

# La difficile prise en compte des inégalités socio-économiques par le commerce équitable: le cas du quinoa andin

**By/Par** | **Aurélie Carimentrand**  
Attachée temporaire d'enseignement et de recherche  
Institut des Hautes Etudes de l'Amérique Latine (IHEAL)  
[aureliecarimentrand@yahoo.fr](mailto:aureliecarimentrand@yahoo.fr)

## **RÉSUMÉ**

Cet article montre que dans le contexte actuel des producteurs de quinoa de l'altiplano du sud de la Bolivie, le commerce équitable n'apparaît pas comme un instrument efficace de réduction des inégalités sociales. Il contribue plutôt à les renforcer. Derrière la façade des marques et labels du commerce équitable, la réalité socio-économique de l'altiplano du Sud de la Bolivie, révèle donc un facteur important de déception par rapport aux attentes des consommateurs.

**Mots clés** : Bolivie, Commerce équitable, Inégalités

## **ABSTRACT**

This paper argues that fair trade schemes in the quinoa market of south Bolivia are not an effective instrument to reduce social inequalities. Beyond the façade of fair trade marks and labels, the reality of Bolivia points to an important way in which customer expectations are disappointed.

**Keywords**: Bolivia, Fair Trade, Inequalities

**JEL Classification**: O54, D63, D31

## **INTRODUCTION**

Getz et Shreck (2006) ont montré que le développement de la certification équitable des bananes dans la vallée d'Azua en République Dominicaine avait abouti à une accentuation des inégalités socio-économiques entre les producteurs des régions concernées. Cet article vise à montrer que le commerce équitable du quinoa génère le même effet pervers.

Le quinoa (*Chenopodium Quinoa* Willd.) est l'exemple type du produit exotique qui s'est fait connaître auprès des consommateurs européens à travers les circuits de distribution spécialisés du commerce équitable et de l'agriculture biologique avant de faire son entrée sur les rayons des grandes et moyennes surfaces de distribution. A la fin des années quatre-vingt le quinoa fait son apparition sur le marché européen paré des attributs éthiques du commerce équitable. Il représenterait aujourd'hui le « nec plus ultra en termes de branchitude équitable<sup>1</sup> ». Il s'agit pourtant d'un succès fragile. Derrière la façade de la communication des marques de commerce équitable, la réalité socio-économique et environnementale de l'altiplano du Sud de la Bolivie, principale zone de production du quinoa biologique, révèle en effet des facteurs de déceptions par rapport aux attentes des consommateurs.

Dans une première section, nous présentons le contexte socio-économique de la production du quinoa biologique et équitable, en nous appuyant sur le processus historique de différenciation socio-économique lié à la mécanisation de la culture du quinoa puis sur les données actuelles concernant les producteurs membres de l'association nationale des producteurs de quinoa (ANAPQUI). (1). Dans une seconde section, nous montrons que paradoxalement, le commerce équitable du quinoa ne cible pas les producteurs les plus défavorisés et contribue plutôt à renforcer les inégalités socio-économiques au niveau local (2).

## **1. A QUELS TYPES DE PRODUCTEURS BÉNÉFICIE LE COMMERCE ÉQUITABLE DU QUINOA ?**

La quasi-totalité de la production mondiale de quinoa est cultivée au Pérou (56% de la production mondiale en 2005<sup>2</sup>) et en Bolivie (43% de la production mondiale). Actuellement, le quinoa équitable provient majoritairement de Bolivie et dans une moindre mesure d'Equateur. Il s'agit exclusivement de quinoa certifié « agriculture biologique ». Le commerce équitable du quinoa exporté en Europe, et notamment en France, est associé à différentes marques et labels : *Max Havelaar*, *Solidar'Monde*, *Bio-équitable*, *Main dans la Main*, *Alter Eco*<sup>3</sup>...

---

<sup>1</sup> Citation tirée du « Guide des produits bio équitables durables », *Le Nouvel Observateur*, n° 2225 du 28 juin 2007, p. 51.

<sup>2</sup> D'après la division des statistiques de la FAO, en 2005, le Pérou et la Bolivie ont produit respectivement 32590 et 25201 tonnes de quinoa, pour une production mondiale estimée à 58443 tonnes. Source : FAOSTAT, consulté le 31/12/2006.

