

Les relations entre « Artisans du Monde » et les producteurs des pays du Sud : une éthique relationnelle est-elle envisageable ?

Christophe Maldidier

Consultant
18 rue de l'Ancienne école
34980 Combaillaux
<c.maldidier@yahoo.fr>

Résumé

En s'appuyant sur le cas d'Artisans du Monde et sa centrale d'achat Solidar'Monde, l'article explore la place qu'occupe l'éthique relationnelle et analyse les formes concrètes qu'elle a prises au cours de la période récente, marquée par une plus forte inscription dans le marché. L'éthique relationnelle est définie selon quatre critères : interconnaissance et personnalisation, médiation le long des chaînes ; cohérence et négociation des projets au Nord et au Sud ; nature des relations entre groupements des producteurs et structures faitières. L'évolution des filières d'approvisionnement de Solidar'Monde s'est accompagnée par un mouvement ambivalent que met en évidence l'identification de quatre grands types de filières. D'une part, on a assisté à une tendance à l'éloignement des producteurs, à la dépersonnalisation des relations et au renforcement de l'asymétrie dans les relations Nord-Sud, tendance qui traduit une moindre éthique relationnelle. Mais, d'autre part, des expériences, encore limitées à quelques filières, montrent qu'il est possible de construire des relations plus négociées tout au long de la chaîne en s'inscrivant dans une éthique relationnelle.

Mots clés : commerce équitable ; partenariats ; rapports Nord-Sud ; médiation.

Thèmes : économie et développement rural ; transformation, commercialisation.

Abstract

Relationships of the Artisans du Monde Network with the South Is "relational ethics" conceivable?

Studying the cases of Artisans du Monde and its importing business, this paper explores the importance and forms of how it conducts relational ethics with producers in a context of stronger market orientation of both organizations. The definition of relational ethics has 4 components: mutual knowledge and personalization; mediation along the value-chain; coherence and negotiation of northern and southern projects; and the nature of the relations between second-level organizations in the south and its members. The evolution of Solidar'Monde's supply chains is accompanied by an ambivalent movement clarified by the identification of the four categories of supply chains. On one hand, there is a tendency for deeper remoteness of producers, depersonalization of relations and strengthened asymmetries in the relations between producers and FT organizations, all of which translates into poorer relational ethics. On the other hand, a few experiments in some supply chains show that it is possible to build relations based on dialog and negotiation along the chain, a way of working anchored in relational ethics.

Key words: fair trade; partnership; North-South relationships; mediation.

Subjects: economy and rural development; processing, marketing.

Ballet et Carimentrand (2006) ont souligné la dimension relationnelle existant dans le commerce équitable, qui prétend établir un lien

direct entre le consommateur et le producteur. Comme dans le parrainage pour la scolarisation d'un enfant des pays du Sud, le commerce équitable permettrait

au consommateur, en ciblant un groupe géographique et social précis, de donner un visage à l'impact de son acte d'achat. La question de l'information et de sa transmission au consommateur est, pour cette raison, primordiale. Cette dimension relationnelle – qui renvoie à ce qu'ils nomment une « éthique relationnelle » – est liée, selon eux, au type de réseau en jeu : les filières dites intégrées, basées sur des réseaux courts, parce que plus à même d'offrir une information de qualité, feraient mieux vivre cette « éthique relationnelle », que ne le permettent les filières labellisées dont les produits sont vendus en grandes surfaces.

Notre objectif est d'explorer, pour le cas d'Artisans du Monde, la place qu'occupe l'éthique relationnelle et d'analyser les formes concrètes qu'elle a prises au cours de la période récente. Artisans du Monde est une fédération de 150 associations locales qui mènent trois types d'activités : vente de produits symbolisant la solidarité avec les producteurs du Sud ; éducation et sensibilisation au commerce équitable et aux relations Nord-Sud ; plaidoyer politique. En revendiquant un « *partenariat à la fois économique, humain et culturel* » (Artisans du Monde, 2005) avec plus de « 100 organisations de producteurs dans 40 pays », Artisans du Monde montre l'importance qu'il accorde à la dimension relationnelle.

