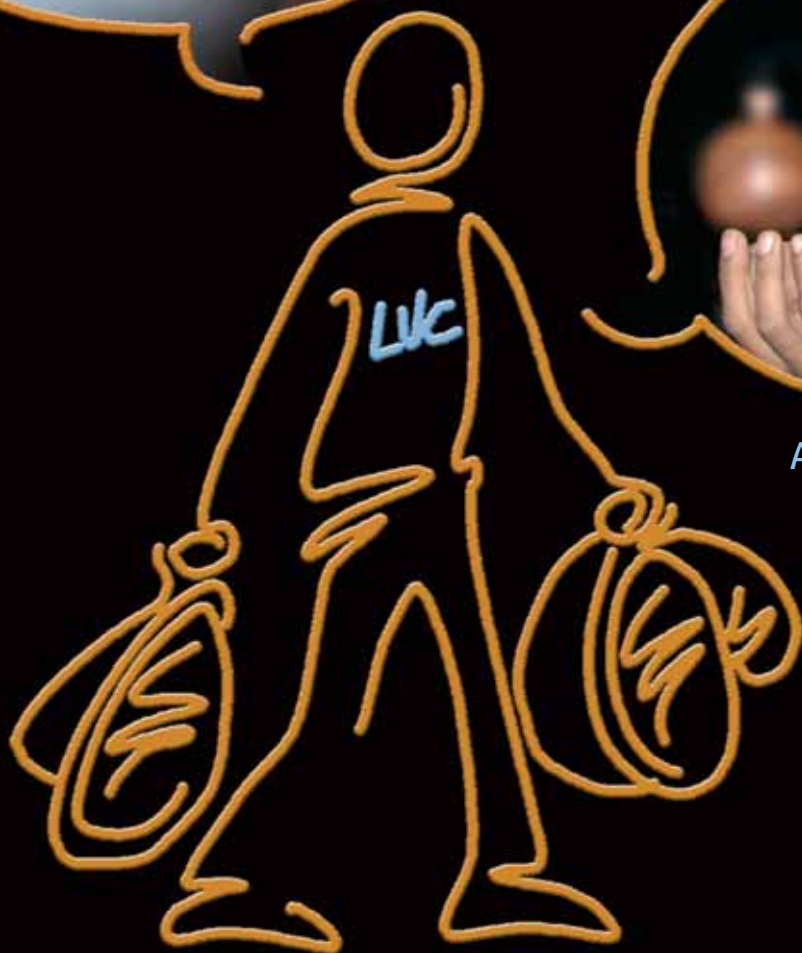




Luc a compris qu'en achetant des produits équitables il ne choisit pas qu'un produit, il participe aussi au développement des pays du Sud et rend la dignité à des milliers d'artisans chaque année.



Aujourd'hui, il veut aller plus loin et le dossier lui fait découvrir toutes les possibilités qui s'offrent à lui.





SOMMAIRE



- Un commerce au service de l'artisan
- A l'origine d'artisanat sel, une initiative d'entraide
- Historique d'artisanat sel
- Témoignages d'artisans
- Dossier par Jérémie Del Zotto : l'impact du commerce équitable sur l'ensemble d'une société
- TOUCH NATURE : découverte d'une structure et confection des produits
- S'INVESTIR aux côtés d'artisanat sel

- Bible et commerce par Daniel Hillion
- Animation du culte par le pasteur Christian Houel avec scénette, plan de prédication et chants
- Un temps pour prier
- Chant : un défi pour demain (partition)
- Chant : aux extrémités de la terre (paroles)
- Le jeu du café : jeu de rôle élaboré par Max Havelaar et reproduit avec autorisation

ACTIVITÉS POUR LES ENFANTS :

5-8 ans

- **Le travail – lecture de Genèse 1.1-3 ; 1.26-28 ; 2.8-9,15 ; 3.17,19,23**
- Activités 1 – l'artisan : confection d'une tirelire en papier mâché
- Activités 2 – le client : vente du stock de tirelire
- Activités 3 – reconstituer le bon ordre
- Activités 4 – trouver l'intrus
- Histoire « ABEEgaël et le commerce équitable » par Béatrice Maré (en couleur)

