirect.

## 4. Changements au niveau du développement local et national

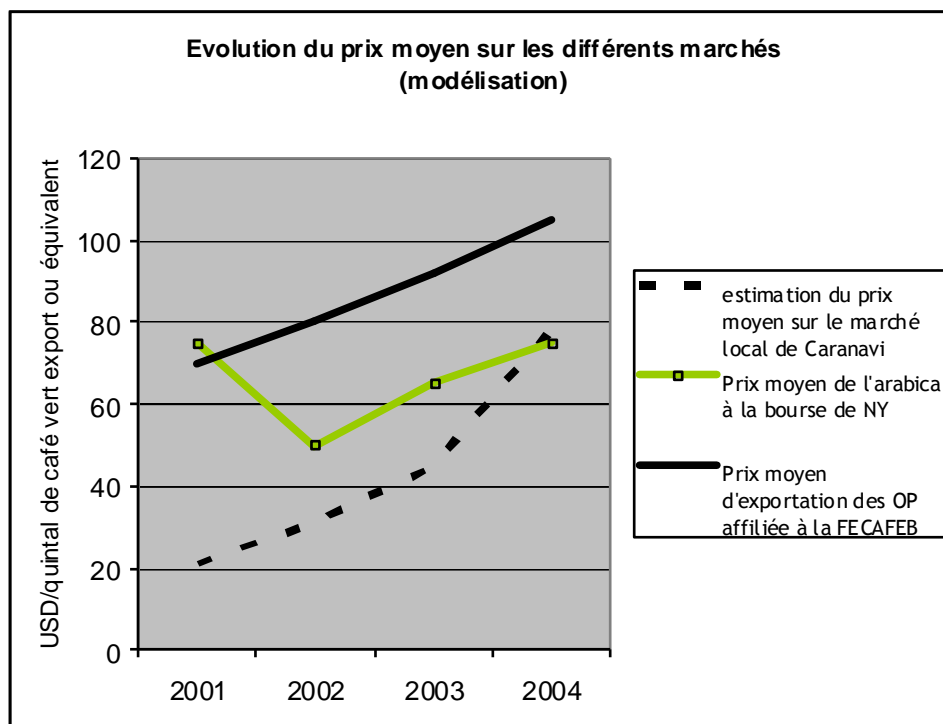
### 4.1 Création d'emploi et initiatives économiques

#### Augmentation des revenus des travailleurs saisonniers

Le revenu moyen des travailleurs saisonniers employés pour la sélection des grains de café à l'export a plus que doublé sur la période 2000 à 2004, soit une augmentation nettement supérieure à la croissance des revenus des producteurs. Il en va de même pour le salaire des journaliers employés par les producteurs pendant la récolte.

Bien entendu, cette augmentation accompagne aussi la remontée du prix international du café. Mais il semblerait que la contribution de « l'effet régulateur » du prix CE sur le marché local ait amplifié ce mouvement naturel. Ce phénomène s'apparente clairement à une dynamique locale (les travailleurs sont souvent des membres de la famille qui viennent de l'Altiplano) et non à une application des recommandations ou une application rigoureuse des standards de FLO.

## Le prix du Commerce Equitable a un « effet régulateur » sur toute la filière café à Caranavi.



On constate sur ce graphique que le prix du marché suit la tendance du prix moyen FOB des organisations paysannes, membres de la FECAFEB, et ne répond pas aux tendances de la variation de prix de la bourse de New York.

Les OP représentent une forte concurrence sur le marché local pour les intermédiaires qui ne peuvent bénéficier des prix du CE ou du café biologique. On peut donc imputer la hausse du prix payé aux producteurs par les commerçants locaux aux effets régulateurs des ventes réalisées par les OP du commerce équitable, soit 25 % du volume total.

Les nouvelles dynamiques d'alliance des commerçants avec certaines petites organisations de base pour leur offrir des services de transformation du café par voie humide confirme cette hypothèse.

### Un effet sur l'ensemble de la région

Cette revalorisation du prix payé à l'ensemble des 20.000 producteurs des Yungas, comme un effet indirect du CE retentit évidemment sur le dynamisme économique de la région, ayant un effet entraînant sur le commerce, les transports et les services en général.

### 4.2 Appui au développement du territoire

Les OP sont prises en compte depuis quelques années par la municipalité de Caranavi et les municipalités environnantes. Par ailleurs, cinq organisations ont mené des négociations pour l'installation d'un réseau électrique avec les autorités territoriales.

### 4.3 Incidence politique

#### La FECAFEB renforcée par les coopératives certifiées

Les nouvelles capacités de gestion de la FECAFEB sont sans aucun doute à mettre en relation avec le pouvoir économique des organisations paysannes du CE. Les principaux dirigeants élus de la FECAFEB sont les représentants des OP qui exportent 100 % de leur café sur le marché du CE et représentent 34 conteneurs de café (sur 60 destinés au CE).

### Une incidence politique directe

La municipalité de Caranavi (90 % des exportations de café des OP) est aux mains du MAS (Mouvement au Socialisme). Le maire est issu d'une OP de café historique. La politique du gouvernement municipal appuie largement le secteur café et les OP.

Derrière les mobilisations des producteurs de coca, c'est tout le milieu paysan des Yungas qui s'est réuni autour du MAS.

Une proposition de loi sectorielle a été élaborée par la commission confirmée par la FECAFEB, ANPROCA y FAPCCA au sein d'espaces de concertation.

À l'échelle internationale La FECAFEB mène, avec ses interlocuteurs du Pérou et d'Equateur, un travail pour la construction d'une CANCAFE (Consejo Andino de Naciones - café) au travers d'un groupe ad hoc café, qui fonctionne au niveau andin depuis plus de 5 ans.

### Un projet de loi sectorielle

Un député du parti MAS est parvenu à faire approuver une loi par le congrès national, sur la base de la proposition de FECAFEB. Cette loi déclare prioritaire l'établissement de politiques caféières en faveur des petits producteurs, destinées à améliorer qualitativement et quantitativement la production, la transformation, la commercialisation et l'exportation de café. Au-delà de la force de proposition de la FECAFEB et de la commission, l'économie florissante du secteur café a joué un rôle dans l'attention du congrès portée à ce secteur.

#### 4.4 Souveraineté alimentaire

Par ailleurs, les OP du secteur café sont affiliées, au travers de la FECAFEB ou directement, au CIOEC.

Cette instance fait un travail de lobbying, au sein d'une plateforme nationale, pour :

- inclure les préoccupations concernant les conditions de la femme (et plus largement de l'égalité homme-femme) dans toutes les actions développées par la plateforme CANCAFE,
- éviter l'import de donations alimentaires transgéniques,
- l'application de la politique de « déjeuners scolaires » pour les enfants en favorisant les produits alimentaires boliviens.

### **Conclusion et interprétation sur aire de changement 4 :**

On constate un effet macro-économique du CE sur l'ensemble de la région de Caranavi. Cette situation est bien entendu spécifique à la Bolivie qui produit peu de café. Le développement de l'activité caféière joue un véritable rôle moteur dans l'économie locale et régionale. « L'effet régulateur » du CE sur les prix pratiqués par les commerçants dans la région est tout à fait exceptionnel. Son impact ne se limite pas aux 4.000 familles organisées, mais s'étend aux 20.000 familles des Yungas.

Les OP du CE concentrent l'attention des institutions de coopération nationales et internationales, au travers de FECAFEB, organisation faitière ouverte, capable de rassembler de nouvelles organisations émergentes.

Au-delà des relations étroites maintenues avec les municipalités de la zone caféière, les OP du CE ont réussi, grâce à l'appui d'un député du MAS, à faire approuver un projet de loi-cadre qui s'inspire directement de la proposition de loi sectorielle élaborée par FECAFEB. La conjoncture politique actuelle en Bolivie ouvrira sans doute d'autres opportunités d'appliquer les stratégies élaborées par cette fédération. Même si la Bolivie ne joue pas un rôle moteur dans la constitution de la CAN Café, on constate une participation de plus en plus active, qui révèle l'intérêt porté et le dynamisme économique des OP.

## 5. Changements au niveau de la gestion des ressources naturelles

### 5.1 Gestion des sols

L'usage de l'ombrage et de certaines légumineuses dans le couvert végétal garantit une certaine durabilité au système de production, eu égard à la gestion de la fertilité des sols. Cependant, on constate qu'il n'existe pas de mesures importantes prises par les producteurs concernant la lutte contre l'érosion des sols. La dégradation des rendements est un phénomène que l'on observe dans les Yungas, mais les producteurs ne prennent de mesure pour l'instant.

### 5.2 Gestion de l'usage des engrais et pesticides

Toutes les OP du registre FLO sont certifiées biologiques. Tous les producteurs membres des OP font partie des programmes de production biologique (certifiés ou en transition). Les préoccupations concernant l'utilisation d'engrais, pesticides et autres de manière abusive ou dangereuse ne se posent pas. La fertilité des sols n'a pas suscité pour l'instant un intérêt pour l'usage d'intrants chimiques dans les caféières.

### 5.3 Qualité des produits

Les marchés du CE sont, de fait, des marchés de cafés de grande qualité organoleptiques et représentent 60 % des volumes. Une proportion importante qui tendra vers 70-75 % pour 2006.

La très forte expansion du CE ne pousse pas les OP à chercher d'autres marchés de qualité. Cependant, l'amélioration de la qualité facilite la réussite de la prospection des quelques OP qui souhaitent diversifier leurs marchés ou ne parviennent pas à augmenter leurs ventes vers les marchés du CE. Cet embryon de réussite (les volumes sont encore insignifiants) est facilité par la reconnaissance de la « cup of Excellence® », concours d'échantillons de café gourmets dégustés suivant les normes de la SCAA (Specialty Coffee Association of America).

La majorité des organisations maîtrisent les processus de post-récolte et les coopératives savent tirer parti des financements des programmes de lutte contre l'extension de la coca qui se focalisent sur ces aspects.

#### **Conclusion et interprétation sur aire de changement 5 :**

Les zones caféières des Yungas présentent peu de contraintes en ce qui concerne la gestion des ressources naturelles. De plus, l'ensemble des OP s'est engagé dans des dynamiques de certification biologique. De fait, les effets du CE sur la gestion des ressources ne sont pas perceptibles.

En revanche, les OP sont fortement mobilisées sur le thème de l'amélioration de la qualité.

## 4. Conclusions générales

Depuis la première étude d'impact réalisée en 2002, la forte croissance de la demande de café bolivien du Commerce Equitable a bouleversé les hypothèses selon lesquelles le CE pouvait générer des « îlots de prospérité ». En effet, durant la dernière crise sur le marché international du café de 2001 à 2003, seuls certains producteurs de quelques coopératives avaient réussi à satisfaire leurs besoins primaires d'alimentation, d'éducation, etc. **75 % des organisations de producteurs de café certifiées exportent plus de 30 % du café produit par leurs membres, limite au-delà de laquelle les producteurs des Yungas couvrent leurs besoins basiques, considérée comme « le seuil de vie durable » dans ce contexte.**

Les effets du CE sur l'économie familiale ne sont fortement perceptibles qu'en période de bas prix et de crise internationale sur la filière café. **L'effet économique majeur du CE, sur le long terme, consiste donc à libérer les producteurs du risque de variation de prix**, qui les obligent périodiquement à chercher du travail en dehors de leur zone de production, de vendre leurs biens ou leur petit cheptel bovin. Le CE permet alors aux familles de la zone de colonisation récente des Yungas de maintenir les systèmes de production caféiers, et d'envisager d'investir chaque année une partie des revenus dans une autre activité productive, ou en investissant dans l'éducation des enfants à l'université de La Paz.

Dans « la zone de colonisation ancienne », zone légale de production de coca, la production de café joue un rôle moins stratégique dans les systèmes de production. Les enjeux sont donc moindres. **Les effets économiques du CE sont par conséquent variables en fonction du contexte.**

**Le CE contribue à la structuration des organisations paysannes des Yungas.** Ces effets structurants sont clairement complémentaires avec les actions de renforcement organisationnel et de formation proposées par Agronomes et Vétérinaires sans frontières. Les effets combinés du CE, de la certification biologique et des soutiens proportionnés par les ONG aux organisations de producteurs de café, sont supérieurs à la somme des effets considérés indépendamment de ces 3 facteurs de développement en milieu rural.

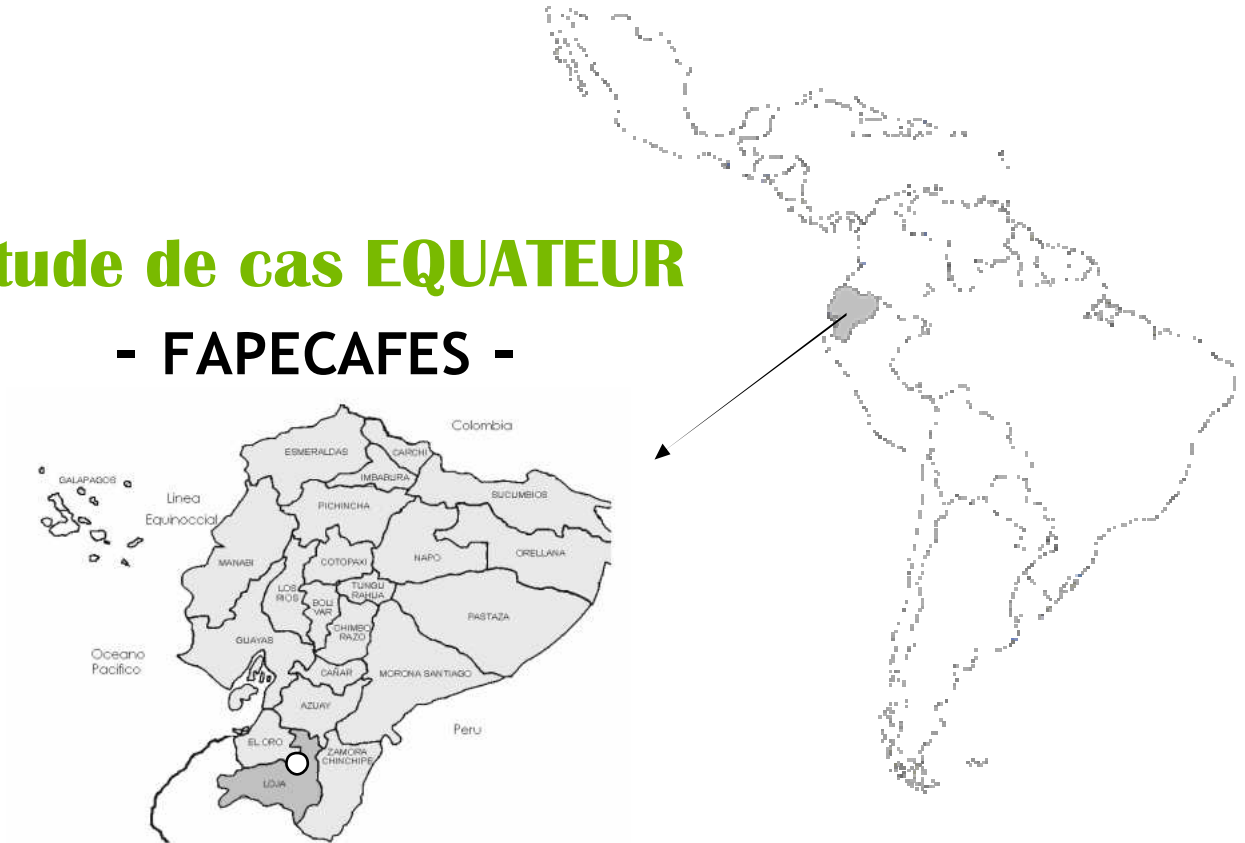
**Dans les Yungas, le CE ne se limite pas aux effets sur les 4.000 familles des organisations paysannes de café, mais joue également un rôle d'effet levier sur le développement économique et social de la région.** Même si les organisations qui bénéficient du CE ne représentent que 25 % des producteurs de café bolivien, on observe un « effet de régulation du prix » sur le marché local. Ces effets macro-économiques contribuent par ailleurs au renforcement des capacités d'incidence politique de la FECAFEB au niveau local, national et international.