Notre objet d'analyse est le fonctionnement des filières, depuis les producteurs du Sud, en passant par l'entreprise Solidar'Monde¹, la centrale d'achat en charge de l'importation, jusqu'aux magasins Artisans du Monde. Mais nous laisserons de côté le dernier maillon correspondant aux acheteurs. Nous avons choisi de voir ces filières en mouvement, c'est-à-dire sur les 10 dernières années, qui correspondent à une période de forte croissance. Cette inscription dans le marché a-t-elle conduit à une dilution de l'éthique relationnelle ou l'a-t-elle au contraire rénové sous de nouvelles formes ? Cette analyse repose en partie sur une expérience propre, puisque son auteur a été en charge du *monitoring* et de la garantie « équitable » à Solidar'Monde. Après avoir donné un aperçu général de l'évolution des filières d'Artisans du Monde, nous tenterons de caractériser cette dimension relationnelle et appliquerons cette analyse, dans une troisième partie, à une typologie des filières.

¹ www.solidarmonde.fr.

Une vision globale des filières et de leur évolution

Depuis la fin des années 1980, les associations Artisans du Monde ont délégué à Solidar'Monde la tâche de l'importation des produits. Ce n'est pourtant que dans un petit nombre de cas que Solidar'Monde est en relation commerciale directe avec les groupements de producteurs, d'artisans et de paysans : organisations locales de type associatif, coopératives de premier niveau, ou petites entreprises.

Le plus souvent, l'importation passe par des structures dites *faitières*, c'est-à-dire intermédiaires² : il s'agit d'organisations de niveau national ou régional, dont les fonctions principales sont la collecte de la production, la première transformation des produits – pour l'alimentaire – et son exportation (Mestre, 2004). Ces structures sont soit des entreprises privées à but social, soit des organisations – fédérations ou coopératives de deuxième niveau – dont les membres sont les groupements de producteurs. Du fait de leurs liens avec la coopération internationale, ces structures *faitières* articulent souvent une fonction commerciale à une fonction d'ap-pui auprès des groupements.

Enfin, pour les produits alimentaires, deux autres intermédiaires apparaissent : une unité de transformation au Sud (par exemple, pour le séchage des fruits tropicaux) et une centrale d'importation européenne, membre de l'EFTA (*European Fair Trade Organisation*), sorte de club des pionniers du commerce équitable.

La *figure 1* représente les cinq catégories de filières qui approvisionnent Solidar'Monde selon le nombre de maillons intermédiaires et leur situation au Nord ou au Sud. Les deux premières filières, a) et b) en couleur orange, sont celle de l'artisanat, avec aucun ou un intermédiaire, tandis que les trois autres, de couleur verte, correspondent à l'alimentaire, avec respectivement, un, deux ou trois intermédiaires : dans les filières c) et d), ces intermédiaires sont localisés exclusivement au Sud, tandis que la filière e) inclut un intermédiaire au Nord (importateur).

² Ces structures, bien qu'en position intermédiaire dans l'organisation d'ensemble des filières, sont dites *faitières* parce qu'elles coiffent de nombreux groupements de producteurs.

La gestion du portefeuille de fournisseurs de Solidar'Monde a subi d'importants changements dans la période 1999-2008, afin de pouvoir répondre aux nouvelles exigences commerciales, tout en garantissant l'origine « équitable » des produits, et de permettre ainsi une forte croissance (multiplication par quatre du chiffre d'affaire).

