



AGRICULTURE SOUS CONTRATS ET COMMERCE ÉQUITABLE :

Identification des freins et leviers pour encourager l'émergence
et la consolidation d'organisations de producteurs

Rapport final



Octobre 2012

C. Boscher, D. Sexton, R. Valleur

Contact : Romain Valleur - *Chargé de programme Organisations paysannes et marché AVSF*
Ligne directe : 01.43.94.72.06 - e-mail : r.valleur@avsf.org

Avec le soutien financier de :



Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières
18 rue de Gerland - 69 007 Lyon / Tél. : 33 (0)4 78 69 79 59 / Fax : 33 (0)4 78 69 79 56
45 bis, av. de la Belle Gabrielle - 94 736 Nogent sur Marne Cx / Tél. : 33 (0)1 43 94 72 01 / Fax : 33 (0)1 43 94 72 17
Courriel : avsf@avsf.org / Internet : www.avsf.org / Association Reconnue d'Utilité Publique

Sommaire

<i>Préambule de la PFCE</i>	8
<i>Synthèse</i>	9
<i>1. Justification de l'étude</i>	17
1.1. L'ouverture du commerce équitable à l'agriculture sous contrat	17
1.2. Les questionnements soulevés.....	18
1.3. Identifier, au sein des modalités d'agriculture sous contrat, les freins et leviers pour le renforcement organisationnel.....	21
1.4. 3 études de cas pour alimenter les réflexions.....	21
1.5. Limites et difficultés rencontrées.....	22
<i>2. Rappels sur l'agriculture sous contrat</i>	23
2.1. Qu'appelle-t-on agriculture sous contrat ?	23
2.2. Intérêts pour les producteurs et les entreprises	23
<i>3. L'agriculture sous contrat Commerce Equitable</i>	25
3.1. Spécificités de l'agriculture sous contrat commerce équitable.....	25
3.2. Les exigences de renforcement organisationnel des standards	27
<i>4. Les constats sur les 3 études de cas</i>	36
4.1. Présentation.....	36
4.2. Bilan organisationnel	38
4.3. Les effets.....	52
<i>5. Les leviers pour favoriser le renforcement de l'organisation</i>	60
5.1. Les éléments incitatifs des contextes et filières	60
5.2. Les leviers mis en place par les porteurs de projets.....	60
5.3. Les leviers des standards (exigences)	61
<i>6. Les freins au renforcement de l'organisation</i>	64
6.1. Les contraintes des contextes et filières.....	64
6.2. Les facteurs limitants internes des porteurs de projets.....	65
6.3. Les faiblesses des standards (manques).....	67
<i>7. Conclusions et recommandations</i>	71
7.1. Les enseignements de cette étude	71
7.2. Recommandations générales	72
7.3. Recommandations pour les systèmes de garantie.....	73
7.4. Recommandations pour la PFCE et ses membres	76
<i>Annexes</i>	78



Sigles et abréviations

AB :	Agriculture biologique
AFD :	Agence Française de Développement
AG :	Assemblée Générale
APB :	Association Piéla Bilanbia (Burkina)
AVSF :	Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières
CA :	Conseil d'Administration
CE :	Commerce Equitable
CEDEAO :	Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CVECA :	Caisses Villageoises d'Épargne Crédit Autogérées (Burkina)
CIDR :	Centre International de Développement et de Recherche
COFA :	Chetna Organic and Fair Trade Association
COPIL :	Comité de pilotage
CP :	Contract Production
ECP :	Entreprise à Contrat de Production
ESR:	Equitable, Solidaire et Responsable
FAO :	Food and Agriculture Organisation
FCAR:	Fair Credit Reporting Act)
FLO :	Fairtrade Labelling Organisations International
ICS :	Système de contrôle interne
IDH :	Indice de Développement Humain
IMF :	Institut de Micro-Finance
INSD :	Institut National de la Statistique et de la Démographie (Burkina)
OP :	Organisation de Producteurs
OPD :	Plan de Développement Organisationnel
LOASP :	Loi d'Orientation Agro-Sylvo-Pastorale (Burkina)
NAP :	Network of Asian Producers
PB :	Promoting Body
PEB :	Producer Executive Body
PIB :	Produit Intérieur Brut
PNB :	Produit National Brut
PMG :	Prix Minimum Garanti
PNUD :	Programme de Développement des Nations Unies.
PV :	Procès Verbal
SCI :	Système de contrôle interne
RGPH :	Recensement général de la population et de l'habitation (Burkina)
ROPPA :	Réseau des organisations paysannes et de producteurs de l'Afrique de l'Ouest
SERACOM :	Service Rural d'Approvisionnement et de commercialisation
SHG :	Self Help Group
SOCREGE :	SOCIÉTÉ de Conseil et de RÉalisation pour la Gestion de l'Environnement. (Burkina)
UEMOA :	Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine
WAFN :	West African Fairtrade Network

Liste des tableaux et schémas

<u>Tableau 1 :</u>	Exigences de renforcement institutionnel et organisationnel dans les standards Fairtrade (2008 et actualisation 2010 et 2011)	p. 28-31
<u>Tableau 2 :</u>	Exigences de renforcement institutionnel et organisationnel dans les standards ESR	p. 32-34
<u>Tableau 3 :</u>	Présentation des acteurs sur les 3 études de cas	p. 36
<u>Tableau 4 :</u>	Bilan institutionnel et organisationnel à partir de 8 variables des situations rencontrées en 2012 des 3 études de cas	p. 38-45
<u>Tableau 5 :</u>	Notation des variables retenues dans les 3 cas	p. 46
<u>Schéma 1:</u>	Représentation des avancées des 3 études de cas en termes de renforcement institutionnel et organisationnel	p. 46
<u>Schéma 2:</u>	Représentation des avancées de chaque étude de cas en termes de renforcement institutionnel et organisationnel	p. 47



Préambule de la PFCE

Un consensus fort émerge actuellement autour de l'idée qu'un soutien à l'agriculture familiale est le moyen le plus efficace pour lutter contre la pauvreté et la faim dans le monde tout en relevant les multiples défis liés au maintien et au développement de l'emploi rural, à la préservation de l'environnement, à l'adaptation aux effets du réchauffement climatique, etc. Les petits producteurs peuvent en effet nourrir le monde, mais ils ont besoin d'appuis spécifiques pour améliorer leurs rendements, se structurer et accéder à des marchés stables et rémunérateurs sur la durée.

L'autre grande idée qui gagne du terrain en matière de réflexion sur les politiques agricoles, concerne le rôle que pourrait jouer le secteur privé dans le développement et l'appui aux agricultures paysannes, via de ce qu'on appelle l'agriculture sous contrat. Les avantages que présentent ce type de relation entre le secteur privé et les petits producteurs paraissent évidents : les petits producteurs bénéficient d'une connexion fiable au marché, d'un appui technique et d'un préfinancement des intrants. Pourtant les risques liés au développement de cette nouvelle modalité d'échange commercial entre acteurs asymétriques sont également réels et de mieux en mieux documentés¹ : augmentation de la dépendance des producteurs dans des conditions de pouvoir et d'information déséquilibrés vis-à-vis de leur acheteur, partage inadéquat de la valeur ajoutée sur les filières au dépend des petits producteurs, situations de salariat déguisé des producteurs sur leurs propres terres, surspécialisation sur des cultures de rente au détriment des cultures vivrières, etc.

De son côté, le commerce équitable est un outil de renforcement des capacités des producteurs et de structuration de leurs organisations. Sa capacité à produire de l'impact a également été largement documentée². Les organisations de petits producteurs étant un élément indispensable à la régulation des asymétries avec leurs interlocuteurs (états, secteurs privés, banques, etc.), quels enseignements le commerce équitable pourrait-il apporter aux modalités de mise en œuvre de l'agriculture contractuelle ? En effet, depuis plusieurs années, les labels de commerce équitable ont intégré la modalité d'agriculture sous contrat dans leurs cahiers des charges. Cette étude vient vérifier dans quelle mesure les relations spécifiques développées par le commerce équitable en matière d'agriculture sous contrat parviennent à contrer les asymétries de pouvoir et de relations observées dans les relations « conventionnelles ». Dans quelle mesure le commerce équitable est-il un outil permettant de dépasser ces contradictions ? Ou au contraire, l'agriculture contractuelle ne vient-elle pas diluer la capacité du commerce équitable à produire de l'impact auprès des petits producteurs et de leurs organisations ? C'est l'objet de cette étude.

¹ Rapport du rapporteur spécial sur le droit à l'alimentation aux Nations Unies, Olivier de Schutter du 4 août 2011.

² Le commerce équitable a un impact positif sur l'accès des organisations de producteurs aux marchés internationaux, sur leurs connaissances des marchés et leurs services commerciaux. Il favorise indirectement l'empowerment de ces dernières et a un impact positif sur les services fournis par les organisations de producteurs à ses membres. « Cartographie et analyse d'études d'impact du commerce équitable », CIRAD, Août 2011.

Synthèse

I. L'AGRICULTURE SOUS CONTRAT AU SEIN DU COMMERCE ÉQUITABLE

L'agriculture sous contrat est une modalité de relation commerciale en pleine expansion, avec l'appui d'acteurs publics et privés mettant en avant divers avantages pour les producteurs et les acheteurs impliqués, bien que cette modalité implique également des risques, pour les producteurs principalement.

Elle a été intégrée au sein du commerce équitable par Fairtrade Labelling Organisations – FLO en 2005, avec la définition d'un référentiel spécifique, puis par ECOCERT dans son référentiel générique Équitable, Solidaire et Responsable – ESR, en 2006. Elle est présentée par ces systèmes de garantie commerce équitable comme une opportunité d'insertion au marché dans des conditions favorables pour des producteurs non-organisés, se trouvant dans des situations de marginalisation et d'isolement. Cette modalité constitue selon eux un moyen de ne pas limiter l'accès au commerce équitable et à l'impact qu'il génère aux seules organisations de producteurs déjà constituées, mais d'insérer de nouveaux producteurs et de répondre à la demande et croissance du marché. Elle doit contribuer parallèlement à renforcer la structuration de ces producteurs et faire émerger des organisations de producteurs de façon progressive dans le temps. Les standards Fairtrade et ESR, à la différence de contrats de production classiques, stipulent notamment l'obligation pour l'opérateur en partenariat commercial avec les producteurs, d'appuyer la structuration et la consolidation de leur organisation.

Historiquement, le commerce équitable s'est développé pour permettre la consolidation d'organisations de producteurs du Sud fortes et autonomes via leur accès dans des conditions favorables aux marchés internationaux. L'inclusion de l'agriculture sous contrat dans le commerce équitable, qui met en relation un acheteur avec des producteurs individuels, constitue ainsi une rupture avec le mode opératoire traditionnel du commerce équitable.

Des questionnements importants sont ainsi soulevés par divers acteurs impliqués dans le commerce équitable concernant l'inclusion de l'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable, sa cohérence avec les principes fondamentaux du commerce équitable, ses implications pour les producteurs concernés, les organisations de producteurs et le commerce équitable dans son ensemble, ainsi que la capacité des opérateurs à contrats de production à effectivement relever ce défi de structuration et consolidation des organisations de producteurs.

II. UNE ÉTUDE SUR LE RENFORCEMENT DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS AU SEIN DE LA MODALITÉ D'AGRICULTURE SOUS CONTRAT

Pour contribuer aux débats et réflexions concernant l'agriculture sous contrat et le commerce équitable, la Plate-Forme pour le Commerce Équitable (PFCE) a commandité la présente étude visant à identifier, au sein de la modalité d'agriculture sous contrat développée dans le cadre du commerce équitable, les freins et leviers pour encourager l'émergence et la consolidation d'organisations de producteurs, partant du principe que le renforcement du niveau d'organisation des producteurs est un objectif central du commerce équitable et que de nombreuses études ont démontré le fort impact du commerce équitable lorsqu'il est centré sur des organisations de producteurs jouant un rôle actif au sein des filières et dans le développement de leurs territoires³.

³ Certaines de ces études sont disponibles sur le site éditorial d'AVSF : www.ruralter.org.

La méthodologie retenue pour réaliser cette étude a été discutée et validée par le Comité de pilotage⁴ de l'étude à son lancement. Elle s'est basée à la fois sur des revues documentaires, trois études de cas avec des missions de terrain réalisées en avril et mai 2012, ainsi que des éléments ponctuels issus d'une autre expérience d'agriculture sous contrat sans mission de terrain (éléments du dernier rapport d'audit). Les études de cas ont été choisies à partir de critères définis et en concertation notamment avec Max Havelaar France⁵ et ECOCERT afin de disposer d'une certaine variabilité des situations d'agriculture sous contrat. Les trois cas étudiés sont COFA sur la filière coton et SUNSTAR sur la filière riz basmati en Inde (certification Fairtrade), et BIO PLANETE / BURKINATURE sur la filière sésame au Burkina Faso (certification ESR).

Pour chacune des études de cas, **huit variables ont été définies afin d'analyser les processus de renforcement organisationnel des producteurs** :

- La structuration de l'organisation
- La représentativité et la légitimité de l'organisation et son fonctionnement démocratique
- Les capacités techniques de l'organisation
- Les capacités d'administration et de gestion de l'organisation
- Les capacités commerciales de l'organisation
- Les capacités financières et le degré d'autofinancement de l'organisation
- Les capacités de plaidoyer et d'incidence de l'organisation
- L'influence de l'organisation sur le développement communautaire.

III. DES RESULTATS CONTRASTÉS DES ÉTUDES DE CAS

Des effets positifs sur le développement des filières

Les trois études de cas ont permis d'observer divers effets de la modalité d'agriculture sous contrat dans le cadre du commerce équitable, notamment sur le développement des filières. L'analyse de ces effets montre l'intérêt de la relation commerciale :

- pour les producteurs, lorsqu'elle leur permet de sécuriser leur accès au marché avec des volumes significatifs, ou d'obtenir des prix minima garantis couvrant les coûts de production et des prix payés supérieurs à ceux du marché local.
- pour les entreprises, lorsqu'elle leur permet de sécuriser leur approvisionnement et de s'assurer de la qualité des produits afin de développer ou consolider leur marché.

Des différences importantes en termes de structuration et renforcement organisationnel

Au-delà du développement des filières, le renforcement des organisations de producteurs des filières de commerce équitable constitue un enjeu central au sein de la modalité d'agriculture sous contrat, comme il l'est au sein des modalités plus classiques de commerce équitable (hors agriculture sous contrat).

⁴ Composé de représentants de la PFCE, de Max Havelaar France, d'ECOCERT, d'Ethiquable et de Bio Partenaire

⁵ Max Havelaar France est l'initiative française de commerce équitable affiliée à FLO au niveau international

Des niveaux d'organisation des producteurs renforcés facilitent aux entreprises l'accompagnement technique, le contrôle de qualité, la collecte, et leur permettent de fédérer les producteurs. Au niveau des producteurs, ils constituent l'un des principaux leviers pour permettre leur participation dans les filières agroalimentaires et leur contribution effective aux dynamiques de développement local. Ils permettent également un certain contrôle interne de la part des propres producteurs pour honorer les contrats (intérêt collectif au-delà des intérêts individuels).

Or, les résultats des études de cas sur cet aspect de renforcement organisationnel sont mitigés. En effet, un processus de consolidation réelle a été observé dans le cas où la structure intermédiaire qui a accompagné les producteurs est une ONG (cas de COFA), mais le processus organisationnel s'est révélé très partiel et fragile dans les deux autres cas étudiés où la structure intermédiaire est une entreprise commerciale :

- **dans le cas de COFA**, l'appui reçu par les producteurs a permis à l'organisation d'exister légalement, d'avoir une bonne représentativité et gouvernance. Elle a développé des capacités d'appui technique à ses membres, administratives, financières, et des capacités commerciales propres (sur diverses productions). Elle cherche à mieux contrôler la filière en créant une usine de première transformation. Elle a développé un réseau de partenaires diversifiés et des activités de plaidoyer. Elle participe à des initiatives de développement local. Les performances commerciales sont cependant limitées avec notamment des volumes faibles vendus du fait des difficultés de la filière coton et un manque de capital de travail.
- **dans le cas de SUNSTAR**, l'appui reçu par les producteurs a permis à l'organisation d'exister et de se légaliser récemment, d'avoir une bonne représentativité et gouvernance mais avec peu de rotations des responsables. Elle a acquis des capacités de gestion de la prime de développement. Cette prime lui permet de financer son fonctionnement et de mener des activités de développement local. L'organisation n'offre cependant pas de services d'appui technique ou de crédits à ses membres et n'a pas développé de capacités commerciales propres : elle est dépendante de la relation avec l'entreprise SUNSTAR. La totalité de la production est commercialisée en commerce équitable par l'entreprise mais le prix minimum garanti reste inférieur aux prix du marché et les producteurs ont peu de capacités de négociation et une dépendance forte à l'entreprise. L'organisation est isolée et n'a pas développé de réseaux ni de capacités de plaidoyer.
- **dans le cas de BURKINATURE**, l'appui reçu par les producteurs a permis à l'organisation de se structurer et de se trouver aujourd'hui en processus de légalisation, d'avoir une certaine gouvernance mais des modes de représentativité à améliorer pour plus de transparence. Elle a développé quelques capacités techniques et financières, mais ne joue pas vraiment de rôle d'appui technique à ses membres ni de rôle commercial. Les performances commerciales sont importantes avec l'ensemble de la production vendue mais une insécurité apparaît sur le maintien des prix et des volumes à l'avenir. L'organisation n'a pas développé de réseaux ni de capacités de plaidoyer et participe peu au développement local.

Ces résultats partiels amènent à questionner l'efficacité de la modalité d'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable pour la consolidation multidimensionnelle des organisations de producteurs.

La valeur ajoutée d'un opérateur d'appui sans intérêt commercial

Les résultats des études de cas mettent en évidence l'importance de la nature de l'opérateur en charge d'appuyer la structuration et la consolidation de l'organisation des producteurs. La nature commerciale ou non de ces opérateurs influe en effet sur leurs capacités à appuyer ces processus, ainsi que sur l'évolution souhaitée des rôles respectifs des producteurs et de l'entreprise à contrat de production (transfert de compétences).

- Le renforcement du rôle commercial des organisations est un point sensible : il est présent dans le travail d'appui de l'opérateur lorsque celui-ci est une ONG (cas de COFA) mais est absent dans les deux autres cas où des structures commerciales en sont responsables du fait de potentiels conflits d'intérêt et du coût que cet appui représente.
- La nature de l'opérateur détermine également en bonne partie sa capacité à mobiliser des appuis externes (financiers notamment) et à disposer de compétences et d'expériences préalables nécessaires au renforcement de capacités organisationnelles.
- Des différences apparaissent également en termes de priorité effective donnée au renforcement organisationnel, des pas de temps considérés et de l'intensité de l'appui de l'opérateur.

Ces résultats interrogent la faisabilité réelle d'un travail de renforcement d'une organisation de producteurs, particulièrement en termes de compétences commerciales propres (diversification des acheteurs, capacités de négociation, etc.), si la structure d'appui est elle-même une structure commerciale, avec de probables conflits d'intérêts.

IV. LES FREINS ET LEVIERS AU RENFORCEMENT DES ORGANISATIONS

Pour mieux comprendre les niveaux de renforcement organisationnel des producteurs atteints et leurs limites au sein des modalités d'agriculture sous contrat régies par le commerce équitable, divers freins et leviers ont été identifiés, liés au contexte, aux exigences des standards de commerce équitable ou à la nature même des opérateurs.

Les facteurs liés aux producteurs et à leur contexte

Les principaux leviers identifiés :

- L'existence d'un niveau préalable d'organisation de base,
- L'éloignement et l'isolement géographique des producteurs rendant nécessaire l'organisation des producteurs pour la gestion de la collecte et de la qualité,
- La présence d'autres opérateurs commerciaux générant de la concurrence et accentuant le besoin de fidélisation des producteurs pour sécuriser les approvisionnements.

Les principaux freins identifiés :

- Le fort taux d'analphabétisme en milieu rural dans les pays du Sud,
- Les difficultés pour les femmes de participer à des processus d'organisation des producteurs,
- L'existence de relations sociales stratifiées (clans, castes, etc.),
- L'existence d'un historique négatif d'expériences d'organisations des producteurs,
- La nature et la dynamique de certaines filières moins favorables au contrôle de la première transformation par les organisations de producteurs (exigences d'investissements, de technicité, de volumes).

Les facteurs liés aux cahiers des charges de commerce équitable Fairtrade et ESR

Les principaux leviers identifiés :

- l'obligation pour les entreprises à contrat de production d'appuyer les groupements de producteurs dans leur organisation,
- l'aspect transitoire donné à la situation d'agriculture sous contrat par les exigences et indicateurs de progrès définis, la demande d'élaboration de plan d'action (ESR) ou de plan de développement organisationnel (Fairtrade),
- les exigences de bonne gouvernance et la gestion concertée de la prime/fonds de développement (malgré un système démocratique parfois limité dans le cas de représentants des producteurs désignés),
- la demande de formations techniques (aspects environnementaux notamment).

Les principaux freins identifiés :

- le manque d'explicitation ou d'engagement de la part de certains acteurs impliqués (opérateurs commerciaux notamment) dans l'objectif d'aboutir à la constitution d'organisations de producteurs autonomes,
- l'insuffisance de certaines exigences des cahiers des charges étudiés concernant la projection concertée de l'évolution des rôles entre acteurs impliqués dans la modalité d'agriculture sous contrat,
- le manque de précision des calendriers et d'indicateurs pour le suivi effectif du processus de renforcement organisationnel,
- l'importance limitée donnée au renforcement des capacités administratives et commerciales, et le suivi/contrôle strict des pas de temps établis pour être soumis aux standards Organisations de producteurs (Fairtrade),
- le peu d'attention portée au renforcement des capacités de réseautage et plaidoyer (vision politique du rôle des organisations de producteurs), ainsi qu'à l'inclusion des femmes dans les processus d'organisation.

Les facteurs liés au porteur de projet/promoting body

Les principaux leviers identifiés :

- L'ancienneté de la relation du porteur de projet / promoting body (PB/PP) ou de la structure d'appui mobilisée, avec les producteurs,
- La nature sociale du PB/PP ou de la structure d'appui impliquée dans le renforcement de l'organisation des producteurs,
- La capacité et la volonté du PB/PP de mobiliser des moyens financiers, humains et techniques importants.

Les principaux freins identifiés :

- une vision tronquée ou une méconnaissance de certains PP/PB des objectifs et principes du commerce équitable, de certaines dynamiques de développement rural au Sud (structuration d'organisations de producteurs fortes et multidimensionnelles), ou encore de la prime/du fonds de développement,
- le manque d'expérience ou de compétences des PP/PB en matière d'appui au renforcement organisationnel,
- l'existence d'intérêts commerciaux de la structure d'appui qui entraînent des conflits d'intérêts concernant le renforcement des capacités commerciales des producteurs et une certaine passivité pour accélérer les pas de temps de l'autonomisation des producteurs,

- la logique des PB/PP de concentrer les fonds mobilisés vers le renforcement des capacités techniques et de gestion de la qualité plutôt que vers le renforcement organisationnel,
- la possible substitution des PP/PB ou structures d'appui aux organisations de producteurs, ne permettant pas d'évolution des rôles.