# Impact du commerce équitable sur les organisations et familles paysannes et leurs territoires dans la filière café en Equateur.

## Etude de cas EQUATEUR

### - FAPECAFES -



# Impact du commerce équitable sur les organisations et familles paysannes et leurs territoires en zone caféière au sud de l'Equateur – FAPECAFES

Cette étude a été réalisée par Nicolas EBERHART sur la base d'un document de capitalisation d'expériences (« La comercialización asociativa de café en el Sur del Ecuador », VECO Ecuador, 2006). Les résultats de cette étude reposent sur le système de suivi-évaluation du programme d'appui à Fapecafés, mis en place, de 1997 à 2004, par :



VECO Ecuador

Ce programme a été cofinancé par ministère belge de la Coopération (Direction Générale De la Coopération au Développement).

- [www.vredeseilanden.org](http://www.vredeseilanden.org)

## 1. Le contexte de l'étude

### Le secteur café en Equateur en quelques chiffres (2004)

Café industrialisé en soluble	Café robusta exporté	Café arabica lavé exporté	Café arabica naturel exporté	TOTAL café en tonnes
28 851 t	4 377 t	4 798 t	4203 t	42 230 t
48 millions de dollars	3 millions de dollars	8,4 millions de dollars	5,5 millions de dollars	64,9 millions de dollars

- ❖ Environ 220 000 Has en production dans 3 régions : bassin amazonien (café Robusta), Côte Pacifique (café arabica naturel principalement, altitude moyenne), contrefort des Andes au sud du pays (café arabica lavé principalement, d'altitude de plus de 700 mètres).
- ❖ 105 000 familles produisent du café réparti dans les 3 zones (environ 30 % chacune).

La dernière période de bas prix au niveau international (2000-2004) a sérieusement amputé les capacités d'exportation de café robusta en grain (25 000 tonnes exportés en 1998), puisque les producteurs ne couvraient même pas les coûts de la main d'œuvre pour la récolte. L'industrie de transformation de café soluble, en Equateur, permet de donner de la valeur ajoutée à des cafés de qualité organoleptique potentiellement inférieure au café arabica lavé, ce qui a permis le maintien d'un fort potentiel de production de robusta d'Amazonie et café arabica naturel.

### Les organisations de producteurs qui exportent en Equateur.

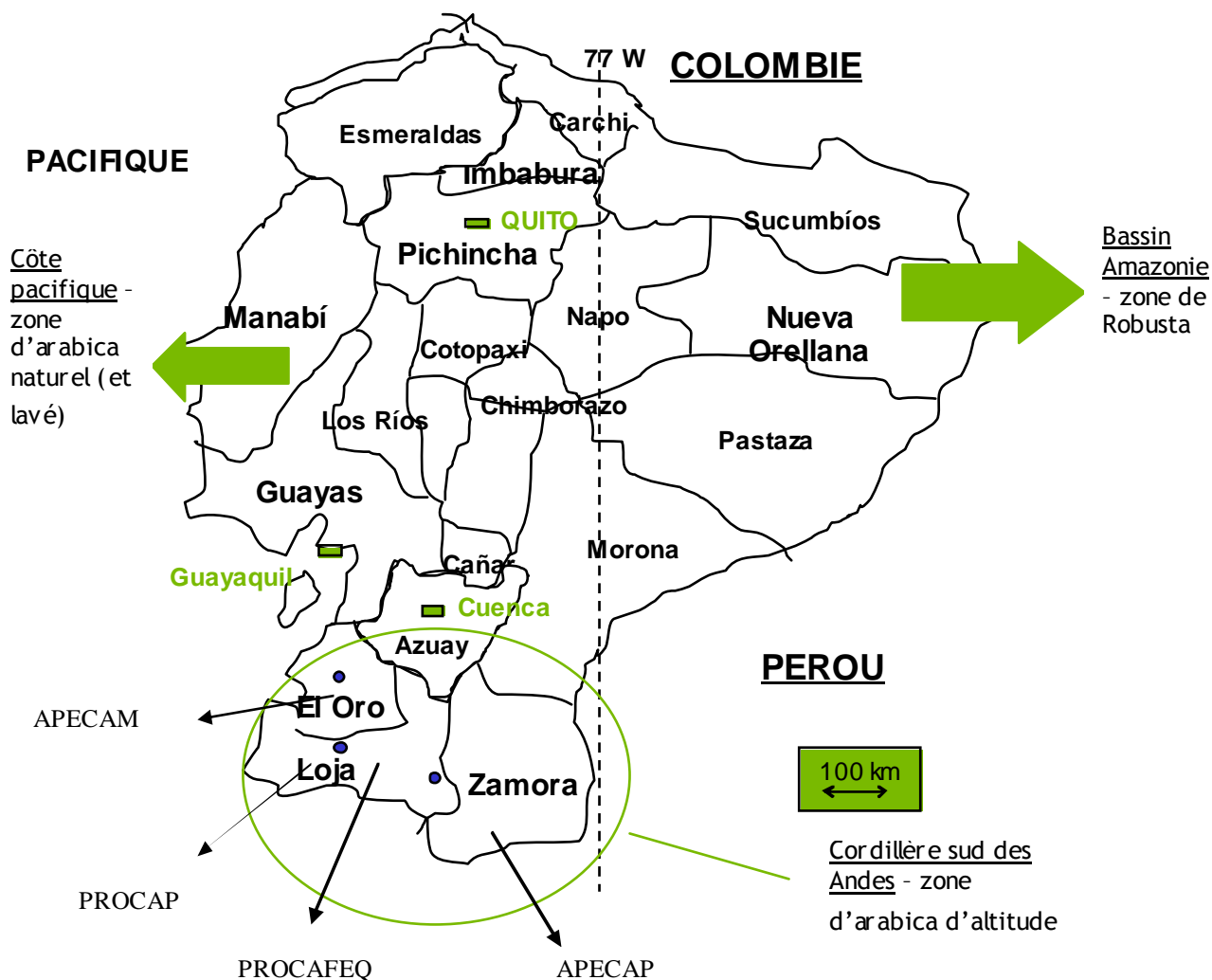
- Les 4 organisations de producteurs qui exportent du café certifié par FLO se sont réunies au sein d'une Fédération - FAPECAFES (voir annexe No 3 pour la structure), et se situe dans la zone de production d'arabica d'altitude au sud du pays (Loja, El Oro, Zamora).

Deux autres organisations de producteurs (ACRI - Rio Intag) et la FECAFEM (province de Manabi sur la Côte) réalisent des exportations directes d'arabica lavé, certifié biologique.

- FAPECAFES fait parti des 10 premiers exportateurs de café en grain du pays. Leur nombre avait atteint son niveau le plus bas en 2003 (8 exportateurs de café lavé). FAPECAFES a exporté 2 % du café équatorien (arabica et robusta confondu), soit 10 % du café lavé, représentant 20 % de la valeur FOB en dollar des exportations d'arabica lavé (Ministère de l'Agriculture de l'Equateur, 2003).

- Toutes ces organisations de producteurs sont regroupées au sein d'un syndicat national - CORECAF, qui représente environ 5000 familles des 3 grandes zones de production du pays (Amazonie pour le Robusta, arabica dans le sud et à Manabi).

## 2. La zone d'étude.



Dans la zone de production d'arabica<sup>57</sup> d'altitude au sud du pays, on distingue deux zones :

- Le **versant Pacifique des Andes**, offrant un climat tropical humide avec une saison sèche marquée (de 1200 à 2000 mm d'eau par an répartis sur une saison des pluies concentrée sur 5 mois de décembre à mai), rendant la production de café parfois aléatoire. La zone de production de café se situe entre 500 mètres et 2000 mètres d'altitude. Il s'agit des provinces de Loja et El Oro. Ces régions ont été colonisées depuis le début du 20<sup>ème</sup> siècle, et la production de café s'est fortement implantée dès les années 50.

<sup>57</sup> Toutes les parcelles de café sont menées sous ombrage naturel, les variétés améliorées exposées en plein soleil, sont très rares.

- Le versant oriental des Andes (province de Zamora), présente un climat plus humide, sans saison strictement sèche, et une saison des pluies de 7 mois (plus de 2500 mm d'eau par an). Il en découle une floraison et une récolte plus étalée du café, et certaines difficultés pour le séchage. La zone de production est située à plus de 1000 mètres d'altitude et atteint 1800 mètres dans certaines zones. Les petits producteurs se sont installés dans cette région enclavée et mal pourvu en services, à partir des années 70, en provenance des autres zones caféières dégradées de l'ouest. On trouve encore des zones importantes de réserve de forêts.

Les rendements de café sont donc supérieurs par rapport au versant Pacifique, dans la mesure où il s'agit d'une zone de colonisation relativement récente (des rendements moyens de 15- 20 qq de café vert par Ha contre 5 qq de café vert/ Ha dans les caféières, généralement anciennes du versant pacifique).

### **Des organisations émergentes pour remédier à la chute des prix.**

Dès le début des années 70, les producteurs de café s'organisent en coopératives caféières dans tous le pays. Les accords internationaux de l'OIC<sup>58</sup> leur donnent accès à des quotas pour l'export, qu'elles négocient avec les exportateurs privés. Suite la rupture des accords internationaux de l'OIC en 1989, les coopératives ne peuvent s'adapter à la libéralisation du marché et cessent pratiquement toutes leurs activités commerciales. Pour les leaders paysans, cette période marquera fortement les esprits. Un besoin de repartir sur de nouvelles bases se fait alors sentir à la fin des années 90. Les fortes variations du prix international du café amènent les producteurs à réfléchir et aborder le thème de la commercialisation associative.

Les 4 associations membres de la Fédération FAPECAFES émergent dans ce contexte, avec un besoin de résultats immédiats suite à la chute international du prix du café. PROCAP débute le processus d'exportation dès 1999, suivi par APECAM et PROCAFEQ en 2000 et finalement APECAP en 2001.

PROCAP obtiendra la certification FLO dès 2000 et réalisera les premières exportations sous conditions FLO en 2001, dans des faibles proportions. Faisant face à une croissance de la demande de café CE d'Equateur, PROCAP s'associe avec les 3 autres associations et appuie l'idée d'étendre la certification FLO à FAPECAFES, pour permettre aux autres associations de bénéficier du prix minimum garanti. Les 4 organisations représentent entre 200 familles (APECAM) à 400 familles (PROCAFEQ), soit un total d'environ 1300 familles pour FAPECAFES.

Dès 2003, les 4 organisations vendent plus de 60 % de leur café certifié biologique sur le marché du CE et attendront pratiquement plus de 80 % dès 2004 (environ 50 % du café non biologique sur le marché du CE).

En 2004, FAPECAFES exporte environ 15 conteneurs de 20 tonnes de café arabica lavé, vers plus de 5 importateurs différents du CE, en France, Belgique, Allemagne, pays Bas, USA.

## **3. Les changements**

### **1. Changements au niveau de la différenciation sociale**

#### **1.1 Catégories d'exploitants agricoles (typologie des systèmes de production agricole)**

Dans le canton de Marcabeli, on distingue 6 types de systèmes de production :

- a. Caféculteurs avec accès à la terre limité - 3 Has de café et vente occasionnelle de main d'œuvre, 1 Ha en fermage pour riz et maïs,
- b. Caféculteurs avec un petit troupeau bovin - 6 Has de café et 8 Has de pâturage - 5 vaches,
- c. Caféculteurs - éleveurs avec accès à terrain irrigué - 10 Has de pâturage (8 vaches) - 3 Has irrigués pour culture (riz, maïs,...),
- d. Caféculteurs avec élevage hors-sol de poulet - 5 cycles de production de 4000 poulets par an - 4 Has de café,
- e. Doubles actifs - 4 Has de café - 10 has de pâturages,
- f. Eleveurs bovins - plus de 50 Has de pâturages.

---

<sup>58</sup> Organisation Internationale du Café

Dans le cas du CE (producteurs associés à APECAM, membre de FAPECAFES), on ne rencontre que des systèmes de production de types a, b, c et e. Les petits producteurs de café (type a) sont largement majoritaires. On retrouve bien les producteurs les plus vulnérables dans la démarche de certification du CE. Ce phénomène s'explique largement par le fait que ce sont ces familles qui dépendent le plus de la culture de café, pour le maintien de leur système de production. En cette période de chute du prix au niveau international, ces familles (type a) doivent travailler en dehors de leur exploitation plus de 3 mois dans l'année, afin de subvenir à leurs besoins économiques (vente de leur force de travail comme journalier dans les bananeraies et les élevages de crevette par exemple).

Ce sont bien les producteurs en situation vulnérable, très sensibles aux variations du prix du café qui se sont organisés dans les associations de base de FAPECAFES, en réponse à la crise internationale sur le marché du café qui a commencé en 2000. Les producteurs de café qui avaient l'occasion de diversifier leurs activités agricoles et de réorienter leur production (parce qu'ils avaient des bovins et ou avaient accès à des parcelles irriguées) se sont désintéressés à la culture de café. Ils sont parfois membres des associations, mais les enjeux en termes de commercialisation sont moins importants dans leur situation. Ces 4 associations de producteurs, émergentes, sont en pleine phase de croissance, et ont laissé la porte ouverte à l'ensemble des familles vulnérables dans leur zone d'intervention. Ce phénomène d'intégration de nouveaux membres, a été facilité par la présence de projets d'appui mis en œuvre par des ONG, qui assuraient l'encadrement technique et l'accès au crédit, pour nouveaux groupements de base.

### **Statut social - prise en compte de la participation des femmes.**

Les populations des zones caféières du sud de l'Equateur sont d'origine « métisses ». Aucun phénomène de discrimination ethnique n'est perceptible dans cette région.

Au sein des familles, dans le cas de PROCAP, le règlement interne précise que la représentation de la famille au niveau de l'organisation (pour les paiements ou les votes) peut être assumée aussi bien par la personne inscrite légalement comme membre de l'organisation<sup>59</sup>, que par son ou sa conjoint(e). Cependant, de manière générale, les élus sont en grande majorité des hommes (plus de 80 %) sur l'ensemble des associations de base, mais on retrouve depuis 2004 des femmes dans le comité de direction de deux des 4 associations membres de Fapecafés.

### **Conclusion et interprétation sur aire de changement 1 :**

Le CE ne contribue que de manière marginale à l'acquisition de l'équité homme - femme au niveau de FAPECAFES.

En ce qui concerne la différenciation sociale, les organisations sont constituées en grande majorité par des petits producteurs de café. En période de crise, ces petits producteurs de café très dépendants de cette production, peuvent subvenir à leurs besoins de base grâce à la production de café certifié par FLO. Ils n'ont pas besoin de vendre leur force de travail dans les plantations de banane ou les élevages de crevette de la Côte équatorienne, de manière structurelle.

Dans ce cas précis, le CE concentre donc ses effets sur les familles en situation de vulnérabilité et contribue à la réduction des différenciations sociales, issus des variations de prix du café au niveau international.