9-11 ans

- Le jeu du fil de fer « parcours du savon du Népal jusqu'à votre domicile » et notice de montage

Pages moniteurs et pages enfants :

- **Le travail dans la Bible** – lecture de Genèse 1.1-3 ; 1.26-28 ; 2.8-9,15 ; 3.17,19,23 ; Apocalypse 1.7 et 22.2 et/ou lecture de Proverbes 31.10-31 suivie d'une discussion
- Activité – reconstituer des Proverbes

- **Le commerce et les transactions** – lecture de Ezéchiel 26-28
- Activité : reconstituer une histoire en retrouvant des mots mêlés

- **La justice de l'homme et la justice de Dieu** – lecture de Matthieu 20.1-15
- Activité – compléter le cadran de l'horloge et définir le salaire de chaque catégorie d'ouvriers
- Discussion
- Quiz
- Jeu des dix erreurs

Adolescents et jeunes

- Babylone la grande et Babylone réduite à néant – lecture d'Apocalypse 18.1-24 et discussion à partir d'une trame de questions
- Scénette de l'animation du culte à répéter et le chant rap « aux extrémités de la terre »

- Autour d'une table équitable : entre 11 h et 15 h – le brunch s'impose
- Bon de commande « saveurs équitables »
- Affiche de collecte pour un lot de dégustation de produits équitables
- Bibliographie
- Un exemplaire du catalogue annuel d'artisanat sel et un exemplaire du catalogue de printemps

- DVD « enquête d'équitable à Madagascar »
- DVD avec le sketch du théâtre de la Marelle « Histoire de Max Havalat – l'homme de Sumatra », le chant de Véronique de Aquino « Défi pour demain » (paroles et instrumental) et le chant rap de Yann Precci « Aux extrémités de la terre »



© artisanat sel



Un commerce au service de l'artisan

« Quiconque travaille a droit à une rémunération équitable et satisfaisante lui assurant, ainsi qu'à sa famille, une existence conforme à la dignité humaine ».

Article 23 de la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme

PRINCIPES

Définition officielle du commerce équitable :
« Le commerce équitable est un partenariat commercial fondé sur le dialogue, la transparence et le respect, dont l'objectif est de parvenir à une plus grande équité dans le commerce mondial. Il contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions commerciales et en garantissant les droits des producteurs et travailleurs marginalisés, tout particulièrement au Sud de la planète. Les organisations de commerce équitable, appuyées par les consommateurs s'engagent activement à soutenir les producteurs, à sensibiliser l'opinion et à mener campagne en faveur de changements dans les règles et pratiques du commerce international conventionnel ».

Les règles du commerce international font peser sur les petits producteurs marginalisés une pression de plus en plus forte contre laquelle ils n'ont pas les moyens de lutter. Dans le commerce classique, souvent, le prix payé au fournisseur est tiré à la baisse pour offrir un produit avan-

tageux au consommateur tout en cherchant à assurer les meilleures marges possibles pour le distributeur et les intermédiaires, bien souvent au détriment du producteur final.

Le commerce équitable propose un nouveau modèle basé sur une relation plus équilibrée entre les différents partenaires commerciaux avec la rémunération comme point de départ : un prix juste payé à l'artisan ou au producteur agricole doit refléter le temps et la technicité du travail effectué. Ce prix doit aussi permettre au travailleur d'accéder à un niveau de vie décent. Soutenu par les consommateurs, ce commerce garantit aux producteurs des pays en développement l'achat de leurs marchandises à un prix « juste », à l'abri des fluctuations du marché.

Les valeurs d'**artisanat sel** ne se basent pas uniquement sur l'assurance d'un meilleur prix. Elles reflètent aussi l'engagement dans la durée, un préfi-

nancement, le soutien de projets sociaux ou la gestion raisonnée des ressources naturelles. Elles permettent surtout de changer la vie de milliers de familles dans le besoin.

- **le versement d'un prix juste**

C'est le partenaire qui fixe le prix, **artisanat sel** ne le négocie pas.