V. LES RECOMMANDATIONS ISSUES DE CETTE ÉTUDE

A partir de ces éléments, une série de recommandations est formulée afin de contribuer à la réflexion et aux différents travaux menés par divers acteurs de commerce équitable sur l'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable, dont les systèmes de garantie du commerce équitable.

Des recommandations générales sont proposées en premier lieu concernant la pertinence de la modalité d'agriculture sous contrat. L'hétérogénéité des résultats de l'étude concernant l'émergence et la consolidation effectives d'organisations de producteurs ainsi que les questionnements importants de divers acteurs impliqués dans le commerce équitable, montrent qu'il est important de reprendre le débat pour clarifier les arguments qui justifient d'incorporer l'agriculture sous contrat dans le commerce équitable, et qui questionnent la pertinence du développement de cette modalité et ses implications pour le commerce équitable centré sur les organisations de producteurs.

Des recommandations générales sont ensuite proposées concernant les cas actuels d'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable. Il apparaît nécessaire d'étudier les dynamiques organisationnelles de diverses expériences en cours et de renforcer le contrôle de l'ensemble de ces cas pour s'assurer que le renforcement organisationnel constitue ou devienne bel et bien une priorité au sein des démarches actuelles (21 cas de FLO et les cas d'ECOCERT). Au regard des résultats de cette étude, et des réticences de diverses organisations de producteurs et autres acteurs impliqués dans le commerce équitable, il paraît pertinent de réfléchir parallèlement à la recherche et promotion d'alternatives à l'agriculture sous contrat afin de développer les filières équitables et de renforcer les organisations de producteurs.

Le rôle des systèmes de garantie Fairtrade et ESR dans l'évolution des cas actuels et l'extension de l'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable

Recommandations concernant les situations actuelles d'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable

Revoir et renforcer les exigences des référentiels semble nécessaire, même si les modifications fréquentes des référentiels et l'augmentation des exigences peuvent aussi avoir des effets limitant le développement des initiatives. Il apparaît particulièrement important de pouvoir clarifier l'évolution des rôles souhaitée dans la relation commerciale et de confirmer l'exigence de renforcer les capacités commerciales propres des organisations de producteurs pour rendre possible leur autonomisation.

Recommandations concernant l'extension de la modalité d'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable

Une attitude prudente et exigeante concernant l'extension de l'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable est conseillée, dans l'attente de voir l'évolution concrète des situations en cours et d'en tirer des enseignements. Cela doit permettre également de mener une réflexion plus globale sur la pertinence et la cohérence des dynamiques actuelles de commerce équitable incluant l'agriculture sous contrat.

Si les labels de commerce équitable optent pour l'extension de cette modalité au sein du commerce équitable, des principes de précaution devraient être définis afin d'éviter la mise en concurrence au sein du commerce équitable entre organisations de producteurs et entreprises à contrat de production, qui risquerait de venir fragiliser les organisations de producteurs existantes.

Au-delà de la présente étude des freins et leviers à l'émergence et la consolidation d'organisations de producteurs dans le cadre de l'agriculture sous contrat, une vision exigeante du commerce équitable, centrée sur son principe fondamental de consolidation d'organisations de producteurs multidimensionnelles et autonomes, impliquerait de ne pas étendre l'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable. Si les systèmes de garantie commerce équitable optent pour l'extension de cette modalité au sein du commerce équitable, des principes de précaution devraient être définis afin d'éviter des situations incohérentes telles que la mise en concurrence d'organisations de producteurs avec des entreprises à contrats de production insérées dans le commerce équitable.

Principales recommandations à destination de la Plate-Forme pour le Commerce Équitable (PFCE) afin de valoriser et utiliser les résultats de l'étude

Recommandations concernant la présence de la modalité d'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable : diffuser cette étude comme intrant à la réflexion collective, et reprendre ses éléments d'analyse pour préciser son positionnement institutionnel.

Recommandations concernant les situations actuelles d'agriculture sous contrat dans le commerce équitable:

- Promouvoir la réalisation d'études et le suivi de l'évolution de ces expériences en cours en concertation avec les systèmes de garantie, et contribuer à la recherche de financements pour mener ces études et ce suivi.
- Proposer aux entreprises impliquées dans des cas d'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable, des actions de sensibilisation et de formation concernant les dynamiques de développement rural au sud et les enjeux du renforcement des organisations de producteurs.

Recommandations concernant l'extension de la modalité d'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable :

- Alimenter avec cette étude l'analyse collective des enjeux de cette tendance et son positionnement institutionnel sur ce point,
- Débattre entre ses membres et d'autres acteurs intéressés des modalités à encourager afin de consolider les organisations de producteurs et développer les filières de commerce équitable.

VI. CONCLUSION

L'émergence et la consolidation d'organisations de producteurs multidimensionnelles et autonomes n'étant pas garanties en l'état de la modalité d'agriculture sous contrat régie par les systèmes de garantie Fairtrade et ESR, des réserves prudentes sur la place et les perspectives d'évolution de cette modalité au sein du commerce équitable constituent des enjeux importants.

Une réflexion collective de la part des différents acteurs impliqués aujourd'hui dans le commerce équitable est nécessaire afin de garantir l'atteinte de l'objectif central du commerce équitable d'aboutir à l'organisation des producteurs et au renforcement de leurs capacités associatives, commerciales et socio-politiques pour favoriser leur autonomisation et leur contribution à des dynamiques de développement.

Au-delà du système de commerce équitable en tant que tel, au vu de l'expansion de la modalité d'agriculture sous contrat au niveau mondial, la réflexion sur le besoin de renforcement des organisations de producteurs devrait aussi concerner les filières conventionnelles. Certains outils et principes du commerce équitable peuvent constituer des intrants tout à fait pertinents pour cette réflexion. Les éventuelles mesures de régulation prises par les instances de décision des politiques commerciales internationales permettraient ainsi de garantir aux familles paysannes, via leurs organisations, la préservation de certains de leurs intérêts dans le cadre des contrats de production.

1. Justification de l'étude

1.1. L'ouverture du commerce équitable à l'agriculture sous contrat

L'inclusion de la modalité d'agriculture sous contrat dans le référentiel Fairtrade

Face à la croissance du commerce équitable, le système Fairtrade a décidé à partir de 2005 d'ouvrir son dispositif à l'agriculture sous contrat pour permettre à des petits producteurs non organisés mais regroupés en structures informelles, d'avoir accès au marché et à la certification équitable Fairtrade dès lors qu'ils s'associent à une organisation intermédiaire pour commercialiser leur produit (exportateur, transformateur, entreprise privée, ONG ou autres). Cette organisation intermédiaire porte la certification mais doit se montrer capable et désireuse d'aider les producteurs à s'organiser pour promouvoir les conditions d'un développement social et économique respectueux de l'environnement. Elle s'engage à leur fournir un appui pour qu'ils se constituent ensuite en une organisation autonome formelle, et soient par la suite soumis aux normes génériques applicables aux organisations de petits producteurs.

Pour compléter les standards existants « Organisations de petits producteurs (SPO) » et « Plantations », des standards spécifiques « Contrat de Production (CP) » ont été élaborés pour définir les exigences concernant cette nouvelle modalité. Dans ces standards, une série de critères concerne le groupement de producteurs et ses représentants (le PEB : Producers Executive Body), une autre série de critères concerne la structure porteur de projet de l'initiative d'agriculture sous contrat et premier acheteur (le PB : Promoting Body) qui peut être une entreprise de transformation, un acheteur, un exportateur, une ONG etc. Les standards CP initiaux ont été révisés en 2008, puis en janvier 2010 sur la base des résultats d'une étude d'évaluation. De nouvelles modifications ont donné lieu à la dernière édition des standards Fairtrade pour l'agriculture sous contrat (mai 2011) applicables à partir de 2012.

De nouvelles initiatives émergentes de labellisation commerce équitable (ESR)

En parallèle à cette évolution du système Fairtrade, dès 2007, ECOCERT a développé son référentiel Equitable, Solidaire et Responsable – ESR⁶, sur la base de l'initiative de labellisation Bioéquitable développée initialement par l'association Bio Partenaire⁷ et ses entreprises membres. Ce nouveau référentiel de commerce équitable, encore en pleine évolution aujourd'hui⁸, cherche à permettre le développement de filières biologiques et équitables sur la base d'un partenariat commercial régulé entre acheteurs et producteurs.

Outre la spécificité de centrer son référentiel sur la production biologique, ce référentiel met l'accent sur le rôle fort joué par les opérateurs commerciaux dans le développement des filières, et considère au même titre que le référentiel Fairtrade, la modalité d'agriculture contractuelle dans les cas de producteurs non organisés. Cette modalité est également présentée comme une

⁶<http://www.ecocert.com/equitable-solidaire-responsable-esr>

⁷<http://www.biopartenaire.com/>

⁸Un comité technique piloté par Ecocert et constitué de divers acteurs impliqués dans le commerce équitable, vise à permettre d'échanger concernant les orientations du référentiel, l'interprétation des standards et l'évolution souhaitées notamment (à analyser et valider par la suite avec les acteurs engagés dans la démarche ESR)

situation transitoire vers l'émergence et la consolidation d'organisations de producteurs formalisées.

1.2. Les questionnements soulevés

La modalité d'agriculture contractuelle dans le cadre du commerce équitable est présentée par les systèmes de garantie Commerce équitable comme une opportunité d'insertion au marché dans des conditions favorables pour des producteurs non-organisés, se trouvant dans des situations de marginalisation et d'isolement. Cette modalité leur apparaît être un moyen de ne pas limiter l'accès au commerce équitable et à l'impact qu'il génère aux seules organisations de producteurs déjà constituées, mais d'insérer de nouveaux producteurs et répondre à la demande et croissance du marché. Elle doit contribuer parallèlement à renforcer la structuration de ces producteurs et faire émerger des organisations de producteurs de façon progressive dans le temps.

Cependant, des questionnements sur ces processus ont été émis par divers acteurs du commerce équitable:

- Certains soulignent la contradiction d'inclure au sein du commerce équitable une modalité d'agriculture sous contrat qui reproduit la relation asymétrique de pouvoir au sein des filières entre les producteurs d'une part et les premiers acheteurs et autres acteurs de l'aval d'autre part, observée au sein du commerce conventionnel et décriée par ceux qui ont initialement impulsé le commerce équitable.
- De nombreuses organisations de producteurs existantes et possédant d'ores et déjà la certification commerce équitable sont encore fragiles et connaissent un grand besoin de renforcement afin de mieux s'insérer dans les filières équitables et de faire bénéficier leurs associés de l'ensemble des effets du commerce équitable. L'inclusion de davantage de producteurs non organisés dans le commerce équitable peut ainsi être perçue comme un risque de dilution des efforts déjà insuffisants consentis afin de renforcer ces organisations existantes (efforts des divers bailleurs, opérateurs commerciaux, ONG,...).
- Des acteurs insistent sur le caractère transitoire que doit avoir l'agriculture contractuelle au sein du commerce équitable et se préoccupent des modalités de son évolution vers une relation commerciale plus indépendante entre une organisation de producteurs consolidée et un acheteur. La modalité d'agriculture contractuelle peut constituer une opportunité pour permettre à des producteurs de s'organiser ou rejoindre des organisations constituant ainsi un nouveau levier pour toucher plus de familles et faciliter le développement du secteur. Elle peut cependant également devenir une option que certains opérateurs commerciaux (notamment les exportateurs traditionnels des filières) vont développer pour mettre en place des filières équitables plus rapidement, qu'ils vont souhaiter maintenir à moyen terme afin d'assurer leur approvisionnement en produits répondant à leurs standards de qualité. Ceci aboutit alors à une faible participation des producteurs dans le contrôle des filières, sans contribution à leur structuration en organisations de producteurs.
- Compte tenu de l'observation ces dernières années de cas d'agriculture contractuelle ne débouchant pas sur l'émergence et la consolidation d'organisations de producteurs malgré des pas de temps parfois conséquents, et l'enjeu central que représente pour le système de commerce équitable dans son ensemble la structuration et consolidation d'organisations de producteurs, certains acteurs s'interrogent sur le niveau des

exigences de progrès pour le renforcement institutionnel et organisationnel, considérées dans les référentiels Fairtrade et ESR.

- Certains d'entre eux s'interrogent également concernant la capacité effective des opérateurs à contrats de production à effectivement relever ce défi de structuration et consolidation des organisations de producteurs.
- A l'opposé, certains questionnent l'exigence de structuration d'une organisation en interrogeant sa faisabilité et sa pertinence dans certains contextes. Certains acteurs soulignent les difficultés liées au contexte ou à certaines spécificités des filières et questionnent la pertinence d'imposer des calendriers, souhaitant plutôt un assouplissement des standards sur ces aspects.
- De leur côté, certaines organisations de producteurs et leurs réseaux craignent une mise en concurrence des organisations de producteurs avec des entreprises qui ont des moyens financiers bien supérieurs et un accès plus facile au crédit bancaire pour le capital circulant. Elles voient dans l'agriculture sous contrat et la participation *per se* d'entreprises de transformation, conditionnement et/ou commercialisation, la perte pour les producteurs concernés de la possibilité de jouer un rôle dans les filières au-delà de la simple production primaire pour bénéficier de plus-value supérieure et renforcer leur implication dans les processus de développement local.
- Certains réseaux d'organisations de producteurs du commerce équitable (notamment en Amérique latine) ainsi que des opérateurs économiques historiques du commerce équitable et des ONG de développement et d'appui aux petits producteurs (comme Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières, AVSF), se sont fortement opposés à l'inclusion et l'extension de cette modalité. Ils sollicitent plutôt des appuis pour structurer et renforcer les nombreuses organisations de producteurs qui ne bénéficient pas encore du commerce équitable.

Ces nombreux **questionnements**, mentionnés ici de façon non-exhaustive, **montrent les divergences** existant aujourd'hui entre acteurs du commerce équitable **concernant la présence de l'agriculture sous contrat dans le commerce équitable**, qui depuis son inclusion a généré bien des débats et des tensions.

Pour contribuer à ces débats, la Plateforme Française du Commerce Équitable (PFCE) a commandité la présente étude « *l'agriculture sous contrats et le commerce équitable : identification des freins et leviers pour encourager l'émergence et la consolidation d'organisations de producteurs* ». Cette étude propose d'analyser plus spécifiquement **l'effectivité, l'efficacité et la faisabilité du travail de renforcement institutionnel et organisationnel** des groupements de producteurs dans le cadre de contrats de productions existants (Cf. termes de références en annexe 1). Le renforcement du niveau d'organisation des producteurs est en effet un **objectif central** au sein du commerce équitable.

Cette étude **contribue à la réflexion globale** sur l'inclusion de l'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable qui doit être appréhendée avec trois niveaux d'analyse :

- Le premier niveau concerne la **réflexion sur la pertinence** même ou non de cette modalité au sein des systèmes de commerce équitable au regard des résultats de ces premières années d'expérimentation. La présente étude n'est pas centrée directement sur cette interrogation mais ses conclusions apporteront des éléments de réflexion sur les niveaux organisationnels atteints et donc sur la cohérence de la démarche au regard des opportunités mais aussi des risques et limites.
- Le deuxième niveau concerne **la réflexion sur les cas d'agriculture sous contrat existants** actuellement (vingt-et-un officiellement dans le système Fairtrade, un nombre encore à préciser dans le système Ecocert). Il convient de dresser un bilan de ces expérimentations et le cas échéant, de prendre des mesures pour que le renforcement des processus d'organisation des producteurs impliqués soit réel. La présente étude contribuera à cette réflexion puisqu'elle permettra à partir de quelques études de cas d'identifier des freins et leviers au renforcement organisationnel et institutionnel attendu.
- Le troisième niveau concerne **la réflexion sur de possibles conditions de l'extension de cette modalité, si celle-ci apparaît souhaitable**. Les recommandations de cette étude devraient en effet être considérées comme des intrants pour les débats en cours concernant l'extension du modèle à de nouvelles filières et zones de production (dans le cadre du référentiel Fairtrade), et avant l'augmentation du nombre de cas d'agriculture sous contrat certifiés par Ecocert.

AVSF, qui a été retenue par la PFCE suite à un appel d'offre, vise à **répondre** dans ce document **aux termes de référence** de l'étude qui, comme mentionné ci-dessus, n'est pas centrée directement sur la pertinence de l'inclusion ou l'extension de l'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable mais **apportera des éléments de réflexion pour ces débats**.

AVSF a un positionnement institutionnel opposé à l'inclusion initiale de l'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable, au vu de son expérience en appui à l'émergence et la consolidation d'organisations de producteurs et de son engagement historique dans l'appui au développement du commerce équitable dans le respect de ses principes fondamentaux. AVSF a cependant souhaité mener cette présente étude pour contribuer, sur la base de ses compétences, aux réflexions et débats autour de l'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable, notamment avec les acteurs impliqués au sein de la PFCE.

AVSF a ainsi cherché à répondre **objectivement** aux termes de référence de l'étude définis par la PFCE, sur **la base d'outils d'évaluations présentés et validés en comité de pilotage** de l'étude (Cf. méthodologie présentée en annexe 2) : 8 variables ont été retenues et utilisées pour mesurer les niveaux de renforcement institutionnel des études de cas en analysant leur évolution au cours du temps. Les facteurs explicatifs de ces évolutions ont alors été analysés (freins et leviers) au regard des contextes, des logiques d'acteurs et des exigences des standards, pour formuler diverses recommandations.

Les études de cas sont détaillées dans un document d'annexes additionnel pour montrer en toute transparence les éléments d'analyse sur lesquels s'appuient les conclusions et recommandations. Ces annexes ont une diffusion restreinte à la demande de divers acteurs

impliqués dans les cas d'étude compte tenu de la présentation de données spécifiques et nominatives à chaque situation.

Les résultats de l'étude ont été présentés dans un premier temps dans un rapport provisoire, puis lors d'une réunion de restitution au comité de pilotage de l'étude : celui-ci a exprimé sa satisfaction sur le sérieux et la fiabilité de la démarche.

Le présent rapport final intègre les observations du comité de pilotage.

1.3. Identifier, au sein des modalités d'agriculture sous contrat, les freins et leviers pour le renforcement organisationnel

Conformément aux termes de référence, les objectifs de l'étude sont les suivants:

- ✓ **Analyser des filières de commerce équitable** qui ont démarré avec des contrats de production avec des producteurs individuels et qui, via un ensemble de mesures à identifier, ont permis ou non, la structuration des producteurs en organisations performantes permettant d'atteindre les impacts recherchés par le commerce équitable au niveau économique, en termes de développement local et de renforcements des petits producteurs.
- ✓ **Identifier les freins et les leviers** permettant de passer d'une situation de producteurs peu organisés, à une situation de producteurs organisés et capables de répondre à leurs enjeux locaux en termes de développement.
- ✓ **Formuler des recommandations aux systèmes de garanties de commerce équitable** pour mieux intégrer dans leurs cahiers des charges les mesures et les étapes permettant d'accompagner la structuration et l'émergence d'organisations autonomes, et de les exiger de façon contractuelle pour la poursuite de l'obtention de la certification. Les standards ne sont pas l'unique moyen sur lequel s'appuyer pour le développement des filières équitables mais ils restent un instrument central pour assurer le respect des engagements de diverses parties prenantes.
- ✓ **Identifier les préconditions nécessaires à la mise en place d'une relation d'agriculture sous contrat**, s'il existe des situations dans lesquelles l'agriculture sous contrat apparaît en capacité de pouvoir apporter une réponse en termes de structuration.

1.4. 3 études de cas pour alimenter les réflexions

La méthodologie présentée en annexe 2 a été discutée et validée par le Comité de pilotage de l'étude à son lancement. Elle s'est basée à la fois sur des revues documentaires (divers documents sur agriculture sous contrat : cf.biblio en annexe 3), 3 études de cas avec des missions de terrain réalisées en avril et mai 2012 (cf. résultats détaillés en annexe 5, 6 et 7), et des éléments ponctuels issus d'une autre expérience d'agriculture sous contrat mais sans qu'il y ait eu une mission de terrain (éléments du dernier rapport d'audit, Cf. annexe 8).

Les études de cas ont été choisies à partir des critères suivants en cherchant à recouper une certaine variabilité :

- Expériences avec au moins 3 ans d'antériorité

- Accords des partenaires et informations accessibles
- Systèmes Fairtrade (2 cas) et ESR (1 cas + 1 cas sans mission de terrain)
- Différents types d'acteurs impliqués dans l'accompagnement des producteurs pour se structurer en organisation : Entreprise, Organisation de producteurs ou structure d'encadrement proprement dite.
- Expérience sur 2 continents différents (Afrique / Asie)
- Filières stratégiques de la modalité d'agriculture sous contrat dans le cadre du commerce équitable et des systèmes de garantie considérés
- Faisabilité logistique (difficultés sur certaines filières avec des produits de cueillette)

1.5. *Limites et difficultés rencontrées*

Cette étude est une étude qualitative à partir de 3 expériences analysées lors de missions de terrain et de quelques informations reçues sur 1 cas additionnel, sans missions de terrain : les observations ne peuvent être généralisées. Les résultats ne sont pas exhaustifs ni statistiquement représentatifs. L'échantillon ne comporte pas de cas impliquant un organisme public de développement (situation qui existe par exemple au Mali sur la filière sésame avec certification ESR) ni de transformateur comme porteur de projet (cas qui existe par exemple au sein du système Fairtrade). Cependant :

- l'étude a cherché à recouper des situations diverses et les membres du Comité de pilotage ont souligné une bonne représentativité de l'hétérogénéité des situations.
- les questionnements soulevés sont pertinents pour l'ensemble des expériences d'agriculture sous contrat. L'étude contribue à la réflexion globale sur le sujet.

Quelques difficultés sont apparues pour la réalisation des études de terrain :

- Le cas initialement choisi au Mali (ESR) n'a pas pu être étudié du fait de la crise politique d'avril 2012 dans ce pays.
- Les réticences exprimées initialement par les entreprises concernées par le cas au Burkina Faso ont pu être levées et la mission s'est déroulée dans de très bonnes conditions, malgré le léger retard de l'étude occasionné. Cependant, aucune information n'a pu être directement obtenue par Bio Planète qui est pourtant le porteur du projet.
- Les distances importantes entre groupes de producteurs (2.000 km en Inde), leur dispersion géographique (plus de 100 groupements répartis sur environ 10.000 km² au Burkina Faso) et quelques difficultés logistiques ont limité le nombre de groupes visités.
- Les informations ont pu être obtenues pour l'essentiel, la grande majorité des acteurs ont coopéré. On peut souligner cependant que certaines informations commerciales (*prix de vente, résultats financiers, marges* etc..) n'ont en général pas été accessibles, et que divers documents rédigés logiquement en langues locales (Hindi, ...) n'ont pas pu être traduits et donc pas consultés. Les rapports de certification / audit ont été communiqués, parfois avec une grande transparence, parfois plus partiellement.