Indirectement, les familles « sans terre » qui vivent uniquement de la vente de leur force de travail comme journalier, trouvent dans l'activité de récolte du café du CE une source de travail qui disparaît dans la situation hors CE. En effet, on constate que les familles, non membres des associations, abandonnent les caféières et ne récoltent plus, quand les prix sont trop bas.

---

<sup>59</sup> Traditionnellement, le ministère de l'agriculture exigeait aux membres des coopératives, le titre de propriété, détenu majoritairement par les hommes.

## 2. Changements au niveau des familles participant au Commerce Equitable

### 2.1 Revenus agricoles et conditions de vie

Estimation des revenus annuels par famille type, en dollars (source : diagnostic agricole réalisé par Sylvaine Lemeilleur, CNEARC - VECO, août 2003).

- Pour les familles non membres de APECAM (Hors CE)

	type a	type b	type c	type d	type e	type f
Has de café	3 has	6 has	2 has	2 has	4 has	
autres	1ha riz + petit élevage	5 vaches	3 Has irrigués + 8 vaches	Élevage hors sol (4000 poules)	Double actif	70 vaches
Revenus du café*	645 US\$	1.290 US\$	430 US\$	430 US\$	860 US\$	
Autres revenus agricoles	950 US\$	2.200 US\$	4.650 US\$	5.550 US\$	1.500 US\$	
Revenu total	1.545 US\$	3.490 US\$	5.080 US\$	5.980 US\$	2.360 US\$	20.000 US\$
Seuil de « reproduction »	2.500 US\$ (correspond à une famille avec 3 enfants scolarisés)					

\* café naturel au prix marché pendant crise 2002-2003

- Pour les familles membres d'APECAM, avec certification biologique.

Revenus café 2002 (prix 60 \$*) hors CE, mais bio	1.440 US\$	2.880 US\$	960 US\$	960 US\$	1.920 US\$	
Revenus total	2.340 US\$	5.080 US\$	5.610 US\$	6.510 US\$	3.420 US\$	
Revenus café 2003 (prix 75 \$*) avec ventes CE	1.800 US\$	3.600 US\$	1.200 US\$	1.200 US\$	2.400 US\$	
Revenus total	2.750 US\$	5.800 US\$	5.850 US\$	6.750 US\$	3.900 US\$	

\* prix payé aux producteurs pour 125 livres de café « parche », soit équivalent de 45 kg de café d'exportation.

Les producteurs de type a représentent environ 80 % des familles membres d'APECAM à Marcabeli. Ils représentent environ 70 % de la population dans le canton de Marcabeli. Dans leur cas, les améliorations du prix du café grâce au CE leur permettent de couvrir les besoins de base de la famille et ainsi libérer du temps pour investir leur force de travail dans des activités de diversification agricole et d'amélioration de la production de café. Les producteurs, non associé (donc hors CE) ont connu des années de crise économique drastique et certains ont abandonné définitivement leur terre pour migrer vers les villes.

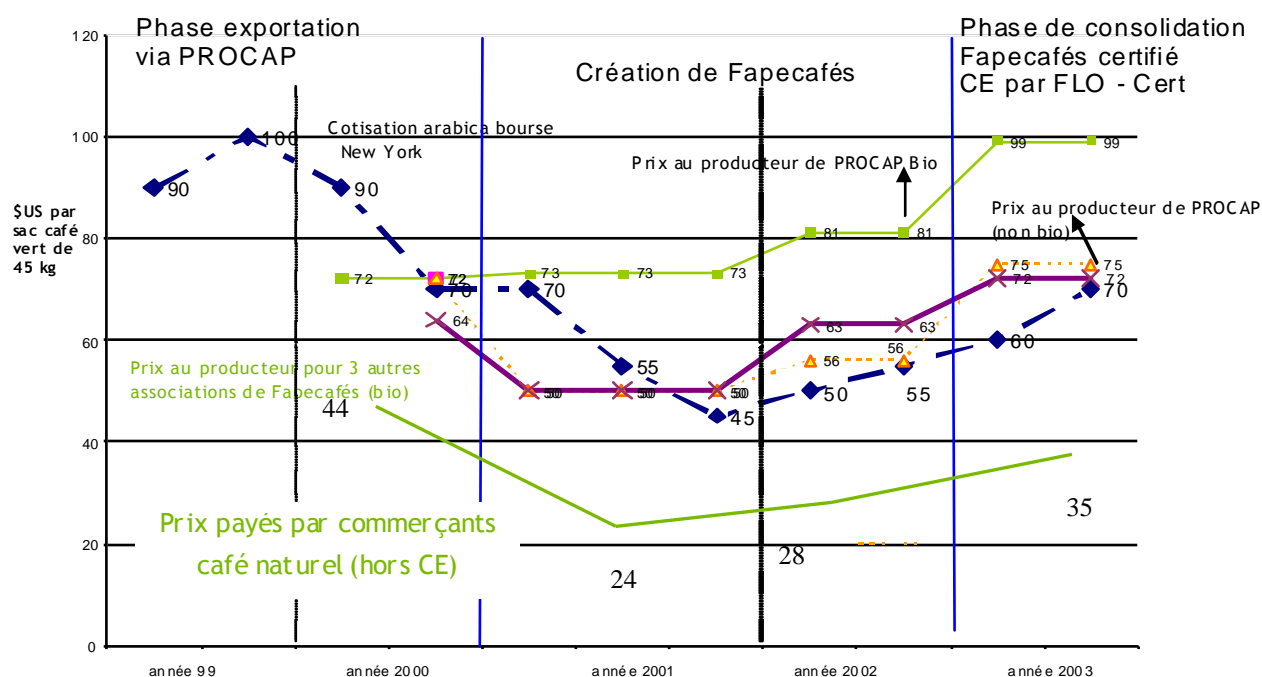
Dans le cas de PROCAP, les effets sur les revenus des familles sont supérieurs (au cas d'APECAM) puisque les prix payés aux producteurs sont plus importants (voir graphe plus bas). Dans le cas des producteurs qui produisent du café biologique, le CE leur a permis de maintenir des revenus constants sur la base des prix internationaux favorables de 99, alors que la plupart des familles de producteurs de café de la région, non affiliées à PROCAP, arrivaient à des revenus très inférieurs au « seuil de reproduction ». Ces familles (75 % de cas dans le canton de Puyango) se sont vues obliger de migrer temporairement vers les grandes plantations agricoles de la Côte ou en ville (zone

frontalière d'attraction économique), pour chercher du travail comme journalier, amenant parfois à des migrations définitives.

Cependant, les producteurs de PROCAP qui ne bénéficiaient pas encore de la certification biologique ont tout de même connu une année très difficile en 2001 et partiellement difficile en 2002 (le pourcentage de ventes de café en CE est resté faible par rapport à la production).

Prix payés au producteur par sac de 45 kg de café vert selon association sur période 2000-2003 :

Les producteurs fournissent 125 livres de « café par che » à 12 % d'humidité, équivalent à environ 100 livres de café vert exportable (soit 45 kg).



Le prix minimum garanti par FLO (124 dollars par 45 kg) s'applique au conteneur de café exporté par PROCAP, puis FAPECAFES (à partir de 2003) sous condition CE. FLO n'impose pas aux organisations de règle en ce qui concerne le paiement aux producteurs. C'est donc dans le respect de la souveraineté des associations, et sous garanti de pratiques transparentes, que le prix payé au producteur va dépendre du pourcentage de ventes en CE, des coûts d'exportation des différentes organisations, des certifications (biologique ou non) et des accords convenus au niveau de la Fédération FAPECAFES. PROCAP a plus d'expérience à l'exportation, et certains acheteurs ont acheté exclusivement du café de cette association. Le pourcentage de vente en CE, en croissance constante, a donc atteint plus de 80 % en 2003. Dès la récolte 2001, les ventes du CE ont permis de maintenir des prix payés de 2 à 3 fois supérieur au prix payés par les commerçants locaux (pendant la période de récolte) pour PROCAP. Les membres de cette association ont accepté de « soutenir » un peu le prix payé aux membres des associations de FAPECAFES (en attente de certification FLO, effective en 2003). Dès 2003, l'amélioration sensible du prix payé aux producteurs, concerne l'ensemble des producteurs engagés dans la certification biologique de FAPECAFES (plus de 70 % des familles) et en attente de certification pour les producteurs de PROCAP. Ainsi le prix payé à la production bio a atteint 110 dollars par sac de 45 kg à PROCAP, 102 dollars chez les autres associations. Le café non bio a atteint également des prix très élevés (91 dollar chez PROCAP y 82 dollars chez les 3 autres associations) a comparé avec des prix pratiqués par les commerçants autour de 55 à 60 dollars par sac.

## 2.2 Investissement et diversification agricole

Depuis la récolte 2004, FAPECAFES peut assurer un prix minimum de plus de 75 US\$ par sac de 45 kg à tous les producteurs membres des 4 associations de base. Ce prix minimum n'avait été garanti depuis l'année 1999 qu'aux 100 premiers producteurs, membres de PROCAP qui avaient obtenu la certification biologique et FLO dès 2000.

Dans la zone de PROCAP (association la plus ancienne dans le CE), les rendements moyens des producteurs se situent aux environs de 8 sacs de 45 kg par Ha contre 4 ou 5 sacs dans le cas des producteurs hors CE, non associé (suite à l'abandon des caféières lors de la dernière crise). On retrouve cette même situation sur tout le versant pacifique des Andes. Les variations de prix sur les 20 dernières années ont amenés les producteurs à choisir une stratégie de limitation des risques : la production extensive de café naturel (non lavé). Les producteurs ont donc laissé vieillir les caféières et maintiennent comme seul pratique culturale, un désherbage par an. Ils cueillent alors les cerises en un seul passage sur chaque caféier, sans sélection en fonction du stade de maturité (mélangeant cerises mûres, vertes et intermédiaires). Ce mode de cueillette ne peut pas être valorisé en café lavé, et sera séché directement à même le sol, pendant au moins un mois. Il s'agit là encore de limiter l'investissement en temps de travail et donc les coûts de production. Dans les années de prix très bas, les producteurs peuvent alors décider de ne pas récolter le café si les prix ne rémunèrent pas suffisamment leur main d'œuvre qu'ils vont alors investir dans la cueillette. Les exportations de café ont ainsi diminué de 2000 à 2003, en particulier dans le cas du café robusta<sup>60</sup> dans le bassin amazonien :

	1999	2000	2002	2005
Robusta sac de 60 kg	375 300	164 000	74 300	277 700
Arabica naturel sac de 60 kg	157 000	84 000	62 000	61 000
Arabica lavé sac de 60 kg	146 000	105 000	82 000	60 000

Source : Ministère de l'agriculture de l'Equateur

Les rendements sont plus élevés sur le front pionnier du versant oriental des Andes. La fertilité des sols peu exploités bénéficie à l'ensemble des producteurs, associés à APECAP ou non (concernés par CE ou hors CE donc).

Par contre, sur le versant Pacifique (APECAM, PROCAP, PROCAFEQ), on constate que les producteurs du CE intensifient la culture du café en renforçant les techniques de gestion de la fertilité (compost, biol,...) et de lutte contre les adventices, ainsi que la taille raisonnée des caféiers chaque année.

### **Des producteurs du CE investissent dans l'amélioration de la production de café**

La productivité du travail (par jour) pour la production de café certifiée FLO est estimé à environ 15 US\$ par jour au niveau des familles membres de FAPECAFES, contre 4 ou 5 US\$ par jour pour les producteurs hors CE, de la zone sud de l'Equateur, pour la période 2001 à 2004 inclus.

- Les membres de FAPECAFES ont investi en moyenne 150.000 euros par an (importation de dépulpeurs à café) afin d'équiper les familles pour produire du café lavé<sup>61</sup>. Cette dynamique est tout à fait singulière, eu égard à la situation des producteurs hors CE, qui abandonnent leurs parcelles de café et n'ont plus de capacité d'investissements pour renouveler leur matériel.

<sup>60</sup> Les cours du café robusta ont atteint environ 10 dollars par sac de café de 45 kg, contre un minimum de 40 dollars dans le cas du café arabica. La surproduction de café robusta au Vietnam a largement contribué la crise internationale sur le marché du café.

<sup>61</sup> Il s'agit de dépulper les grains mûrs le jour même de la récolte, puis de réaliser une fermentation, suivi d'un lavage du grain le lendemain. Enfin, le café parche humide obtenue, doit être séché au soleil en 4 ou 5 jours, sur des terrasses bétonnées ou des claies en matériaux végétaux. Il en résulte un café dit lavé, de qualité organoleptique supérieur au café naturel, qui subit une fermentation excessive durant son processus de séchage au sol, et absorbe de plus un goût terreux au contact avec la terre.



## 2.3 Trésorerie

Dès la récolte 2001 pour PROCAP et 2003 pour les trois autres associations, les familles fournissent près de 100 % du café lavé produit à leur association. Il persiste cependant un pourcentage de la production (10 à 30 % du total) que les producteurs doivent maintenir en arabica naturel<sup>62</sup>, et qu'ils vendent alors aux commerçants locaux. FAPECAFES a la capacité financière de payer des avances sur récolte quelques jours ou semaines avant la récolte, en accédant à des lignes de crédits à taux d'intérêt internationaux (contact avec le réseau alternatif européen facilité par VECO). Ceci évite aux familles de faire appel à de la vente anticipée de leur récolte aux commerçants locaux, pour acheter la nourriture (qu'il faut notamment fournir aux travailleurs temporaires durant la récolte).

## 2.4 Maintien de l'agriculture paysanne

Le revenu agricole par jour de travail s'élève à un minimum de 15 US\$ par jour pour le café du CE (dès 2003 pour l'ensemble des membres de Fapecafés). C'est bien supérieur au salaire agricole local de 5 US\$ par jour et même supérieur au salaire journalier dans les plantations de bananes (8 US\$) ou les élevages de crevettes (jusqu'à 10 US\$ par jour). Pour les membres des associations, la production de café devient alors l'alternative économique la plus avantageuse surtout en période d'activité agricole sur le café (récolte notamment). On constate donc un arrêt de la migration temporaire (structurelle pour les familles vulnérables) dans les cas de familles membres de FAPECAFES, et que le CE contribue favorablement au maintien de l'agriculture paysanne.

### **La crise économique de 1999 entraîne une migration définitive massive vers l'Espagne.**

La migration définitive vers l'Espagne a beaucoup touché les provinces de « El Oro » et Loja au moment de la crise économique de l'année 1999 (dévaluation de 500 % de la monnaie nationale). Mais ce phénomène a peu concerné les familles le plus démunies (type a des systèmes de production présentés plus haut par exemple). En effet les familles les plus pauvres n'étaient pas en mesure de s'endetter pour voyager (pas de capital, et peu de terre à hypothéquer). L'augmentation du coût de la vie en Equateur a ainsi entraîné l'exode d'un million d'équatorien vers l'Espagne principalement, en quelques années. Ce phénomène n'a pas épargné les familles des producteurs de café du CE. Les effets du CE n'ont pas permis d'endiguer cette dynamique macroéconomique.

## 2.5 Sécurité alimentaire

### **Une crise économique qui contraint les producteurs à l'autoconsommation**

Depuis plusieurs décennies, les producteurs de café du sud de l'Equateur achetaient le riz (base de l'alimentation) grâce aux revenus issus de la vente du café. Depuis la crise économique de 1999, le coût de la vie et le manque de rentabilité de l'agriculture vivrière en Equateur, ont obligé bon nombre de producteurs de la zone caféière de recentrer leur production vers l'autoconsommation, en diversifiant leurs activités agricoles (banane plantain, manioc, jardin potager). Ce phénomène a concerné de manière indiscriminée tous les producteurs des zones caféières.