<sup>3</sup> Pour une présentation complète de ces marques se référer à Ballet et Carimentrand (2007).

Les exportations de quinoa équitable de Bolivie concernent les variétés de quinoas « des salines » cultivées dans l'altiplano<sup>4</sup> du sud, et en particulier le quinoa blanc royal. La zone de production des quinoas des salines correspond à huit provinces administratives : les provinces Ladislao Cabrera, Eduardo Avaroa et Sebastián Pagador du département d'Oruro et les provinces Daniel Campos, Nor Lípez, Sur Lípez, Enrique Baldivieso et Antonio Quijarro du département de Potosí. Chaque province est divisée en municipalités regroupant des communautés. Par exemple, la province Daniel Campos regroupe deux municipalités : LLica et Tahua rassemblant 49 communautés (Alianza, Belen, Palaya...).

Dans l'altiplano du sud de la Bolivie, où dominent les populations d'origine *Aymara*, le nombre de producteurs de quinoa a été estimé à 15 000 (Collao, 2003).

A partir de la fin des années soixante-dix, le développement de la culture mécanisée du quinoa en plaine a engendré un processus de différenciation socio-économique entre les différentes communautés productrices de quinoa de l'altiplano du sud de la Bolivie et au sein même de ces communautés (Laguna, 2000 ; Félix, 2004 ; Vancauteran, 2005). Les systèmes de culture manuels traditionnels et les systèmes mécanisés continuent toutefois de coexister, avec de fortes disparités entre les provinces et entre les communautés. La province Ladislao Cabrera est marquée par la domination des systèmes mécanisés alors que les systèmes traditionnels sont plus présents dans la province Daniel Campos. Au sein de cette province, on note toutefois la présence de quelques communautés pionnières dans la culture mécanisée du quinoa (par exemple Palaya, Alianza et Belen) (Félix, 2004).

La mécanisation de la culture du quinoa, couplée à la revalorisation économique de cette culture a permis à certains producteurs d'augmenter leurs revenus, générant un processus de développement inégal entre les producteurs. Par conséquent, la surface de culture du quinoa par producteur est actuellement très variable, allant de moins de cinq hectares à plus de cinquante hectares.

Nous présentons tout d'abord ce processus de différenciation socio-économique (1.1) puis nous décrivons la situation actuelle des producteurs membres d'ANAPQUI, la principale association bénéficiaire du commerce équitable du quinoa<sup>5</sup> (1.2).

## **1.1 Le processus de développement inégal généré par le développement du système de culture mécanisée du quinoa en plaine**

L'arrivée des tracteurs dans l'altiplano du sud de la Bolivie a permis aux producteurs d'augmenter les surfaces cultivées dans un contexte où le système de culture manuel du

---

<sup>4</sup> Hauts plateaux des Andes centrales.

<sup>5</sup> Nous ne traiterons pas ici de la question des producteurs insérés dans les autres filières de commerce équitable, comme la filière « *Bio-équitable* » car les données nous manquent pour établir un diagnostic correct.

quinoa ne permettait pas de cultiver plus d'un hectare par actif (Félix, 2004, p.29)<sup>6</sup>. L'intensification de la production de quinoa a aussi permis d'améliorer la rentabilité économique de cette activité. A partir de la fin des années soixante-dix, certains producteurs ont choisi de se spécialiser dans la culture mécanisée du quinoa alors que d'autres producteurs ont maintenu un certain équilibre entre leurs activités agricoles et pastorales (principalement l'élevage de lamas et d'ovins). Cette période correspond aussi aux premières initiatives de structuration des producteurs en associations, avec la création de la centrale de coopératives « Operación Tierra » (CECAOT) en 1975 et de l'association nationale des producteurs de quinoa (ANAPQUI) en 1983 et aux premières expériences de désaponification<sup>7</sup> industrielle du quinoa.

Le développement du système de culture mécanisée du quinoa a fortement contribué au bouleversement du panorama socio-économique de l'altiplano du sud de la Bolivie. La mécanisation a permis à certaines catégories de producteurs d'augmenter considérablement leurs revenus agricoles et d'investir dans des activités urbaines ou de se spécialiser dans la location de matériel agricole.