On assista tout d'abord à l'essor des importations alimentaires faites par l'intermédiaire des confrères européens de l'EFTA. En 2006 par exemple, seuls 4 sur 50 organisations du Sud (représentant 10 % de la valeur totale) commerçaient directement avec Solidar'Monde. Dans un premier temps, ces importateurs européens achetaient à des organisations du Sud connues de longue date pour leurs efforts conjoints, aux côtés d'organisations non gouvernementales (ONG), dans la structuration et l'amélioration des filières : c'est le cas, par exemple, de Gepa (Allemagne) auprès de l'Association nationale des producteurs de quinoa (Anapqui) en Bolivie (Laguna *et al.*, 2006), ou de Claro (Suisse) pour les man-gues séchées du « Cercle des sécheurs » au Burkina Faso. Mais, pour élargir leurs gammes alimentaires, ces importateurs se mirent à « puiser » progressivement dans le panier plus impersonnel et grandissant des nouvelles organisations de producteurs certifiées FLO (*Fair trade Labelling Organisations*) capables d'offrir de nouveaux produits. Ainsi, les organisations du Sud qui approvisionnaient Solidar'Monde *via* les membres de l'EFTA sont passées de 34 à 50 entre 2001 et 2008.

Pour l'artisanat, le besoin d'une diversification des gammes et d'une amélioration de la qualité a eu deux conséquences. D'une part, les structures *faitières* ont pris un poids plus important (en terme de volume d'achat) dans les approvisionnements de Solidar'Monde par rapport aux groupements d'artisans. D'autre part, le nombre de fournisseurs a diminué légèrement, tandis que le renouvellement des fournisseurs – qui a toujours existé, du fait de la fragilité de certaines organisations amenées à disparaître (faillite, division, etc.) – s'est accéléré. Solidar'Monde a choisi ses nouveaux fournisseurs surtout parmi ceux des autres membres de l'EFTA, ce qui lui donnait l'avantage de pouvoir bénéficier du système mutualisé de l'EFTA en matière d'information et de vérification du respect des principes de commerce équitable.

L'augmentation simultanée des commandes réalisées par les membres de l'EFTA à une même structure *faitière* s'est traduite,

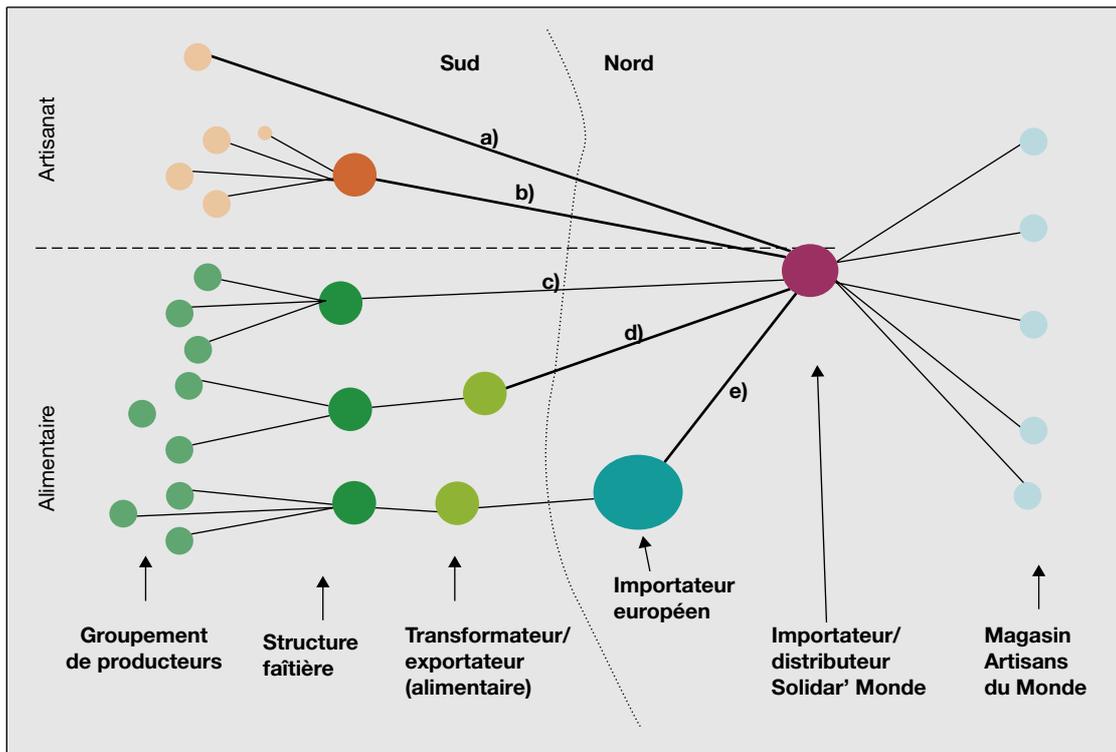


Figure 1. Les types de filières Artisans du Monde.