### **Zone enclavée qui ne disposent pas d'alternatives durables à la production de café.**

Les producteurs du sud de l'Equateur se sont spécialisés dans la culture de café sous ombrage depuis presque un siècle. Le relief accidenté ne permet pas de produire durablement d'autres cultures comme le riz ou le maïs, plus sensible aux processus d'érosion. Traditionnellement, les producteurs ont donc investis les excédents dégagés pendant les années de prix fort du café dans l'achat de bovins. Le cheptel constitue alors l'épargne de la famille,

---

<sup>62</sup> Issus de la récolte de cerises mûres non sélectives parce que certaines caféières sont en mauvais état ou à cause du climat

mobilisable pendant les cycles de prix internationaux de café en baisse. L'élevage bovin viande extensif devient alors l'activité agricole complémentaire idéale en zone caféière. Les pâturages se développent au détriment des forêts et des caféières. La pratique encore courante, de l'entretien des prairies par brûlis, empêche le maintien d'arbres, pourtant indispensables à une lutte antiérosive efficace.

La spécialisation des systèmes de production sur café - élevage extensif est caractéristique de ces zones caféières, et n'est pas due directement aux opportunités commerciales du CE. On constate cependant que l'accès au CE a conduit les producteurs à investir massivement dans la production de café lavé, puisque les risques de variations du prix sont écartés. Cette tendance a été par ailleurs amplifiée par les effets de la « dollarisation » (passage au dollar comme monnaie nationale), qui a plombé la compétitivité de l'agriculture locale. Le revenu agricole journalier des principales cultures vivrières se situe autour de 5 à 6 US\$ par jour, soit l'équivalent du salaire agricole local. L'agriculture n'est donc plus rentable. Dans ce contexte spécifique la spécialisation des systèmes de production vers le café est renforcée. Cependant, les associations certifiées par FLO ont développé des alternatives de diversification durable et rentable comme la banane plantain pour APECAP, le sucre complet pour APECAM et les herbes aromatiques pour PROCAP et PROCAFEQ.

### Conclusion et interprétation sur aire de changement 2 :

Le prix payé aux producteurs a augmenté au fur et à mesure de l'augmentation des ventes sur le marché du CE pour les 1300 familles de Fapecafés. Le prix payé au sac de 45 kg était de 2 fois à 3 fois plus élevé que sur le marché local, dans le cas des producteurs de Fapecafés (ventes CE et ventes CE + bio). Cette différence de prix a sensiblement baissée avec la reprise des cours mondiaux à la hausse en 2004, pour disparaître en 2005 par exemple.

Le CE permet aux familles de petits producteurs de café de maintenir un niveau de vie décent en période de crise internationale des cours mondiaux. Les familles ne considèrent plus la production de café comme une culture à haut risque et décident donc d'investir dans l'amélioration durable des rendements dans leurs parcelles par des aménagements et investissement sur le long terme (taille des caféiers, rénovation des parcelles,...). Par ailleurs, les producteurs du CE, peuvent investir plus de temps de travail dans leurs parcelles de café pour réaliser une cueillette sélective de cerises mûres au moment de la récolte (en réalisant 3 ou 4 passages par récolte sur chaque caféier) et ainsi produire du café lavé, de qualité supérieure. Les producteurs ont donc basculé d'une production 100 % arabica naturel (avec faible investissement en travail par Ha) à une production intensive en travail de café lavé, grâce à l'accès au CE. En comparaison, les familles hors CE de la région caféière, ont souvent abandonné les caféières, et ont migré temporairement vers d'autres centres économiques (journalier dans les plantations de banane,...).

Le CE a permis à de nombreuses familles en situation structurellement vulnérable de maintenir une activité agricole durable et d'initier un processus de capitalisation (achat de bovins, augmentation de superficie des caféières,...). Par ailleurs, ces familles ont pu maintenir leurs enfants à l'école au-delà de l'école primaire et peuvent aussi envisager de financer des études supérieures (université), alors que les familles non associées (hors CE) de la région caféière ont parfois été obligées d'interrompre la scolarité des enfants (notamment en dehors du village de résidence, pour le lycée ou l'université).

Ces effets sont mieux perceptibles au niveau des familles de PROCAP, grâce à l'accès au marché du CE et de la certification biologique, qui bénéficient de prix avantageux depuis 2000. Mais depuis 2003, ces effets s'étendent à l'ensemble des 1300 familles de Fapecafés.

Les producteurs produisent jusqu'à 70 % de leur consommation alimentaire, principalement à cause de l'augmentation de coût de la vie suite à la crise économique de 1999 (proportion moindre avant la crise). Dans ce contexte particulier de l'Equateur, l'accès au CE a renforcé la spécialisation des producteurs vers la production de café, sans engendrer une dépendance, et en restituant apparemment des capacités d'initiatives de diversification des activités agricoles.

### 3. Changements au niveau des organisations de producteurs

#### 3.1 Structuration du monde rural

Les producteurs établissent une relation directe entre le prix obtenu par leurs associations certifiées par FLO-Cert et la qualité du café exigée et produite. Cette reconnaissance économique de leurs efforts pour améliorer, ainsi que l'exportation directe de leur café vers des marchés identifiés, valorisant la production de l'agriculture paysanne durable, sont source de motivation forte pour les familles paysannes, orgueilleuses de leurs résultats.

Les visites et relations directes avec les acheteurs du CE motivent les producteurs dans leur processus d'amélioration de la qualité.

#### **Une augmentation constante du nombre de familles membres des associations du CE.**

Sur 1500 familles paysannes dans le canton de Puyango, PROCAP regroupe environ 440 familles en 2005, soit plus de 30 %. Ce même pourcentage est atteint dans les autres organisations et le nombre de familles membres augmente de 10 à 15 % par an. APECAP est ainsi passé de 150 familles en 2001 à plus de 350 familles en 2005.

#### **Les associations augmentent leur rayon d'action et fidélisent les membres.**

On peut estimer que plus de 90 % des communautés sont représentées au niveau de PROCAP dans le canton de Puyango. FAPECAFES est une organisation faïtière ouverte qui regroupe l'ensemble des organisations de base de la région dans les 3 provinces El Oro, Loja et Zamora. Certaines d'entre elles ne sont pas encore consolidées et ne peuvent pas prétendre à la certification FLO-Cert. Ils doivent culminer une période d'essai d'un an au moins, selon le règlement interne de Fapecafés, avant de postuler au rang de membre actif.

De nombreuses organisations de base émergent dans la région et viennent s'informer au niveau de FAPECAFES. Les familles sont alors mises en relation avec les associations de base les plus proches. Le potentiel de croissance de FAPECAFES est très important (la faïtière pourrait passer de 1.200 familles en 2004 à plus de 2.500 familles en quelques années). Il existe déjà 4 ou 5 associations qui attendent de remplir les conditions minimums pour devenir membres actifs de Fapecafés (selon les statuts une association membre doit avoir un potentiel de production de 1000 qq et représenté au moins 100 familles).

Dans le cas des associations certifiées FLO, 100 % du café lavé de qualité est canalisé par la faïtière (le prix payé au producteur était en moyenne 2 à 3 fois supérieur au marché local). Lorsque les prix locaux remontent (comme en 2005), les exportateurs tentent de concurrencer les associations, et les membres profitent de ces opportunités pour négocier des prix élevés pour une partie de leur récolte.

Le mode de gestion des associations basé sur les principes de bonne gouvernance, transparence et participation active des bases fait référence dans la région, notamment pour les organisations de type syndicales environnantes.

#### 3.2 Légitimité de l'organisation

#### **Les autorités locales prennent en compte le secteur caféier totalement à l'abandon.**

Toutes les associations de base certifiées par FLO-Cert jouent un rôle important dans l'économie locale. Les élus des associations sont régulièrement invités dans les espaces de concertation au niveau local. Les autorités locales, participent en général à toutes les manifestations organisées par les associations (assemblée générale, etc.).

### **Des organisations qui commencent à former un patrimoine commun.**

PROCAP est l'association qui a le plus d'expérience en CE. Les producteurs ont successivement décidé de capitaliser l'association à hauteur de 5.000 à 8.000 dollars par an depuis 2003, à partir de la prime de développement. Ce patrimoine est nécessaire pour faire face aux besoins de trésorerie et accéder à des lignes de crédit. Ce processus est encore un peu prématuré dans le cas des autres associations. La capitalisation de FAPECAFES (formation d'un patrimoine) est encore marginale en 2004.

### **3.3 Capacités d'administration et de gestion de l'organisation**

Les élus changent tous les 2 ans sur l'ensemble des associations. On constate que certains dirigeants assument en général un premier mandat de suppléant au sein du comité de direction, avant de devenir président ou trésorier. Même s'il existe une grille de compensation des frais des élus lors des réunions de travail, ces fonctions exigent beaucoup de temps de la part des élus. Les communautés cherchent à être représentées dans les instances de prise de décision et motivent donc des leaders de la communauté pour se présenter aux élections.

### **Des ONG qui soutiennent les processus de formation des leaders et la mise en place des procédures dans une phase initiale.**

FAPECAFES a bénéficié d'un appui de plusieurs ONG locales et internationales qui ont beaucoup travaillé, et travaillent encore, le thème de la formation de leaders paysans.

Les groupes communautaires qui forment la base des associations prennent en charge les activités de transformation du café et le paiement individuel aux producteurs. Les élus (président et trésorier) gèrent les fonds de l'association durant la récolte conjointement avec le personnel comptable recruté par l'association.

Dans l'organisation faîtière, la « Junta Directiva » ou conseil d'administration est occupé par 2 élus de chaque association de base. Le président et vice-président de FAPECAFES révisent chaque mois les opérations commerciales effectuées avant chaque réunion du Conseil d'Administration, afin d'être en mesure d'engager leur responsabilité lors du rapport présenté par le directeur exécutif. La prise de décision sur les opérations commerciales se fait en général sur la base des suggestions de la direction. L'autonomie de prise de décision des élus est encore très faible dans ce domaine, mais des relations de confiance se sont établies, envers le personnel technique.

Les associations de base ont mis en place des règlements stricts en ce qui concerne les normes de qualité. La transformation du café se fait dans plus de 40 % des communautés, de manière groupée (communautaire). Le café cerise est sélectionné selon des critères stricts de qualité que tout le monde respecte du fait que le café parche dépulvé et lavé par le groupe, est remis à l'association au nom du groupe (mise en commun de la production et donc homogénéisation nécessaire de la qualité). Un contrôle social s'opère au sein des communautés, il garantit le respect des normes (la personne qui ne respecte pas « diminue » la qualité globale du café de la communauté et expose l'ensemble des familles du groupe à des sanctions).

Au niveau des entrepôts des 4 associations, le café parche est classé en plusieurs catégories en fonction de sa qualité physique. Une prime à la qualité sera reconnue au café de catégorie 1. Par la suite, un contrôle de qualité en laboratoire s'effectue au niveau de FAPECAFES et valide les résultats des analyses physiques effectuées au niveau des associations de base. L'intervention des ONG durant plusieurs années s'est beaucoup concentrée sur le thème de l'amélioration de la qualité et la mise en place d'un système de prix différencié prenant en compte ce critère.

Hors CE, les associations de producteurs de café n'arrivent pas à structurer une politique de paiement selon la qualité. Leur marge de manœuvre au niveau des débouchés ne leur donne pas non plus l'occasion de le faire (même dans le cas de la certification biologique). Les commerçants locaux font leur marge sur les volumes et ne cherchent pas du tout à stimuler la qualité par des primes. L'industrie caféière équatorienne, qui cible le marché du café soluble, ne stimule pas non

plus de son côté des dynamiques « qualité » sur le marché local. En effet, cette industrie fournit les marchés « entrée de gamme » du marché soluble, moins exigeant en termes de qualité organoleptique que le marché du café en grain moulu.

### **Bonnes capacités de gestion des coûts du service commercial grâce à l'appui-conseil.**

FAPECAFES réalise le processus d'exportation du café pour environ 15 US\$ par sac de 45 kg de café vert (10 US\$ au niveau de la faïtière et 5 US\$ au niveau de l'association de base). Avec la mise en place de sa propre usine de préparation de café pour l'export (opérationnelle en 2006), FAPECAFES sera au moins aussi compétitive que le secteur privé (même en incluant les coûts de fonctionnement organisationnel pour la prise de décision).

Fapecafés a été appuyer par VECO Ecuador et d'autres programmes de formation spécifique pour le personnel et les leaders paysans, afin d'améliorer la compétitivité de la fonction commerciale d'exportation.

Cependant, les équilibres restent fragiles puisque les mauvaises années en termes de volumes collectés, engendrent des coûts fixes très lourds pour les associations.

### **Soutien financier par des programmes de coopération durant sa phase de croissance.**

Depuis la récolte 2003, les ONG qui appuient FAPECAFES ne subventionnent plus de frais d'opération, puisque le point d'équilibre est atteint. Cependant FAPECAFES bénéficie toujours de soutien en ce qui concerne la formation des leaders paysans et le renforcement organisationnel (VECO, GTZ). Par ailleurs, FAPECAFES est bénéficiaire direct d'un programme d'investissement du gouvernement belge (Coopération Technique Belge) qui doit permettre la constitution d'un fonds de crédit (700.000 euros). Démontrant une capacité de négociation et de gestion, ce programme permet l'accès à de l'infrastructure productive (centre de transformation, usine de déparçage propre,...).

## 3.4 Capacités commerciales

FAPECAFES exporte vers 6 pays du café CE (chiffres 2003) : France (11 %), Belgique (13 %), Allemagne (47 %), Canada (17 %), Pays Bas (9 %), USA (8 %) avec des importateurs exclusifs du CE (OXFAM, Ethiquable, Equal Exchange) et des torréfacteurs pour le café biologique (Pays Bas et Autriche depuis 2004).

### **Confiance dans les capacités de négociation du prix du café par les bases.**

PROCAP bénéficie d'un prix minimum assuré depuis 2001 en bio avec l'augmentation des ventes en CE. Dans le cas des 3 autres associations, le prix payé au producteur est réellement devenu attractif pour le café biologique à partir de 2003 (plus de 75 US\$ par sac de 45 kg). 2004 aura été une année de consolidation de ces résultats. La hausse du prix sur le marché international en 2005 a ramené le prix payé par les commerçants locaux à des niveaux similaires.