De tels processus de différenciation socio-économique liés à l'introduction du tracteur ont été observés dans de nombreuses autres régions du globe. Dans la plupart des cas, la propriété de matériel agricole apparaît comme un atout important qui favorise l'emprise sur la terre, comme le montre par exemple Belloncle (1985, cité par Acosta, 2007, p. 20) dans le cas du Mali. Dans le cas qui nous intéresse, les spécificités du système foncier et la topographie ont aussi joué un grand rôle.

Dans l'altiplano du sud de la Bolivie, une nouvelle forme de propriété foncière non officielle est apparue avec la colonisation désordonnée des terres communautaires mécanisables. Dans le système agraire traditionnel des *Aymaras*, un membre de la communauté peut s'approprier une terre en la défrichant. Avant l'arrivée des tracteurs, il s'agissait de terres situées sur les versants et défrichées manuellement (Félix, 2004). L'application de cette règle aux parcelles de plaines défrichées mécaniquement a considérablement modifiée la répartition foncière des terres de ces communautés avec la réduction drastique des terres communautaires traditionnellement réservée à la pâture des lamas et leur appropriation individuelle pour la culture mécanisée du quinoa.

La colonisation des terres de plaine a généré « des injustices et des tensions entre familles et communautés » (Félix, 2004, p. 19), ce processus bénéficiant principalement aux familles les plus riches qui avait du capital mobilisable (notamment sous forme de bétail) pour investir dans le matériel agricole nécessaire à la défriche des terres mécanisables.

---

<sup>6</sup> Félix (2004, p. 57) estime que le système manuel de culture du quinoa correspond en moyenne à la charge de travail de 67 hommes/jour (h/j) par hectare alors que le système mécanisé ne requiert que 27 h/j.

<sup>7</sup> Le quinoa perlé (c'est-à-dire prêt à consommation) est obtenu après une étape de transformation qui consiste à nettoyer, « désaponifier » et trier les grains de quinoa. La désaponification du quinoa consiste à éliminer les saponines, substances amères et toxiques contenues dans le péricarpe du grain de quinoa.

Compte-tenu des contraintes topographiques de la mécanisation, les communautés « de montagne » ont été tenues à l'écart de la mécanisation de la culture du quinoa, conservant des activités pastorales importantes alors que les communautés « de plaine » et les communautés « mixtes » ont été pleinement impliquées dans ce processus de modernisation de l'agriculture.

Actuellement, les producteurs ayant investi les bénéfices issus de la culture mécanisée du quinoa en plaine dans le développement d'activités urbaines ainsi que les producteurs « prestataires de services agricoles » (location de tracteurs et autres machines agricoles) apparaissent comme les grands gagnants de la mécanisation de la culture du quinoa.

## **1.2 Caractéristiques de la production du quinoa biologique et équitable dans l'altiplano du sud de la Bolivie : le cas d'ANAPQUI**

Il existe plusieurs filières de commerce équitable du quinoa. Les principales sont : la filière des importateurs européens spécialisés dans le commerce équitable (*GEPA* en Allemagne, *Solidar'Monde* en France...), la filière *Bio-équitable* développée par l'entreprise *Euro-nat*, la filière *Main dans la Main* de l'entreprise *Rapünzel* et enfin, depuis 2005, la filière labellisée *Max Havelaar*.

L'association des producteurs de quinoa de Bolivie (ANAPQUI) est le principal fournisseur de quinoa de la plate-forme d'importation des magasins *Artisans du Monde* (*Solidar'Monde*). Elle est par ailleurs la plus grande association de producteurs certifiée par l'organisme de certification *Flo-Cert*<sup>8</sup>, qui contrôle le respect des standards du label de commerce équitable *Max Havelaar*, géré au niveau international par la Fairtrade Labelling Organization (FLO). Grâce à cette certification, ANAPQUI est, au côté de CECAOT, l'un des principaux fournisseurs de quinoa certifié *Max Havelaar*.

ANAPQUI est une organisation faîtière qui fédère huit organisations régionales de producteurs de quinoa. Cette organisation s'occupe de la collecte, de la transformation industrielle et de la commercialisation du quinoa, notamment à l'exportation. De 2001 à 2005, de 30 à 40 % des exportations de quinoa biologique d'ANAPQUI ont été destinées au commerce équitable. A partir de 2006, avec la mise en place de la labellisation *Max Havelaar* pour le quinoa, de nouveaux opérateurs sont venus s'ajouter aux opérateurs « historiques » du commerce équitable comme clients d'ANAPQUI.