Figure 1. Artisans du Monde commodities chain.

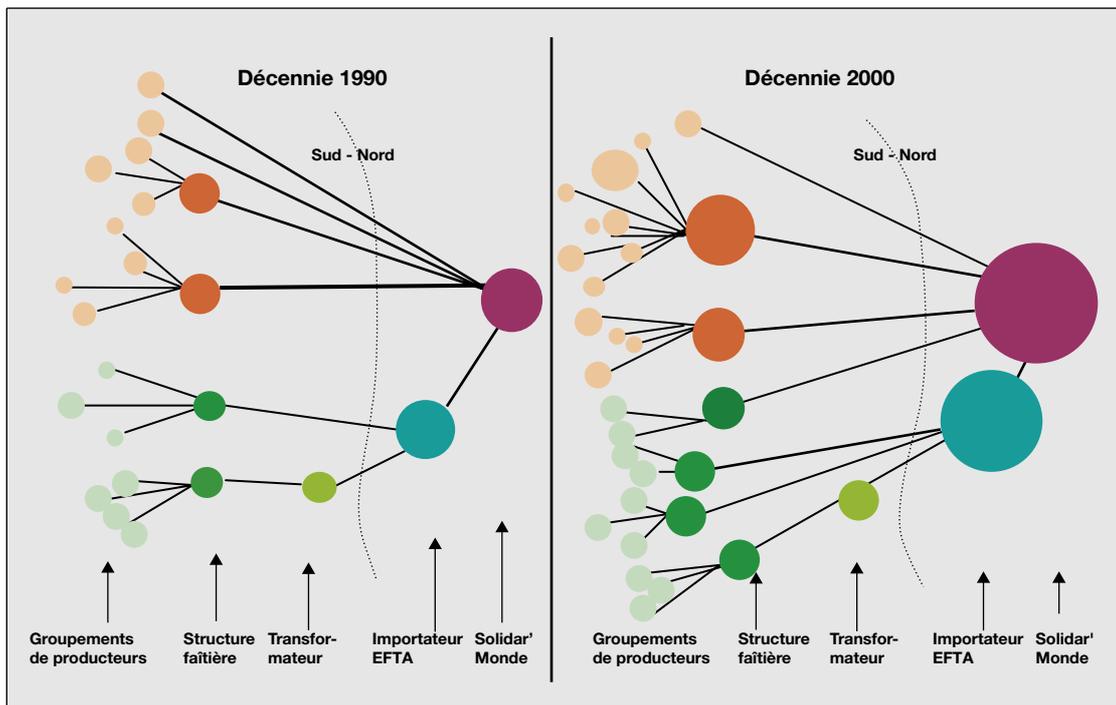


Figure 2. Évolution de l'arborescence des filières d'approvisionnement de Solidar'Monde.

Figure 2. Evolution of Solidar'Monde's supply chain structure.
EFTA : European Fair Trade Organisation.

dans le cas où cette dernière avait pour débouché principal les circuits du commerce équitable, par une augmentation de la production de chaque artisan ou de la taille du groupement de producteurs. Mais l'introduction de nouveaux groupements a aussi été une stratégie adoptée fréquemment par les structures faitières.

Ainsi, de façon globale, les chaînes d'approvisionnement de Solidar'Monde montrent une tendance générale au rallongement des filières et à la réduction du nombre total (alimentaire et artisanat confondus) de fournisseurs directs du Sud. Ces derniers sont passés de 78 à 53 entre 2001 et 2007. Aucune statistique ne permet, en revanche, de mettre en évidence l'augmentation, en bout de chaîne, du nombre total de groupements de producteurs, les chiffres ci-dessus désignant en effet en majorité des structures faitières et non les groupes locaux qui les approvisionnent.