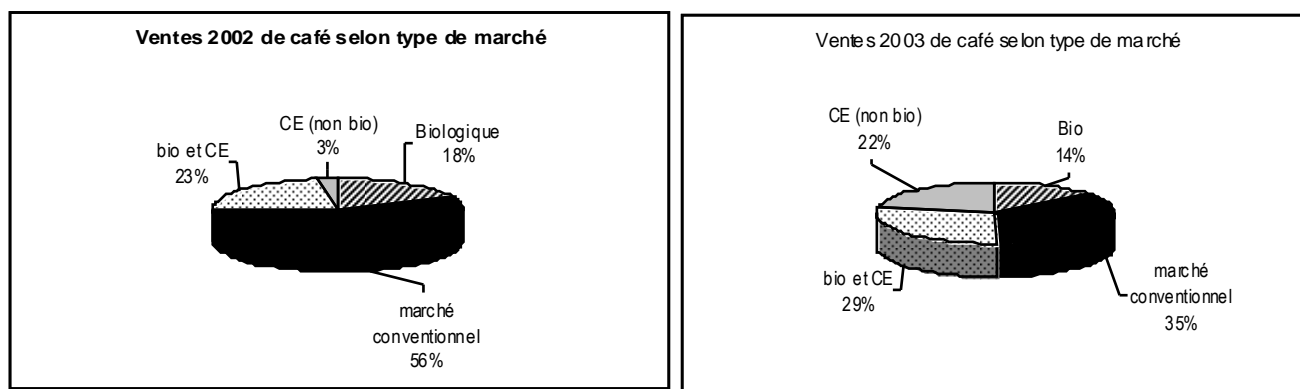
### **Des projets d'appui des ONG qui travaillent sur l'accès au crédit (fonds de roulement).**

Depuis 1999, FAPECAFES et PROCAP ont reçu un appui externe de VECO pour accéder à des lignes de crédits pour financer la collecte du café au moment de la récolte. Les institutions financières européennes du secteur alternatif (Alterfin, SIDI, Rabobank par la suite) valorisent les contrats commerciaux du CE comme garantie partielle des crédits. Les associations n'ont donc jamais fait face à de graves problèmes de trésorerie et donc de « fuites » de café vers le circuit commercial des commerçants locaux, par manque de moyens pour opérer. PROCAP a obtenu un capital d'environ 30.000 dollars depuis 1999 à partir d'un projet exécuté par VECO. Ce n'est qu'à partir de 2004, que FAPECAFES a pu accéder directement à ces lignes de crédit sans appui externe et sur la seule base de son activité commerciale en CE. En effet, en absence de patrimoine, il est très difficile d'accéder à des crédits internationaux.

### Recours encore important au crédit pour collecter le café.

Les associations de base, à l'exception de PROCAP, n'ont pas de patrimoine d'où leur difficulté pour capter des lignes de crédits sans système de garanties bancaires externes. Avec la construction de l'usine de déparchage<sup>63</sup>, FAPECAFES va se constituer un patrimoine propre qui renforcera la capacité commerciale de l'organisation.

### Une capacité de négociation commerciale sur le marché hors CE.



La croissance des ventes en CE a été très importante dans le cas de FAPECAFES (de 3,5 containers en 2001 à plus de 16 containers en 2004). Les ventes sur le marché conventionnel étaient encore majoritaires en 2001 et elles sont devenues marginales (moins de 15 %) en 2004. En 2003, les ventes en CE pour PROCAP atteignent près de 80 % du café produit et collecté (ce qui explique un prix de 99 dollars par sac en biologique et 75 dollars pour le café non certifié biologique), et respectivement 53 % et 59 % pour le café biologique, dans le cas, des 3 autres associations (APECAM, APECAP, Procafeq),

FAPECAFES accède à différents marchés de café biologique en Europe et aussi de café gourmet. L'organisation maintient des contacts commerciaux avec des importateurs moyens qui sont susceptibles d'acheter de gros volumes de café conventionnel en cas d'augmentation rapide des volumes de production. Durant, les 3 dernières années (prix bas sur le marché mondial du café) le prix minimum FLO donnait une forte marge de sécurité à FAPECAFES, donnant la possibilité de prendre des risques sur le marché conventionnel basé sur la cotisation à la bourse de New York.

### 3.5 Capacité de négociation renforcée de l'organisation (hors commerciale)

FAPECAFES a bénéficié de l'appui d'ONG locales et d'une ONG belge (Veco) sur de nombreux aspects : renforcement organisationnel (appui à la création d'une organisation faîtière), assistance technique sur l'amélioration de la qualité et mise en place de mécanismes de contrôle social, renforcement de la capacité de gestion pour la mise en place d'une équipe technique restreinte et efficace, accompagnement dans la phase de consolidation commerciale pour accéder aux services d'exportation (services de préparation du café, services financiers, amélioration des services administratifs). FAPECAFES ne présente pas de signes de dépendance de ces investissements externes et renforce chaque année un peu plus son autonomie grâce au CE.

### 3.6 Mise en place de services

#### Assistance technique et information des bases.

Les ONG ont pris en charge un appui technique soutenu pendant plusieurs années pour assurer la qualité du café lavé et lancer des programmes de rénovation de caféière. Depuis 2004, les

<sup>63</sup> Financé par le projet de la CTB

associations ont développé des capacités de gestion pour assurer le maintien d'un service d'assistance technique minimum (quelques promoteurs) dans chaque zone pour faire un suivi des groupes communautaires sur l'amélioration de la qualité, l'obtention et le maintien de la certification biologique. Les associations trouvent directement des subventions au niveau local ou font parfois appel à la prime de développement du CE pour financer le salaire de ce personnel technique. Les associations autofinancent aussi des activités de formation sur le CE au niveau des communautés de base.

Les ONG locales considèrent maintenant les 4 associations comme des interlocuteurs privilégiés pour la mise en place de projets de développement agricole, sur d'autres axes que le café.

Par ailleurs, les associations utilisent la prime de développement du CE, pour financer des ateliers de formation à l'ensemble des producteurs membres, sur les principes du CE et les informations concernant le marché.

### **Accès au crédit.**

Les producteurs accèdent à des lignes de crédits pour le financement sur 2 ou 3 ans des investissements productifs (centre de dépulpage, séchage,...), facilitées par les ONG jusqu'en 2003-04. Les associations cherchent à pérenniser les services de crédit la mise en place du fonds de crédit, qui devrait se mettre en place suite au programme d'investissement de la CTB. Les taux d'intérêt seront comparables aux taux pratiqués sur le marché international (8 % annuel) et donc largement inférieurs au marché local (supérieur à 12 % annuel en dollars). L'accès au CE contribue au renforcement et à la consolidation de ce type de service, dans la mesure où les avantages commerciaux se traduisent par une solvabilité accrue des familles, et une garantie supplémentaire de récupération des crédits (intégration de la fonction de collecte et suivi des crédits au niveau de l'association).

### **Conclusion et interprétation sur aire de changement 3 :**

Les débouchés commerciaux du CE pendant ces 3 dernières années de crise internationale sur le marché du café se sont traduits par un effet structurant très important sur les associations de base de FAPECAFES. Les associations ont gagné en légitimité au niveau local (auprès des municipalités, des autres organisations paysannes) grâce à leurs résultats économiques, effet direct du CE.

Le CE a contribué au renforcement de l'autonomie des associations par rapport aux programmes d'appui initiaux de renforcement des capacités de gestion, mis en place par les ONG. La prime de développement a notamment donné une certaine autonomie économique (capitalisation des associations de base).

L'émergence de l'organisation faîtière (Fapecafés) et sa rapide consolidation est une conséquence directe de la croissance de la demande croissante en CE pour PROCAP, à un moment où sa situation faisait référence, et à engendrer des sollicitudes de la part des associations de producteurs des cantons voisins pour commercialiser leur café à des conditions avantageuses.

Cependant, la croissance de Fapecafés et le renforcement de ses capacités de gestion n'est pas le seul fait du CE. Le travail des ONG présentes au niveau local, ont facilité le renforcement des capacités des associations. Par ailleurs, le changement d'échelle, du local au régional, à l'origine de l'émergence de la structure faîtière, a impliqué un travail de concertation entre les élus des différentes associations (mise en place d'instances de prise de décision sur la gestion commerciale commune). Ce processus a été animé et favorisé dans un premier temps par l'intervention des ONG. Ces actions d'accompagnement de la part des ONG ont été un facteur déterminant de réussite, pour concrétiser les effets structurant du CE, sur les associations de base.

L'amélioration de la compétitivité du service commercial proportionné par la structure faîtière (Fapecafés) est un effet direct des actions d'appui-conseil des ONG. La prime de développement du CE permet d'ailleurs de couvrir des coûts imprévus, ce qui ne stimule pas nécessairement la recherche d'efficacité dans l'activité commerciale.

La stratégie pertinente de diversification des acheteurs correspond à une volonté institutionnelle de limitation de dépendance des acteurs commerciaux, qui n'a pas de relation de cause à effet avec la certification FLO.

### Conclusion et interprétation sur aire de changement 3 (suite)

Cette stratégie répond aussi à la nécessité d'ouverture de marchés en CE pour pouvoir faire face à une croissance des volumes produits par les associations (de 6.000 sacs de 45 kg en 2001 à 15.000 sacs en 2004). Cette croissance des volumes est inéluctable dans le sud de l'Equateur, puisque le CE induit un processus d'intensification et récupération des caféières, d'instauration d'unité de lavage du café, et à la structuration des associations de base.

La recherche de ces nouveaux partenaires commerciaux a représenté un investissement (appui-conseil et subvention de la promotion commerciale) pris en charge par des acteurs externes (VECO, GTZ, et GDF maintenant).

Au niveau commercial, la combinaison du CE avec la certification biologique (segment de marché le plus dynamique) est pertinente et nécessaire. Or, l'obtention de la certification biologique répond à un processus d'investissement en termes d'assistance technique de plusieurs années, assumés dans ce cas par les ONG locales. FAPECAFES n'est pas encore en capacité d'assumer seul les processus de certification biologique de nouveaux membres (par manque de capacité de financement du personnel technique d'encadrement).

Les résultats spectaculaires en termes d'effets économiques du CE, en seulement 3 ans, ne se traduisent pas pour l'instant par un renforcement significatif des capacités de diversification des services offerts aux membres des associations et de constitution d'un patrimoine (capitalisation). Cependant, les résultats économiques de Fapecafés ont induit des capacités de gestion de programmes d'appui qui démultiplient les opportunités de développement institutionnel.

## 4. Changements au niveau du développement local et national

### 4.1 Création d'emploi et initiatives économiques

En période de crise internationale des prix du café, les producteurs hors CE n'emploient presque plus de main d'œuvre temporaire et préfèrent limiter la cueillette à la capacité de la main d'œuvre familiale. Une partie des caféières est abandonnée.

C'est tout le contraire pour les producteurs du CE, puisqu'ils développent la production de café lavé qui implique la sélection des cerises mûres, et double les besoins de main d'œuvre par rapport au café arabica naturel par qq de café. Les producteurs du CE paient une journée de récolte de 5 à 6 US\$ par jour aux journaliers qu'ils emploient, salaire supérieur au prix du marché local (4 à 5 US\$). Le passage de la production de café naturel (généralisée dans la région avant 1999) à la production de café lavé a impliqué la création d'une source de main d'œuvre non négligeable dans la région, estimé à 2,5 jours de travail supplémentaire / sacs de 45 kg de café vert exportable (soit un potentiel d'environ 1000 à 1 200 postes de cueilleurs de plus en 2004 sur 6 semaines de récolte, générés par les associations du CE)

Il existe par ailleurs des projets de diversification vers d'autres activités agricoles (hors sol, exportation d'autres produits du CE,...) que les associations mettent en œuvre (sucre complet, chips de banane plantain,...).

L'activité économique des zones caféières (commerce) décline énormément en période de crise internationale du café dans les cantons voisins (hors CE), les commerçants témoignent d'une baisse du pouvoir d'achat des familles paysannes. Au contraire, on peut considérer que le CE a maintenu l'activité économique stable dans les zones de forte influence des associations certifiées par FLO. Les associations regroupent en général au moins 25 % des familles rurales (hors population urbaine dont l'activité est principalement liée au commerce) dans les cantons d'influence : Puyango pour PROCAP, Marcabeli pour APECAM, Espindola et Quilanga pour Procafeq, Palanda et Zumba (depuis 2004) pour APECAP. Cependant, le pouvoir d'achat de la population est particulièrement affecté par la crise économique de 1999 et le processus de « dollarisation ». Le CE ne peut pas prétendre résoudre les contraintes du contexte macroéconomique équatorien. La migration forte vers l'Espagne (qui touche toute les familles dans le canton d'Espindola par exemple), est un phénomène global qui touche aussi bien les familles des associations que les populations hors CE.

La migration définitive vers l'Espagne a été massive depuis 1999. La main d'œuvre temporaire est même devenue assez rare. La perte de compétitivité du pays en comparaison avec ses pays voisins



(Colombie et Pérou) implique l'entrée de produits agricoles à bas prix et la venue de main d'œuvre du Pérou attirée par le salaire agricole de 5 US\$ par jour à comparer au 1,5 US\$ dans le pays d'origine.

Les prix pratiqués par les associations sont très supérieurs à ceux pratiqués par les commerçants locaux. Cependant, il s'exerce une pression sur ceux-ci pour trouver de nouveaux marchés pour les productions agricoles de la région ou pour payer à meilleur prix les cafés de qualité inférieure que les associations ne peuvent pas exporter (café naturel résiduel). On ne peut pas réellement quantifier les effets induits par le CE à ce phénomène de régulation du prix. Dès 2005, les exportateurs privés viennent s'installer à Alamor (canton Puyango) pour capter du café lavé de qualité, en créant une spéculation à la hausse sur les prix pratiqués pendant les 3 premières semaines de récolte. Ces actions ponctuelles visent à déstabiliser les associations du CE. Les prix payés aux producteurs hors CE, est alors supérieur de 5 à 15 % en comparaison aux cantons voisins (à qualité comparable).

Par ailleurs, la création de Fapecafés a entraîné certains exportateurs sur les traces des marchés de qualité de niche. Une centaine de famille du canton de Balsas, est impliquée depuis 2003 dans un processus de certification et commercialisation de café biologique. Même si une bonne partie de la marge commerciale est prélevée par l'exportateur (EXPIGO), les conditions commerciales sont plus avantageuses que sur le marché local. En 2003, émerge une entreprise spécialisée dans l'exportation de café de qualité (Escoffee) qui s'est installée dans le canton Olmedo, pour lancer un programme de production avec une centaine de familles. Les volumes exportés sont faibles, mais Fapecafés a réellement stimulée la concurrence sur les marchés de qualité.

#### 4. 2 Appui au développement du territoire (public et privé)

##### **La prime de développement amorce des processus d'investissement au niveau local.**

La prime de développement n'est significative que dans le cas de PROCAP qui vend des volumes importants sur le marché du CE depuis plusieurs années. Dans le cas des 3 autres associations, les ventes en CE ont conduit au paiement d'une prime de développement en 2003 pour la première fois. Ces fonds furent orientés surtout au renforcement des services d'assistance technique de base que les associations n'arrivaient pas à autofinancer du fait des faibles volumes. Dans le cas de PROCAP, la prime permet de construire un local propre, contenant entrepôt et bureaux (construction finalisée en 2006). La municipalité (Puyango) cofinance ces investissements (donation d'un terrain). Par ailleurs, PROCAP est membre d'un consortium propriétaire d'une radio communautaire (avec la municipalité et 2 autres acteurs locaux).

##### **Les municipalités prennent conscience du potentiel productif agricole comme mode de développement économique.**

Les municipalités des cantons de la région centrent leurs activités sur la mise en place de services communautaires comme les voies de communications et le développement du centre « urbain » du canton. L'agriculture n'était pas considérée, comme un secteur économique dynamique, mais plutôt comme un moyen de survie pour les populations rurales. Avec le développement économique des associations de producteurs de café certifiés par FLO, les municipalités sont sollicitées sur des financements d'assistance technique, de cofinancement d'infrastructure productive, etc. Elles portent alors un nouveau regard sur ces activités économiques et participent à la promotion du caractère prépondérant de la qualité de la production de café (depuis 2003, la municipalité de Puyango a choisi le café comme image emblématique du canton sur ces publications, et l'affichage en termes de communication sur les statuts, les banderoles,...).

Les résultats obtenus par les associations de base de FAPECAFES les transforment aussi en interlocuteurs privilégiés des services d'appui, ONG programmes de l'Etat, etc. Ces associations captent plus facilement l'attention de ces acteurs, que les organisations de producteurs de type syndical de la région.