AVSF remercie les entreprises, organismes d'appui et groupements de producteurs mobilisés qui ont rendu possible cette étude.

2. Rappels sur l'agriculture sous contrat

2.1. Qu'appelle-t-on agriculture sous contrat ?

Dans un premier temps, il convient de définir la modalité d'agriculture sous contrat pour présenter ses caractéristiques. De nombreuses études menées ces dernières années ont apporté leur réflexion sur ce thème. Nous nous basons dans ce présent rapport sur une définition large proposée par l'étude *Contract farming in Developing Countries, a review*, A savoir 12, AFD.

La modalité d'agriculture sous contrat peut se caractériser par les éléments suivants:

- Un arrangement contractuel pour une période donnée,
- Entre un producteur et un premier acheteur (entreprise intermédiaire, exportateur, ONG...),
- Elaboré verbalement ou par écrit,
- Avant que la production ne commence,
- L'acheteur fournit des ressources (intrants, assistance technique, crédits, transports...) aux producteurs et / ou spécifie les modes de productions (intrants, itinéraires techniques...) qu'il souhaite ainsi qu'une ou plusieurs conditions de vente (quantités, qualité, prix, fréquence, ...),
- Pour une production agricole sur la terre d'un producteur (ou contrôlée par celui-ci),
- Pour une production qui n'est pas transférable et qui donne à l'acheteur, et non plus au producteur, les droits exclusifs sur cette production et un titre légal sur cette culture.

Variables

Suivant les cas :

- les ressources fournies sont plus ou moins importantes.
- les conditions de vente plus ou moins exigeantes et équitables.
- la dépendance à l'acheteur plus ou moins forte (exclusivité, filière intégrée).

2.2. Intérêts pour les producteurs et les entreprises

Les études soulignent divers intérêts de la relation d'agriculture sous contrat, pour les producteurs et les acheteurs (lorsque cette relation arrive à se concerter et s'établir sur une base équilibrée).

Pour les producteurs :

- Avoir accès à un marché sécurisé,
- Avoir des prix garantis, la promesse de meilleurs revenus,
- Obtenir plus facilement des intrants, du crédit, le transport des produits, la préparation des sols,
- Avoir accès à l'assistance technique et les innovations,
- Accroître parfois la diversification,
- Pouvoir obtenir un crédit en parallèle grâce au contrat qui sert de garantie.

Certaines études montrent que ce qui attire les producteurs est surtout la stabilité de la relation commerciale, la réduction du risque / et l'innovation technologique.

Intérêt pour les acheteurs :

- Accroître la sécurité de l'approvisionnement en quantité et qualité,
- Laisser le risque de la production aux producteurs (contrôle du travail réalisé et non plus simplement des moyens de productions),
- Avoir accès à la terre sans avoir des risques d'expropriation,
- Profiter d'une main d'œuvre qui optimise le travail familial, qualifiée dans ses pratiques,
- Avoir un plus grand contrôle sur la production pour atteindre des standards de qualité prédéfinis selon les marchés visés,
- Baisser ses coûts de coordination et contrôle,
- Avoir une plus grande flexibilité de réduire ou accroître la production sans avoir fait d'investissements,
- Pouvoir faire des économies d'échelle sur les achats d'intrants en assurant une homogénéité des process de production,
- Mieux adapter ainsi leurs investissements pour les process de transformation,
- Maintenir la propriété intellectuelle sur les variétés diffusées,
- Avoir une image améliorée en s'impliquant parallèlement à des programmes du gouvernement de développement local / social,
- Partager les risques avec les producteurs / fournisseurs,
- Transférer les responsabilités de la gestion du personnel.

3. L'agriculture sous contrat Commerce Equitable

L'agriculture sous contrat au sein des systèmes de commerce équitable présente certaines spécificités, dans sa définition, et dans les standards.

3.1. *Spécificités de l'agriculture sous contrat commerce équitable*

- *Selon le système de garantie Fairtrade/Max Havelaar*

Le terme « Production sous contrat » est défini par le système de garantie Fairtrade/Max Havelaar comme la mise en place d'un dispositif de production (réglementée par les standards CP), impliquant des petits producteurs n'étant pas organisés en une structure formelle, ou organisés dans des structures sans statut légal. Ceux-ci peuvent alors participer au commerce équitable Fairtrade/Max Havelaar dans la mesure où ils sont en partenariat avec un organisme intermédiaire, avec lequel ils établissent des contrats de production et de ventes, qui peut être un organisme d'appui (ONG) ou une entreprise (transformateur, exportateur), alors appelé « Promoting Body » (PB). LE PB est le détenteur de la certification Fairtrade et doit garantir le respect des standards CP.

Le PB doit contribuer au développement social et économique des producteurs et s'engage à les aider à constituer une organisation indépendante et devenir autonomes, et pour, après un certain temps, être soumis aux standards génériques des organisations de petits producteurs (standards SPO)⁹. La révision des standards CP a permis d'incorporer et préciser cette exigence puisque les nouveaux standards 2011, applicables en 2012, précisent que les groupements de producteurs doivent évoluer pour répondre au terme d'une période de 6 années aux standards SPO. Le système Fairtrade/MaxHavelaar considère donc bien la production sous contrat comme une étape temporaire de producteurs individuels devant les amener à leur organisation formelle.

L'instance représentative des producteurs ou « Producer Executive Body » (PEB), est composée de représentants élus des producteurs en contrat de production. Ce PEB joue le rôle d'interface entre les producteurs individuels et le PB. Il représente également les intérêts des producteurs et s'assure de la bonne gestion de la prime de développement, jusqu'à ce qu'une organisation assume ces responsabilités.

Les standards « Agriculture sous contrat » définis par le système de garantie Fairtrade/Max Havelaar ne s'appliquent aujourd'hui qu'à une vingtaine de situations (groupements de producteurs et structures intermédiaires), sur les filières riz Basmati et coton en Inde, ainsi que coton et fruits secs au Pakistan. Des débats sur l'extension de la modalité d'agriculture sous contrat à d'autres filières et contextes sont cependant en cours.

- *Selon le système de garantie ESR*

En ce qui concerne le système de garantie ESR développé par ECOCERT, la modalité d'agriculture sous contrat intervient également lorsqu'il n'existe pas d'organisations de producteurs formellement structurées, pour des raisons liées au produit ou au contexte régional. Les petits producteurs (non organisés ou organisés en structures sans statut formel) peuvent alors entrer dans la démarche ESR s'ils sont en partenariat avec une entité

⁹http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/about_fairtrade/Fair_Trade_Glossary.pdf

(exportateur, importateur..) qui a passé des contrats de vente avec eux, et ayant la capacité de contribuer à leur développement social et économique. Cette entité (« L'Entreprise à contrat de production ») doit alors démontrer ses efforts continuels pour créer une structure de dialogue permettant aux producteurs d'acquérir des modes de décision autonomes. Cette structure, à terme, pourra devenir une organisation de producteurs ayant une autonomie économique. Les standards sont génériques pour les différents groupes de production considérés (organisation de producteurs, entreprise à contrat de production et plantations).

Une filière ESR doit donc également reposer sur l'existence d'un accompagnement des producteurs et des travailleurs afin de les aider à mieux comprendre les conditions et les tendances du marché, et à développer des savoirs, des compétences, et des ressources. L'accompagnement doit avoir pour objectif le développement de l'autonomie des producteurs, dans une perspective de développement durable. Un opérateur de la filière, le « Porteur de projet », est identifié afin de coordonner ces actions de développement (qu'il s'agisse de la propre entreprise à contrat de production, d'une ONG,...).

L'Entreprise à contrat de production (ECP) doit structurer et appuyer les producteurs non organisés afin de les mener vers l'autonomie, avec l'aide du Porteur de projet le cas échéant. Tout porteur de projet doit, avant de s'engager dans la démarche, démontrer qu'il souhaite et qu'il est capable d'assister les producteurs afin qu'ils atteignent le degré d'organisation qui leur permette d'acquérir plus de fonctions autonomes.

Les standards Fairtrade (initiaux puis révisés en 2008, 2010, 2011) et ESR (2010) montrent quelques spécificités dans leur définition de l'agriculture sous contrat par rapport aux contrats de production classiques :

- Les contrats de production doivent concerner des **petits producteurs**
- Le contrat commercial entre les producteurs et leurs partenaires **doit être sans exclusivité** : les producteurs doivent pouvoir vendre leur production à d'autres acheteurs.
- Les prix doivent répondre à des standards de **prix minimum garanti (FLO)** ou **prix concerté** (Ecocert).
- Il y a un engagement, **une obligation** pour la structure en partenariat commercial avec les producteurs, **d'appuyer leur structuration en organisation** plus consolidée et de renforcer cette organisation. Le chapitre suivant présente les diverses obligations incluses dans les standards Fairtrade et ESR en termes de renforcement institutionnel et organisationnel.
- Des **audits / contrôles sont mis en place** par les systèmes privés de garanties.

Quelques questionnements apparaissent sur certaines exigences de ces standards :

- Les exigences d'appui institutionnel pour contribuer à faire émerger une organisation autonome peuvent apparaître contraires aux intérêts commerciaux de la structure partenaire qui peut souhaiter maintenir le contrôle du marché et ne pas donner un rôle plus important aux producteurs dans le contrôle des filières. Elles imposent **de se questionner sur la faisabilité d'un tel montage** suivant la nature de la structure, ses valeurs et ses objectifs.

- Le renforcement des capacités d'une organisation de producteurs implique une évolution de la relation commerciale. **Quels sont alors les avantages possibles pour chaque partie?** Quels rôles futurs seront joués par chaque partie? Ce renforcement institutionnel n'impose-t-il pas de prévoir cette évolution des fonctions et responsabilités de tout un chacun ?
- Les exigences de « non exclusivité » peuvent sembler contraires à la logique d'agriculture sous contrat par laquelle un partenaire commercial cherche à mieux sécuriser son approvisionnement et fidéliser chaque producteur. Cette **exigence peut-elle être respectée** ? Sans cette sécurité, le partenaire commercial pourrait être plus réticent à préfinancer la production, apporter des services et pourrait aussi ne pas s'engager formellement à acheter la production.
- Les exigences supposent une évolution vers une organisation autonome (et dans le cas de Fairtrade, une évolution vers le système de standards SPO). **Quelles sont alors les capacités** non seulement **techniques**, mais aussi **commerciales, financières, administratives** à acquérir pour que cela soit possible, et quel est l'accompagnement indispensable pour **un transfert de rôle** et responsabilités sur ces aspects ?

3.2. Les exigences de renforcement organisationnel des standards

Comme cité précédemment, les standards Fairtrade et ESR incluent certaines exigences pour les partenaires commerciaux et les producteurs afin de renforcer les niveaux organisationnels des producteurs.

Pour repérer ces exigences, et par la suite, dans les études de cas analyser quels sont les résultats atteints, nous proposons de structurer l'analyse autour de **8 variables** qui permettent de décrire plus concrètement les composantes importantes au niveau organisationnel et institutionnel d'une organisation de producteurs impliquée en commerce équitable. Ces variables sont les suivantes :

1. **L'existence légale, fonctionnelle**
2. La **gouvernance et la représentativité**
3. Les **capacités techniques**
4. Les **capacités administratives** et de **gestion**
5. **Les capacités commerciales**
6. Les **ressources financières** et l'**autonomie**
7. Les **capacités de plaidoyer**
8. La participation **au développement local**

Les tableaux suivants reprennent autour de ces variables, les exigences qui apparaissent concrètement dans les standards, et leur progressivité (année 1, 2, 3, 6 et facteurs de progrès).

Dans le cas de Fairtrade, certains critères concernent les producteurs et leurs représentants (PEB), d'autres les partenaires commerciaux (PB).

Les standards analysés sont les standards CP 2008 en soulignant les évolutions des standards les plus récents (2011). Les standards de références pour les études de cas restent cependant les standards 2008 et 2010 puisque les nouveaux standards ne s'appliquent qu'à partir de 2012. Les recommandations tiendront compte en revanche des standards 2011 et de l'évolution en cours de certaines exigences. L'annexe 4 présente plus en détails les standards 2008, 2010 et 2011.

Dans le cas d'ESR, le référentiel est composé d'exigences qui sont de trois ordres : les exigences minimales, que les opérateurs doivent remplir pour s'engager dans la démarche ESR ; les exigences générales, que les opérateurs doivent remplir au cours de la première année après leur engagement dans la démarche ESR ; et les exigences de progrès, auxquelles les opérateurs doivent se conformer par des améliorations continues. Les standards analysés dans la présente étude correspondent à la version du référentiel datant du 15 février 2010.

EXIGENCES DE RENFORCEMENT INSTITUTIONNEL ET ORGANISATIONNEL DANS LES STANDARDS FAIRTRADE	
EVOLUTIONS 2008 _ 2011 (dernière version)	
En Souligné : exigences supprimées - En Bleu : nouvelles exigences, précisions	
2008	2011
1. Existence légale, fonctionnelle	
<p>PB Exigence minimum Le PB est désireux et capable d'appuyer les producteurs à s'organiser dans le temps pour respecter les standards SPO Le PB garantit la constitution d'une ou plusieurs OP et les aide à formaliser leur système interne de contrôle pour la participation démocratique et transparente des producteurs enregistrés. Le PB élabore avec le PEB un Plan de Développement Organisationnel (ODP). L'ODP indique clairement les étapes et échéances pour créer une organisation de producteurs formelle mais pas nécessairement légalisée. Le PB apporte des services de renforcement de capacités aux producteurs jusqu'à ce qu'ils se constituent en organisation.</p> <p>Exigence de progrès Un ODP est établi dans lequel les bénéficiaires du CE (incluant la prime) sont répartis selon la décision démocratique des producteurs L'ODP amène l'OP à devenir forte, indépendante et reconnue, et légalement constituée.</p> <p>Producteurs Exigence minimum Les producteurs organisés sont désireux et capables de s'organiser dans le temps pour respecter les standards SPO et coopérer avec le PB. <u>Le PEB établit l'ODP avec le PB indiquant clairement les échéances et les activités requises pour que l'OP soit forte, indépendante et reconnue.</u></p> <p>Exigence de progrès La structure organisationnelle initiale est convertie en OP, formelle mais pas forcément légalement constituée conformément à l'ODP. L'OP avec le PB actualise son ODP indiquant clairement les échéances et les activités requises pour que l'OP soit forte, indépendante et reconnue. L'organisation des producteurs est convertie en une entité légalement reconnue</p>	<p>PB Exigence minimum Le PB doit démontrer qu'il a les compétences et ressources pour accompagner les producteurs pour la formation d'une organisation (ou bien engager des experts externes). Le PB doit signer un contrat écrit avec le PEB avec l'engagement d'aider la formation d'une OP. Le PB avec les producteurs doit élaborer un ODP d'une façon démocratique sans que le PB impose son point de vue Calendrier :</p> <ul style="list-style-type: none"> • l'ODP doit exister en année 1, le PB doit faciliter les moyens pour atteindre les objectifs • Si les objectifs ne sont pas atteints, le PB doit engager un acteur tiers, après consultation du PEB, avec des capacités avérées • année 3 : une ou plusieurs OP doit exister et se renforcer (année 6) <p>Le PB doit avoir un système de control interne (ICS) pour assurer le suivi du respect des standards et la mise en place du Plan de Développement organisationnel (ODP)</p> <p>Producteurs Les producteurs doivent élaborer avec le PB un plan de développement organisationnel ODP Année 3 : avec l'aide du PB, le PEB doit actualiser l'ODP et définir clairement les étapes suivantes pour répondre aux standards SPO. Année 6 : les producteurs doivent s'organiser en OP avec les standards SPO</p>
2. Gouvernance et représentativité	
<p>PB Exigence minimum Si l'OP ou le PB limite l'incorporation de nouveaux membres, la restriction ne contribue à aucune discrimination de groupes sociaux particuliers.</p> <p>Exigence de progrès Si des producteurs non-enregistrés sont intéressés pour rejoindre l'OP et sont également des petits producteurs, le PB fait les efforts pour les incorporer ou appuie la mise en place</p>	<p>PB Le PB doit s'assurer que le groupement nomme un PEB qui participe aux décisions sur le commerce équitable et l'utilisation de la prime. Par la suite quand l'OP existe, ce PEB peut devenir un comité de suivi de la prime Le PB doit s'assurer que le PEB est élu avec un vote démocratique (documenté, compte rendu de l'élection). Il ne doit pas y avoir de discrimination au sein de l'organisation (pour la participation, l'accès au marché, aux formations, aux décisions etc..) ou dans les zones ou cette</p>

<p>d'une nouvelle OP. Le PB garantit que des programmes destinés aux minorités ou personnes désavantagées sont en place dans l'organisation pour améliorer leur position.</p>	<p>discrimination existe, des progrès à avoir pour la réduire). La composition du PEB doit refléter la diversité des producteurs (genre, origine, communautés, migrants) Le PB doit définir et documenter le processus pour inclure / exclure des producteurs. En année 6, si des producteurs non enregistrés veulent participer, le PB doit chercher à les intégrer Le PB doit appuyer le groupement pour faciliter la participation des membres et le sentiment d'appartenance Le PB doit s'assurer qu'il y a une bonne communication et feedback entre le PB / PEB pour donner l'information sur les ventes et l'utilisation de la prime.</p>
<p>Producteurs Exigence minimum Les bénéficiaires du commerce équitable sont de petits producteurs et leurs familles Il existe un processus clair de représentation des producteurs par le PEB. Exigence de progrès <u>Le PEB a une durée de vie limitée à 3 ans et est réélu ou renommé dans un processus ou la voix de chaque producteur compte.</u></p>	<p>Producteurs Les bénéficiaires du commerce équitable sont de petits producteurs et leurs familles Les travailleurs (salariés agricoles) doivent être bénéficiaires d'une activité (en année 3). L'organisation de producteur doit en année 3 prendre des mesures pour promouvoir la participation dans l'organisation. Les producteurs doivent pouvoir régulièrement et facilement dire leurs préoccupations Pas de discrimination ni sur les bénéficiaires, ni pour la participation. En année 3, l'organisation doit identifier qui sont les minorités désavantagées</p>
<p>3. Capacités techniques</p>	
<p>PB Exigence minimum Le PB assure que l'OP respecte les besoins de qualité du marché correspondant à la certification CE. Le PB a de l'expérience ou collabore de près avec des acheteurs expérimentés dans la commercialisation du produit. Exigence de progrès Le PB encouragera les membres de l'OP à mettre en place un système de gestion intégrée des cultures.</p>	<p>PB Le PB doit assurer des formations au groupement sur le contrôle des maladies, les méthodes alternatives, la prévention pour ne pas développer des résistances aux pesticides. Le PB doit avoir une personne désignée pour suivre les aspects environnementaux.</p>
<p>Producteurs Les membres de l'OP avec l'appui du PB assument progressivement l'entière responsabilité de protéger l'environnement et de considérer la protection de l'environnement comme partie intégrante de la gestion de leurs exploitations.</p>	<p>Producteurs Il doit y avoir des formations sur les aspects environnementaux</p>

4. Capacités d'administration et de gestion de l'organisation

<p>PB Exigence minimum LE PB assure avec les producteurs enregistrés l'établissement d'une structure qui permette aux producteurs de prendre des décisions concernant l'utilisation de la prime de développement de façon démocratique.</p>	<p>PB Le PB doit s'engager par écrit à ce que le PEB décide de façon indépendante de l'utilisation de la prime. Le PB doit ouvrir un compte séparé pour recevoir les fonds de la prime, avec co-signature avec au moins 1 membre du PEB. Le PB doit accompagner le PEB pour le choix des actions en offrant des formations (priorisation des besoins, élaboration de budget, mise en œuvre et monitoring etc...). Le PB doit s'assurer qu'il y a une bonne communication et doit se porter garant de l'utilisation transparente et démocratique de la prime. Le PB doit fournir au PEB ou producteurs un rapport sur les comptes audités pour l'utilisation de la prime au moins une fois par an. Le PB doit organiser des formations au PEB sur les aspects administratifs et organisationnels.</p>
<p>Producteurs enregistrés et le PEB Exigence minimum Les producteurs enregistrés ont défini des instances pour la participation et la prise de décision entre eux, permettant la constitution du PEB et ainsi aux producteurs enregistrés de décider de l'utilisation de l'argent de la prime de façon démocratique. Le PEB assure la présentation à l'ensemble de ces membres d'un rapport annuel et d'un bilan des comptes concernant la prime de développement avec une fréquence annuelle. Les décisions prises par le PEB sont partagées avec les membres à travers un système de communication approprié suite à chaque réunion du PEB. La prime n'est pas utilisée avant que le PEB soit constitué.</p> <p>Exigence de progrès La participation des membres dans l'administration de l'OP et le contrôle interne s'améliore de façon continue à travers la formation assurée par le PB ou canalisée par le PB. L'OP avec l'appui du PB assume de façon progressive la responsabilité totale de l'administration des fonds de la prime de développement. Si le montant annuel de la prime est déterminé de façon anticipée, le PEB élabore au nom de l'OP un plan annuel et un budget, de préférence inclus dans le plan général et le budget d'utilisation de la prime de développement. Si le montant de la prime n'est pas connu d'avance, le plan doit être élaboré sur la base de prévisions raisonnables. Les états financiers (comptes bancaires) et les rapports annuels de l'OP sont partagés annuellement avec les différents actionnaires. L'OP peut démontrer clairement sa capacité d'administrer ses activités, formations, opérations.</p>	<p>Producteurs Le PEB doit décider de façon démocratique les activités du plan de développement commerce équitable, les présenter et planifier. Le PEB doit actualiser le plan de développement. Les activités à plus long terme sont à encourager. En année 3 : le bilan du plan (ses réalisations ou retards, ses coûts, son succès ou non) doit être fait et présenté Le PEB doit avoir un compte, un système comptable Les comptes doivent être accessibles. Le PEB doit accuser réception par écrit de la prime de développement Année 6 : avec l'appui du PB, l'organisation de producteurs doit se responsabiliser totalement de la gestion de la prime L'organisation de producteurs doit améliorer sa capacité d'administrer ses activités</p>

5. Capacités commerciales	
<p>PB Exigence minimum <u>Le contrat écrit entre les producteurs et le PB n'empêche aucun producteur de vendre leurs produits à un autre acheteur.</u></p> <p>Exigence de progrès Le PB appuie l'OP pour l'accès aux certifications liées au marché, que le PB détient au nom des producteurs, permettant à l'organisation d'accéder à d'autres marchés et acheteurs.</p>	<p>PB Le PB doit aider le groupement à acquérir d'autres certifications pour de nouveaux marchés</p>
6. Capacités financières	
<p>PB Exigence de progrès <u>Le PB assure l'accès des producteurs aux services d'assistance technique et de préfinancement</u></p> <hr/> <p>Producteurs Exigence de progrès <u>L'OP assume de façon progressive plus de responsabilités sur l'ensemble du processus commercial.</u></p>	<p>-</p>
7. Capacités de plaidoyer	
<p>-</p>	<p>-</p>
8. Capacités développement communautaire	
<p>-</p>	<p>-</p>

Tableau 1 : Exigences de renforcement institutionnel et organisationnel dans les standards Fairtrade 2008. Evolutions de la nouvelle version 2011 : nouvelles exigences et précisions
(Source : Standards Contract production, FLO, juillet 2008 et mai 2011,)

EXIGENCES DE RENFORCEMENT INSTITUTIONNEL ET ORGANISATIONNEL DANS LES STANDARDS ESR

1. Structuration d'une organisation de producteurs

1.1 Généralités :

L'**Entreprise à contrat de production** est définie comme une entreprise ayant des contrats de production ou de collecte avec des producteurs (au sens du présent référentiel : agriculteurs, éleveurs ou cueilleurs) non encore organisés ou organisés en structures non formelles qu'elle organise et appuie.