La figure 2 présente, sous forme de deux arborescences, une schématisation de cette évolution. A été représenté, pour le début (décennie 1990) et pour la fin de la période d'étude (décennie 2000), le portefeuille des filières d'approvisionnement de Solidar'Monde, c'est-à-dire la combinaison des filières a), b), c), d) et e) de la figure 1. Afin de mieux visualiser le poids relatif des différentes filières, le diamètre de chaque cercle (chaque maillon) est proportionnel au chiffre d'affaire. On peut ainsi voir, par comparaison, le rallongement des filières entre les deux époques, l'importance prise par la médiation de l'EFTA, en alimentaire, et des structures faitières, en artisanat, ainsi que par la multiplication des groupements de producteurs en « bout de chaîne ».

Quelle dimension relationnelle dans les filières ?

À la fin des années 1980, en déléguant à Solidar'Monde la relation commerciale avec les filières du Sud, les associations Artisans du Monde perdirent leurs relations directes et personnalisées avec ces producteurs (Le Velly, 2007). Les évolutions récentes du portefeuille de Solidar'Monde ont eu pour effet d'accentuer ce phénomène d'éloignement des producteurs, suite à l'importance qu'ont prise les intermédiaires successifs. En quoi peut

donc consister la relation entre ces « partenaires », quand, à la distance géographique et économique, s'ajoute la distance culturelle entre le monde généralement rural des producteurs, les milieux urbains des organisations faitières et les réalités des pays du Nord ?

Quatre types de critères permettent à notre sens de caractériser la dimension relationnelle dans ces filières. Le premier, mis en évidence par Le Velly (2006), est lié à l'interconnaissance et à la personnalisation. Dans les petites ou moyennes structures des filières analysées, la personnalisation des relations est toujours élevée et l'influence du (ou des) dirigeant(s) est décisive. Les liens à la fois individuels et s'intégrant dans une sphère institutionnalisée se tissent au gré des rencontres périodiques (visites de Solidar'Monde, voyages individuels de bénévoles, rencontres à l'occasion de forum internationaux, tournée des producteurs en France, etc.). Ces liens entretenus par la suite à distance et alimentés de façon quasi quotidienne par la commercialisation des produits, suscitent progressivement la confiance et permettent une connaissance mutuelle et une meilleure circulation de l'information.

Les rencontres en direct et la personnalisation des liens n'impliquent cependant pas nécessairement un véritable dialogue. Les différences de culture, de statut et de pouvoir donnent aux rencontres un caractère souvent ritualisé, à l'origine de quiproquos et marquées par une demande unilatérale d'informations. Cette difficulté, fréquente pour les bénévoles, l'est aussi pour les représentants souvent pressés des centrales d'achats. Le deuxième critère concerne donc l'existence de médiateurs qui facilitent le dialogue (Merry, 2006). Ce sont des individus ou des organisations qui sont liés de façon plus ou moins étroite et directe aux organisations faitières ou à des groupements de producteurs. Ils peuvent être localisés de façon permanente au Sud ou y avoir séjourné suffisamment de temps. De par leur insertion dans les réseaux sociaux à la fois locaux et internationaux, leur connaissance « hybride » et leur plurilinguisme ou pluriculturalisme, ils ont la capacité de jouer un rôle de passeur « culturel » et contribuent à créer les conditions d'un dialogue entre les différents univers sociaux et culturels de la chaîne « Solidar'Monde – organisation faitière – groupements locaux de producteurs ».