## 4.2 Incidence politique

### **Participation des dirigeants aux élections municipales.**

Des dirigeants d'APECAM et d'APECAP se sont présentés aux élections municipales 2004, et certains d'entre eux sont devenus conseillers municipaux. Ces élus sont porteurs des valeurs institutionnalisées dans les associations en ce qui concerne la participation, la transparence et la démocratie. On observe alors une contribution indirecte du CE à l'amélioration des capacités de gestion des municipalités rurales, et sa prise en compte des contraintes des producteurs.

### **Renforcement de la légitimité des producteurs au sein de la filière café.**

Les associations de base de FAPECAFES sont également membres de la CORECAF, organisation de type syndical et sectorielle (producteurs de café), qui a pour objectif la défense des intérêts des producteurs de café en Equateur. Regroupant plus de 5.000 familles au niveau national, la CORECAF regroupe des producteurs de robusta de l'Amazonie et des producteurs d'arabica d'altitude de FAPECAFES, et d'arabica naturel sur la Côte.

La Corecaf a obtenu des sièges de représentation dans le Conseil supérieur national du Café (COFENAC) qui définit la politique caféière du pays (avec 2 représentants de l'Etat, 2 représentants du secteur industriel et exportateur, 3 représentants du secteur producteur). La CORECAF participe activement à la définition d'une politique agricole caféière nationale.

La CORECAF a travaillé une proposition de réforme à la loi « spéciale du secteur caféier », afin d'optimiser l'usage du « fonds spécial café » qui se forme à partir d'un impôt de 2 % du prix FOB payable par l'exportateur. Un consensus a été trouvé au niveau du conseil national en ce qui concerne la proposition de réforme : cependant CORECAF maintient de son côté certaines revendications spécifiques au secteur producteur.

La légitimité de Fapecafés au sein du secteur exportateur (suite à ces résultats sur les marchés de niche et de qualité, alors que l'image du café équatorien est en baisse sur le marché mondial) a renforcé la capacité de négociation de la Corecaf au sein du secteur. Cette légitimité s'illustre en 2005, par le fait que Fapecafés est sollicité par certains exportateurs équatoriens pour conformer une association d'exportateurs de café spécial (qualité).

### **Accord sur le robusta**

La CORECAF a obtenu plusieurs « accords d'absorption prioritaire de la récolte du robusta national » avant autorisation d'importation de robusta étranger pour l'industrie équatorienne du soluble.

De nombreux anciens élus des associations de producteurs du CE se sont présentés aux dernières élections municipales de 2004. Même si les résultats sont peu satisfaisants, on constate une plus grande visibilité des leaders paysans et une prise en compte des intérêts des producteurs de café dans les politiques locales (municipalités).

## 4.4 Souveraineté alimentaire

Les dirigeants de la CORECAF restent profondément attachés à la nécessité de maintenir une production diversifiée au sein des exploitations agricoles et font la promotion des programmes de diversification.

L'Equateur n'exporte que l'équivalent d'un million de sacs de café vert (60 kg), soit environ 1 % de la production mondiale. Les associations impliquées dans le CE exportent directement environ 10 % des volumes de café lavé exporté. Le CE n'entraîne donc aucun effet de spécialisation accrue vers l'export de café pour le pays. Il permet simplement au pays de maintenir un secteur productif caféier dans des zones enclavées, offrant une opportunité économique durable pour les familles vulnérables.

Par ailleurs, la souveraineté alimentaire de l'Equateur n'est pas remise en cause pour l'instant puisque le pays est excédentaire en productions vivrières. Il est donc pertinent pour le pays de maintenir une diversité du secteur d'exportation (café, cacao, banane, autres fruits frais et en pulpe, etc.) issu de l'agriculture paysanne, en évitant une concentration de la production au niveau de l'agrobusiness.

#### Conclusion et interprétation sur changement aire 4 :

Les effets économiques du CE ne se limitent pas aux familles des associations certifiées par FLO, et concernent également les journaliers (qui emploient leur force de travail pendant la récolte). Environ 1000 emplois de saisonniers sont directement affectables aux effets de l'activité commerciale des associations certifiées par FLO. Les producteurs du CE améliorent les conditions salariales de ces journaliers et impliquent indirectement une hausse des tarifs dans la région. Par ailleurs, les associations par le jeu de la concurrence avec les commerçants et exportateurs, provoquent une hausse des prix du café lavé payé aux producteurs dans les cantons où ils opèrent (estimé à au moins 5 % en moyenne), ce qui bénéficie au moins 6000 familles (en plus des membres des associations actuelles) dans la région Sud de l'Equateur.

Les associations du CE ont joué un rôle dans le maintien du tissu économique dans les 6 cantons où elles opèrent, alors que la crise internationale des prix du café de 2000 à 2003, a beaucoup affecté le nord du pays. Cependant, le CE n'a pas réussi à endiguer les conséquences de la crise économique équatorienne et de la dollarisation, exprimées dans un processus de migration massive vers l'Espagne, notamment, dans cette région sud du pays.

Dans ce contexte macro-économique post dollarisation, les filières d'exportation sont privilégiées par l'Etat, en recherche d'équilibre de la balance commerciale. Fapecafés, de part sa réussite économique sur un marché sinistré par la crise mondiale du café, trouve donc un terrain favorable pour leurs actions de plaidoyer. FAPECAFES fait partie des 5 premiers exportateurs équatoriens de café alors qu'il y a quelques années ils étaient plus de 60 opérateurs (il en reste une dizaine en activité en 2004). La CORECAF, représentation syndicale des associations de producteurs en Equateur, s'est vue renforcée indirectement par les effets économiques du CE au niveau local. Le secteur exportateur reconnaît une forte légitimité à Fapecafés, qui joue un rôle protagoniste sur les marchés de qualité, entraînant une dynamique de fonds dans le secteur café en Equateur.

Les producteurs apprécient leurs organisations et prennent conscience du pouvoir économique et donc politique de celles-ci. C'est un changement significatif dans les rapports de force au niveau local et régional que les producteurs valorisent tout particulièrement. Au-delà des effets économiques sur le court terme, les producteurs peuvent donner leur opinion et participer à la vie publique avec une position nouvelle, jamais occupée auparavant. Les collectivités territoriales (municipalités, conseils provinciaux) prennent conscience du rôle moteur que peut jouer le secteur agricole dans le sud du pays, et en particulier le café.

## 5. Changements au niveau de la gestion des ressources naturelles

### 5.1 Gestion des sols

Les producteurs du CE constatent que le café est un produit de rente qui ne souffre plus des variations extrêmes de prix. Ils entreprennent alors des investissements en travail (taille des arbustes, fertilisation des jeunes plants, etc.) qu'ils avaient perdu l'habitude d'effectuer. La gestion de la fertilité par le maintien d'un ombrage adéquat et de la taille régulière des arbres d'ombrage représente le mode de restitution de la fertilité privilégié par les familles.

Ces pratiques sont généralisées dans le cas des producteurs du CE. Hors CE, ces modes de restitution de la fertilité ne sont pas prioritaires puisque les caféières ne font pas l'objet d'attention particulière.

### 5.2 Gestion de l'usage des engrais et pesticides

Les pratiques antiérosives des producteurs sont principalement induites par les exigences des normes de la certification biologique. Elles représentent des investissements en temps de travail

conséquents qui tempèrent les bons résultats économiques que propose le marché biologique. Cependant, l'abandon du désherbage mettant le sol à nu (usage de la « lampa ») et le passage au désherbage à la machette sont des mesures que l'ensemble des producteurs du CE appliquent. C'est un changement technique important de lutte contre l'érosion, sur des parcelles souvent escarpées. Les producteurs de FAPECAFES sont tous engagés dans des processus de certification biologique, favorisés par l'absence d'utilisation de pesticides pour la culture du café dans la région (hors CE aussi). En 2004, plus de 70 % des familles sont dorénavant et déjà certifiées biologiques.

### 5.3 Gestion des ressources du territoire

Via la certification biologique on observe une meilleure prise de conscience en ce qui concerne la gestion des bassins versants et les espaces de forêts, comme sources de réserve en eau.

Sur le versant amazonien, au niveau des membres d'APECAP, la stabilité des prix devrait amener les producteurs à intensifier les caféières déjà installées et ainsi limiter l'avancée du front pionnier sur les zones de réserve forestière.

### 5.4 Qualité des produits FAPECAFES :

#### **Leader incontesté sur le marché de la qualité.**

Les membres des associations ont massivement investi dans l'achat de matériel de post-récolte (dépulpeurs,..) afin d'obtenir du café lavé, valorisant parfaitement le potentiel organoleptique qu'offre le café produit sur les terroirs des 4 organisations paysannes. Les infrastructures, dans le cadre de la certification biologique, respectent des normes strictes de respects de l'environnement (fosses de décantation pour les eaux de lavage, récupération de la pulpe pour lombriculture,...) Le CE contribue à ce processus d'amélioration de la qualité, par le fait que les acheteurs imposent des standards, et parce que les prix payés et la prime de développement confère une vraie capacité d'investissement aux associations.

En plus des investissements en infrastructures productives, les associations utilisent la prime de développement pour financer des ateliers sur le thème de l'amélioration de la qualité au niveau des communautés. Les producteurs sont réellement engagés dans une dynamique de production de qualité et durable, en totale rupture avec les schémas d'intensification (modèle colombien) qui mettent en avant l'utilisation de variétés améliorées, exigeantes en intrants chimiques, exposé en plein soleil.

#### **Conclusion et interprétation sur aire de changement 5 :**

Les effets du CE sur la gestion des ressources naturelles sont totalement combinés aux résultats des actions de certification biologique et d'assistance technique que cela implique. La stabilité économique issue des garanties du CE, contribue largement au développement d'une gestion plus durable des ressources naturelles. Cependant, il faut reconnaître qu'en situation hors CE, les producteurs adoptent déjà des systèmes durables de culture du café sous ombrage, permettant la gestion de la fertilité par transfert vertical (feuilles des arbres d'ombrages et élagage).

Grâce au CE, les producteurs adoptent donc plus facilement toutes les recommandations techniques provenant des services d'appui (ONG) en ce qui concerne l'optimisation de la gestion de la fertilité, la lutte anti-érosive, l'abandon du brûlis sur les parcelles de prairie, l'application de fumure de fond sur les jeunes plantations à partir de compost (3 premières années de croissance sans production de cerises).

Fapecafés joue un rôle moteur dans la promotion d'une production durable de qualité au sein du secteur caféier en Equateur. Les résultats commerciaux positifs contribuent à la promotion des techniques de la production biologique, mené par le COFENAC, qui maintient des techniciens sur l'ensemble du pays (financé par un impôt prélevé sur le prix FOB)

## 4. Conclusions générales

### Les effets significatifs et durables sur les familles.

Les effets économiques positifs du CE sur les familles membres de Fapecafés sont prépondérants, particulièrement visibles pendant les périodes de crise internationale sur le marché du café (2000 à 2003 inclus). Les revenus des familles de caféiculteurs dans le cadre du CE, mêmes les plus vulnérables, se maintiennent à des niveaux décents, alors qu'au même moment la crise affecte particulièrement les familles non membres des associations certifiées par FLO, obligées de migrer temporairement vers la Côte pour rechercher du travail, de vivre sur les réserves (troupeau de bovins), ou de supprimer des investissements au niveau de leur système de production et de l'éducation des jeunes.

En période de bas prix internationaux, Fapecafés a payé à ses membres, des prix deux à trois fois supérieurs au prix pratiqués par les commerçants locaux. Malgré l'augmentation des volumes produits, Fapecafés a maintenu des ventes en CE supérieur à 50 % pour les 4 associations certifiées par FLO depuis 2003.

C'est dans un contexte global d'abandon de la production de café, chez les familles hors CE, dû à la crise internationale du café mais aussi aux effets de la crise économique majeure équatorienne depuis 1999, que les familles membres des associations certifiées par FLO résistent et maintiennent une activité agricole centrée sur la production de **café lavé de qualité**. Le CE a largement contribué à ce changement significatif dans les systèmes de production des familles : passage d'une production très extensive, de café naturel (comme stratégie de limitation des risques par rapport à la variation du prix), à la production de café lavé, impliquant des investissements pour la post-récolte (dépulpeurs,...) mais aussi dans l'amélioration de la productivité des caféières (taille régulière, application de fumure organique, mesures antiérosives).

Les effets économiques positifs du CE sont atténués par la dégradation du pouvoir d'achat issue de la crise économique en Equateur. Ce contexte alimente le débat concerne la revalorisation du prix minimum garanti par FLO, et la prise en compte du contexte des pays producteurs.

Chez ces associations de créations récentes, dans un contexte de crise internationale sur le marché du café, les effets du CE se sont concentrés sur les familles vulnérables, ce qui contribue à une **réduction des différenciations sociales**. La croissance des débouchés du CE (de 3,5 à 16 containers) a entraîné une augmentation du nombre de familles membres des associations (phénomène accru en période de bas prix de 2000 à 2004) et une augmentation des associations qui adhèrent à Fapecafés. Cependant, les capacités de gestion des associations croissent plus lentement, d'où la nécessité d'un programme de renforcement des capacités et un processus d'accompagnement, réalisés dans ce cas, par des ONG locales (Fundación Petrino, Faces, Fundatierra, Futuro) et internationale (VECO).

Dans ce contexte particulier de l'Equateur, l'accès au CE a renforcé la spécialisation des producteurs vers la production de café, sans engendrer une dépendance pour autant, et en restituant apparemment des capacités d'initiatives de diversification des activités agricoles aux familles.

### Les effets significatifs sur les organisations.

Les effets économiques positifs sur les familles du CE se traduisent par des **effets structurants** sur les associations certifiées, puisque les membres souhaitent maintenir leurs avantages, en améliorant la démocratie interne, la participation des membres dans la vie associative (prise de décision notamment) et la transparence dans la gestion, commerciale notamment. Mieux informés et conscients des enjeux futurs, les producteurs perçoivent l'intérêt d'une mise en réseau et d'une mutualisation de certaines fonctions au sein d'une organisation faitière, Fapecafés dans ce cas. D'autres associations de producteurs émergent, et sur la base d'échanges s'inscrivent dans la même dynamique, s'associant à Fapecafés dans le respect des principes du CE (démocratie, transparence, participation). Les producteurs apprécient leurs associations, qui jouissent d'une grande légitimité eu égard les acteurs locaux.

L'amélioration des capacités de gestion et le renforcement institutionnel des associations, puis de Fapecafés, sont stimulés par les standards FLO et les inspections de FLO-Cert, mais ces acquis sont avant tout le fruit des programmes d'appui des ONG locales et internationales. Les effets directs de actions, volontairement limité dans le temps, de ces institutions d'appui, se résument par : une autonomie commerciale des associations caractérisée par une stratégie de diversification des importateurs, la mise en place de la certification biologique, l'amélioration des capacités de la gestion commerciale et de la compétitivité du service offert par Fapecafés, le renforcement organisationnel de Fapecafés.

La prime de développement du CE, gérée collectivement par les associations, confère une autonomie économique sur le long terme aux associations, qui évite des phénomènes de « dépendance » des institutions d'appui, qui n'ont vocation d'intervenir que temporairement. Les associations amorcent un processus de constitution d'un patrimoine qui facilite le développement économique et la mise en place de nouveaux services. Ces nouvelles capacités économiques, cumulées aux capacités de gestion, facilitent la négociation de nouveaux programmes d'appui des collectivités locales (municipalités, conseils régionaux) et des la coopération (investissements productifs de la CTB).