- **une confiance mutuelle**

artisanat sel se base sur l'échange d'informations, des visites régulières et des évaluations externes.

- **un échange économique inscrit dans le long terme**

artisanat sel a gardé les mêmes partenaires depuis 20 ans tout en commençant de nouveaux partenariats.

- **l'appui technique auprès de nos partenaires**

Formations et conseils sont dispensés lorsque le besoin est exprimé par le partenaire.

- **le préfinancement des matières premières et des salaires**

artisanat sel propose systématiquement le préfinancement, jusqu'à 50 % de la valeur de la commande.

- **le refus de recourir à l'exploitation par le travail, en particulier vis-à-vis des enfants**

C'est une condition pour **artisanat sel** : ses partenaires sont engagés à ne pas recourir au travail des enfants.

- **la non-discrimination religieuse, ethnique ou sociale des artisans**

C'est une condition pour **artisanat sel** : ses partenaires travaillent avec des artisans de toutes religions, castes, ethnies.

- **des produits de qualité renouvelés régulièrement**

artisanat sel travaille au renforcement des capacités des partenaires à créer de nouveaux objets de qualité.

« Quiconque travaille a droit à une rémunération équitable et satisfaisante lui assurant, ainsi qu'à sa famille, une existence conforme à la dignité humaine ».

Article 23 de la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme

HISTOIRE

Naissance du concept dans les années 50

Un mouvement contestataire

A la fin des années 50, l'ONG anglaise Oxfam (Oxford committee for famine relief) souhaite soutenir les populations locales des pays en développement tout en préservant leur dignité et développe la vente des produits de leur artisanat pour leur assurer un revenu régulier. Parallèlement, en 1959, SOS, une association caritative créée par de jeunes catholiques dans le sud des Pays-Bas, importe par solidarité des produits du tiers-monde.

Une revendication politique :

« Trade, not Aid »

En 1964, lors de la première Conférence des Nations Unies pour le Commerce Et le Développement (CNUCED) à Genève, les pays du Sud insistent sur la nécessité d'échanges justes. Leur slogan, « Trade, not Aid », traduit par « du commerce, pas de l'assistance », marque les esprits et définit, déjà, les frontières du concept de « commerce équitable ».

Un nouveau modèle économique

Dans les années 80, l'ONG Solidaridad (action chrétienne pour l'Amérique Latine) de Hollande

importe du café mexicain par une filière de commerce alternatif. Le succès de ce système est tel que les débouchés deviennent insuffisants et les producteurs de café mexicains font cette demande en 1986 : « Aidez-nous à vendre notre café sur le marché à bon prix ».

Le 15 novembre 1988, le premier café labellisé Max Havelaar arrive sur le marché néerlandais par les voies de la distribution classique. En 1991, **artisanat sel** introduit le « label » en France, commercialisant, du même coup, le premier produit alimentaire de sa gamme.

Trois types d'associations autour du même objectif :

Un courant humaniste religieux

Fortement développé dans les pays à culture protestante comme l'Allemagne, la Grande-Bretagne, les Pays-Bas ou la Suisse, ce courant spécifique posera les bases et la philosophie du commerce équitable que l'on connaît aujourd'hui : la lutte contre la pauvreté et l'exploitation à la lumière de valeurs chrétiennes et d'une démarche basée sur l'amour du prochain.



© artisanat sel

Un courant tiers-mondiste

Initié par les ONG, les syndicats ou les partis politiques, ces militants engagés politiquement revendiquent ce type de commerce comme une alternative au commerce traditionnel : les précurseurs du mouvement baptiseront d'ailleurs cette démarche « commerce alternatif » et s'orienteront, dès le départ, dans la lutte contre l'échange inégal et l'exploitation du prolétariat.

Un courant de Développement Durable

Ce courant plus spécifique, lié à l'écologie et aux nouvelles énergies, apparaîtra bien plus tard, dans les années 90. Aujourd'hui, il s'impose de plus en plus comme une des valeurs fondamentales du commerce équitable grâce à une démarche respectueuse de la biodiversité et la notion de développement durable présente, tant au niveau social qu'économique ou environnemental.