La façon dont un projet conjoint peut émerger entre le Nord et le Sud constitue le troisième critère (Lemay, 2007). Un tel projet

doit pouvoir se négocier sur la base des projets collectifs propres à chacune des parties. Le processus de normalisation du commerce équitable a en effet été mené surtout par les organisations du commerce équitable du Nord ; en particulier, en Europe, c'est l'EFTA qui, depuis le milieu des années 1990, a instauré des dispositifs spécialisés d'évaluation du respect des principes du commerce équitable – équipes de *monitoring*, questionnaires, grilles d'évaluation –, parallèlement à la montée des organismes de certification Max Havelaar et Transfair. Mais, sous couvert d'universalisme, les organisations du commerce équitable imposent des valeurs et des critères qui n'ont pas de légitimité au niveau des groupes locaux (Gonzales *et al.*, 2003). Le problème est que les organisations de producteurs peuvent chercher à se conformer à l'image projetée sur elles par le Nord, par peur de perdre des opportunités commerciales. D'où un décalage entre les projets que le Nord cherche à susciter ou soutenir chez les producteurs du Sud et les véritables dynamiques collectives dans lesquelles ces derniers s'inscrivent. L'écart peut se réduire si les termes de la relation et les projets de chacune des parties sont négociés. Une seconde difficulté provient du fait que les organisations, au Nord comme au Sud, sont soumises à une tension permanente entre l'aspect économique et les questions de défense et de promotion d'un projet collectif global. Ainsi, Artisans du Monde doit arbitrer entre deux logiques contradictoires dans le choix de ses relations : privilégier les liens avec les organisations s'investissant fortement dans la défense d'intérêts collectifs et d'un projet de société, correspondant à des grosses organisations faitières ; ou favoriser des liens plus directs avec des groupes sociaux plus désavantagés et plus locaux, autour de réalisations plus liées à la production et à l'échange.

Enfin, le quatrième critère, complémentaire du précédent, correspond aux types de relations existant entre les deux principaux maillons des filières au Sud. Les groupements de producteurs, parce qu'ils recouvrent des réseaux de parenté et de voisinage liés à des territoires déterminés – sous des formes formelles et juridiques diverses et avec une diversité de situations quant à la dimension collective –, constituent une communauté de pratiques tendant à partager le même système de normes. En revanche, la capacité de la structure faitière à représenter, face aux organisations du Nord, un projet et des règles collectives dépend des liens existant entre ces groupements de base et la

structure faïtière, c'est-à-dire du degré de contrôle qu'ont les premiers sur la seconde, de la place de la négociation entre les groupes, de l'ouverture à de nouveaux membres, etc. Là encore, il peut exister un fossé plus ou moins prononcé entre les projets collectifs des groupements locaux de producteurs et celui de l'organisation faïtière.

Une typologie des filières selon la dimension relationnelle

Nous appliquons les critères identifiés ci-dessus pour ébaucher une typologie schématique des principales filières auxquelles participent Solidar'Monde (et Artisans du Monde).

Filières n° 1 : le maillon fort est « Solidar'Monde - structure faïtière »

Dans ces filières, Solidar'Monde est en relation commerciale directe avec l'organisation faïtière (ou la structure de transformation alimentaire). Les liens personnalisés de Solidar'Monde se limitent à ce premier maillon, l'organisation faïtière exerçant un « effet d'écran » (Mestre, 2004) par rapport à l'amont de la filière, c'est-à-dire les groupements de producteurs. La relation commerciale se résume à des commandes périodiques sur catalogue, sous des conditions relativement standardisées : préfinancement des commandes, variation du niveau d'achat limitée à 30 % d'une année sur l'autre ; acceptation du prix proposé par la structure faïtière, etc. Ces dernières années, Solidar'Monde a eu tendance à transférer ses impératifs commerciaux à son « partenaire » : adaptation des produits aux goûts du Nord au travers d'actions de développement de produit (*design*) ; exigences en matière de qualité ; pression sur les délais ; demande d'information sur les processus de production, etc. Ces organisations faïtières, qui se sont souvent consolidées au détriment des groupements de producteurs, ont transféré à leur tour ces exigences aux producteurs et modifié la gestion

de leur portefeuille de groupements (abandon de certains groupes, introduction de groupes plus professionnalisés, etc.). Vers l'aval de la filière, Solidar'Monde sur la base de ses visites et d'informations en provenance de l'EFTA et autres tiers (« expatrié », structures d'appui, etc.) a rédigé, à destination des magasins Artisans du Monde, un descriptif où sont présentés surtout l'organisation faïtière, son histoire, son projet, etc. Mais cette connaissance transmise est éloignée des réalités des producteurs et de leurs groupements, reste peu vivante et relativement stéréotypée et les bénévoles des magasins ne se l'approprient que très partiellement.