Le Porteur de projet établit, en concertation avec les bénéficiaires, un programme d'action définissant la finalité, les objectifs du projet de partenariat et les moyens déployés pour les réaliser. ECOCERT évaluera en particulier :

- o La transparence et la précision dans la description des objectifs et des moyens (activités, structures, ressources humaines et financières).
- o La réalité des moyens techniques et humains mis en place.

1.2 Exigences spécifiques à l'agriculture sous contrat :

Exigence minimale. Dès la première année, l'entreprise à contrat de production établit avec les producteurs un plan d'action visant à créer une instance participative représentant les producteurs.

Le plan établira des mesures concrètes, assorties d'un échéancier permettant, à terme, que :

- L'instance participe à la définition des axes de développement souhaités par les producteurs, plus particulièrement en participant aux décisions liées à l'usage du fonds de développement;
- L'instance fonctionne selon un modèle démocratique (représentants élus des producteurs, structuration);
- L'instance soit un lieu de dialogue équilibré entre les producteurs et l'entreprise.

Le plan formalisera donc un système interne pour une prise de décision participative et démocratique.

Exigences de progrès :

-Grâce à l'appui continu de l'entreprise, la mise en place d'une telle instance est effective au bout de trois ans
- Grâce à l'appui continu de l'entreprise, et lorsque les producteurs le souhaitent, l'instance participative permettra aux producteurs d'évoluer vers une structure d'organisation de producteurs ayant un fonctionnement économique autonome.

- Au sein du Groupe, l'organisation ou l'entreprise cherche à améliorer les conditions de vie des Producteurs les plus désavantagés et/ou des communautés qui y sont associées (p.ex. producteurs isolés en régions de grande pauvreté, populations indigènes stigmatisées, groupes de femmes, personnes ou groupes de personnes en situation de handicap, de discrimination ou d'exclusion).

2. Représentativité - légitimité de l'organisation, transparence démocratie

Exigence minimale. Les membres des organisations de producteurs ou des entreprises à contrat de production participant à la démarche équitable sont clairement identifiés et enregistrés.

Exigence minimale. La majorité des membres enregistrés sont des Petits producteurs :

1. Plus de 60% de ces membres sont des Petits producteurs¹⁰ ;

Ou

2. Plus de 60% des volumes (en moyenne annuelle) vendus par l'organisation ou l'entreprise sont produits par des Petits producteurs.

Exigence minimale. Les statuts de l'Entreprise à contrat de production (ou tout règlement interne similaire) ne restreignent pas l'accès des Producteurs selon des critères de discrimination tels que la race, la couleur de peau, la religion, le sexe, l'opinion politique, l'ascendance nationale ou l'origine sociale.

Exigence générale. Il n'y a pas d'obstacle caractérisé à la participation des femmes aux structures et aux procédures de décision au sein de l'Organisation de producteurs ou de l'Entreprise à contrat de production.

Exigence de progrès. Au sein du Groupe, l'organisation ou l'entreprise cherche à améliorer les conditions de vie des Producteurs les plus désavantagés et/ou des communautés qui y sont associées (p.ex. producteurs isolés en régions de grande pauvreté, populations indigènes stigmatisées, groupes de femmes, personnes ou groupes de personnes en situation de handicap, de discrimination ou d'exclusion).

¹⁰Définis dans le référentiel ESR comme producteurs ne dépendant pas structurellement d'une main d'œuvre

3. Capacités techniques

Exigence minimale. Le programme d'action, au minimum :

1. Identifie avec les bénéficiaires leurs besoins d'appui technique et les axes de développement social, économique et environnemental vers lesquels ils souhaitent s'engager ;
2. Dresse un prévisionnel des projets potentiels d'accompagnement et de développement à coordonner ;
3. Définit les moyens financiers et techniques qui seront mis en œuvre pour répondre aux besoins identifiés :
 - i. Les moyens financiers apportés pourront venir du Porteur de projet lui-même, de bailleurs de fonds impliqués dans des programmes locaux de développement, ou d'une combinaison des deux. Le Porteur de projet s'est donc assuré au préalable des capacités locales d'assistance et de leurs financements ;
 - ii. Les moyens techniques humains et les compétences correspondent à une assistance technique effective et régulière (présence effective et fonctionnelle d'une assistance technique, appropriée à la situation de la production).

Exigence générale. Le Porteur de projet effectue régulièrement des missions sur le terrain afin de coordonner les actions de développement identifiées avec les bénéficiaires au travers du programme d'action.

Exigence de progrès. En outre, le Porteur de projet coordonne des actions visant à renforcer l'autonomie des Organisations de producteurs, existantes ou à développer, telles que :

- Le soutien à l'activité des techniciens, à la formation des responsables locaux aux techniques culturales, à la maîtrise de la qualité...
- Le soutien à l'organisation, l'aide à la gestion et à l'encadrement ;
- La recherche d'une optimisation de l'activité de transformation dans l'objectif d'accroître la valeur ajoutée avant exportation, sous réserve de l'obtention du niveau de qualité attendu par le marché ;
- L'identification et la valorisation des savoir-faire techniques locaux

Exigence minimale. Cultures annuelles : les Producteurs ne sont pas contraints, de quelque manière que ce soit (explicite ou implicite), de planter chaque année la culture concernée. En aucun cas ils ne seront exclus par l'entreprise s'ils ne le font pas.

Exigence minimale. Le contrat précise :

1. les obligations de l'entreprise en matière d'appui : fourniture de services, d'intrants...
2. les obligations du Producteur : critères de qualité, pratiques culturales biologiques et durables, priorités au niveau des aspects sociaux...

4. Capacités d'administration et de gestion de l'organisation

Exigence minimale. L'Acheteur s'engage sur une véritable politique de volumes permettant au Groupe de production d'avoir accès à des marchés stables et durables et de mettre en place des moyens techniques, logistiques et administratifs appropriés. Pour chaque matière concernée, le contrat définit un plan d'approvisionnement précisant les volumes minima d'achat correspondants ainsi que la périodicité des achats.

Exigence minimale. Le Prix minimum garanti permet de couvrir les coûts organisationnels (contrôle interne de qualité, administration ; coûts de contrôle et d'attestation s'ils sont assumés par le Groupe) ;

Exigence minimale. Le Fonds de développement est géré de manière transparente et responsable : comptabilité séparée, comptabilité transparente, avec enregistrements réguliers.

Exigence générale. Une fois l'argent du fonds disponible, une réunion annuelle avec les bénéficiaires permet de dresser un bilan sur les actions réalisées ou à réaliser :

- Bilan des activités et plus précisément avancée des projets existants financés ;
- Bilan financier sur les revenus, les dépenses et le solde du Fonds de développement ;
- Perspective des actions à mener l'année suivante.

5. Capacités commerciales

L'Acheteur développe un partenariat sur le long-terme avec le Groupe de production afin de construire une relation privilégiée. La relation commerciale entre les deux partenaires est contractualisée via un contrat cadre. Ce contrat reprend les principes d'une relation durable reposant sur le bénéfice réciproque. Les deux parties peuvent préciser dans une convention annexe l'activité ou les activités des parties prenantes complémentaires (ONG, organisme de soutien...).

salariée régulière ou permanente, et conduisant leurs exploitations en ayant principalement recours à leur force de travail et à celle des membres de leurs familles.

Exigence minimale. La détermination du Prix minimum garanti est effectuée de manière concertée, argumentée et justifiée à partir d'un vrai dialogue avec le Groupe de production et ses membres. Un consensus est atteint au travers de négociations transparentes.

Exigence générale. Les Producteurs sont clairement et régulièrement informés des mécanismes et des règles permettant de fixer les prix qui leurs sont payés, ainsi que des quantités de produit qu'ils peuvent livrer.

Exigence générale. Le Premier Acheteur fournit, en fonction des besoins avérés, un appui à la commercialisation par des informations sur les marchés (pratiques, prix, exigences qualité, évolutions réglementaires applicables...) et la recherche de nouveaux débouchés.

6. Capacités financières

Exigence minimale. Le Prix minimum garanti permet de couvrir les coûts organisationnels (contrôle interne de qualité, administration ; coûts de contrôle et d'attestation s'ils sont assumés par le Groupe).

Exigence minimale. Si le Groupe de Production en fait la demande officielle, le Premier acheteur accorde un préfinancement.

Exigence de progrès. Grâce à l'appui continu de l'entreprise, et lorsque les producteurs le souhaitent, l'instance participative permettra aux producteurs d'évoluer vers une structure d'organisation de producteurs ayant un fonctionnement économique autonome.

7. Capacités de plaidoyer

Pas de considération de cette variable dans le système de garantie correspondant.

8. Développement communautaire

Exigence minimale. Le Fonds de développement est utilisé en faveur de l'ensemble des bénéficiaires. Il n'y a pas de risques d'appropriation par des individus ou des groupes d'intérêt.

Exigence minimale. Le Fonds de développement est utilisé en faveur de l'ensemble des bénéficiaires. Il n'y a pas de risques d'appropriation par des individus ou des groupes d'intérêt.

Exigence minimale. Les projets financés ont été identifiés en concertation avec les bénéficiaires. Les Producteurs participent, directement ou au travers de leurs représentants, aux décisions liées au Fonds de développement, et en sont informés. Tous les moyens adaptés à la réalité sociale et culturelle des Producteurs sont mis en œuvre afin d'impliquer au maximum les Producteurs dans les décisions liées à l'usage du Fonds de développement.

Tableau 2 : Exigences de renforcement institutionnel et organisationnel dans les standards ESR

(Source : référentiel ESR, Ecocert, fév. 2010)

4. Les constats sur les 3 études de cas

4.1. Présentation

Les 3 études de cas approfondies (avec mission de terrain) sont présentées en annexes 5, 6 et 7 à diffusion restreinte.

Pour chaque situation, l'étude a tenté de mesurer les marges de progrès des groupements / organisations au niveau organisationnel et institutionnel à partir des 8 variables présentées en identifiant les apports des structures partenaires, en faisant référence aux exigences des standards et en essayant de comprendre les difficultés rencontrées.

Cependant, pour bien analyser les leviers et freins à partir de ces études de cas, il était nécessaire également de resituer ces expériences dans leur contexte, de comprendre qui sont les divers porteurs de projets et partenaires impliqués et leurs objectifs institutionnels ou commerciaux, de regarder comment s'établit la relation de commerce équitable et quels sont ses effets autant pour les producteurs que pour les entreprises.

Chaque étude de cas a été structurée autour du plan suivant :

Contexte

1. Données de contexte et filière
2. Présentation de l'entreprise porteur de projet

La relation de commerce équitable

3. La relation commerciale (contrat et prix)
4. Les effets sur les producteurs
5. Les effets sur les entreprises

Le renforcement institutionnel et organisationnel

6. Diagnostic organisationnel
7. Le rôle joué par le porteur de projet (structure intermédiaire, premier acheteur) dans le renforcement organisationnel
8. Perspectives d'évolutions de la relation
9. Forces et faiblesses
10. Leviers et freins identifiés

Le tableau 3 présente pour chaque étude de cas, le nom des structures impliquées (groupements de base, organisations de second ou troisième degré, entreprise à contrat de production, porteur de projet etc..) et le nombre de producteurs bénéficiaires.

Etudes de cas	Début de l'appui aux producteurs	Standards	Nombre de producteurs impliqués	Organisations ou groupes de base	Organisation de second degré	1 ^{er} acheteur en contrat de production (ou SPO)	Porteur de projet	Organismes d'appui
Coton en Inde Hyderabad	2001	Standards Fairtrade Contrat de Production en 2005 Standards Fairtrade SPO depuis 2009	10 000 producteurs (30% de femmes)	Self Help groups	Coopératives (11) Légalisées vers 2001-2006	COAPCL Entreprise de producteurs	COFA Organisation de Producteurs(OP) 3eme degré	COFA avec des financements ICCO, financements publics
Riz Basmati en Inde Haryana	2003 / 2004	Standards Fairtrade Contrat de production depuis 2005	1 664 producteurs (2% de femmes)	Clubs (32) 20 à Khadar 12 à Kaithal	Fédérations (2) Légalisées en 2012	SUNSTAR Entreprise nationale	SUNSTAR Entreprise nationale	-
Sésame au Burkina Faso Soum	2009	Standards ESR génériques incluant les contrats de production depuis 2009	1742 producteurs (15% de femmes)	Groupes de confiance (107)	« Unités » de production (6) 2 légalisées en 2011	BURKINATURE Entreprise nationale	BIO PLANETE Entreprise Française	SERACOM ¹¹ Structure de services financé epar BURKINATURE

Tableau 3 : Présentation des acteurs intervenant dans les 3 cas étudiés

¹¹Service Rural d'Approvisionnement et de Commercialisation

4.2. Bilan organisationnel

Les tableaux suivants présentent un bilan des avancées et difficultés de chaque étude de cas en référence aux 8 variables caractérisant le degré de renforcement organisationnel. Ils permettent de visualiser les avancées et points de questionnement.

Les études de cas ne doivent pas être comparées entre elles directement : les situations sont en effet très différentes tant au niveau des contextes que des porteurs de projets, de la durée de partenariat, de l'évolution des standards de référence (CP, SPO), etc. Les différences apportent cependant des éléments de réflexion.

		Etude de cas Coton COFA	Etude de cas Riz Basmati SUNSTAR	Etude de cas Sésame BURKINATURE
1.	Existence légale, fonctionnelle			
	Avancées	<ul style="list-style-type: none"> - 1170 groupes de base structurés (Self Help Groups) et 9 coopératives de 2nd niveau légales - Création en 2009 d'une OP de 3eme degré d'appui et représentation (COFA) et d'une entreprise de producteurs (COAPCL) dont les coopératives sont actionnaires ainsi que l'OP de 3eme degré. - Tenue régulière de réunions des groupes locaux, réunions mensuelles des CA des coopératives - Coordinateur et équipe salariée dans les coopératives (financement externe) - Structuration autour d'objectifs économiques, commerciaux, sociaux et de développement local. 	<ul style="list-style-type: none"> - 32 clubs formés au niveau local, - 2 fédérations (2nd degré) légalisées en 2012 sous statuts associatifs. - Réunion tous les 2 ou 3 mois des clubs et rencontres tous les 2 ou 3 mois des CA des fédérations (70 à 100% de présence) - Un coordinateur dans les Fédérations (financé sur la prime) - Structuration autour de la gestion de la prime FT (essentiellement). 	<ul style="list-style-type: none"> - Diagnostic organisationnel et prospectif des « groupes de confiance des producteurs » (groupes de base) réalisé par la Direction Provinciale de l'Agriculture, commandité par SERACOM. - Elaboration par SERACOM en 2010 d'un plan triennal de renforcement des capacités. - Mise en place de 107 « groupes de confiance » et de six « unités de production » (2nd degré¹²) dotées d'un bureau, dont 2 avec existence légale - Structuration autour d'objectifs économiques.



	Limites	<ul style="list-style-type: none"> - Certaines coopératives sont moins structurées que d'autres, certains groupes de base sont plus faibles 	<ul style="list-style-type: none"> - Les Fédérations sont des Sociétés à but non lucratifs : elles ne pourront pas se charger de la commercialisation - Les démarches de reconnaissance légale ont été faites tardivement (plus de 6 ans) 	<ul style="list-style-type: none"> - Caractère informel des groupes de confiance (OP¹³ de 1^{er} degré) considéré comme un garant de leur « fonctionnalité ». - Faible maîtrise du règlement intérieur par les membres et responsables des unités de production. - Fonctionnement dépendant de l'appui de SERACOM (planification et conduite des réunions). - L'absence d'un programme d'action du projet (du porteur de projet) fait que les responsabilités, les objectifs et échéances en termes de structuration ne sont pas définies et de facto inconnues de tous. - Enfin, on ne perçoit pas comment se traduit concrètement l'exigence de progrès¹⁴ qui stipule <i>«Grâce à l'appui continu de l'entreprise, et lorsque les producteurs le souhaitent, l'instance participative permettra aux producteurs d'évoluer vers une structure d'organisation de producteurs ayant un fonctionnement économique autonome.»</i>(SERACOM sollicitant des fonds privés pour le coût de formation des producteurs qui ne sont pas pris en charge par Burkinature, ni par Bio Planète).
--	----------------	--	---	---

		Etude de cas Coton COFA	Etude de cas Riz Basmati SUNSTAR	Etude de cas Sésame BURKINATURE
2. Gouvernance et représentativité	Avancées	<ul style="list-style-type: none"> - Les membres sont des petits producteurs - Elections des membres des CA des coopératives et nomination d'un membre du CA de chaque coopérative dans le CA de la COFA et de la COAPCL - Assemblée générale de la COFA et de l'entreprise, tournante géographiquement, bonne participation - Participation des femmes dans les coopératives (parfois 50% des membres et groupes féminins). - Une satisfaction des groupes en termes de gouvernance, transparence - Sentiment d'appartenance fort aux groupes de base et aux coopératives - Des débats ouverts en réunion annuelle sur l'utilisation du bénéfice de l'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> - Les membres sont des petits et moyens producteurs - Elections pour 3 ans de 3 personnes par club - Participation du président de chaque club dans le CA de la fédération - Assemblée générale annuelle (50-70% des membres) - Satisfaction des groupes en termes de gouvernance, transparence et une confiance dans chaque Fédération - Information qui descend bien de la Fédération aux clubs - Un sentiment d'appartenance à l'organisation locale (clubs) / ainsi qu'à la Fédération, mais aussi à l'entreprise SUNSTAR. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les unités de production et les groupes de confiance sont majoritairement composés de petits producteurs. - Nouvelles responsabilités données aux femmes au sein de la communauté villageoise via la constitution de groupes féminins de confiance. - Adhésion des groupes à une unité ne peut se faire que sous réserve d'atteindre un certain niveau de production.
	Limites	<ul style="list-style-type: none"> - Peu de représentation des femmes dans les CA des coopératives (parfois 1 trésorière) et pas de présence dans le CA de la COAPCL. - Une information qui a du mal à descendre de l'entreprise au niveau des groupes de base. - Les producteurs ont le sentiment de propriété de la COAPCL mais sans savoir ce que cela signifie en termes de droits et devoirs, ni combien d'actions chaque coopérative détient 	<ul style="list-style-type: none"> - Les femmes ne sont pas membres des clubs (très rares, 4%). Pas de femmes dans les CA des clubs ni des fédérations. - Les fédérations dépendent des leaders présidents de chaque club. - Il y a eu très peu de rotation dans le temps, (70% des présidents de clubs et membres du CA de la fédération, sont les mêmes depuis le début). risque de concentration de pouvoirs 	<ul style="list-style-type: none"> - Le mode de désignation des responsables (moraux et commerciaux) des groupes et des participants aux réunions stratégiques (Portant sur l'utilisation du fonds de développement) repose sur le principe de la cooptation.¹⁵ - les producteurs ignorent le contenu du référentiel ESR et les grands principes du commerce équitable notamment sur l'engagement de fonctionnement démocratique de l'OP

	Etude de cas Coton COFA	Etude de cas Riz Basmati SUNSTAR	Etude de cas Sésame BURKINATURE
--	-------------------------	----------------------------------	---------------------------------



3. Capacités techniques	Avancées	<ul style="list-style-type: none"> - Des équipes techniques existent au niveau des coopératives, de COFA sur financement externes de projets et programmes locaux publics - Le contrôle interne de la qualité est assuré par les coopératives et groupe locaux et COFA - Assistance technique des coopératives et COFA - Diverses coopératives gèrent des fonds constitués d'apports des membres et d'une partie de la prime pour financer la production et l'achat de semences 	<ul style="list-style-type: none"> - Les fédérations et clubs permettent le lien avec le travail d'appui technique conséquent de SUNSTAR, l'accès à des formations, le contrôle de qualité. - En 2012, les fédérations devraient se responsabiliser pour établir elles-mêmes les besoins d'intrants et organiser la commande 	<ul style="list-style-type: none"> - Important travail de formation et de suivi technique mené par SERACOM depuis 2002 (obtention de la première certification biologique). - Mise en place de champs école par SERACOM pour la démonstration de techniques de restauration de l'environnement (Fertilisation organique et Lutte Antiérosive).
	Limites	<ul style="list-style-type: none"> - Des services insuffisants face aux besoins (nombre important de producteurs, éloignement) - Une dépendance des unités d'égrenage 	<ul style="list-style-type: none"> - Les fédérations ne rendent pas (encore) directement des services à leurs membres - Les fédérations et les clubs ne sont pas responsabilisés du contrôle de qualité 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas d'implication de producteurs dans le système de contrôle interne du sésame « Bio » et dans le dispositif d'encadrement des membres à la base. Par conséquent, les producteurs considèrent actuellement que les activités de contrôle et d'appui technique reviennent à SERACOM et ne sont pas des services susceptibles d'être pris en charge par les unités de production à moyen terme.