En 2005, ANAPQUI rassemblait plus de cinq cents producteurs<sup>9</sup> de quinoa biologique de l'altiplano du sud de la Bolivie. La production moyenne était de 4 tonnes et la surface

---

<sup>8</sup> En décembre 2007, trois organisations de producteurs boliviennes étaient certifiées par *FLO-Cert* : ANAPQUI, CECAOT et APQUISA. Source: Site internet de *FLO-Cert*. [www.flo-cert.net/flo-cert/operators.php?id=10](http://www.flo-cert.net/flo-cert/operators.php?id=10) (consulté le 11 décembre 2007).

<sup>9</sup> En 2005, ANAPQUI regroupait 532 producteurs de quinoa biologique et 332 producteurs en transition vers l'agriculture biologique, pour une production de quinoa biologique estimée à 2170 t et une production de quinoa « en transition » estimée à 1043 t.

moyenne cultivée de 6,5 hectares. D'après le rapport d'audit réalisé par l'entreprise française *Alter Eco* (2007, p. 9), 70 % du quinoa produit par les membres d'ANAPQUI provient de la culture mécanisée des plaines et 30 % de la culture manuelle des versants.

Pour la campagne agricole 2004-2005, 54 % des producteurs de quinoa membres d'ANAPQUI cultivaient moins de cinq hectares de quinoa, 18 % entre cinq et vingt hectares et 28 % plus de vingt hectares. En conséquence, le volume de quinoa livré par les producteurs à leur organisation régionale allait de quelques quintaux à plus de 200 quintaux<sup>10</sup> et plus d'un quart des producteurs membres d'ANAPQUI pouvaient être considérés comme de « grands » producteurs de quinoa. En considérant le prix au producteur en vigueur en 2005, 250 boliviens<sup>11</sup> (soit environ 31 dollars américains<sup>12</sup>), les revenus issus de la vente du quinoa oscillaient entre moins de 12 500 boliviens (soit environ 1 553 dollars) et plus de 50 000 boliviens (soit environ 6 211 dollars) par producteur.

La répartition des membres d'ANAPQUI par organisation régionale montre que les grands producteurs appartiennent majoritairement à l'organisation régionale APROQUIRY, située dans la province Ladislao Cabrera, ce qui n'est pas étonnant compte-tenu de la prédominance des grandes exploitations mécanisées dans cette province. Les inégalités au sein de l'association ANAPQUI reflètent donc bien la situation observée au niveau de l'ensemble des communautés productrices de quinoa de l'altiplano du sud de la Bolivie. Ce développement inégal est largement occulté par les cahiers des charges des marques et labels en concurrence sur le segment de clientèle du quinoa équitable. Ces marques et labels intègrent en effet des exigences peu contraignantes en la matière.

## **2. QUAND LA CONCURRENCE ENTRE LES LABELS MASQUE LA COMPLEXITÉ DU CONTEXTE SOCIAL**

La Charte de la plate-forme française du commerce équitable, à laquelle appartiennent *Solidar'Monde*, *Alter Eco* et *Max Havelaar France* énonce que le commerce équitable doit « travailler d'abord avec les producteurs parmi les plus défavorisés, dans le cadre d'un développement durable ». Dans cette logique, les changements au niveau de la différenciation sociale constituent une des cinq aires de changements liées au commerce équitable (Eberhart, 2007, p. 26).

Nous montrerons dans cette seconde partie que paradoxalement, dans le cas du quinoa, le commerce équitable du quinoa bénéficie largement aux « grands » producteurs de quinoa et

---

<sup>10</sup> Il s'agit ici de quintaux anciens (100 livres, soit 46,8 kg) et non de quintaux métriques (100 kg). Dans cette thèse nous utilisons uniquement le quintal ancien car c'est l'unité de mesure qui fait référence au niveau local.

<sup>11</sup> Le bolivien (*boliviano*) est la monnaie nationale bolivienne.