« Quiconque travaille a droit à une rémunération équitable et satisfaisante lui assurant, ainsi qu'à sa famille, une existence conforme à la dignité humaine ».

Article 23 de la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme

OBJECTIFS

Les objectifs du commerce équitable rejoignent sa philosophie et son fondement même : ils doivent en effet permettre à l'artisan, au producteur défavorisé de pouvoir vivre dignement de son travail, et d'anticiper l'avenir de son foyer avec sérénité. Le commerce équitable s'inscrit dans une dynamique de levier de développement économique mais également, et surtout, comme une alternative aux actions d'aide et de charité humanitaires pour les personnes défavorisées mais capables de travailler. La grande majorité des acteurs du commerce équitable mettent en avant cinq orientations précises dans leur partenariat spécifique avec tous leurs ateliers :

- **Assurer une juste rémunération** du travail des producteurs et artisans les plus défavorisés, leur permettant de satisfaire leurs besoins élémentaires en matière de santé, d'éducation, de logement, de protection sociale.
- **Garantir le respect des droits fondamentaux** des personnes, en établissant des conditions de travail décentes (refus de l'exploitation des enfants, du travail forcé, de l'esclavage...).
- **Instaurer des relations durables** entre partenaires économiques, le but étant de créer et de favoriser les conditions permettant aux

producteurs des pays pauvres de développer eux-mêmes une activité économique rentable et pérenne en leur offrant des débouchés commerciaux solides et viables.

- **Favoriser la préservation de l'environnement** grâce à des méthodes de production respectueuses de la nature selon une démarche de développement durable.
- **Proposer des produits de qualité** aux consommateurs. Attirer l'attention des consommateurs sur la puissance de leur pouvoir économique en tant qu'acheteurs afin qu'ils puissent dans leur consommation courante être acteurs d'une alternative économique mondiale favorisant le développement durable, l'éthique, le respect des travailleurs, le respect de l'environnement et le dialogue Nord-Sud.

Ainsi, le commerce équitable privilégie le droit à la dignité humaine par l'activité économique. **artisanat sel** reprend ces objectifs de manière pérenne dans son travail quotidien et accorde une attention particulière à la juste rémunération, au respect des droits des artisans et des producteurs eux-mêmes, à la relation commerciale à long terme et à la protection de l'environnement.



A l'**origine** d'artisanat sel, une initiative d'entraide



© artisanat sel

Artisanat sel est issu du Service d'Entraide et de Liaison (S.E.L.). L'association protestante de solidarité internationale prit, en effet en 1983, la décision de mettre en place une nouvelle forme d'action pour lutter contre la pauvreté : le commerce d'objets artisanaux, pour aider des artisans défavorisés à vivre dignement de leur travail.

Le S.E.L., lui-même créé en 1980 par l'Alliance Evangélique Française en tant que fonds d'entraide pour répondre à des secours d'urgence, a depuis multiplié des actions de développement dans les pays du Sud : parrainage d'enfants, projets de développement (eau, santé, microcrédit, agriculture, soutien alimentaire), campagnes de sensibilisation sur des thèmes en lien avec le développement, etc.,

Des chrétiens luttant contre la pauvreté

La structure devient une association loi 1901 en 1984. A l'origine comme aujourd'hui, **artisanat sel** et le S.E.L se définissent comme « une action chrétienne dans un monde en détresse » même si l'action d'**artisanat sel**, de par la philosophie qu'elle véhicule, est destinée à un public plus large que le monde chrétien.

Fondée par des chrétiens qui ont pris conscience de la détresse économique et sociale de mil-

lions d'hommes et de femmes, qui ne peuvent vivre dignement de leur travail, **artisanat sel** puise ses valeurs dans l'amour du prochain, le souci d'équité et de justice, ainsi que la solidarité et le respect de la dignité des personnes sans distinction de race, d'ethnie ou de religion. Son travail a toujours été porté par des principes éthiques de justice sociale, de justice économique et commerciale, tels qu'on les trouve dans la Bible.