		Etude de cas Coton COFA	Etude de cas Riz Basmati SUNSTAR	Etude de cas Sésame BURKINATURE
4. Capacités administratives et de gestion de la prime	Avancées	<ul style="list-style-type: none"> - Les coopératives ont bénéficié d'appui et ont développé des capacités administratives - Elles gèrent diverses activités, des fonds de crédits, et leur propre activité commerciale de vente de riz - La prime de développement est répartie par la COAPCL suivant des critères votés en CA pour ne pas exclure les coopératives avec peu de volumes L'utilisation de la prime est décidée par les coopératives, de façon démocratique 	<ul style="list-style-type: none"> - Le coordinateur appuie les aspects administratifs - Les Fédérations gèrent la prime et valident les projets présentés par les clubs en ayant fixé des limites suivant le nombre de membres des clubs. - Des projets gérés par les clubs ou par les fédérations s'ils bénéficient à plusieurs clubs. 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion transparente des fonds de développement qui apparaît comme un vecteur efficace de mobilisation des membres des OP. - Fonds logé sur un compte dont les cosignataires sont les présidents des unités et le responsable de SERACOM.
	Limites	<ul style="list-style-type: none"> - Analphabétisme des membres qui limite les capacités 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas d'actions de renforcement de capacités administratives des producteurs - Analphabétisme qui limite leurs capacités administratives 	<ul style="list-style-type: none"> - Appui important de SERACOM pour la gestion du fonds de développement - Analphabétisme important des membres des OP qui limite fortement leurs capacités administratives (pas d'action d'alphabétisation prévue)

		Etude de cas Coton COFA	Etude de cas Riz Basmati SUNSTAR	Etude de cas Sésame BURKINATURE
5. Capacités commerciales	Avancées	<ul style="list-style-type: none"> - Des coopératives ont leurs propres activités commerciales pour les volumes non achetés par la COAPCL (50% de la production des membres) - L'entreprise de producteurs, légale, est en développement - Des essais de vente d'autres produits (riz, lentilles) par la COAPCL, à la demande de ses membres, ce qui a renforcé son expérience, mais sans réussir - Souhait et projet de créer une unité d'égrenage (1^{ère} transformation) pour la COFA 	<ul style="list-style-type: none"> - Les clubs honorent les contrats et supervisent la collecte et l'étiquetage 	<ul style="list-style-type: none"> - La capacité de négociation des prix acquise dans le cadre de la relation commerciale avec BURKINATURE est parfois valorisée pour la vente d'autres produits.
	Limites	<ul style="list-style-type: none"> - Il n'y a pas d'engagement dans le temps et de sécurité sur des volumes définis. Les contrats sont signés avec chaque coopérative après les récoltes (en décembre) sur la base de prix établis négociés mais pas d'engagements fixes de volumes. - L'absence de capital limite l'action de la COAPCL, les producteurs se plaignent du marché limité - La COAPCL, malgré la relation Fairtrade ne préfinance pas la production. La COAPCL ne parvient pas à solliciter le préfinancement aux acheteurs - Les capacités commerciales (négociation, liens avec le marché) de la COAPCL restent à renforcer 	<ul style="list-style-type: none"> - Relation commerciale efficace avec Sunstar mais exclusive depuis 10 ans, avec une dépendance forte qui limite les possibilités d'évolution - Les fédérations n'ont pas développé de capacités de management, de recherche de marché, de connaissances et contacts. Pas de connaissance des prix d'export du riz Basmati ni des marges de l'entreprise. - Les producteurs demandent de l'appui pour la commercialisation d'autres produits (blé, lentilles, produits laitiers, canne à sucre). - Les producteurs montrent une insatisfaction des prix FT minimum en dessous de celui du marché depuis 2005 mais n'ont pas développé de capacités de négociation 	<ul style="list-style-type: none"> - Implication importante de SERACOM dans la négociation des prix avec BurkinaNature qui empêche les producteurs d'avoir pleinement accès à l'information commerciale. - Contrat de commercialisation entre BURKINATURE et l'unité de production non traduit en langue locale. Aucune copie de ce contrat n'est remise aux producteurs concernés (y compris le bureau). - Engagements mentionnés dans ce contrat ne sont pas connus des producteurs. - Connaissance quasi-nulle du marché par les producteurs.

		Etude de cas Coton COFA	Etude de cas Riz Basmati SUNSTAR	Etude de cas Sésame BURKINATURE
6.	Capacités financières	<ul style="list-style-type: none"> - Quelques cotisations propres - Des financements issus de fonds de crédits autogérés - Des apports externes de projets et financeurs (30%) et programmes publics (70%) pour COFA et les coopératives. Des engagements sur 15 ans. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les Fédérations prennent 10% de la prime pour leur administration - Les fédérations gèrent certaines activités qui permettent quelques revenus (centre de formation à l'anglais) 	<ul style="list-style-type: none"> - Les droits d'adhésion et les frais de cotisation permettent aux unions de disposer de fonds propres.
	Limites	<ul style="list-style-type: none"> - La COAPCL a des difficultés pour avoir du capital (pas encore 3 ans d'existence). - La zone couverte est grande, les budgets des projets sont limités 	<ul style="list-style-type: none"> - Les clubs sont peu renforcés au niveau local, et n'ont pas de compte en banque (juste la Fédération). - Pas de cotisations ni d'apports externes - Les fédérations regrettent de ne pas faciliter des prêts à leurs membres 	<ul style="list-style-type: none"> - L'absence de services pris en charge par les OP fait que les fonds propres des OP ne couvrent pas leurs frais de fonctionnement.
7.	Capacités de plaidoyer	<ul style="list-style-type: none"> - Un réseautage important au niveau local, des coopératives et de la COFA - Une mobilisation d'appuis à amplifier - Une action de plaidoyer de la COFA au niveau national contre les pesticides (plateforme) - La présence de la COFA dans des évènements internationaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Les présidents de fédérations ont participé en 2011 aux réunions du réseau asiatique d'organisations de producteurs Fairtrade (NAP). Ils étaient cependant accompagnés par Sunstar. ce qui peut réduire leur capacité d'intervention et indépendance. 	<ul style="list-style-type: none"> -
	Limites	<ul style="list-style-type: none"> - Des contacts avec des agences de coopération, des banques commerciales (notamment pour augmenter le capital disponible ou financer une usine de transformation) qui n'ont pas encore abouti 	<ul style="list-style-type: none"> - Aucun autre contact, partenariats ni avec des ONG, ni avec des structures ou programmes du gouvernement ou d'autres OP, ni au niveau des clubs, ni au niveau de la Fédération. - Les producteurs ont pu obtenir la revalorisation du prix minimum garanti qu'après 6 ans 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas d'alliances stratégiques des producteurs avec d'autres acteurs de la province. - Méconnaissance par SERACOM de la Plateforme du Commerce Equitable du Burkina et du West African Fairtrade Network.

		Etude de cas Coton COFA	Etude de cas Riz Basmati SUNSTAR	Etude de cas Sésame BURKINATURE
8. Participation au développement local	Avancées	<ul style="list-style-type: none"> - Divers projets collectifs ont été initiés (achat de terre pour des groupes de femmes pour une pépinière) - La participation au développement local est amplifiée grâce aux liens avec d'autres partenaires. La prime permet de cofinancer les investissements pour des actions communautaires (magasins de stockage, filtre à eau.) Effet levier 	<ul style="list-style-type: none"> - Diverses actions communautaires ont eu lieu (centre de formation, arrêt de bus, ponts et digues, maison pour les travailleurs migrants, unité de santé mobile, centres de formation à l'informatique etc..). - La prime a financé également des investissements productifs des clubs (machines agricoles) 	<ul style="list-style-type: none"> - Des premières activités économiques soutenues par la prime (embouche, crédit équipement notamment).
	Limites	<ul style="list-style-type: none"> - La prime est destinée aussi aux investissements productifs pour compenser le manque de préfinancement (création d'un fond rotatif pour pouvoir fournir des semences de coton non OGM) - La prime reste faible car les volumes sont faibles et la filière est avec divers intervenants 	<ul style="list-style-type: none"> - Une partie de la prime est utilisée pour subventionner les intrants (remboursés à Sunstar) et payer le coordinateur et les frais de la fédération - Risque que certains investissements productifs ne bénéficient qu'à quelques producteurs individuels 	<ul style="list-style-type: none"> - Les producteurs ne considèrent pas avoir réellement participé au développement local ayant utilisé ou proposant d'utiliser le fonds de développement pour financer des actions individuelles (en 2011, achat d'équipements agricoles, appui à l'embouche ovine et octroi de crédits individuels à un nombre limité de producteurs; et en 2012, proposition d'inclusion du fonds de développement dans le prix d'achat aux producteurs de lots additionnels). - Le montant de la prime est relativement modeste pour certaines unités de production dont les volumes sont faibles.

Tableau 4 : Bilan institutionnel et organisationnel des situations rencontrées en 2012 dans les 3 études de cas

(Source : étude documentaire, enquêtes auprès des producteurs et leurs instances, ateliers, entretiens avec les porteurs de projets et organismes d'appui. Travail de terrain de 5 jours par étude de cas)

Les avancées et progrès constatés en termes de renforcement organisationnel et institutionnel mais aussi en termes d'avantages commerciaux et d'autonomie sont représentés par les schémas suivants. Ils se basent sur une appréciation (notée de 1 à 5) des progrès réalisés entre une situation de départ sans relation d'agriculture sous contrat et la situation actuelle, pour les 8 variables organisationnelles. Ils ne se basent pas sur le respect ou non des exigences des standards mais sur les situations rencontrées. En plus de ces variables, il est paru opportun de notifier trois indicateurs additionnels : Volumes vendus, satisfaction du prix et indépendance à la structure porteur de projet / premier acheteur.

Cette notation a été établie à partir de l'analyse des forces et faiblesses de chaque cas et d'un exercice de notation proposé aux producteurs eux-mêmes lors des entretiens (cf. annexes).

	COFA	SUNSTAR	BURKINATURE
1. Existence légale, fonctionnelle	5	4	2
2. Gouvernance représentativité	4	3	3
3. Capacités techniques	4	2	3
4. Capacités administratives et de gestion de la prime	4	4	2
5. Capacités commerciales	4	1	1
6. Capacités financières	3	2	2
7. Capacités de plaidoyer	3	1	1
8. Participation au développement local	4	3	2
Volumes vendus	2	5	4
Satisfaction du prix	4	2	3
Indépendance à l'entreprise	4	1	2

1=min, 5=max

Tableau 5 : Notation des variables retenues dans les 3 cas

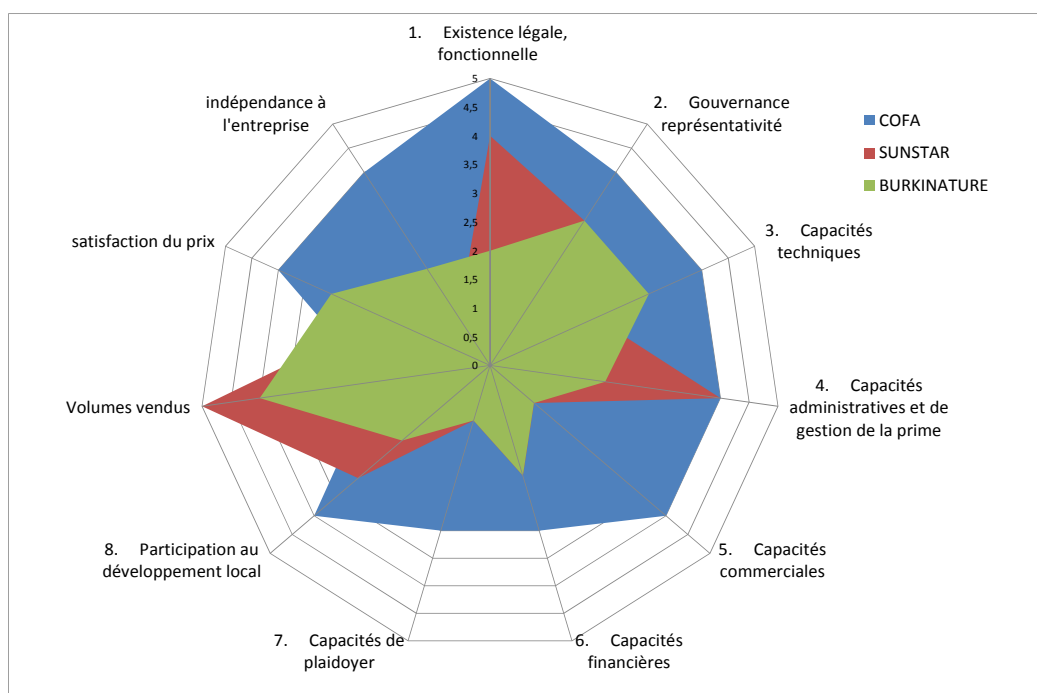
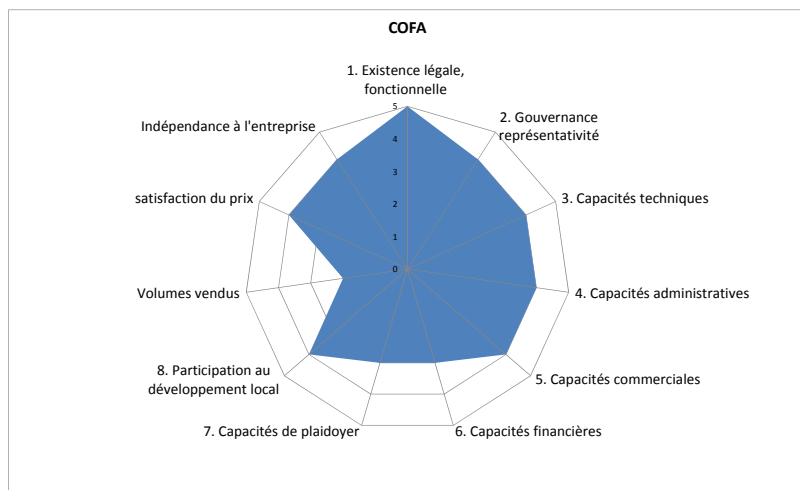


Schéma 1: Représentation des avancées des 3 études de cas en termes de renforcement institutionnel et organisationnel (Source : enquêtes et exercice de notation)

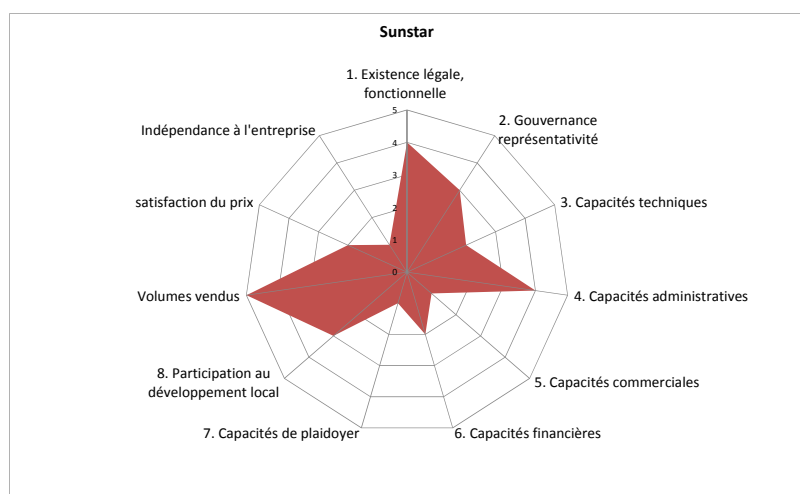


L'appui continu consenti a permis à l'organisation d'exister légalement, d'avoir une bonne représentativité et gouvernance.

Elle a développé des capacités techniques, administratives, commerciales propres (sur diverses productions) et financières. Elle cherche à mieux contrôler la filière en créant une usine de première transformation.

Elle a développé un réseau de partenaires et des activités de plaidoyer. Elle participe à des initiatives de développement local.

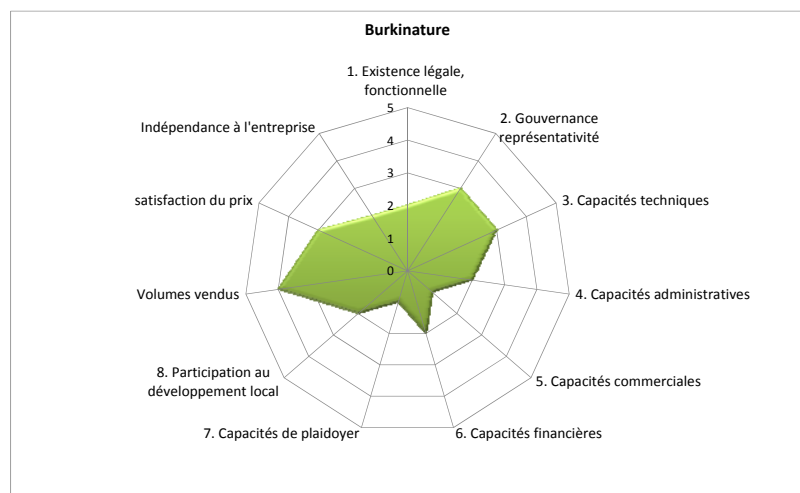
Les performances commerciales sont plus limitées avec notamment des volumes faibles vendus et un manque de capital de travail.



L'appui a permis à l'organisation d'exister et de se légaliser récemment, d'avoir une bonne représentativité et gouvernance mais avec peu de rotations des responsables. Elle a acquis des capacités de gestion de la prime de développement et finance ses frais sur la prime. La prime lui permet de mener des activités de développement local.

L'organisation n'offre cependant pas de services à ses membres et n'a pas développé de capacités commerciales propres.

100% de la production est commercialisée en commerce équitable mais le prix minimum garanti reste inférieur aux prix du marché et les producteurs ont peu de capacités de négociation et une indépendance forte à l'entreprise. L'organisation est isolée et n'a pas développé de réseaux ni de capacités de plaidoyer.



L'appui consenti permet à l'organisation de se structurer et commencer à se légaliser, d'avoir une certaine gouvernance mais des modes de représentativité à améliorer pour plus de transparence.

Elle a développé quelques capacités techniques et financières, mais ne joue pas vraiment de rôle d'appui technique ni commercial.

Les performances commerciales sont importantes avec l'ensemble de la production vendue mais une insécurité apparaît sur l'avenir et le maintien ou non des prix et volumes.

L'organisation n'a pas développé de réseaux ni de capacités de plaidoyer et participe peu au développement local.

Schéma 2: Représentation des avancées de chaque étude de cas en termes de renforcement institutionnel et organisationnel

(Source : enquêtes auprès des producteurs et leurs instances, exercice de notation)

Les éléments suivants peuvent être soulignés :

1. Existence légale, fonctionnelle :

- Les groupements de producteurs des études de cas ont pu se structurer en organisations de producteurs formelles après cependant un laps de temps parfois important selon la priorité ou non donnée à cette recherche de structuration et légalisation et selon la qualité de l'appui reçu : existence ou non d'un plan de renforcement organisationnel, activités spécifiques de renforcement, appuis externes pour payer des salariés.
- Les groupements de producteurs se sont structurés autour d'objectifs différents : objectifs économiques et sociaux, ou parfois pour la gestion de la prime. Leur forme juridique est variable et restreint dans un cas leur possibilité de s'impliquer dans des activités économiques ou commerciales, ce qui est une limite importante.

2. Gouvernance et représentativité:

- La gouvernance est variable : elle est très démocratique et transparente dans un cas, basée sur des leaders élus mais peu renouvelés dans un autre cas (avec des risques de concentration du pouvoir), ou dans le troisième cas plus opaque avec des leaders cooptés.
- La participation des femmes est facilitée lorsqu'il y a des groupes de base féminins. Leur implication dans les instances de décision reste insuffisante ou inexistante.
- Le fonctionnement des OP reste très lié à l'accompagnement des entreprises et des structures d'appui qu'elles mandatent. Dans certains cas, c'est même un sentiment d'appartenance à l'acheteur, porteur de projet qui est exprimé par les producteurs.

3. Capacités techniques

- Dans un des cas l'organisation est responsabilisée et offre des services d'appui, de contrôle de qualité à ses membres et d'autres services grâce à la mise en relation avec d'autres structures et l'appui de financements externes. Dans les deux autres cas, il n'y a pas eu de transfert de compétences et responsabilités et l'entreprise ou même la structure d'appui, garde le contrôle de l'appui technique et contrôle de qualité.
- Le transfert de responsabilité depuis l'entreprise (ou parfois depuis la structure d'appui intermédiaire) vers l'organisation de producteurs dépend de sa vision de l'évolution souhaitable des rôles et compétences. C'est donc lié à la volonté ou non de faciliter l'autonomisation de l'organisation de producteurs et aux efforts déployés dans ce sens.

4. Capacités administratives et de gestion

- Certaines organisations ont développé des capacités administratives (grâce à des appuis spécifiques reçus des porteurs de projet sur ces aspects administratifs) pour pouvoir gérer des activités, d'autres n'ont pas eu d'appuis pour leur renforcement administratif.
- L'analphabétisme reste un frein.
- La gestion de la prime de développement est parfois très démocratique (dans deux cas étudiés), parfois plus opaque (un cas).

5. Capacités commerciales

- Dans un des cas, l'organisation a développé de vraies capacités commerciales, de connaissance du marché, de collecte, ce qui lui a permis d'évoluer vers le référencement comme Organisations de Petits Producteurs régie par les standards SPO de FLO. Dans les deux autres cas étudiés, les organisations n'ont pas de capacités commerciales et un statut juridique qui limite leur activité au domaine non commercial.
- Lorsqu'il y a une relation exclusive avec l'entreprise en contrat de production, les possibilités d'évolution sont plus limitées et il n'y a pas d'appui pour développer de capacités commerciales (conflit d'intérêts, confidentialité concernant le marché).

6. Capacités financières

- Les organisations peuvent avoir quelques ressources propres (cotisations), des ressources issues d'autres appuis et partenaires pour des projets, ou prélever un pourcentage de la prime de développement pour leur fonctionnement.
- La préoccupation concernant l'autonomie financière et la recherche de capital est plus forte lorsque l'organisation a ses propres activités, notamment commerciales.

7. Capacités de plaidoyer

- Le réseautage est très variable : certaines organisations peuvent avoir développé de nombreux contacts et partenariats (en partie avec l'appui et l'accompagnement des entreprises à contrat de production), d'autres organisations restent très isolées.

8. Participation au développement local

- L'utilisation de la prime peut permettre une participation au développement local pour des actions sociales ou économiques.
- Dans d'autres cas, les projets restent plus individuels ou pour de petits groupes et ne sont pas des projets communautaires : la prime est parfois utilisée pour des crédits productifs ou d'autres actions qui bénéficient individuellement à chaque producteur ; ou pour couvrir des frais d'accompagnement de l'organisation (coordinateur) et les frais de fonctionnement.

Il existe des différences notoires en termes de renforcement organisationnel et institutionnel parmi les 3 études de cas. Ce renforcement a bien eu lieu dans un cas particulier où la structure intermédiaire est une ONG qui a accompagné l'organisation pour qu'elle puisse répondre aux standards SPO dès 2010. Il reste très partiel et fragile dans les 2 autres cas où la structure intermédiaire est une entreprise commerciale.

On peut noter que lorsque la structure qui porte le contrat est une ONG / OP comme dans le cas de COFA, le travail d'appui organisationnel et institutionnel est plus conséquent notamment grâce à :

- une mobilisation d'appuis externes (de projet / programmes publics),
- des compétences et expériences préalables sur ces aspects de renforcement de capacités,
- une priorité donnée (volonté) et un souhait d'évolution plus rapide,
- une vision différente du rôle que l'OP doit jouer : un rôle économique et commercial et pas seulement de gestion de la prime et d'approvisionnement de l'entreprise.