Filières n° 2 : les anciennes filières de charité

Ces filières concernent en majorité des groupements d'artisans en situation de vulnérabilité (handicapés, ou autres) ainsi que quelques structures faïtières spécialisées dans l'appui à de tels groupements. Solidar'Monde entretient avec ces structures des relations personnalisées de longue date (jusqu'à 25 ans, parfois), comme le font aussi certaines associations ou anciens bénévoles Artisans du Monde, avec un attachement particulier et une confiance totale. Malgré les efforts, l'amélioration de la qualité des produits a été insuffisante et ils ont commencé à se vendre plus mal. Solidar'Monde a maintenu cependant les volumes d'achats annuels (les produits finissant en stock) dans une logique de charité et d'engagement moral vis-à-vis de ces artisans qui n'ont pas réussi, sauf exception, à enclencher un processus d'accumulation et à diversifier leurs revenus.

Filières n° 3 : des relations commerciales de type client-fournisseur

Ce troisième type est à l'image des filières labellisées dont les produits sont vendus en grandes surfaces : pas de relation directe, impersonnalité des produits et des relations, interchangeabilité des producteurs. Ce type concerne, pour une part, des filières alimentaires gérées par les centrales d'achats européennes. Parce que ces dernières sont soumises à des logiques commerciales – elles livrent pour la plupart leurs produits en grandes surfaces –, elles aussi sont dans une relation de type client-fournisseur assez conventionnelle avec les organisations certifiées FLO et

exercent donc vis-à-vis de Solidar'Monde un « effet écran » par rapport aux producteurs. Appartiennent à ce type, d'autre part, les filières artisanales reposant sur des organisations faïtières qui sont plutôt de grande taille (chiffres d'affaire allant jusqu'à plusieurs centaines de milliers de dollars) et performantes commercialement. La relation qu'entretient avec elles Solidar'Monde s'apparente aussi à une relation classique de type client-fournisseur. Les commandes qui dépendent de la gamme offerte et du rapport qualité/prix, peuvent varier d'une année sur l'autre, sans véritable engagement de longue durée. Une certaine délibération sur les prix est possible. L'information sur les producteurs, telle un élément de la qualité du produit, fait partie de ce que Solidar'Monde achète.

Filières n° 4 : des dynamiques renouvelées de coordination

Ces filières sont caractérisées par le lancement d'un processus de coordination, grâce à un dialogue renouvelé avec Solidar'Monde. Elles concernent quelques fournisseurs avec lesquels les enjeux commerciaux sont mutuellement importants. Le rapprochement entre ces organisations a pu se faire grâce à une chaîne de médiation spécifique sur laquelle les acteurs – Solidar'Monde et la structure faïtière rejoins par quelques groupements de producteurs – se sont appuyés. Cela a permis d'enclencher un processus d'amélioration de la relation commerciale (qualité produit, délais, informations, type d'appui au *design*, etc.) dans le cadre d'objectifs communs, et dans une logique d'engagements réciproques. Ces modalités de coordination qui se construisent lentement permettent de travailler aussi à de nouvelles façons d'améliorer « l'équité » de la production et de l'échange : améliorations sociales et environnementales dans les différents maillons de la chaîne, et moins de déséquilibres dans les rapports de pouvoirs entre maillons. Le système asymétrique d'évaluation laisse la place à une évaluation mutuelle où l'information entre les parties s'échange progressivement. Les médiateurs deviennent les garants du processus. La définition de qui est juste et équitable devient progressivement objet d'une négociation. Ce processus de rapprochement avec certains producteurs a aussi touché les magasins, que ce soit au travers de voyages collectifs de bénévoles ou dans la coparticipation à des projets concrets. Ces initiatives traditionnellement

individuelles s'institutionnalisent dans le réseau et constituent une réponse collective à une quête de connaissance plus précise des réalités des producteurs. Une connaissance plus réaliste des producteurs et de l'impact du commerce équitable peut alors émerger chez les bénévoles et dépasser les représentations édulcorées qui dramatisent la situation des « petits producteurs » et louent les bienfaits du commerce équitable (Lemay, 2008). L'information qu'ils peuvent délivrer aux acheteurs devient plus crédible.