### **Les effets significatifs du CE sur le territoire.**

Les effets économiques du CE ne se limitent pas aux familles des associations certifiées par FLO, et concernent également les journaliers (environ 1000 emplois en plus). Par ailleurs, les capacités commerciales croissantes de Fapecafés ont stimulé la concurrence avec les commerçants locaux, mais ont aussi amené le secteur exportateur à s'intéresser aux segments de qualité. Le CE a donc joué un effet levier non négligeable, sur l'amélioration des prix payés aux producteurs dans le sud de l'Equateur. Les associations du CE ont joué un rôle dans le maintien du tissu économique dans les 6 cantons où elles opèrent, malgré la crise internationale des prix du café de 2000 à 2003. Cependant, le CE n'a pas réussi à endiguer les conséquences de la crise économique équatorienne et de la dollarisation, qui s'est traduite par une migration massive vers l'Espagne.

Le secteur exportateur reconnaît une forte légitimité à Fapecafés, qui joue un rôle protagoniste sur les marchés de qualité. Cette légitimité sectorielle renforce indirectement les capacités de défense des intérêts des producteurs par CORECAF, la représentation syndicale des associations de producteurs de café en Equateur. Même si CORECAF n'arrive à imposer ces propositions de changement de loi au sein du COFENAC (Conseil Supérieur National du Café), les associations sont consultées et écoutées par les équipes techniques, en particulier sur les questions de certification biologique et production de qualité.

Les producteurs prennent conscience du pouvoir économique et donc politique des associations. C'est un changement significatif dans les rapports de force au niveau local et régional. Les producteurs commencent à participer activement à la vie publique, occupant une nouvelle position (légitimité, conseillers municipaux). Les collectivités territoriales prennent conscience du rôle moteur que peut jouer le secteur agricole dans le sud du pays, et en particulier le café, alors qu'ils s'étaient détournés de ces alternatives.

En lien avec le processus de certification biologique, les associations jouent un rôle moteur dans la gestion durable des ressources naturelles, en renforçant les systèmes de gestion de la fertilité (caféier sous ombrage),

# Bibliographie

## Aspects méthodologiques

Agronomes et Vétérinaires sans Frontières, “El sistema de seguimiento - evaluación en VSF-CICDA”, internal document, France, décembre 2004.

Action Aid, “ALPS : Accountanibility, Learning and Planing System”, London UK, 2000

Action Aid, “Impact assessment network workshop reports 1998 -2001”, UK

CIEDEL, “définition et mise en place d’indicateurs d’impact », F3E, France, 1999

COTA, “General Issues in the Debate on NGO Co-financing and on the Evaluation - Capitalisation - Assessment of Impact”, Belgium, October 2004

COTA, “Effets et impact du développement », revue Echos du COTA, Belgium, march 2005

DFID, “Tools for development, Performance and Effectiveness Department, UK, 2003

Ethical Trading Initiative, “ETI’s impact assessment, terms of Reference”, UK, January 2003.

IRAM, “Les méthodes participatives”, F3E, 2001

OXFAM GB, “Framework for monitoring, Evaluation and Laerning”, operationales guidelines, November 2002.

Roche C., “Impact assessment for development agencies, Oxfam publishing, Oxford, UK, 1999

Nelson Valérie, Martin A., Ewert J. « Methodological challenges to impact assessment of codes of practice », presented at 5<sup>th</sup> annual Warwick corporate citizenship Unit, UK, 2002

VECO, “Sistema integrado de planificación y evaluación”, Veco Ecuador, 2003

## Etudes et recherches (travail de terrain).

Aranda J., Morales C., “Evaluación de los beneficios actuales y el potencial para el combate a la pobreza, de la participación en redes de Comercio Justo de Café en la Coordinadora Estatal de productores de Café Oaxaca”, Colorado State University/DESAL/Ford Foundation, USA, September 2002.

Boot Willem, “Beneficial Impact of ecolabeled Mexican coffee: organic, fair trade, Rain forest alliance, Bird Friendly”, Boot Coffee Consulting, January 2003.

Chauveau C. et Eberhart C., « Etude du Commerce Equitable dans la filière Café en Bolivie », CICDA, France, mai 2002.

Eberhart N., « Comercialización asociativa de café en el Sur del Ecuador (PROCAP - FAPECAFES) », VECO Ecuador, october 2004

Eshuis, Fenny & Jos Harmsen “Trade on Conditions: 15 years of coffee with the Max Havelaar Label”, Max Havelaar, Utrecht, November 2003.

Johnson William, “Le Commerce Equitable au Mexique, labels et autres dynamiques”, UNESCO, 2004

Gonzalez A., “Evaluación de los beneficios actuales y el potencial para el combate a la pobreza, de la participación en redes de Comercio Justo de Café: Unión de Sociedades De Solidaridad Social - Mexico”, Colorado State University/DESAL/Ford Foundation, USA, August 2002

Lemeilleur Sylvaine, “Quelles alternatives pour les petits producteurs de café de qualité, au sud de l’Equateur ? », mémoire fin d’étude CNEARC - VECO, september 2003

Lyon Sarah, “Evaluation of the actual and potential Benefits for the Alleviation of Poverty Through the Participation in Fair Trade Coffee Networks : Guatemalan Case Study”, Colorado State University/DESAL/Ford Foundation, USA, 2002

Maison Internationale, « L’impact de l’apiculture dans l’économie familiale des membres de la cooperative Xochit-Xanat, Mexique », Belgium, february 2001.

Martinez Maria Elena, « Poverty alleviation through participation in Fair Trade Coffee Networks : the case of the Tzobolotic Coffee Coop Chiapas, Mexico », Desarrollo Alternativo and Colorado State University, USA, September 2002.

Mendez Ernesto, “Fair trade Networks in two, Coffee Cooperatives of Western El Salvador : An analysis of Insertion Through a second level organization”, Colorado State University/DESAL/Ford Foundation, USA, September 2002

Mestre C., Heeren N., Castro I., Rasamoelina E., “Evaluation de l’impact sur les producteurs du Sud de l’action Commerce Equitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans », CIEDEL /F3E/ Fédérations Artisans du Monde, France, mai 2002

Milford, Anna “Coffee, Co-operatives and Competition: the Impact of Fair Trade” Chr. Michelsen Institute, Norway, 2004.

Murray Douglas, Laura Raynolds, Peter Leigh Taylor, “One cup a time”, Colorado University, USA, march 2003

Nelson Valérie, “Social impact of ethical and conventional Brazil Not Trading on Forest-Dependent People in Peru”, NRET, 2000

Nelson Valérie, “Social impact of ethical and Conventional Cocoa Trading on Forest-dependent people in Ecuador”, NRET, June 2000.

Oxford Policy Management, “Fair Trade, Overview, Impact, Challenges” (Tanzania and Ghana as case studies), DFID, UK, June 2000

Pariente William, “ The impact of Fair Trade on a Coffee Cooperative in Costa Rica”, FTA Culemborg and University of Paris I, Sorbonne, France, October 2000

Perezgrovas V. y E. Cervantes, “Evaluación de los beneficios actuales y el potencial para el combate a la pobreza, de la participación en redes de Comercio Justo de Café en la Unión Majomut,”, Colorado State University/DESAL/Ford Foundation, USA, July 2002

Poncelet Marc, Defourny J., Patrick De Pelsmaker, “Un Commerce Equitable et durable entre marché et solidarité : diagnostic et perspectives », Université de Liège, Belgique, January 2005.

Ronchi Loraine, « monitoreo del impacto de las iniciativas de Comercio Justo : estudio de caso sobre Kuapa Kokoo y Day Chocolate Company”, Twin Trading, UK, november 2002

Ronchi, Loraine “Fair Trade in Costa Rica: An impact report”, University of Sussex, UK, February 2000.

Rozen N., F. Van Der Hoff, “L’aventure du commerce équitable”, JC Lattès, 2002



Southgate Annabel, “ Analysis and conclusions of the participatory impact assessment process of Apeca - Haiti, Oxfam GB, UK, April 2000

Vuskovic Pedro, “Fair trade impact: the nicaragua’s case”, American Consulting Group for FTA, Netherlands, October 2002.

### Documents de travail FLO.

Bieger, Nikolaus “Elaboration of a Producer Support Strategy for Africa” FLO, Aachen, March 2004

FLO, “A quantum leap in the impact of Fairtrade labeling, FLO’s strategic plan 2003-2008”, Bonn, December 2003

FLO, “Plantation debate: proposal for discussion at S & P”, Johanna Huband, Olaf Paulsen, November 2004.

FLO, “Acuerdos finales 5ta asamblea Regional Oaxaca”, August 2004.

Ribbink Gerrit, Solano C., “Evaluation externa : fortalecimiento de organizaciones de pequeños productores marginalizados en centro América”, FLO, August 2004.

Ribbink Gerrit, “evaluación externa : FLO - PSN en México”, FLO, February 2005.

Ribbink Gerrit, “EVALUATION report : FLO - PSN in East Africa”, FLO, September 2004.

Ribbink Gerrit, “Evaluation Report FLO-PSN in Central America, Mexico, Dominican Republic/Haiti and East Africa”, FLO, September 2004.

### Rapports d’inspection FLO-Cert.

FLO-Cert: plantation de thé Samabeong (Inde) et Selimbong (Inde), SNAC - producteurs de vanille (Comores), OPCC GIE -producteurs de coton (Cameroun)

## Annexe No 1: Définitions de l'impact

Le COTA a réalisé en 2004 une synthèse bibliographique concernant la mesure d'impact, dans laquelle il est fait état de plusieurs définitions de l'impact selon les approches (Cf. General Issues in the Debate on NGO Co-financing and on the Evaluation - Capitalisation - Assessment of Impact, COTA, décembre 2004).

### **CAD/OECD:**

Effets primaires et secondaires sur le long terme, positif ou négatif, direct ou indirect, voulu ou non voulu, qui découlent d'une action de développement

### **Commission (DG Budget - Unité d'Évaluation) :**

Terme général utilisé pour décrire les effets d'une intervention sur une société donnée. L'impact peut être aussi bien positif que négatif, prévu ou non prévu. Les impacts immédiats sont appelés résultats, alors que les impacts de long terme sont considérés comme des effets.

### **CIEDEL / F3E:**

L'impact d'une action de développement représente une nouvelle situation issue de l'ensemble des résultats et effets qui induisent des changements significatifs et durables, positifs ou négatifs, voulu ou non voulu, dans la vie et l'environnement des personnes et des groupes pour lesquels un lien de causalité direct ou indirect peut être établi avec l'action de développement. L'impact est une conséquence des effets et il est unique.

### **FOLKE:**

L'impact se réfère à une évaluation de la manière et dans quelle proportion une intervention de développement :

- apporte des changements sur les conditions de vie et le bien-être des « bénéficiaires »
- Influence la situation socio-économique et politique d'une société
- Crée ou renforce les institutions locales.

### **Banque mondiale<sup>64</sup>:**

Effets positifs ou négatifs, voulu ou non voulu, d'une action de développement donnée, par exemple un projet ou un programme, sur les individus, les foyers, les institutions et leur environnement.

### **Roche (OXFAM, 1999):**

Ensemble de changements significatifs positifs ou négatifs, attendus ou inattendus intervenant dans la vie des populations, suite à une action ou une série d'actions (la mesure est possible par l'analyse systématique des changements significatifs récents).

### **Earl (CRDI, 2002):**

Changements significatifs et durables au niveau du bien-être sur un nombre important de bénéficiaires des actions de développement.

---

<sup>64</sup> L'évaluation de l'impact se réalise sur le long terme, et s'est un processus coûteux. Selon des notes internes à la BM

## Annexe No 2 : Standards génériques de FLO

- ❖ **Quelques éléments des standards génériques du commerce équitable** (source : pour plus d'informations consulter le site web de Fairtrade Labelling Organizations international : [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net)).

### 1. Développement social

« Le Commerce Équitable devrait apporter une différence en termes de développement pour les producteurs certifiés ». Pour cela « l'organisation doit être en mesure de démontrer que le revenu issu du CE vont promouvoir le développement social et économique des petits producteurs ».

« Petits producteurs fait référence à ceux qui ne sont pas structurellement dépendants d'une main d'œuvre salariée permanente » et qui gèrent leur exploitation sur la base de la main d'œuvre familiale.

« Démocratie, participation et transparence »

« L'organisation doit être un instrument de développement social et économique des membres [...], structurée de manière démocratique et administrée de manière transparente. Aucune forme de discrimination ne doit être pratiquée, aussi bien en ce qui concerne l'admission de nouveaux membres que la participation ».

### 2. Développement économique

« L'organisation de producteurs doit avoir la capacité et s'engage à administrer la prime du Commerce Équitable de manière transparente pour les bénéficiaires ».

« Les producteurs doivent avoir accès à des moyens logistiques, administratifs afin d'apporter un produit de qualité sur le marché. [...] Les membres de l'organisation prendront progressivement plus de responsabilités dans le processus d'exportation ».

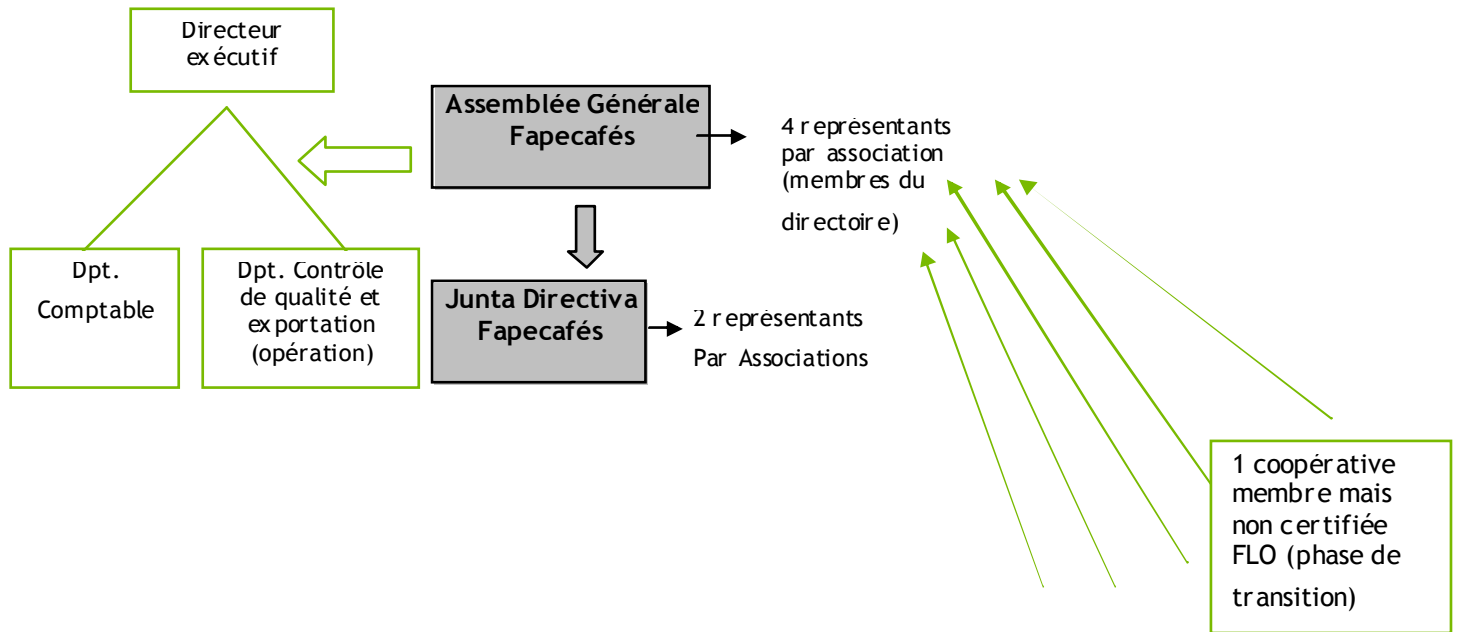
### 3. Développement environnemental

« L'organisation de producteurs s'assure que ses membres protègent l'environnement naturel et que la protection de l'environnement fasse partie de la gestion du système de production. L'organisation veille à ce que ses membres réduisent l'utilisation d'engrais et de pesticides de synthèse afin de les remplacer par partiellement et progressivement par des engrais naturels fabriqués sur le site de production.[...] FLO encourage par ailleurs les petits producteurs à opter pour des pratiques biologiques, et minimiser leur utilisation d'énergie. »