<sup>12</sup> Le taux de change considéré ici est : 1 US\$ = 8,05 boliviens pour l'année 2005. Ce taux de change a été calculé à partir des taux de change mensuels publiés par la banque centrale de Bolivie sur son site internet ([www.bcb.gov.bo](http://www.bcb.gov.bo))

contribue à renforcer le processus de différenciation socio-économique que nous avons identifié dans la première partie de cet article. A ce sujet Diaz (2007, p. 201) nous rappelle que les acteurs du commerce équitable sont amenés à « choisir entre les pauvres » et que la sélection des bénéficiaires du commerce équitable constitue un des grands problèmes du commerce équitable. Diaz remarque alors que les acteurs du commerce équitable, conscients de problème, communiquent désormais sur « les producteurs marginalisés » ou « producteurs vulnérables » et non plus sur les producteurs « les plus défavorisés » (ibid., p. 216).

En tant que populations dites « indigènes » d'origine *Quechua* et *Aymara*, les producteurs de quinoa constituent bien des catégories sociales désavantagées au sein de la nation bolivienne<sup>13</sup>. Cette généralisation masque toutefois, comme nous l'avons vu dans la première partie de cet article, une réalité socio-économique de plus en plus inégalitaire. Dans le contexte actuel des producteurs de quinoa de l'altiplano du sud de la Bolivie, le commerce équitable n'apparaît pas comme un instrument efficace de réduction des inégalités sociales. Il contribue plutôt à les renforcer.

Dans le contexte bolivien, cette situation paradoxale nous semble due à trois facteurs :

- d'une part, les producteurs les plus défavorisés ne sont tout simplement pas membres des organisations de producteurs bénéficiaires du commerce équitable.
- d'autre part, le ciblage des « petits producteurs » défendu par des organisations de commerce équitable importatrice de quinoa comme *Solidar'Monde* ou *Alter Eco* ne correspond pas aux objectifs des organisations de producteurs avec lesquelles elles travaillent.
- enfin, les standards de *FLO- Max Havelaar* pour le quinoa (FLO, 2004) ne font pas de distinction sociale entre les producteurs, ce qui ne permet pas de contrebalancer le facteur précédemment évoqué.

Le manque de ciblage des producteurs les plus défavorisés résulte donc en premier lieu du fait que cette catégorie de producteurs ne fait majoritairement plus partie des organisations de producteurs de quinoa. Or le commerce équitable passe nécessairement par les organisations de producteurs, du moins dans le système *FLO-Max Havelaar* et au sein des filières intégrées de type *Artisans du Monde*. Ces producteurs sont ainsi exclus d'office du champ des bénéficiaires du commerce équitable, ce qui constitue une critique classique de la capacité du commerce équitable à cibler les plus pauvres. Dans le cas du quinoa, le retrait des producteurs les plus pauvres serait lié à leur déception vis-à-vis du fonctionnement des organisations de producteurs. D'après Vancauteran (2005, p. 36), « les paysans défavorisés se sont depuis longtemps retirés des groupements et commercialisent leur quinoa comme ils le peuvent, sur le marché de Challapata, aux entrepreneurs privés qui profitent de leur isolement et de leur faible pouvoir de négociation pour établir leurs propres règles, ou en troquant avec des commerçants de Salinas contre des pâtes, du riz, du sucre... (...). Le comportement de ces paysans se comprend car ANAPQUI et ses régionales n'ont pas

---

<sup>13</sup> Selon le ministère français des Affaires Étrangères (MAE, 2004, p. 76), le revenu moyen des ménages parlant Quechua est de 13 % inférieur à la moyenne nationale, cette proportion s'établissant à 32 % pour la population parlant Aymara.

échappé à la logique du détournement des intérêts collectifs aux intérêts particuliers et à la mainmise de quelques groupes de personnes influentes sur les groupements. Les petits producteurs, dont les intérêts n'étaient plus défendus, ne voyaient plus que des contraintes à être membre d'une telle organisation qui a ainsi perdu toute crédibilité et légitimité auprès de ceux qu'elle était censée représenter et dont elle devait défendre les intérêts ». Nous remarquons toutefois que cette analyse semble quelque peu exagérée ou du moins imprécise puisque pour la campagne agricole 2004-2005, 55 % des membres d'ANAPQUI cultivaient moins de cinq hectares de quinoa.