Lorsque la structure porteuse est une entreprise, dans les deux cas étudiés :

- les capacités d'assurer un marché sont supérieures, sur des filières en développement, avec des capitaux circulants plus importants, grâce à un accès facilité au marché global (l'entreprise assurant l'exportation),
- La relation commerciale et les capacités importantes d'écoulement des produits que ces entreprises apportent, permettent des primes de développement significatives (puisque proportionnelles aux volumes vendus), et le travail d'appui organisationnel est centré essentiellement sur la gestion de cette prime. Les objectifs de renforcement organisationnels et institutionnels sont différents et le transfert de responsabilités bien plus limité que dans les cas où les porteurs de projet sont autres que les propres entreprises commercialisant les produits. Les conflits d'intérêts entre d'une part les entreprises assumant à la fois le rôle de porteur de projet ou promoting body et la commercialisation / l'exportation des produits, et d'autre part les organisations de producteurs émergentes souhaitant jouer un rôle plus actif dans les filières au-delà de la simple production primaire, apparaissent alors évidents.

Ces résultats interrogent la faisabilité réelle d'un travail de renforcement d'une organisation de producteurs, particulièrement en termes de compétences commerciales propres (diversification des acheteurs, capacités de négociation, etc.), si la structure d'appui est elle-même une structure commerciale, avec de probables conflits d'intérêts.

4.3. Les effets

Les 3 études de cas permettent de souligner quelques effets pour les producteurs impliqués, les entreprises en contrat de production partenaires, et sur l'environnement local.

Effets pour les producteurs

Evolution du nombre de producteurs sous contrats, des volumes et pourcentage des contrats commercialisés

Dans les 3 situations, le nombre de producteurs impliqués et les volumes commercialisés en commerce équitable ont augmenté avec le temps permettant à un plus grand nombre de producteurs d'avoir, rapidement, accès aux filières de commerce équitables (objectif recherché). On peut noter cependant que :

- La croissance des volumes commercialisés dépend du développement des marchés « commerce équitable » (plus limités sur le coton). Le marché commerce équitable reste un marché de niche dans le cas du coton et la priorité devient la recherche de marchés organiques (hors commerce équitable).
- La croissance des volumes dépend des capacités commerciales des entreprises : les entreprises (nationales ou étrangères) ont alors souvent un avantage sur les OP naissantes car elles ont des facilités pour lever des fonds d'investissement auprès des banques et ont donc un capital circulant disponible supérieur qui leur permet d'acheter la production plus facilement. Les OP n'ont pas les mêmes facilités financières et sont souvent limitées en capital circulant. Il existe donc bien une concurrence sur ces aspects entre OP et entreprises impliquées dans des contrats de production.
- L'engagement d'achat des volumes peut être total lorsque les marchés sont porteurs (cas du riz avec SUNSTAR), ou plus flexible et moins défini lorsque les marchés sont plus difficiles ou que les sources d'approvisionnement sont variées. Dans certains cas, l'ensemble de la production est donc acheté par l'entreprise, ce qui facilite le marché mais crée une dépendance et un risque.
- Les producteurs sont demandeurs de marchés sur les autres produits (tout marché, conventionnel ou équitable).

Evolution des rendements et volumes produits

Dans les trois cas, on note une amélioration des rendements en agriculture organique (+15-20%) et des connaissances techniques des producteurs :

- Les entreprises assurent un suivi de la qualité et des pratiques pour s'assurer des volumes disponibles à vendre.
- Les techniques et équipements acquis grâce à la prime ont permis d'améliorer la préparation des sols et la gestion de l'eau.
- L'accès aux semences de qualité est primordial et reste stratégique.
- Les producteurs ont pu améliorer l'accès aux engrais organiques.

Plus-value économique pour les producteurs

La hausse des revenus pour les producteurs est constatée grâce aux meilleurs prix et à la sécurité sur les marchés. Leur vulnérabilité est atténuée grâce à l'accès aux intrants, le

paiement plus rapide et le pesage plus juste. Ils peuvent avoir accès plus facilement à des crédits d'autres institutions (effet indirect). Cette amélioration des revenus est cependant plus ou moins significative et limitée par des contraintes spécifiques :

- Le prix au producteur est supérieur grâce à la prime organique essentiellement. Dans le cas du riz Basmati, en dehors de la prime organique, le prix payé au producteur est le même que celui du marché puisque le prix minimum garanti est plus bas. Cette situation crée un mécontentement des producteurs.
- La fourniture d'intrants est un avantage économique crucial mais ce préfinancement de la production est plus difficilement accepté par les acheteurs dans le cas du coton.
- Le partage des marges reste incertain (information confidentielle) sauf dans le cas de la COAPCL (qui est une OP maintenant sous standards SPO), où l'information sur les comptes de l'entreprise est accessible et une discussion se fait en conseil d'administration sur l'affectation du bénéfice.

Développement social et communautaire

La prime de développement permet la réalisation d'activités de développement et communautaires et la gestion de cette prime apparaît comme la raison d'être pour certaines organisations. La contribution au développement est plus ou moins importante suivant divers facteurs :

- La gestion de la prime est assurée par l'organisation de façon très transparente ou parfois par quelques personnes cooptées dont la légitimité n'est pas garantie. La non-rotation de leaders est un facteur de risque de corruption et concentration de pouvoirs.
- La prime de développement finance en partie des activités communautaires mais aussi des activités qui bénéficient directement aux producteurs pour les productions concernées : fonds de crédits pour les semences, achat de machines agricoles, subventions.
- La prime de développement peut arriver tardivement (un an après la vente) et peut rester faible lorsque le marché est limité.
- Les mécanismes de fixation de la valeur de la prime sont parfois mal compris / mal connus, notamment lorsqu'une série d'acteurs interviennent dans la filière au niveau de la transformation. Dans le cas du coton, la prime garantie concerne le coton graine. Le coton est remis par les producteurs sous forme brute, et égrené puis transformé en coton filé avec un facteur de transformation d'environ 3 à 4 pour 1 (4 quintaux de coton pour 1 quintal de coton fibre). Cependant, dans le cas de COFA, le premier acheteur n'est pas l'égreneur mais l'OP qui vend elle-même le coton (l'égrenage est payé à l'entreprise de transformation comme un service). L'OP fixe un prix pour la prime de développement sur les volumes de coton qu'elle commercialise et rétribue les producteurs en fonction des volumes de coton fibre remis et du coefficient de transformation. Les producteurs ont donc comme appréciation qu'ils ne reçoivent que moins de 30% de la prime.
- La prime peut permettre de cofinancer d'autres projets et d'avoir un effet levier important si les organisations sont bien insérées et ont développé divers contacts avec les pouvoirs publics ou des partenaires techniques et financiers (projets). Le niveau de réseautage permet de démultiplier cette action de développement. Dans les cas où les organisations formées restent isolées et uniquement en relation avec les entreprises / porteurs de projet d'agriculture sous contrat, ces effets sur le développement local restent plus confinés.

- Dans le cas où la gestion de cette prime a permis aux producteurs de travailler ensemble, cela renforce ces effets en permettant aux producteurs de mener quelques projets plus conséquents que les divers villages n'auraient pas pu mener seuls.

Effets au niveau des genres

Les processus permettent dans certains cas d'accroître la participation des femmes aux activités, faciliter leur accès aux bénéfices économiques et sociaux, et améliorer la considération des hommes à leur égard. Leur participation aux instances de décision et représentation des organisations reste cependant très limitée. Les effets sur le genre sont variables :

- La participation des femmes est facilitée lorsque les structures d'appui ont incité et accompagné la structuration de groupes féminins ou mixtes (parfois sur recommandation de l'organisme certificateur), et sensibilisé les producteurs au besoin d'intégrer d'avantage les femmes.
- Les avancées sur le genre dépendent du niveau même de sensibilisation de la structure d'appui (ONG ou entreprise) qui a un personnel technique majoritairement masculin. La relation avec d'autres partenaires (financeurs, projets) encourage le travail sur le genre.
- La prime de développement peut apporter des bénéfices économiques aux femmes avec l'appui à des activités génératrices de revenus (production de plans de fruitiers en pépinière, formations des jeunes filles à l'artisanat, à l'informatique, emboûche,...). Elle a pu dans un cas faciliter également l'achat de terre pour un groupe de femmes sans terre.
- Cependant la prise en compte des besoins / attentes des femmes n'est pas systématique car elles n'ont souvent pas de représentation dans les instances de décision et gestion de la prime.

Effets au niveau environnemental

Le développement des filières biologiques et équitables a amené les producteurs à modifier leurs pratiques et à générer donc moins de contamination de l'environnement. On constate le développement ou le maintien de zones de production biologique sans pesticides, le développement des pratiques de compostage, fosses fumières, lombriculture, l'utilisation plus importante et raisonnée des engrais biologiques, une meilleure préparation des sols, etc... On peut souligner les points suivants :

- Certaines OP développent également un travail de plaidoyer au niveau national contre les pesticides et / ou les OGM.
- Le coton est cultivé en monoculture mais avec des rotations avec des légumineuses (lentilles). Les systèmes de riz Basmati sur Khaddar sont également basés sur de la monoculture mais associée avec une légumineuse (assolement intéressant en termes de gestion de la fertilité des sols).
- Les pratiques de préparation des sols facilitent une meilleure maîtrise de l'eau.

Effets sur l'entreprise

Place sur les marchés

Dans les 3 situations, le nombre de producteurs impliqués et les volumes commercialisés en commerce équitable ont augmenté avec le temps, permettant aux entreprises de sécuriser et développer leurs sources d'approvisionnement et les volumes commercialisés, et de développer l'activité. On note notamment certains avantages :

- Les entreprises sécurisent leur approvisionnement en production biologique de qualité (développement des pratiques biologiques) et le maintien de zone sans pesticides, sans OGM. Le volume de sésame commercialisé en ESR au Burkina Faso est sur une dynamique croissante et BURKINATURE envisage de s'approvisionner en sésame AB uniquement sur la province du SOUM. Le fait qu'il n'y ait pas de coton cultivé sur la zone garantit à cet opérateur l'obtention d'un sésame sans trace de pesticides.
- La relation qui unit les producteurs et l'entreprise de commercialisation se renforce. Il peut y avoir un sentiment d'appartenance très fort qui maintient une relation commerciale exclusive (cas de SUNSTAR). Ce sentiment d'appartenance se développe aussi au sein des Organisations de Producteurs sous contrat SPO mais dans une relation plus horizontale (cas de la COAPCL).
- Les contrats permettent d'assurer la traçabilité, ce qui apporte un avantage comparatif aux entreprises qui valorisent et communiquent sur cette traçabilité. Dans le cas de la COAPCL, les acheteurs recherchent la garantie que le coton soit bien biologique et sans transgénique (notamment suite à la remise en cause en 2011 de la qualité du coton biologique indien). SUNSTAR communique sur la traçabilité, qualité des produits vendus, et la responsabilité sociale de l'entreprise.
- On note cependant dans le cas de la COAPCL malgré la disponibilité de la production, des difficultés pour sécuriser et développer son marché liées aux difficultés de la filière coton et ses limites (demande insuffisante, acheteurs et distributeurs en faillite), et à un manque de capital.

Evolutions des coûts d'accompagnement

Les standards des contrats de productions commerce équitable imposent un travail de renforcement organisationnel et accompagnement des groupements de producteurs en organisation plus structurée. Sur les 3 études de cas, on constate que la structuration des groupements et le développement de l'activité ont divers effets sur les coûts d'accompagnement pour les entreprises:

- Dans le cas Sunstar, les coûts d'accompagnement que cette entreprise assume ont augmenté avec le temps pour appuyer 1 puis 2 groupes (32 clubs). Le renforcement des niveaux d'organisation des producteurs permet peu à peu à l'entreprise la recherche d'une baisse progressive de ses coûts (avantages réciproques) :
 - par la production locale de compost organique qui limite l'apport de fertilisants biologiques par l'entreprise,
 - par un mécanisme de subvention aux producteurs sur financement de la prime Fairtrade, ce qui assure à l'entreprise le remboursement des semences,
 - Par le financement d'un coordinateur sur financement de la prime Fairtrade qui a pour rôle d'appuyer la structuration de la fédération mais aussi l'organisation de la collecte,

- Par le renforcement des responsabilités de la Fédération avec le temps pour qu'elle coordonne la remise d'intrants et la collecte de riz.

L'entreprise préfère cependant maintenir encore un accompagnement de proximité pour s'assurer de la qualité et maintenir le lien fort avec les producteurs.

- Dans le cas de BURKINATURE, les coûts d'accompagnement sont payés à SERACOM par volume (45 FCFA/kg). Le transfert de ce travail d'appui (notamment sur le plan technique) apporté par SERACOM au niveau des producteurs n'est envisagé qu'à très long terme. Cela a deux conséquences majeures : un développement des services par les OP aux producteurs à la base très limité sur le court et moyen termes conjugué à une privation d'une source de revenus potentielle importante pour les organisations de producteurs. Aussi, dans ce schéma, SERACOM risque de freiner le renforcement des capacités par les unités de production elles-mêmes et va constituer une forme de concurrence financière en continuant de bénéficier du paiement des coûts d'accompagnement. Pour éviter un conflit d'intérêt et pouvoir plus facilement responsabiliser les producteurs sur certains services, SERACOM devrait pouvoir prévoir l'évolution de son propre rôle d'accompagnement.
- Dans le cas de la COFA, les coûts d'accompagnement des producteurs ont augmenté avec le temps et la croissance du nombre de membres des coopératives. Ils sont aujourd'hui répartis entre la COFA (qui recherche alors des appuis externes pour subventionner le coût de l'accompagnement technique) et la COAPCL (qui cherche à autofinancer les postes commerciaux et de contrôle de qualité). La COFA a développé et encouragé le réseautage et la recherche de partenaires externes pour financer l'accompagnement. L'entreprise COAPCL reste elle-même bénéficiaire de certains appuis. Sa position d'OP / entreprise de producteurs permet certains partenariats pour le renforcement organisationnel.

Evolution de la marge nette, du CA et des ventes

Le développement de l'activité commerciale permet à priori aux entreprises d'accroître leurs chiffres d'affaires et bénéfices :

- Dans le cas de la COPACL, le résultat annuel a progressé en deux ans mais reste limité par les contraintes des marchés. Les résultats économiques de l'entreprise ont été présentés en CA et l'affectation des bénéfices a été discutée avec les représentants de chaque coopérative. Ce bénéfice a été réparti sous forme de prime à chaque coopérative. Etant donné que les volumes restent faibles et les bénéficiaires nombreux, les producteurs n'ont pas eu de retombées directes mais leur coopérative s'est renforcée.
- Dans le cas de SUNSTAR et BURKINATURE/BIOPLANETE, les données sur les marges, chiffres d'affaires et affectation du bénéfice, n'ont pas été accessibles et restent confidentielles.

Effets sur les autres producteurs

Dans le cadre de cette étude, il n'a pas été possible d'approfondir l'analyse des effets induits sur les autres producteurs et acteurs locaux. On peut cependant souligner que le développement de l'agriculture sous contrat peut avoir eu certains effets d'entraînement positifs en incitant d'autres producteurs à adopter certaines techniques pour pouvoir être bénéficiaires (diffusion de pratiques biologiques) et en incitant d'autres entreprises à proposer aussi des contrats de production (dynamisation de la filière, concurrence entre entreprises dans le cas de SUNSTAR).

Cependant, on peut souligner également que des réseaux d'organisations de producteurs consultés comme le ROPPA (Réseau des organisations paysannes et de producteurs de l'Afrique de l'Ouest) et le FTA-WAFN¹⁶ craignent les effets négatifs de l'agriculture sous contrat en termes de concurrence :

- L'agriculture contractuelle est souvent portée par des importateurs étrangers qui ont une plus grande facilité d'accès au marché externe. Les organisations de producteurs qui travaillent sur les mêmes filières n'ont pas les mêmes avantages en termes de débouchés, capital de travail, informations. Dans le cas de COFA, les difficultés d'accès à du capital sont en effet importantes et ses recherches de marché laborieuses.
- La concurrence avec les entreprises locales sur le plan de l'approvisionnement en matières premières, ou pour le contrôle du process de première transformation, peut se traduire par une fragilisation du tissu économique local, une perte d'emplois et une réduction de la plus-value obtenue par les transformateurs locaux. Dans le cas de SUNSTAR, la première transformation de riz est assurée par l'entreprise dans de très grandes unités centralisées proches de la capitale qui permettent des économies d'échelle, ce qui rend très difficile d'autres initiatives de transformation qui seraient moins compétitives.
- L'agriculture sous contrat peut aussi favoriser l'exportation de denrées vivrières ou l'abandon de productions vivrières au profit de cultures de rentes sous contrat, ce qui est un risque pour la sécurité et la souveraineté alimentaire. Dans le cas de SUNSTAR, les producteurs dans une zone produisent exclusivement du riz pour la vente et de petites parcelles de blé pour leur consommation, mais souvent en quantités insuffisantes (achat de blé).
- Enfin, ces réseaux estiment qu'il existe déjà un grand nombre d'organisations impliquées dans le commerce équitable qui méritent d'être renforcées. Le fait de soutenir parfois fortement la création de nouvelles structures regroupant des producteurs est perçu comme une forme de dilution de l'effort d'accompagnement déjà consenti auprès des OP existantes et qui se sont constituées selon des modes de création endogène. La concurrence est donc également perçue en termes de capacité globale d'accompagnement.

L'analyse des effets montre :

- L'intérêt de la relation commerciale pour les producteurs si les négociations sur le prix ont permis d'obtenir des prix minimum garantis satisfaisants par rapport aux coûts de production et des prix payés avantageux par rapport au marché local. **La capacité de négociation est supérieure lorsque les producteurs sont organisés.**
- L'intérêt de la relation commerciale pour les producteurs si elle permet une sécurité sur le marché avec des volumes significatifs. Pour pallier aux aléas des commandes d'un acheteur et pour ne pas être dépendant d'un seul acheteur, il est nécessaire de développer d'autres relations commerciales. Le besoin de commercialiser d'autres produits apparaît et justifie aussi l'intérêt de diversifier les relations commerciales. **L'existence d'une structure organisée facilite le développement de nouveaux liens commerciaux et de capacités internes pour commercialiser auprès de divers acheteurs.**
- L'intérêt pour l'entreprise de pouvoir sécuriser son approvisionnement et s'assurer de la qualité. Le **renforcement des niveaux d'organisation facilite l'accompagnement technique, le contrôle de qualité, la collecte** et permet de fédérer les producteurs. Le renforcement de l'organisation permet d'avoir un certain contrôle et une **pression interne sur les membres pour honorer les contrats** (intérêt collectif au-delà des intérêts individuels).
- L'intérêt pour l'entreprise de renforcer les niveaux d'organisation des producteurs pour **limiter les coûts d'accompagnement**. Les organisations plus structurées peuvent peu à peu se responsabiliser du contrôle de qualité, de la collecte, de l'accompagnement technique.
- Des effets sur le genre si l'accompagnement fourni a permis de sensibiliser et inciter la conformation de groupes de base féminins, la participation des femmes. Des progrès restent à faire pour sensibiliser les propres organismes d'accompagnement (ONG et entreprise) sur ces aspects et sur le besoin d'accroître la participation des femmes (d'une forme ou d'une autre, en respectant les cultures), dans les instances de décision.
- Des effets sur le développement local **lorsque les organisations ont une bonne gouvernance interne et représentativité** qui permettent un choix pertinent d'actions mais aussi lorsque l'organisation est en contact avec d'autres acteurs pour cofinancer des projets et amplifier les effets de la prime. **L'existence d'organisation de producteurs structurée facilite ces partenariats.**
- L'intérêt du réseautage qui permet aux organisations de producteurs d'être reconnues et d'avoir des appuis d'ONG mais aussi des pouvoirs publics (appuis qui ne seraient pas accessibles à des entreprises).

Au-delà des effets analysés précédemment, **le processus de renforcement des organisations de producteurs des filières de commerce équitable demeure l'enjeu central au sein de la modalité d'agriculture sous contrat**, comme il l'est au sein des modalités plus classiques de commerce équitable (hors agriculture sous contrat):

- les organisations constituent l'un des principaux leviers pour renforcer le rôle des paysans dans les filières agroalimentaires et dans le développement de leurs territoires.

- L'amélioration de la qualité et l'augmentation de la quantité des produits par les OP favorisent l'accès à des prix plus stables et plus rémunérateurs, rendus possibles grâce à la commercialisation groupée et une meilleure capacité de négociation.
- L'organisation paysanne apparaît par ailleurs susceptible d'assurer un rôle fondamental de représentation des familles rurales (et plus spécifiquement d'acteurs du développement marginalisés comme les femmes) et de défense de leurs intérêts.
- Les OP soutenues par le commerce équitable disposent (via leurs capacités de réseautage) d'un potentiel de négociation des politiques sectorielles plus favorables.

La présente étude montre cependant une **hétérogénéité des processus d'émergence et de renforcement des organisations de producteurs** dans le cadre de l'agriculture sous contrat actuellement régie par le commerce équitable (qui dans deux cas sur trois étudiés restent encore fragiles). Ces résultats amènent à **questionner l'efficacité de la modalité d'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable pour la consolidation multidimensionnelle des organisations de producteurs.**

5. Les leviers pour favoriser le renforcement de l'organisation

L'analyse des études de cas met en relief certains facteurs qui ont pu faciliter ou limiter au contraire le renforcement organisationnel et institutionnel des groupements de producteurs. Ils peuvent être classés en 3 catégories :

- Ceux liés aux contextes locaux et aux spécificités des filières
- Ceux liés aux facilités et contraintes des entreprises, porteurs de projet
- Ceux liés aux standards

5.1. *Les éléments incitatifs des contextes et filières*

Le renforcement organisationnel est facilité lorsque :

- Il existe déjà un niveau d'organisation de base, un tissu de groupes locaux qui peuvent être fédérés. Le renforcement d'organisations de producteurs déjà existantes mais faibles peut être plus efficace parfois que la création de nouveaux groupements.
- Lorsque les producteurs sont éloignés, isolés, le besoin de les regrouper dans une forme d'organisation pour pouvoir les encadrer techniquement, organiser la collecte et le contrôle de qualité apparaît plus évident. Les entreprises n'ont pas intérêt à travailler avec chaque producteur individuellement, l'éloignement crée un besoin d'organisation.
- La présence d'autres entreprises et des intermédiaires rend le marché actif, et la concurrence accroît le besoin de fidéliser les producteurs en les insérant dans des formes d'organisations avec lesquelles l'entreprise développera des liens forts.
- Sur certaines filières, les possibilités d'évolution et de renforcement des organisations sont plus importantes lorsque les producteurs peuvent participer au processus de première transformation et devenir indépendants des transformateurs. La plus-value leur permet de développer leurs capacités commerciales et financières. Au contraire, sur les filières où la première transformation demande une technicité importante et des investissements qui rendent difficile la participation des producteurs, la capacité d'évolution des organisations en est limitée.