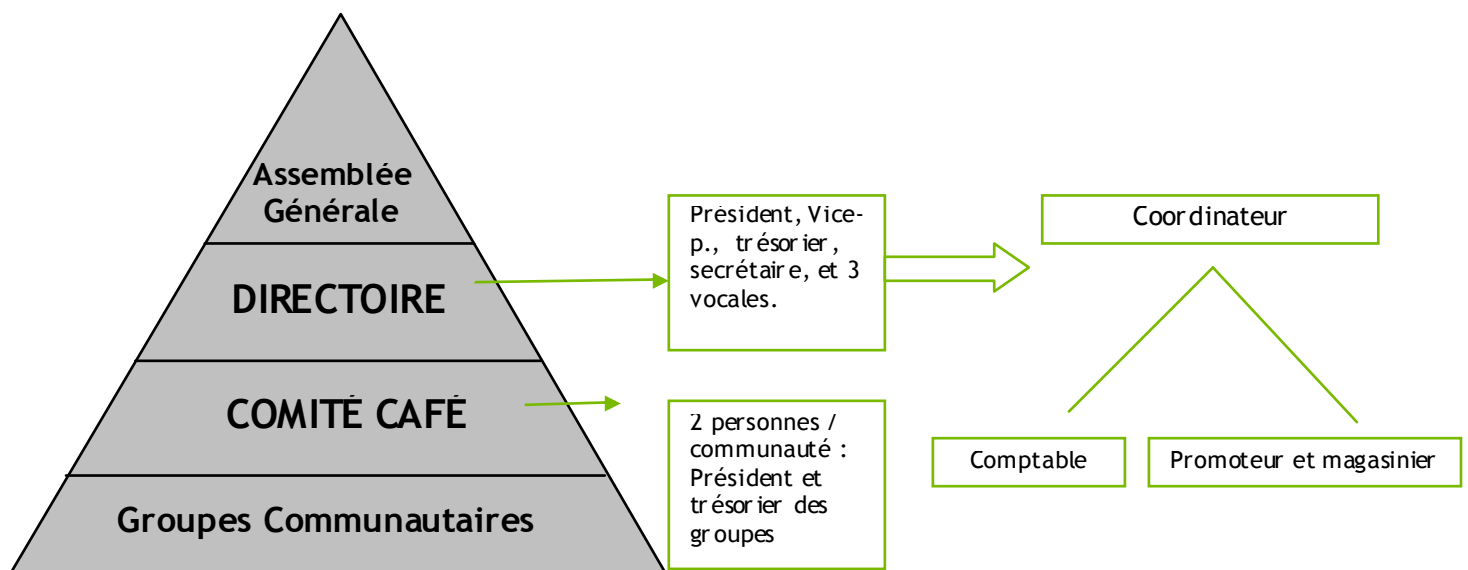
### 4. Standards sur les conditions de travail (sur la base des conventions de l'OIT).

Pour l'ensemble des critères, des « exigences de progrès » sont établies, afin d'accompagner les organisations dans un processus d'amélioration permanente du respect des principes du CE.

## Annexe No 3 : Cas de FAPECAFES en Equateur



Associations de base : PROCAP, APECAM, PROCAFEQ, APECAP  
(Fonctionnent selon le même modèle)



## Annexe No 4 : Calcul de seuils et coût de vie durable

Extrait du rapport de Chauveau et Eberhart, mai 2002, « ETUDE DU COMMERCE  
EQUITABLE DANS LA FILLIERE CAFE EN BOLIVIE », CICDA

Les estimations des besoins des familles ont été effectuées sur la même base que les modèles de systèmes de production : une famille caractéristique constituée des parents et de 4 enfants.

Afin de comparer les revenus des producteurs modélisés avec les besoins des familles, et ainsi discuter la notion de coût de vie durable, nous avons évalué plusieurs seuils de comparaison :

- Les besoins rudimentaires, constitués des aliments et autres besoins de base qui correspondent aux dépenses moyennes effectuées sur le marché chaque semaine. Ils correspondent à un seuil de survie de 812 US\$ /an
- Les besoins nécessaires à niveau de vie durable concernent, outre l'alimentation, des dépenses pour l'habillement, la santé, le transport entre la zone rurale et la ville et d'autres dépenses domestiques. Ce seuil de vie décente correspond à 1.280 US\$ /an.
- Dans un contexte où l'objectif premier de tout producteur est de scolariser ses enfants, puis de leur offrir une formation professionnelle (en collège ou même à l'université), il nous a paru pertinent d'estimer la valeur d'un seuil de vie durable considérant le coût de scolarisation des enfants. Trois situations, qui correspondent à des étapes de vie successives des familles, ont été considérées :
  - Le coût de scolarisation des 4 enfants à l'école primaire dans la zone (seuil de 1.440 US\$ /famille)
  - Le coût de l'éducation de 2 enfants à l'école primaire et 2 enfants au collège, généralement à Caranavi, ce qui implique des frais de logement et de nourriture (seuil de 1.791 US\$).
  - Le coût de 2 collégiens et 2 étudiants universitaires à La Paz, ce qui outre les frais de logement et d'alimentation, suppose des frais de scolarité relativement élevés (seuil à 2.665 US\$).

Considérer que le coût de vie durable, concept défini par le commerce équitable, corresponde dans le cas des Yungas de Bolivie à ce seuil qui permet l'éducation des enfants, semble justifié. Il se situerait donc approximativement entre 1.500 et 2.500 US\$ selon les situations.

**Estimation des seuils de survie et de vie décente d'une famille constituée de 2 parents et 4 enfants (US\$ /an)**

	par per sonne	6 personnes 4 enfants à l'école primaire	6 personnes 2 enfants à l'école primaire 2 enfants au collège	6 personnes 2 enfants au collège 2 enfants à l'université
<b>Seuil de survie :</b>				
Alimentation (pomme de terre, riz, viande, légumes) et autres besoins de base	135	812	812	812
<b>Seuil de vie durable :</b>				
Vêtements	25	150	150	150
Dépenses domestiques		105	105	105
Santé	20	120	120	120
Transport	15	92	92	92
Total seuil de vie durable		1.280	1.280	1.280
<b>Education des enfants :</b>				
Enfant en primaire	40	160	80	
Uniformes	15	62		
Frais d'étude	25	98		
Enfant au collège	277		431	431
Uniformes	46		92	92
Logement	123		123	123
Alimentation et transport	77		154	154
Frais d'étude	31		62	62
Enfant à l'université	508			954
Logement	185			308
Alimentation et transport	115			231
Frais d'étude	208			415
Total seuil de vie durable avec éducation des enfants :		1.440	1.791	2.665

Enfin, le coût d'opportunité de la force de travail familiale peut également constituer un moyen d'évaluer le niveau d'un seuil de renouvellement des exploitations. Si l'activité agricole ne permet pas de produire un revenu équivalent à celui d'une autre activité à laquelle les travailleurs familiaux pourraient avoir accès, l'exploitation risque alors de ne pas se maintenir.

La majorité des opportunités de travail dans la région sont les emplois temporaires dans la construction. Le salaire moyen y est de 600 boliviens par mois, donc 7.200 boliviens par an (1.100 US\$ /an).

De nombreux paysans de la zone pratiquent un travail saisonnier dans la culture du riz sur le front pionnier pour compléter leurs revenus. Les travailleurs de la récolte sont payés à la tâche : ils emportent 1/5<sup>ème</sup> du volume récolté, ce qui correspond à un salaire journalier de 28 à 32 boliviens (350 à 400 livres récoltées x 1/5 x 0,4 boliviens par livre). Cela correspond à salaire annuel de 6.720 à 7.680 boliviens (1.035 à 1.180 US\$ /an), donc un revenu équivalent à celui de la construction.

Etant donné que les femmes ne sont que rarement embauchées dans la construction et qu'elles ne travaillent pas à temps plein sur le front pionnier, il semble pertinent de considérer 1 seul salaire extérieur par famille, et dans ce cas, le coût d'opportunité de la force de travail est équivalent au seuil de vie durable défini. Si on considère 1,5 salaire par famille, le coût d'opportunité est alors équivalent au seuil de vie durable avec éducation des enfants.

D'autre part, les agriculteurs des Yungas effectuent souvent la comparaison entre les revenus dégagés par les exploitations caféières et les parcelles sur le front pionnier du Beni pour la production de différentes cultures tropicales (banane, riz, élevage, etc.). En effet, de nombreuses familles possèdent déjà des parcelles dans ces nouvelles zones de colonisation ou pensent parfois en acquérir. Il aurait donc été intéressant de comparer le revenu familial que permet le café avec celui de ces régions.

## Annexe No 5 : Evaluation économique des revenus agricoles et productivité du travail

Quelques définitions :

**Système de production** : C'est l'ensemble structuré d'activités agricoles, d'élevage, et non agricoles mise en place par un producteur et sa famille pour garantir la reproduction de son exploitation agricole. C'est le résultat de la combinaison des moyens de production (terre et capital) et de la force de travail disponible, dans un contexte socio-économique et écologique déterminé (M. Dufumier).

**Système de culture** : ensemble de procédures appliquées à une parcelle conduite de manière homogène, que se caractérisent par le type de culture implanté, l'ordre dans lequel, les cultures se succèdent, et les itinéraires techniques appliqués (Sebillote).

**Itinéraire technique** : combinaison logique et ordonnée de techniques de culture, qui permettent d'obtenir et de contrôler une production agricole (Sebillote).

**Système d'élevage** : ensemble d'éléments en interaction, organisés par un producteur, dans l'optique de la valorisation des ressources végétales par les animaux domestiques (Landais).

### Evaluation technico-économiques

- ▶ la productivité par unité de surface correspond à la valeur ajoutée brute dégagée par hectare ou richesse créée par hectare (VAB/ha) qui se calcule de la manière suivante :

$$VAB/ha = PB/ha - CI/ha$$

avec PB/ha = Produit brut/ha

= quantités produites pour un hectare (qu'elles soient vendues ou auto consommées)

x prix

CI/ha = Consommations intermédiaires par hectare = quantités consommées x prix

- ▶ la productivité du travail correspond à la valeur ajoutée brute divisée par le nombre de jours de travail nécessaires à cette production (qu'ils soient familiaux ou journaliers) soit la  $VAB/jW$  (par jour de travail ou homme-jour). Il est nécessaire dans ce cas de retracer l'itinéraire technique complet de la culture certifié par FLO.
- ▶ Revenu agricole familial.

Pour évaluer le revenu agricole que procure un système de production particulier, à l'exploitant et sa famille, il est nécessaire d'additionner les valeurs ajoutées brutes dégagées par les différents sous-systèmes de culture et d'élevage). Ensuite, il faut retirer les amortissements économiques du capital fixe (Amt : valeur de l'équipement nécessaire à la production divisé par la durée de sa vie utile). On aboutit à la valeur ajoutée nette totale (VAN) à laquelle il faut retirer, s'ils existent, les taxes et impôts prélevés par l'État (Imp, qui correspondent pour notre zone aux impôts fonciers payés par les exploitants qui ont des titres de propriété), les rentes foncières payées aux propriétaires fonciers (Rf) si le producteur loue une terre, les intérêts des crédits (Int) et les salaires versés aux travailleurs extérieurs à la famille (sal). On arrive alors au revenu agricole (RA).

$$VAN = VAB - Amt$$

$$RA = VAN - Int - Rf - Imp - sal$$

Afin de gagner en précision, il est prudent de déterminer le revenu agricole **par actif** (personne qui a une activité productive sur l'exploitation agricole. Selon son degré de participation aux travaux agricoles, nous pouvons considérer que certaines personnes ne représentent pas un actif agricole à temps plein).

Le revenu par actif peut être ensuite comparé au seuil de survie et au seuil de vie durable, pour savoir si l'exploitant peut vivre de sa seule activité agricole ou non.

Facultatif.

Enfin, il est intéressant de situer le revenu par actif (RA/actif) de chacune des exploitations en fonction de la surface agricole utile par actif (SAU/actif). Pour rendre compte de la situation réelle de revenu de certaines exploitations, nous avons considéré leur revenu total qui inclut les activités non agricoles (travail journalier ou transformation de matières premières achetées).





Pour que les paysans vivent dignement de leur terre.

Agronomes & Vétérinaires sans frontières

. 58, rue Raulin 69361 LYON Cedex 07

. 45 bis, Avenue de la Belle Gabrielle 94736 NOGENT sur MARNE Cedex

[www.avsf.org](http://www.avsf.org)



74% des français ont déjà entendu parler de commerce équitable\*. La garantie Max Havelaar, qui repose sur un système de certification assuré par FLO-Cert, concerne aujourd'hui près de 600 organisations de petits producteurs et de travailleurs dans les pays du Sud. Cette démarche éveille un intérêt grandissant de la part des acteurs économiques français et européens, qui s'interrogent sur l'impact réel du commerce équitable.

Contribue-t-il à un gain de revenus pour petits producteurs ? Au développement local ? A une reconnaissance des organisations de producteurs ? A la gestion durable des ressources naturelles ?

Pour mesurer cet impact, un effort d'harmonisation sur la méthode s'impose. Ce guide méthodologique, élaboré par Agronomes et Vétérinaires sans frontières, s'adresse aux étudiants, aux structures d'appui, aux initiatives nationales comme Max Havelaar France, aux acteurs économiques, aux organisations de producteurs qui souhaitent approfondir la mesure d'impact du commerce équitable.



*Avec la collaboration de Max Havelaar France, Max Havelaar Belgique et Fairtrade Labelling Organizations International.*



*Avec le soutien du Ministère des Affaires Étrangères et Européennes*

Le système de mesure d'impact repose sur la réalisation d'une série d'études de cas auprès d'organisations certifiées par FLO. A titre d'illustration, les résultats de deux études de cas, en Bolivie et en Equateur, sont présentés dans cet ouvrage. Sur le même modèle, des travaux sont menés au Pérou, en République Dominicaine, mais aussi sur les continents africain et asiatique. Conclure sur l'impact global du commerce équitable implique un nombre représentatif d'études de cas dans des contextes différents et une validation des résultats par les principaux intéressés : les producteurs.

L'association de solidarité internationale Agronomes et Vétérinaires sans frontières renforce les capacités des organisations paysannes pour une insertion favorable sur les marchés et une maîtrise des enjeux des filières de commercialisation. Elle appuie aujourd'hui plus de 45 organisations de producteurs dans 20 pays, qui commercialisent des produits de qualité dans les filières du commerce équitable et sur les marchés locaux. Observer les changements durables et mesurer l'impact des actions de développement est un domaine d'expertise.

\* Sondage IPSOS 2006  
ISBN : 2-91159-46-2