Un second facteur est lié au décalage entre les principes des organisations de commerce équitable et le mode de fonctionnement de leurs fournisseurs. Par exemple au sein d'ANAPQUI, il n'y a pas de politique d'achat privilégié aux producteurs les plus pauvres de l'association ni de politique de redistribution envers ces derniers. Pour citer Maldidier (2006, p.9.) : « le prix du quinoa payé aux producteurs est unique et il n'existe aucune règle explicite visant à réguler la quantité de quinoa achetée à chacun des groupements et à chacun des membres. Le producteur qui cultive manuellement sur les versants des collines et qui produit des petites quantités a, en théorie, les mêmes droits de commercialiser que celui qui produit de façon mécanisée et extensive, dans les plaines, des volumes beaucoup plus importants ».

Face à cette situation, et compte-tenu des problèmes environnementaux liés à la culture mécanisée du quinoa, notamment l'érosion des sols (Ballet et Carimentrand, 2008), *Solidar'Monde* souhaite commercialiser un quinoa « de montagne »<sup>14</sup>, ce qui pourrait constituer un facteur de renversement de la tendance actuelle. Pour cela, *Solidar'Monde* incite l'association ANAPQUI à différencier les productions de plaine et de montagne, ce qui va dans le sens d'une reconnaissance de la valeur spécifique de ce type de quinoa et du système de culture traditionnel qui lui est associé.

On peut enfin remarquer que les standards *FLO-Max Havelaar* pour le quinoa ne prévoient aucune mesure pour remédier à la différenciation socio-économique croissante entre les producteurs de quinoa de l'altiplano du sud de la Bolivie. A cet égard, la critique de Vancauteran (2005) est éloquente : « La mise en place de la filière équitable quinoa<sup>15</sup> constitue un enjeu qui bénéficie de préférence à ceux qui ont les meilleures cartes au départ » et plus loin : « les critères sociaux du cahier des charges ne sont relatifs qu'au mode de fonctionnement de la coopérative ou du groupement de producteurs, qui doit être démocratique et transparent et ne font pas référence à la différenciation sociale entre producteurs et ne peuvent donc prévoir l'influence de la filière équitable sur l'organisation sociale existante ». Rappelons ici que les standards *FLO-Max Havelaar* pour les organisations de producteurs exigent que les « petits producteurs » fournissent plus de 50 % de la production totale destinée au commerce équitable. La définition des « petits producteurs » retenue par FLO ne précise pas de plafond de ressources : « le terme petits producteurs signifie ceux qui ne sont pas structurellement dépendants d'une main d'œuvre salariée et gèrent leur exploitation principalement avec leur propre main d'œuvre et celle de

---

<sup>14</sup> Entretien personnel avec Ch. Maldidier (*Solidar'Monde*), juin 2007.

<sup>15</sup> Vancauteran fait référence ici à la mise en place de la filière labellisée *Max Havelaar*.



leur famille » (FLO, 2003). La main d'œuvre saisonnière à laquelle font appel les « grands » producteurs de quinoa ne leur fait donc pas perdre leur statut de « petits producteurs » au regard du commerce équitable tel que défini par FLO.

Vancauteren remarque de plus que l'association *Max Havelaar France*, à l'origine de la création du label *Max Havelaar* pour le quinoa, « occulte la complexité de l'organisation sociale de la production, la laissant à la charge des groupements ». Les responsables de *Max Havelaar France* tiennent « un argumentaire qui justifie l'énorme difficulté, voire l'impossibilité pour leur organisation de prendre en compte la diversité des contextes sociaux et agro-écologiques des différentes zones de production de quinoa pour établir le cahier des charges » (Vancauteren, 2005, p. 35). L'orientation du combat mené par *Max Havelaar* doit selon eux s'orienter en priorité à l'encontre des nouveaux labels, en particulier contre la marque « *Bio-équitable* » dans le cas du quinoa.

Dans un contexte marqué par les pressions exercées par la demande internationale et par la concurrence d'autres filières de commerce équitable, la question de la diversité des contextes sociaux et agro-écologiques des différentes zones de production de quinoa a donc été évacuée au profit d'autres priorités, notamment la garantie d'un volume important de quinoa pouvant prétendre au label *Max Havelaar* et les délais de lancement de cette nouvelle filière. Comme le souligne Levret (2003, p. 28), la création de nouvelles filières de commerce équitable représente un enjeu important, voire une « question de survie » pour les initiatives nationales de type *Max Havelaar*. En 2001, l'initiative nationale anglaise *Fairtrade Fondation* estimait qu'il fallait trouver un moyen de développer de nouvelles filières en six mois, afin de faire face à la concurrence d'autres entreprises à même d'offrir en grande distribution des produits pouvant être assimilés au commerce équitable (Levret, *ibid.*).