Vers une professionnalisation de l'activité

C'est finalement en 1985 qu'**artisanat sel** se sépare géographiquement du S.E.L en emménageant dans les entrepôts d'une zone d'activités à Montargis, dans le Loiret. Puis, en 1991 c'est la séparation juridique : l'artisanat du S.E.L devient une entité indépendante appelée **artisanat sel** et s'organise en association à but non lucratif (loi 1901), qu'elle est toujours aujourd'hui.

A l'heure actuelle, **artisanat sel** compte un peu plus d'une vingtaine de salariés à temps plein et a récemment été agréée entreprise solidaire. La structure travaille avec plus d'une quarantaine de partenaires dans les pays du Sud et s'investit également dans le commerce solidaire en France.

1



Témoignages



Harry Whattithayakul, directeur de Thai Tribal Crafts, THAÏLANDE

« Nous sommes heureux et fiers de nos plus de 20 ans de relations commerciales. A travers ce partenariat commercial établi dans des conditions équitables, Thai Tribal Crafts a pu aider beaucoup de tribus thaïlandaises à améliorer leurs conditions de vies, leur situation financière au sein de la famille, et à développer l'éducation des enfants. Tout au long de ces années arti-

sanat sel a aussi bien apporté de l'aide au design des produits que des connaissances techniques dans la capacité de production de Thai Tribal Crafts. Nous ne cessons d'aller de l'avant et de poursuivre notre solide partenariat pour accomplir nos objectifs mutuels : faire la différence dans ce monde. »



Yannina Meza de Rietveld, directrice de Manos Amigas, PEROU

« Le commerce équitable pour nous est synonyme de respect, de communication, de transparence et d'écoute. Notre relation avec artisanat sel tient aussi au fait que l'association a cette même vision et qu'elle s'efforce au quotidien de vendre des produits sur le marché tout en sachant que l'artisan reçoit un prix équitable qui lui permet de gérer son foyer,

d'avoir accès à une éducation et à un emploi et d'améliorer sa situation économique en construisant son atelier, l'équipant d'outils afin d'améliorer et d'adapter la qualité de ses produits aux exigences du marché. Notre travail est une chaîne qui passe des mains de l'artisan à l'exportateur puis à l'importateur, un travail uni qui en fait sa force. »



Adidas, responsable ateliers et développement produits, Asha Handicrafts, INDE

« Asha Handicrafts et artisanat sel partagent une relation unique en son genre. Elle est issue d'un encouragement mutuel à croître sans cesse en efficacité, en tant que structure de commerce équitable. Durant toutes ces années, cette relation particulière a été la conséquence de commandes durables faites aux producteurs d'Asha Handicrafts. Le travail régulier a soutenu les artisans et leur famille. Beaucoup de nos producteurs ont ainsi pu améliorer les conditions de travail de leurs artisans en rénovant leurs ateliers ou en en construisant même de nouveaux. L'engagement d'Asha Handicrafts dans les valeurs et résultats du commerce équitable, dans l'épanouissement personnel ou l'environnement a permis la mise en place de nombreux programmes spécifiques à destination des artisans. Certains financent des cliniques de premiers

soins à Saharanpur, au bénéfice des travailleurs du bois.

Nous travaillons également à l'émancipation des femmes au sein des familles d'artisans en leur permettant d'économiser ou d'avoir accès au microcrédit. Nous leur offrons des formations personnalisées ainsi que des conseils en management afin de les rendre indépendantes financièrement. Tous nos travailleurs sociaux, qui vivent en permanence au contact des artisans dans les centres de production, dirigent régulièrement des ateliers pour les producteurs et leurs femmes en abordant divers sujets sensibles tels que la violence domestique, l'addiction, la santé ou l'hygiène, la prévention du VIH ou encore la gestion raisonnée de l'environnement. »