5.2. *Les leviers mis en place par les porteurs de projets*

La nature et des initiatives propres des porteurs de projets peuvent faciliter le renforcement organisationnel:

- Lorsque la relation des porteurs de projets avec les producteurs est ancienne, antérieure, le travail d'appui au groupement existe parfois depuis longtemps et ne répond pas simplement à l'exigence des standards. Il montre la volonté propre du partenaire commercial d'appuyer les producteurs à s'organiser.
- Lorsque l'opérateur d'appui est une ONG, une structure d'appui (et non une structure avec des intérêts commerciaux) le travail d'accompagnement s'inscrit dans sa mission institutionnelle. La structure fait preuve d'une volonté plus affirmée d'avancer à moyen terme pour responsabiliser les producteurs et donne plus de priorité à ce travail. Les rôles sont plus clairs.

- Lorsque les opérateurs sont des structures d'appui, ils ont plus d'expériences, de compétences en techniques et outils de renforcement institutionnel et de suivi. Elles mettent en place des diagnostics organisationnels, des plans d'actions plus structurés, des formations pour le renforcement de capacités (et parfois l'alphabétisation fonctionnelle). Des échanges d'expériences avec d'autres organisations de producteurs sont ou peuvent être proposés et sont très dynamisants pour le renforcement institutionnel et organisationnel. La thématique genre est plus souvent prise en compte.
- Lorsque la structure d'appui n'a pas d'intérêt commercial, elle pourra plus facilement aider et inciter les producteurs à développer des compétences commerciales et les responsabiliser sur la collecte, le contrôle de qualité mais aussi la connaissance du marché, la mise en relation avec d'autres acheteurs. Elle pourra aussi parfois travailler avec eux sur d'autres filières (commercialisation d'autres produits).
- Le renforcement est facilité lorsque l'entreprise à contrat de production a des moyens financiers, humains et techniques et les mobilise pour financer l'encadrement et les activités.
- Lorsque la structure d'appui est une ONG, elle peut arriver à mobiliser des fonds externes pour financer son propre travail d'appui et donc l'amplifier, le pérenniser, mais aussi financer des activités (cofinancement d'investissements avec la prime de développement) ou du personnel pour les structures organisationnelles.
- Lorsque le personnel d'appui (que ce soit de l'entreprise ou d'une ONG) est issu du contexte local, il a une plus forte légitimité pour inciter les producteurs à s'organiser et une bonne connaissance des problématiques locales économiques (contraintes, difficultés) et sociales (conflits locaux, jeux de pouvoirs et jeux d'acteurs etc.).
- La mise en réseau avec des partenaires externes est un atout et insère l'organisation dans des dynamiques de développement local. Le réseautage des producteurs (organisés ou en cours d'organisation) est plus facilement porté par des structures d'appui que des entreprises.

5.3. Les leviers des standards (exigences)

Le renforcement organisationnel est aussi le résultat de certaines exigences des standards :

Dans le cas des standards Fairtrade :

- L'obligation d'appuyer les groupements de producteurs, inscrite dans les standards 2008, renforcée dans les standards 2010 puis les nouveaux standards 2011, permet de progresser, de ne pas considérer cet aspect comme annexe ou de le minimiser face aux difficultés rencontrées. Des effets gagnants / gagnants sont recherchés mais il peut y avoir des conflits d'intérêts lorsque la structure d'appui a des intérêts commerciaux. Il est donc indispensable de bien sélectionner le porteur de projet et maintenir dans les standards cette obligation pour qu'à terme le commerce équitable joue effectivement sa fonction de structuration du milieu rural, de renforcement d'organisations de producteurs en tant qu'acteurs du développement économique et social de leurs territoires.
- Les exigences et indicateurs de progrès à suivre soulignent (de façon directe) l'aspect transitoire de la modalité qui doit aboutir à moyen terme (6 ans) à des relations avec une forme d'organisation de producteurs structurée et indépendante, capable de respecter les standards SPO. Ces exigences, avec des marges de progrès dans le temps, donnent une vision d'une certaine évolution souhaitée et d'objectifs à atteindre.

- La demande d'élaboration de plan de développement organisationnel est structurante pour planifier l'appui (même si cette exigence devrait être plus détaillée : diagnostic initial institutionnel à réaliser, objectifs, rôles et mission du groupement, capacités à acquérir).
- Des exigences existent en termes de formations techniques (sur les aspects environnementaux notamment) et de renforcement administratif, ce qui est structurant. Elle devrait être complétée par une formation de formateurs / promoteurs internes aux organisations ou aux groupements pour les inciter à démultiplier, diffuser ces formations et donc acquérir un rôle d'appui technique.
- Le recours à un tiers acteur est demandé, si les progrès en renforcement institutionnel attendus ne sont pas atteints dans les délais prévus, et par exemple dans des cas de conflits d'intérêts.
- Les exigences de bonne gouvernance existent dans les standards et permettent de veiller à la représentation des producteurs à divers niveaux. Elles doivent être appliquées aux divers niveaux de l'organisation (de base, 2nd degré)
- Les exigences sur la gestion de la prime de développement permettent d'améliorer la gouvernance (bien qu'elles n'impliquent pas systématiquement la mobilisation des producteurs dans la prise de décision mais parfois seulement leurs représentants), de développer des capacités d'administration et de planification et parfois la mise en réseau avec d'autres structures.

Dans le cas des standards ESR :

- L'exigence pour l'Entreprise à Contrat de Production de démontrer ses efforts continuels pour créer une structure de dialogue permettant aux producteurs d'acquérir des modes de décision autonomes est bien évidemment essentielle en termes de responsabilisation des producteurs. On peut regretter à ce niveau que le référentiel évoque une possibilité et non pas une obligation pour cette structure d' « aboutir à la formation d'une organisation de producteurs ayant une autonomie économique » (§ 1.5.3 du référentiel ESR d'ECOCERT du 15 février 2010).
- La demande d'élaboration d'un programme d'action doit normalement permettre de planifier l'appui en termes de renforcement organisationnel des producteurs (même s'il semble que cette exigence devrait être plus détaillée : diagnostic initial institutionnel à réaliser, objectifs précis en termes de structuration à préciser, résultats visés en termes de capacités à acquérir à détailler).
- De la même manière, le fait de mentionner de manière explicite l'obligation pour l'Entreprise à Contrat de Production d'établir avec les producteurs un plan d'action visant à créer une instance participative représentant les producteurs dès la première année doit permettre une prise de conscience de l'importance de ce résultat au sein du dispositif. Toutefois, on peut regretter que l'articulation entre ce plan d'action et le programme d'action ne soit pas clairement expliquée. Enfin s'il est dit que cette instance doit être effective au bout de trois ans, il paraît nécessaire de préciser quels sont les critères à utiliser pour apprécier cette effectivité.
- De la même manière, le fait d'exiger au porteur de projet d'effectuer régulièrement des missions sur le terrain afin de coordonner les actions de développement identifiées avec les bénéficiaires et de rédiger des rapports annuels d'activités doit normalement permettre d'avoir une certaine lisibilité du degré d'avancement du processus de renforcement des capacités. Il faudrait à ce niveau lister un certain nombre de points à

aborder qui permettent d'apprécier les progrès réalisés en termes de transfert de compétences techniques mais également institutionnelles, de représentativité, administratives, commerciales, financières, de plaidoyer, de participation au développement local entre autres.

- La mission donnée à l'Entreprise à Contrat de Production de structurer et d'appuyer les producteurs non organisés afin de les mener vers l'autonomie a le mérite de responsabiliser l'ECP en termes de renforcement organisationnel. Toutefois, on peut regretter que des indicateurs de résultats ne soient pas détaillés pour expliquer sur quelles bases on peut affirmer qu'une organisation est autonome. A ce niveau également un niveau de détails plus important paraît nécessaire. Il est précisé au § 1.3.2.2. les actions visant à renforcer l'autonomie des organisations de producteurs (existantes ou à développer) mais les activités décrites restent relativement générales et n'éclairent pas le lecteur sur ce qui est précisément entendu par une « organisation autonome ».
- Le fait de demander une utilisation du fonds afin de permettre l'élévation de la qualité de vie des producteurs et de leurs familles (équipement collectif, services sociaux d'éducation et de santé...) et la promotion d'activités génératrices de revenu dans les villages et les communautés concernés (magasins coopératifs, transport...) doit normalement provoquer une implication des organisations de producteurs dans les processus de développement local et une amélioration de leurs capacités de gestion.

6. Les freins au renforcement de l'organisation

6.1. Les contraintes des contextes et filières

Certaines contraintes des contextes et filières limitent le renforcement institutionnel :

- De nombreux producteurs sont analphabètes, ce qui aggrave la concentration de pouvoir au niveau de certains leaders et limite la participation et même éventuellement la transparence. Il y a également souvent peu de culture de l'écrit. De fait, toutes les informations fournies lors des sessions de formation ou de réunions stratégiques (comme celles statuant sur l'utilisation du fond de développement) ne sont pas toujours inscrites sur des supports écrits, ce qui ne favorise pas leur restitution fidèle à la base et encourage à l'inverse leur oubli.
- Les femmes sont souvent analphabètes, ne parlent qu'en langue locale et certaines pour des raisons culturelles ne peuvent pas facilement se déplacer pour des réunions (or les distances sont longues). De plus, les relations sociales souvent excluantes pour les femmes, restreignent leur participation aux réunions publiques. Faciliter leur participation demanderait d'encourager la formation de groupements de base féminins (qui existent souvent informellement) pour renforcer leurs espaces de paroles, et d'aménager des temps, mécanismes de représentation et espaces spécifiques pour les réunions.
- La concentration de pouvoir et de leadership est le résultat également de relations sociales stratifiées qu'il est difficile de dépasser (système de castes, clans sociaux). Les modalités de représentation doivent alors tenir compte de l'existence de ces relations sociales (ce qui nécessite une compréhension du milieu pouvant requérir un diagnostic fin du contexte). Il apparaît donc primordial en amont de s'efforcer de comprendre et de questionner ces relations sociales.
- L'émergence d'organisations de producteurs peut être freinée par un historique associatif négatif. Les échecs antérieurs demandent d'être bien analysés pour en comprendre les causes et être mis en relief avec des expériences au contraire réussies.
- Les démarches administratives pour la légalisation des structures peuvent demander du temps et la nature juridique choisie comporte certaines limites et contraintes mais aussi des avantages. Le choix de la nature juridique doit être bien réfléchi suivant la mission que souhaite avoir l'organisation de producteurs.
- Dans divers contextes les pas de temps sont importants dans tous les processus, notamment l'émergence et le renforcement d'organisations de producteurs. Sans volonté et compétences méthodologiques et stratégiques pour tenter de faire avancer ces processus, les évolutions sont lentes.

6.2. Les facteurs limitants internes des porteurs de projets

Des manquements, faiblesses et contraintes internes des porteurs de projets apparaissent :

- Un des facteurs limitants importants identifiés au cours de cette étude repose sur la vision tronquée de certains porteurs de projet des objectifs et principes du commerce équitable. Il semblerait que certains opérateurs évacuent un des objectifs majeurs du commerce équitable qui est d'arriver à la structuration d'organisations de producteurs fortes qui jouent toute l'étendue multidimensionnelle de leur rôle : appui technique et organisationnel auprès de leurs membres à la base, plaidoyer pour la défense de leurs intérêts, implication dans les processus de développement local en tant qu'acteur majeur de la société civile, etc. Certaines entreprises limitent leur appui au renforcement des fonctions productives des OP pour garantir leur approvisionnement et appuie le regroupement de producteurs au sein de structures dont la seule activité collective est la gestion de la prime de développement. A ce niveau, le risque de mettre en place des « OP fantômes » est réel.
- Dans la même logique, le fonds ou la prime de développement, dont l'usage par les producteurs constitue un levier majeur à leur structuration, est parfois utilisé à des fins commerciales, en l'intégrant dans le prix payé aux producteurs (cas ESR). Il existe donc un risque de déviation de cet outil du commerce équitable conçu initialement pour financer des actions communautaires ou collectives choisies par les producteurs eux-mêmes afin de contribuer au développement de leurs territoires, de renforcer leurs capacités de gestion interne et entrepreneuriale (équipements, infrastructures,...) et leur légitimité auprès de l'ensemble des autres acteurs locaux (collectivités locales et gouvernement central, structures d'appui, etc.). Cela montre que les entreprises à contrat de production n'ont pas toujours pour souci premier de contribuer à travers la prime de développement au renforcement des capacités et à l'implication des producteurs dans des actions de développement local.
- L'absence de programme d'actions spécifique de renforcement organisationnel et institutionnel peut constituer un premier frein important. Ce programme pourtant requis dans les standards n'existe pas toujours ou n'est pas assez développé. Il manque une programmation qui spécifie les faiblesses initiales, les objectifs visés, les principaux résultats attendus par période (à la fin de chaque année par exemple), les responsabilités de tout un chacun dans la conduite des activités et la possibilité d'évaluer le niveau d'avancement du processus de renforcement de capacités (l'analyse des écarts permettant souvent d'améliorer le contenu des activités pour qu'elles soient plus adaptées au contexte et plus particulièrement aux besoins des producteurs).
- Il apparaît également un manque de pratiques de reporting et documentation. Le fait de ne pas disposer de plan d'action d'une part, ni de rapports d'activités d'autre part, limite le suivi des processus.
- L'établissement de contrats avec les producteurs sans traduction ni remise d'une copie constitue un frein important à la responsabilisation et au renforcement des capacités commerciales des producteurs.
- Les ressources mobilisées sont souvent centrées sur le transfert de compétences techniques, la recherche de qualité mais peu orientées vers la responsabilisation des producteurs pour qu'ils puissent assurer plus directement un rôle de vulgarisation, contrôle de qualité, collecte et autres maillons plus en aval de la filière. Il est difficile de prétendre à un renforcement organisationnel des producteurs en ne leur donnant

aucune responsabilité au sein du système de contrôle interne, dans la collecte et l'appui technique notamment.

- Lorsque la structure porteuse a un intérêt commercial, il apparaît un conflit d'intérêt qui restreint le rôle que le porteur de projet souhaite accorder aux producteurs. Le renforcement de capacités de contrôle de qualité et surtout de capacités commerciales n'est alors pas recherché et l'accompagnement ne vise pas la responsabilisation des producteurs. Il manque souvent une vision des avantages réciproques (gagnant – gagnant) que ce renforcement de capacités pourrait amener.
- L'évolution souhaitée des rôles de chacun et des responsabilités n'est pas assez claire. La structure d'appui ne doit pas se substituer aux producteurs (pour le conseil technique, le contrôle de qualité, la collecte,...) mais bien chercher à leur transférer des compétences les amenant vers l'autonomie, ce qui implique d'avoir une vision claire de son propre rôle (qui doit diminuer ou évoluer).
- Les entreprises n'ont pas toujours les compétences pour le renforcement institutionnel qui est un métier différent de l'encadrement technique. Le personnel mobilisé reste souvent technique (agronomes) et rarement avec des compétences spécifiques socio-organisationnelles. Le mode d'accompagnement des producteurs et son efficacité s'avèrent cependant plus déterminants pour expliquer la différence de niveau de compétences des producteurs, que leur vécu collectif ou leur origine ethnique souvent cités comme premier frein au dynamisme par différents opérateurs. La présence d'un tiers acteur, volontaire et compétent, est un plus. L'expérience montre en effet que des actions de formation et d'accompagnement basées sur un diagnostic approfondi du contexte, bien planifiées et adaptées au rythme d'apprentissage des paysans, aboutissent à une réussite dans la majorité des cas.
- Si le rôle d'interface assuré par un tiers acteur (ONG d'appui) joue un rôle positif auprès des producteurs en termes de renforcement des capacités, il peut limiter le dialogue entre les producteurs et l'acheteur, et par la même la connaissance du marché par les producteurs. Le tiers acteur doit avoir une vision des objectifs recherchés et de son retrait progressif de l'accompagnement.
- Il n'y a pas souvent de financement mobilisé pour la mise en œuvre d'actions d'alphabétisation, ce qui reste pourtant indispensable pour renforcer les capacités des producteurs. Différents acteurs soulignent alors l'impossibilité pour les producteurs d'assurer les fonctions de gestion financière de leurs organisations. Si l'analphabétisme est considéré comme une donnée immuable du milieu, l'expérience a montré dans bien des cas que l'alphabétisation fonctionnelle était efficace pour pouvoir amener les producteurs à assumer des fonctions nécessitant la maîtrise de l'écriture et du calcul.
- La relation de dépendance exclusive à l'entreprise (acheteur) couplée à un certain paternalisme de l'opérateur commercial ne favorise pas la marche vers l'autonomie. L'ouverture à d'autres partenaires, acteurs locaux, les échanges d'expérience sont nécessaires pour rompre cet isolement et cette relation exclusive.
- La structuration d'organisations, souhaitée et accompagnée par le porteur de projet, est parfois menée « par le haut ». Il n'y a pas toujours d'efforts pour comprendre et tenir compte des jeux d'acteurs locaux, des relations sociales internes etc. L'entreprise cherche à renforcer sa relation établie avec les leaders dans la confiance mutuelle, et la rotation de leaders n'est pas spontanément recherchée.
- L'expérience montre qu'en termes de plaidoyer, de défense des intérêts des paysans et de promotion du commerce équitable auprès des décideurs nationaux ou régionaux, il est essentiel que les organisations de producteurs puissent intégrer des réseaux

mobilisés autour de ces objectifs. Dans le cas de l'agriculture contractuelle, on peut légitimement se demander si la participation des entreprises au sein de ces réseaux auprès des représentants de producteurs avec lesquelles elles ont un contrat, est en cohérence avec la défense des intérêts des producteurs (concernant notamment l'autonomisation des producteurs par rapport aux autres acteurs économiques des filières).

6.3. Les faiblesses des standards (manques)

Certaines faiblesses apparaissent dans les standards :

Dans le cas des standards Fairtrade :

- Les standards montrent des exigences de renforcement de l'organisation de producteurs mais ne sollicitent pas directement d'établir, concerter, projeter une évolution des rôles qui amènera des avantages réciproques pour les acteurs impliqués. Il y a le besoin de préciser l'évolution des rôles recherchée, et les objectifs de transfert de responsabilités (concertés / accordés). Si les organisations voient leurs responsabilités et rôles se renforcer, les structures intermédiaires (PB) doivent logiquement au contraire céder certaines fonctions et ne plus contrôler directement certains processus ou maillons des filières.
- La réflexion est insuffisante ou pas assez explicite notamment sur l'évolution de la relation commerciale une fois que l'organisation sera renforcée et capable de mieux négocier ses contrats ou développer d'autres relations commerciales. Des relations gagnants – gagnants sont à trouver pour préserver le cas échéant les intérêts de l'entreprise porteur de projet (la fidélisation des producteurs, la réduction des coûts d'accompagnement) tout en permettant aux producteurs d'améliorer leurs capacités de négociations et revenus (engagement dans le temps, prise de parts commerciales). Une clarification de l'évolution des rôles doit être exigée, particulièrement dans les situations où il existe des possibles et probables conflits d'intérêts entre les producteurs et l'organisation intermédiaire (quand celle-ci est une structure commerciale).
- Même si l'évolution vers une OP autonome est recherchée (dans les standards Fairtrade) et le passage aux standards SPO en année 6 est précisé (dans les nouveaux standards appliqués à partir de 2012), les exigences ne sont pas assez explicites en termes de transfert de capacités et responsabilisation (développement de compétences pour des services aux membres, notamment pour l'assistance technique, le contrôle de qualité et la gestion de la relation commerciale). Les exigences de renforcement des capacités commerciales des OP qui existaient dans les standards 2008 ont même été supprimées dans les standards 2011.
- Même si un plan de renforcement organisationnel est demandé (ODP), et son actualisation annuelle requise, dans la réalité l'ODP est parfois succinct et peut être confondu avec le Plan de développement Fairtrade qui concerne l'utilisation de la prime et qui n'aborde pas forcément le renforcement des capacités internes de l'organisation. Les exigences de renforcement organisationnel à inclure dans l'ODP ne sont donc pas assez précises en termes de résultats à atteindre progressivement pour pouvoir passer aux standards SPO en 6 ans, et de calendrier à respecter pour que cela soit possible.
 - De façon générale, les standards ne mentionnent pas assez d'indicateurs détaillés afin d'évaluer précisément l'évolution du processus d'empowerment

des producteurs qui s'opèrent de manière très progressive. Les standards ont des exigences de moyens (ODP) et pas assez de résultats.

- Les exigences en termes de renforcement de capacités administratives (notamment alphabétisation fonctionnelle) et de renforcement de capacités commerciales (connaissance des prix de marché, responsabilisation pour la collecte) sont insuffisantes et pas assez détaillées.
- L'application des standards ne garantit pas l'obtention par les producteurs d'un préfinancement (pour effectuer les opérations de collecte et de commercialisation notamment), ce qui signifie l'impossibilité de voir se concrétiser une évolution significative du rôle des producteurs au sein de la filière au-delà de production primaire.
- Même si le recours à un tiers acteur est proposé dans les standards 2010 et 2011 en cas de retard des progrès du plan de renforcement organisationnel, il n'est cependant pas précisé qui pourra se porter juge de ces retards de progrès (notamment en cas de conflits d'intérêts), et comment s'assurer des obligations du porteur de projet pour solliciter et financer le travail d'un tiers acteur.
- Les exigences en termes de participation et représentation des femmes sont insuffisantes. Le fait qu'il y ait des critères « d'élection démocratique » dans les standards ne garantit en rien l'accès des femmes aux instances de décisions et services. Il conviendrait de spécifier plus d'exigences de moyens pour des mécanismes de renforcement des capacités des femmes pour diminuer les inégalités d'accès à l'information, aux services, à la participation (via des groupements féminins et mixtes) et des exigences de résultats.
- Même si des exigences permettent d'avancer vers une gouvernance démocratique, les standards ne spécifient cependant pas d'obligation en termes de rotation des représentants (pour éviter une relation trop personnalisée et une concentration des pouvoirs dans le temps).
- Le mode de calcul de la prime touchée par les producteurs peut être mal connu lorsque la filière est complexe avec diverses transformations (cas du coton : usine de filage, de tissage etc.). La certification de chaque acteur rend le processus long et cher : certains acheteurs pensent qu'il serait préférable d'avoir plus de flexibilité et de payer une prime de développement directement aux producteurs.
- Les standards ne fournissent pas d'explicitation quant à la nécessité de développer les capacités de plaidoyer des producteurs organisés, alors qu'un élément central des objectifs du commerce équitable est la représentation et la défense des intérêts des petits producteurs de la part de leurs organisations, qui doit être par conséquent remise au centre des orientations des systèmes de garantie.
- Les contrôles des inspecteurs étaient jusqu'en 2011 centrés sur les aspects techniques, de qualité, traçabilité (aux dires des producteurs consultés). Il n'y avait pas réellement une vérification structurée des objectifs établis (ou qui devraient l'être) et des marges de progrès de renforcement institutionnel et organisationnel¹⁷.
- Le passage à la certification SPO dans un laps de temps raisonnable ne semble pas assez suivi / contrôlé. La légalisation de l'organisation peut prendre un temps important, pas toujours justifié, et ne pas donner lieu au passage SPO. (Les nouveaux critères 2011 spécifient cependant un passage en SPO au terme de 6 ans au plus, ce qui devrait permettre d'améliorer cet aspect si cette exigence est bien contrôlée).
- Aucune information n'apparaît dans les standards sur les pénalités ou mesures envisagées en cas de non-respect des exigences de renforcement organisationnel. Le

contrôle est de la responsabilité du certificateur mais les conséquences en termes de renouvellement ou non de la certification, mesures correctives ou nouvelles exigences, seraient à rendre plus explicites, plus lisibles.