## **CONCLUSION**

Le commerce équitable vise une plus juste rémunération des producteurs dans les pays du Sud par rapport au commerce conventionnel. Si globalement, les organisations du commerce équitable ont œuvré pour le paiement d'une plus juste rémunération des producteurs, elles ont jusqu'à présent délaissé la question des inégalités au sein de ces producteurs. Les exigences qu'elles se fixent sont trop générales et ne permettent pas de lutter contre les inégalités. Le commerce équitable a même plutôt tendance à les augmenter dans le cas analysé ici. La question de la redéfinition d'un commerce qui bénéficie réellement aux plus pauvres interroge alors sur la pertinence du développement du commerce équitable.

## **BIBLIOGRAPHIE**

Acosta Alba I. (2007). *Durabilité des systèmes de production de l'altiplano sud bolivien : quels équilibres entre élevage et agriculture ?* Mémoire de Mastère 2 Sciences & Technologies du Vivant, parcours Développement Durable & Agricultures, AgroParisTech/MNHN/Université Paris 07, 77 pages.

Ballet J., Carimentrand A. (2007). *Le commerce équitable*. Collection Transversales Débats, Ellipses, Paris.

Ballet J., Carimentrand A. (2008). « La responsabilité des firmes vis-à-vis du développement : le cas de la filière quinoa du commerce équitable en Bolivie », *Mondes en développement*, vol. 36 (4), p. 13-26.

Carimentrand A. (2008). *Les enjeux de la certification biologique et équitable du quinoa (Chenopodium Quinoa Willd.) du consommateur au producteur*. Thèse de doctorat en Sciences Economiques, Université de Versailles St Quentin en Yvelines, 487 pages.

Collao Pérez R. (2003). « La cadena productiva de la quinua en Bolivia », Resumen Ejecutivo, UPC, SBPC, La Paz, Bolivia.

Diaz Pedregal V. (2007). *Le commerce équitable dans la France contemporaine. Idéologies et pratiques*. Paris, L'Harmattan.

Eberhart N. (2007). *Dispositif de mesure d'impact du commerce équitable sur les organisations et familles paysannes et leurs territoires. Proposition méthodologique*. Lyon et Nogent sur Marne, AVSF. 120 pages.

Félix D. (2004). « Diagnostic agraire de la Province Daniel Campos, Bolivie. Le développement de la filière quinoa et ses conséquences sur l'équilibre du système agraire des Aymaras de la marca LLica-Tahua ». Mémoire présenté par Dorian Félix en vue de l'obtention du d'ingénieur agronome de l'Agro Montpellier et du diplôme d'agronomie tropicale du CNEARC, CICDA-VSF.

FLO (2003). « Standards génériques du commerce équitable pour les organisations de petits producteurs », version 01.03, [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net) (consulté le 12/01/2006).

FLO (2004). *Fairtrade standards for quinoa for small farmer's organisations*, june 2004.

Getz C., Shreck A. (2006). « What organic and fair trade labels do not tell us: towards a place-based understanding of certification », *International Journal of Consumer Studies*, 30 (5), pp. 490-501.

*La difficile prise en compte des inégalités socio-économiques  
par le commerce équitable : le cas du quinoa andin*

Laguna P. (2000). « El impacto del desarrollo del mercado de la quinua en los sistemas productivos y modos de vida del Altiplano Sur boliviano », Actes du 16ème congrès de l'association internationale des systèmes de production, Santiago, Chili.

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

MAE (2004). « Programmes d'appui aux actions non gouvernementales en Bolivie. Evaluation (1993-2004) des POD (petites opérations de développement) et des cofinancements ». Paris, Direction générale de la coopération internationale et du développement, Ministère des Affaires Etrangères.

Malidier C. (2006). « Quelle construction sociale de la qualité "équitable" d'un produit? Vers des systèmes de garanties plus fiables et plus équitables », Communication au 2<sup>nd</sup> colloque international sur le commerce équitable, Montréal (Québec, Canada) 19-21 juin 2006.

Vancauteran D. (2005). « AVSF: Encore un effort pour accompagner l'entrée de la paysannerie dans le système capitaliste », Rapport de fin de contrat.