Conclusion

Le changement d'échelle et l'inscription plus forte dans le marché qu'ont traversés le réseau Artisans du Monde et Solidar'-Monde se sont accompagnés d'une baisse de l'importance des filières n° 1 et n° 2, tandis qu'on a assisté à l'essor des filières n° 3 et à l'émergence de filières du type n° 4. Si, par « éthique relationnelle », on entend la possibilité de dialogue et de négociation, donc l'existence de liens, tout au long de la chaîne, on constate alors un mouvement ambivalent. D'une part, on a assisté à une tendance à l'éloignement des producteurs, à la déper-

sonnalisation des relations, au renforcement de l'asymétrie dans les relations Nord-Sud, thèmes qui, du fait du développement de la certification (Renard, 2006), ont aussi été mis en évidence dans le secteur alimentaire équitable. Mais, d'autre part, des expériences, encore limitées à quelques filières, montrent qu'il est possible de construire des relations plus négociées entre le Nord et le Sud, et qu'une telle pratique peut devenir le fondement distinctif d'un réseau associatif comme Artisan du Monde. Les modalités pour rassurer l'éventuel acheteur sur le caractère équitable des filières Artisans du Monde viendraient alors moins de labels privés ou publics, que de la confiance qu'inspire une démarche reposant à l'évidence sur une forte éthique relationnelle. ■

Références

Artisans du Monde. *Le projet associatif, Vote à l'Assemblée générale Dijon*. Paris : Fédération Artisans du Monde, 2005. www.artisansdumonde.org.

Ballet J, Carimentrand A. *Le commerce équitable : des labels à l'éthique relationnelle*. Journées d'étude du GDR Économie et Sociologie. Les nouvelles figures des marchés agro-alimentaires : apports croisés de l'économie, de la sociologie et de la gestion. Montpellier, 2006.

Gonzalez A, Linck T, Moguel R, et al. El comercio de valores éticos : las reglas del juego del café solidario. *European Review of Latin American and Caribbean Studies* 2003 ; 75 : 31-45.

Laguna P, Caceres Z, Carimentrand A. Del Altiplano Sur boliviano hasta el mercado global: coordinación y gobernanza en la cadena de valor de la quinoa orgánica y del comercio justo. *Agroalimentaria* 2006 ; 22 : 65-76.

Lemay JF. *Mouvements sociaux transnationaux : le partenariat entre deux organisations de commerce équitable en France et au Pérou*. Thèse de doctorat d'anthropologie, université Laval (Québec), 2007.

Lemay JF. Kitsch et ambiguïtés chez une organisation de commerce équitable en France. *Economie et Solidarité* 2008 ; 37 : 2.

Le Velly R. Le commerce équitable : entre variétés des marchés, figures du marché et forces du marché. In Lazuech G, Moulevrier P, eds. *Contribution à une sociologie des conduites économiques*. Paris : L'Harmattan, 2006.

Le Velly R. Is large scale fair trade possible. In: Zaccai E, eds. *Sustainable consumption: What role for the consumers? Ecology and Fair Trade*. Londres : Routledge, 2007.

Mestre C. *Étude de l'impact de 25 ans de commerce équitable sur les producteurs du Sud partenaires d'Artisans du Monde. Rapport Final*. Lyon : Ciedel, 2004.

Merry S. Transnational human rights and local activism: mapping the middle. *American Anthropologist* 2006 ; 108 : 38-51.

Renard MC, 2006, *Recomposición de la gobernanza en el Comercio Justo (Entre la construcción de la calidad y la disputa por su definición)*. Coloquio ALTER, Baeza, 2006.