Dans le cas des standards ESR :

- L'objectif d'aboutir à terme à une OP plus autonome et responsabilisée ne semble pas assez explicite dans les standards ESR, où cette dimension existe mais est parfois discutée / remise en question par certains acteurs pourtant engagés dans la démarche.
- A l'image des standards Fairtrade, les standards ESR ne mentionnent pas assez d'indicateurs détaillés afin d'évaluer précisément l'évolution du processus de renforcement organisationnel des producteurs qui s'opère de manière très progressive.
- Le fait de ne pas imposer de contrat entre le porteur de projet et les producteurs éloigne encore le porteur du projet des producteurs et de leur réalité, ce qui limite la communication et concertation entre eux (dans le cas étudié, il n'existe aucun lien contractuel entre le porteur de projet et les producteurs impliqués dans l'action)
- La possibilité d'intégrer le fonds de développement dans le prix payé aux producteurs ou pour des actions individuelles, peut impliquer l'impossibilité de financer une partie du fonctionnement et renforcement organisationnel tant nécessaire dans un contexte d'agriculture sous contrat. Ajouté à ceci le caractère non-systématique de la prise en charge par les entreprises à contrats de production de ces coûts de fonctionnement et structuration organisationnels, les producteurs peuvent ne pas être en mesure de couvrir ces coûts, et ainsi de dynamiser la vie organique de leurs organisations en formation (au-delà de la gestion ponctuelle du fonds de développement).
- Comme observé au niveau des standards FLO, les exigences en termes de renforcement de capacités administratives (notamment alphabétisation fonctionnelle) et de renforcement de capacités commerciales (connaissance des prix de marché, responsabilisation pour la collecte) ne sont pas suffisantes et suffisamment détaillées.
- Les contrôles des inspecteurs restent centrés sur les aspects techniques, de qualité, traçabilité. L'absence de programme d'action dans le cas étudié empêche toute forme de vérification des objectifs qui devraient être établis en termes de structuration des producteurs et de marges de progrès du processus de renforcement organisationnel. Le manque d'indication des grandes lignes du contenu d'un programme d'action n'aide pas le porteur de projet à élaborer ce programme. L'application des standards ESR ne garantit pas non plus l'obtention directe par les producteurs d'un préfinancement (pour effectuer les opérations de collecte et de commercialisation notamment) confinant de la même manière la fonction des producteurs au sein de la filière à la seule activité de production primaire.
- Les standards ne précisent pas ce qui est envisagé si les producteurs n'ont pas une structure démocratique clairement définie, à partir de la troisième année de certification. A ce niveau les standards parlent d'ailleurs « d'instance participative représentant les producteurs », laissant place à des interprétations diverses de la part des différents acteurs impliqués. A ce niveau également, un exercice de précision apparaît nécessaire. De façon plus globale et comme pour les standards FLO, aucune information n'apparaît dans les standards sur les pénalités ou mesures en cas de non-respect des exigences de renforcement organisationnel. Ainsi, un porteur de projet n'ayant pas établi un programme d'action peut tout de même commercialiser un produit certifié ESR.



- L'absence d'obligation concernant la prise en charge des coûts de réunion et de formation des producteurs dans le cadre de leur processus de renforcement organisationnel, constitue un manque important.
- Enfin, le standard ESR ne contient pas non plus d'exigences pour développer les capacités de plaidoyer des producteurs organisés afin de renforcer leur fonction d'acteur du développement local.

7. Conclusions et recommandations

7.1. Les enseignements de cette étude

La présente étude portait sur l'analyse des progrès réalisés en termes de renforcement d'organisation de producteurs dans 3 études de cas d'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable des deux systèmes de labellisation Fairtrade et ESR, afin **d'identifier les freins et leviers au renforcement organisationnel**, et de dégager des éléments de réflexions et recommandations.

Les progrès de renforcement institutionnel et organisationnel des études de cas ont été **évalués objectivement sur la base de 8 variables** basées sur les compétences nécessaires à une organisation de producteurs impliquée dans des dynamiques de commerce équitable.

Les informations obtenues et discutées avec les producteurs et des représentants des structures intermédiaires impliquées dans les processus montrent que :

1. Le renforcement de capacités a été **effectif dans un cas particulier** où la structure d'appui porteur de projet était un organisme **de développement** qui a cherché très rapidement à transférer des capacités techniques, mais aussi commerciales, financières, administratives, de réseautage.. permettant à l'organisation de producteurs de **passer aux standards pour les organisations** de petits producteurs (standards SPO du système Fairtrade) au bout de quelques années.
2. Dans les deux autres cas, des organisations de producteurs ont **bien été légalisées** mais **les transferts de capacités sont restés limités** et la **dépendance** à la structure intermédiaire réelle. Dans ces deux cas, cette structure avait une **nature commerciale** et les **conflits d'intérêts** existant limitent ou retardent la capacité des organisations de jouer un rôle plus important notamment dans la mise en marché.
3. Le développement de la filière a été effectif mais **fragile** dans le cas de l'organisation de producteurs passée aux standards SPO du fait du **manque de capital de travail** et des **difficultés de développement** du marché (demande limitée). Il a été **plus conséquent** dans le cas où les porteurs de projets sont des structures commerciales qui ont un accès plus important au capital de travail et une plus grande présence sur les marchés internationaux.
4. Le **rôle de l'organisation de producteurs** au sein des filières s'est **renforcé** dans le cas de l'organisation appuyée par une structure de développement et passée aux standards SPO (production, contrôle de qualité, organisation du service de transformation, commercialisation). Ce rôle est **plus limité** dans les 2 autres cas où les structures porteur de projet avaient des intérêts commerciaux et ont **continué à assumer elles-mêmes les diverses fonctions** de contrôle de qualité, collecte, transformation, commercialisation, exportation.
5. Le rôle des organisations de producteurs en termes de développement local et plaidoyer s'est renforcé dans le cas de l'organisation passée aux standards SPO grâce au **réseautage** et à la définition de **nouveaux partenariats**. La participation au développement local est réelle également dans un des deux autres cas mais les producteurs sont restés assez **isolés** des autres acteurs, dans une relation exclusive avec la structure porteur de projet, et n'ont pas engagé d'actions de plaidoyer.
6. Divers leviers et freins au renforcement organisationnel et institutionnel ont pu être identifiés soit en lien avec les **contextes** et les **acteurs impliqués**, soit en lien avec les **exigences des standards**. Sur cette base diverses recommandations peuvent être formulées.

7.2. Recommandations générales

Comme attendu, l'étude apporte des éléments de réflexion à trois niveaux :

1. Les résultats de l'étude et les préoccupations de divers acteurs impliqués dans le commerce équitable montrent en effet qu'il **est important de reprendre le débat** pour clarifier les arguments qui justifient d'incorporer l'agriculture sous contrat dans le commerce équitable et questionnent la pertinence du développement de cette modalité et ses implications pour le commerce équitable centré sur les organisations de producteurs, au vu :
 - du principe fondamental du commerce équitable de permettre l'insertion d'OP au marché,
 - des constats d'hétérogénéité des processus d'émergence et de renforcement d'organisations de producteurs dans les cas actuellement certifiés,
 - de l'existence de nombreuses OP de faibles capacités insérées dans le CE et d'OP non insérées dans le commerce équitable à insérer et à renforcer,
 - de la possible concurrence d'entreprises à contrat de production avec les organisations de producteurs insérées dans le commerce équitable (accès au capital financier supérieur, capacités commerciales déjà installées, etc.),
 - des conflits d'intérêts existants en termes de renforcement organisationnel et de transfert de responsabilités de la part des entreprises impliquées, non-résolus dans le cadre des référentiels considérés, et des autres questionnements mentionnés de façon non-exhaustive au début de ce document.
2. Sur la base du diagnostic posé sur les études des cas (qui illustrent diverses situations existantes dans le CE), **des réflexions sont à poursuivre pour contribuer à l'évolution des cas d'agriculture sous contrat actuellement certifiés** vers l'émergence et la consolidation d'organisations de producteurs:
 - Elles doivent porter sur les compléments et modifications à proposer dans les standards pour améliorer les processus organisationnels en cours dans les cas d'agriculture sous contrat qui existent aujourd'hui.
 - Elles doivent porter sur les besoins de suivi de processus d'agriculture sous contrat qui existent et de renforcement des contrôles pour s'assurer que le renforcement organisationnel et institutionnel reste un objectif central au sein des démarches de commerce équitable (suivi de la vingtaine de cas de FLO et des cas d'Ecocert).
3. Au regard des difficultés rencontrées, de certains effets non désirés (dépendance des producteurs entre autres), de l'hétérogénéité des processus d'organisations des producteurs observés dans cette étude, et des réticences de diverses organisations de producteurs et autres acteurs impliqués dans le commerce équitable notamment, il convient enfin de **formuler des recommandations pour la recherche et promotion d'alternatives** à l'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable, et d'alimenter la réflexion autour de l'extension de la modalité d'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable.

7.3. *Recommandations pour les systèmes de garantie*

Les systèmes de garantie et leurs cahiers des charges respectifs ont un rôle important dans les processus de renforcement organisationnel puisqu'ils définissent le cadre de l'agriculture sous contrat dans le commerce équitable, et sont garants du respect des critères et valeurs.

Renforcer les exigences des référentiels apparaît indispensable au regard des résultats de cette étude même si les modifications fréquentes des référentiels et l'augmentation des exigences peuvent aussi pour effet de limiter le développement des initiatives.

Les recommandations suivantes sont proposées :

1. **Réflexions sur la modalité d'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable**

- Discuter en interne des enseignements de la présente étude,
- Analyser en interne des enseignements des autres cas au sein de chaque système de standards (à partir des informations disponibles ou en menant d'autres études),
- Clarifier l'évolution souhaitée des rôles des divers acteurs impliqués et les principes de la relation gagnant-gagnant recherchée jusqu'à l'autonomisation de l'organisation de producteurs pour rester en cohérence avec les principes du commerce équitable.

2. **Réflexions concernant les expériences en cours**

- **Incorporer** à court terme **de nouvelles exigences** dans les standards :
 - ✓ Une exigence plus explicite de transfert de responsabilités pour favoriser un rôle plus important des producteurs dans les filières, notamment aux étapes de récolte, transformation, conditionnement et commercialisation.
 - ✓ Des exigences de transfert de responsabilités du porteur de projet ou promoting body aux producteurs en cours d'organisation, pour qu'à terme, l'organisation de producteurs soit à même de répondre aux exigences des standards de commerce équitable applicables aux organisations (SPO pour le système Fairtrade, génériques pour ESR), en disposant des compétences techniques, commerciales et financières correspondantes.
 - ✓ Une exigence sur la nature juridique de l'organisation qui doit répondre aux objectifs des producteurs et autoriser une activité économique et commerciale.
 - ✓ Des exigences de progrès claires (exigences non seulement de moyens mais aussi de résultats), avec des avancées contrôlées, des pas de temps réalistes mais suffisamment exigeants pour inciter à progresser, même s'il existe des contraintes et facteurs limitants.
 - ✓ L'exigence de l'existence d'un plan de renforcement organisationnel spécifique et institutionnel, qui doit être mis en œuvre, suivi, évalué et actualisé. Il doit spécifier la finalité recherchée, les objectifs à atteindre par étapes (planification), les moyens à mobiliser, les activités à prévoir. Il doit aussi se baser sur un diagnostic initial organisationnel.
 - ✓ Dans le cas de porteurs de projet avec des intérêts commerciaux, si les systèmes de garantie souhaitent continuer à permettre de tels montages malgré les conflits d'intérêt soulignés dans l'étude, une exigence sur l'intervention d'un tiers acteur indépendant pour (au minimum) l'élaboration et le suivi du plan d'actions de renforcement institutionnel, ce qui permet de faciliter la médiation, mobiliser des compétences spécifiques (que n'a pas toujours une structure commerciale), avoir un regard indépendant sur les progrès réalisés, mais aussi rendre possible également la recherche et mobilisation d'autres moyens et partenariats.

- ✓ Le besoin de mobilisation de fonds externes pour faciliter la mise en œuvre et le suivi du plan.
- ✓ Une exigence de rotation des leaders pour éviter une relation exclusive entre quelques personnes et les structures commerciales ou d'appui.
- ✓ Des exigences de moyens et résultats pour inciter / faciliter la participation des femmes et leur représentation dans les instances de décision.
- ✓ Des exigences de mise en relation de la nouvelle organisation de producteurs avec d'autres acteurs, avec des partenaires externes de développement, etc., pour accroître le réseautage.
- ✓ Des exigences de mise en relation avec d'autres organisations de producteurs pour des échanges d'expériences et avec les réseaux d'OP du Commerce Equitable.
- ✓ Tout en maintenant sa fonction d'outil de gestion démocratique et collective de groupements de producteurs en cours de consolidation, une partie de la prime ou fonds de développement devrait permettre le renforcement de l'organisation des producteurs spécifiquement dans le cadre de la modalité d'agriculture sous contrat, où le financement du fonctionnement de telles structures organisationnelles n'est pas systématiquement pris en charge par les entreprises, où les enjeux de renforcement organisationnel sont particulièrement importants, et où les producteurs ne participent pas systématiquement et à voix égale à la décision concernant l'utilisation de cette prime ou ce fonds. Le porteur de projet / l'entreprise à contrat de production doit cependant bien être responsable de l'appui au renforcement organisationnel et financer les activités de structuration de l'OP indépendamment de la prime.
- Expliquer ces exigences aux acteurs impliqués et les accompagner dans leur application.
- Etablir pour chaque situation actuelle d'agriculture sous contrat un bilan partagé avec les acteurs impliqués (sur la base des variables proposées dans l'étude) pour identifier les forces et faiblesses et définir un plan d'accompagnement spécifique.
- Chercher à mobiliser des appuis externes pour l'accompagnement de ces situations et mettre en place un suivi spécifique.
- Renforcer le suivi par les systèmes de garantie :
 - ✓ Une fois ces précisions faites, établir et appliquer des mesures et des sanctions claires dans les cas où des organisations de producteurs effectivement fonctionnelles n'émergent pas dans les pas de temps définis.
 - ✓ Renforcer le suivi et contrôle de ces aspects organisationnels à partir des objectifs clarifiés et complétés des standards et une évaluation spécifique de la mise en place du plan de développement organisationnel.
 - ✓ Sensibiliser et former les responsables du suivi et contrôle de FLOCERT et ECOCERT pour mieux analyser les aspects organisationnels et institutionnels.

3. Réflexions concernant l'extension de la modalité d'agriculture sous contrat

- **Garder une attitude prudente et exigeante** concernant l'extension de l'agriculture au sein du commerce équitable au vu :
 - o des questionnements concernant la présence de la modalité d'agriculture sous contrat dans le commerce équitable en tant que telle,
 - o de l'hétérogénéité des processus organisationnels et autres limites des cas actuellement certifiés,

- du besoin d'amélioration des standards et du suivi de leur mise en œuvre de la part des systèmes de garantie,
- des moyens à déployer pour faire évoluer les cas actuels vers l'organisation effective des producteurs et leur autonomisation.
- **Ne pas étendre la modalité avant de voir l'évolution** concrète des situations en cours et d'en tirer des enseignements.
- Pour incorporer plus de producteurs aux modalités de commerce équitable, il devrait être étudié quelles seraient **les alternatives à l'agriculture sous contrat à promouvoir** pour impulser l'émergence de nouvelles OP susceptibles de s'impliquer dans le commerce équitable. Cette réflexion peut s'appuyer sur les éléments d'analyse du présent document ainsi que sur des expériences réalisées et réussies de soutien à l'émergence d'organisations de producteurs selon des modes de création endogène.
- Pour le développement des filières, approfondir l'analyse des contextes et des acteurs sur un territoire en lien avec les filières, pour mieux identifier les formes d'organisation de producteurs qui existent et qui pourraient être renforcées et les divers acteurs qui peuvent être mobilisés.
- Concerter avec les OP existantes sur les filières concernées, les réseaux d'OP impliquées dans le commerce équitable et des structures d'appui, les stratégies de développement des filières.
- Chercher à privilégier **la formation de relation triangulaire producteurs / structure de développement / entreprise commerciale** (sans pour autant mettre en place une dynamique d'agriculture sous contrat).
- Définir comme indispensable la participation **d'une structure d'appui sans intérêt commercial**, avec des compétences en renforcement institutionnel, apparaît comme indispensable et avec une mission claire et limitée dans le temps pour amener les producteurs organisés à jouer un rôle plus en aval de la filière. Les exigences doivent être très claires et contrôlées.

Cela doit permettre également de mener une réflexion plus globale sur la pertinence et la cohérence des dynamiques actuelles de commerce équitable incluant l'agriculture sous contrat.

Au-delà de la présente étude des freins et leviers à l'émergence et la consolidation d'organisations de producteurs dans le cadre de l'agriculture sous contrat, une vision exigeante du commerce équitable, centrée sur son principe fondamental de consolidation d'organisations de producteurs multidimensionnelles et autonomes, impliquerait de ne pas étendre l'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable. Si les systèmes de garantie commerce équitable optent pour l'extension de cette modalité au sein du commerce équitable, des principes de précaution devraient être définis afin d'éviter des situations incohérentes telles que la mise en concurrence d'organisations de producteurs avec des entreprises à contrats de production insérées dans le commerce équitable.

Deux propositions sont formulées ci-après afin d'alimenter la réflexion et les débats qui devraient être poursuivis par la suite:

- Eviter la concurrence sur les marchés du commerce équitable d'une part, et pour l'accès aux financements disponibles afin de renforcer les OP commerce équitable actuelles et insérer d'avantage d'OP existantes au commerce équitable d'autre part, impliquerait de ne pas considérer l'extension de l'agriculture sous contrat commerce équitable sur des filières de commerce

équitable où des organisations de producteurs existent, quelle que soit l'origine des producteurs et des produits¹⁸.

- Eviter toute concurrence dans une même zone entre entreprises à contrat de production certifiées en commerce équitable et organisations de producteurs (insérées au commerce équitable ou pas), afin de ne pas fragiliser ces organisations, impliquerait de ne pas considérer l'extension de l'agriculture sous contrat CE dans des zones où des organisations de producteurs existent. Ceci permet qu'une initiative de CE ne contribue pas à fragiliser des organisations de producteurs, en cohérence avec ses fondamentaux (contribuer au renforcement de l'organisation des producteurs).

7.4. *Recommandations pour la PFCE et ses membres*

La PFCE est commanditaire de cette étude et doit décider comment la valoriser et utiliser ses résultats. Il conviendra également de définir comment restituer ces réflexions aux structures qui ont participé à l'étude.

Les recommandations suivantes sont proposées :

1. **Réflexion sur la modalité d'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable**

- **Partager avec les membres** de la PFCE les résultats de l'étude,
- **Reprendre un débat interne** sur l'agriculture sous contrat en tenant compte de ces enseignements et réflexions,
- Concerter et **afficher un positionnement sur l'agriculture sous contrat** au sein du commerce équitable,
- Faciliter la mise en relation et les **échanges d'informations et réflexions entre les divers systèmes de garantie** sur cette thématique.

2. **Sur les expérimentations en cours**

- Réaliser d'**autres études semblables** (éventuellement sur des situations particulières pour enrichir les réflexions),
- Proposer de mettre en place un **suivi de l'évolution des expériences en cours** en concertation avec les systèmes de garantie,
- Rechercher des **financements** pour ces études et le suivi,
- Proposer aux entreprises impliquées dans des cas d'agriculture sous contrat au sein du commerce équitable, des **actions de sensibilisation et de formation** concernant les dynamiques de développement rural au sud et les enjeux du renforcement des organisations de producteurs.

3. **Sur l'extension de l'agriculture sous contrat**

- Concerter et afficher un positionnement concernant les enjeux de l'extension de la modalité au sein du commerce équitable,
- Développer **la réflexion sur d'autres modalités** pour consolider les filières et les organisations de producteurs :
 - Animer des sessions entre divers acteurs pour analyser par filière les contextes, les acteurs présents et les stratégies pour développer ces filières. Formuler des recommandations pour le renforcement des filières,

- Faciliter le rapprochement entre organisations de producteurs, structures de développement et opérateurs commerciaux, pour faciliter des relations triangulaires (sans pour autant recourir à la modalité d'agriculture sous contrat),
- Chercher à mobiliser des financements pour le développement de ces relations triangulaires et le développement des filières.

L'émergence et la consolidation d'organisations de producteurs multidimensionnelles et autonomes n'étant pas garanties en l'état de la modalité d'agriculture sous contrat régie par les systèmes de garantie Fairtrade et ESR, des réserves prudentes sur la place et les perspectives d'évolution de cette modalité au sein du commerce équitable constituent des enjeux importants.

Une réflexion collective de la part des différents acteurs impliqués aujourd'hui dans le commerce équitable est nécessaire afin de garantir l'atteinte de l'objectif central du commerce équitable d'aboutir à l'organisation des producteurs et au renforcement de leurs capacités associatives, commerciales et socio-politiques pour favoriser leur autonomisation et leur contribution à des dynamiques de développement.

Au-delà du système de commerce équitable en tant que tel, au vu de l'expansion de la modalité d'agriculture sous contrat au niveau mondial, la réflexion sur le besoin de renforcement des organisations de producteurs devrait aussi concerner les filières conventionnelles. Certains outils et principes du commerce équitable peuvent constituer des intrants tout à fait pertinents pour cette réflexion. Les éventuelles mesures de régulation prises par les instances de décision des politiques commerciales internationales permettraient ainsi de garantir aux familles paysannes, via leurs organisations, la préservation de certains de leurs intérêts dans le cadre des contrats de production.

Annexes

Annexe 1 : Termes de références de l'étude

Annexe 2 : Méthodologie de l'étude

Annexe 3 : Bibliographie sur CP

Annexe 4 : Evolution des standards Fairtrade Contrat de production

Autre document d'annexes (à diffusion restreinte)

Annexe 5 : Etude de cas Coton, COFA, Inde

Annexe 6 : Etude de cas Riz Basmati Sunstar, Inde

Annexe 7 : Etude de cas Sésame Burkinature, Burkina Faso

Annexe 8 : Des éléments sur le cas Riz, Urmatt Jasmin, Philippines