Gabriel Kamudu, directeur de Craft Aid, ILE MAURICE

« Grâce au soutien de nos partenaires de commerce équitable, Craft Aid est aujourd'hui capable de fournir un emploi durable à 150 personnes dont 40 % sont handicapées. En tant que structure de commerce équitable, nous luttons pour une amélioration des conditions de vie des handicapés et des personnes dans le besoin à l'île Maurice. Améliorer la qualité de vie de nos employés est notre objectif principal. Nous sommes aujourd'hui fiers d'avoir réalisé une partie de nos rêves grâce au commerce équitable. Nous considérons que c'est un des avantages

indéniables du commerce équitable. Sans celui-ci et notre propre volonté, il aurait été impossible d'atteindre notre but. **artisanat sel**, en tant que partenaire privilégié de commerce équitable, a grandement contribué à l'accomplissement de notre mission. Nous considérons que les travaux que nous menons à bien en collaboration avec **artisanat sel** sont une manifestation de l'humanité et du soutien que nous nous efforçons d'apporter à la personne handicapée, afin qu'elle s'épanouisse pleinement dans sa vie quotidienne. »

Monique M. Ladosz, directrice de Veuvaction, RWANDA

« Nous sommes partenaires depuis mars 2004. J'ai déjà fait plusieurs visites à Montargis parce que j'accorde une importance particulière aux relations personnelles et à la qualité des échanges face à face. Nous avons ainsi pu surmonter, par le dialogue, tous les obstacles que nous avons rencontrés. Je crois que l'ensemble des producteurs/trices, qui sont pour la plupart des veuves, des orphelins ou d'anciens enfants des rues, ont excellé dans la confection des échantillons commandés par **artisanat sel**. Les délais ont toujours été respectés. Grâce aux commandes reçues d'**artisanat sel**, la vie de tous ces artisans défavorisés a été transformée.

Plusieurs veuves arrivent à payer les frais de scolarité de leurs enfants. Les orphelins et les anciens enfants des rues employés de la structure réussissent à payer leur loyer, leur nourriture et leurs vêtements. Quatre d'entre eux sont même déjà propriétaires d'une maison qu'ils ont construite et plusieurs ont acheté un terrain pour bâtir la leur. Notre relation jusqu'à aujourd'hui a bouleversé de nombreuses vies : les artisans gagnent un salaire équitable pour chaque produit qu'ils réalisent. Cela leur a redonné espoir en l'avenir. »



L'impact du commerce équitable sur l'ensemble d'une société

par Jérémie Del Zotto,
Responsable Communication, artisanat sel



Si la notoriété du commerce équitable commence à exploser en Occident, ses effets précis dans la vie des producteurs et artisans des pays en développement sont encore relativement méconnus par le consommateur.

Qu'en est-il réellement ? Quelle est exactement l'importance de mon achat ici et quel impact concret celui-ci a-t-il là-bas ? Qui touchera un salaire équitable et comment sera-t-il utilisé ? Comment est-il possible de vérifier si des dérives financières n'entrent pas en jeu durant les transactions ? Le commerce équitable est-il un concept éphémère ou durable ? Autant de questions qu'est en droit de se poser tout consommateur responsable qui choisit de dépenser un peu plus, désirant ainsi lutter contre une pauvreté omniprésente et agir en faveur d'une justice sociale équitable pour tous.

En suivant pas à pas Asha Handicrafts, partenaire indien d'**artisanat sel** depuis ses débuts en 1983, nous essaierons de déterminer les objectifs et l'impact réel de cette structure travaillant dans l'exportation d'artisanat depuis plus de 30 ans. Nous détaillerons ensemble les projets d'Asha Handicrafts tout en les inscrivant dans le concept de développement durable.

Car bien au-delà du salaire équitable reversé au producteur, il existe une série d'actions et de projets qui dessinent de manière permanente les contours d'un meilleur avenir pour l'artisan, sa famille mais également toute sa communauté.

Asha Handicrafts, présentation

L'association Asha Handicrafts a été fondée en 1975 par des hommes d'affaires indiens qui avaient à coeur de soutenir les artisans pauvres et de faire vivre la tradition artisanale de leur pays en commercialisant leurs produits sans les exploiter.

En une trentaine d'années, l'association s'est beaucoup développée et travaille maintenant dans plusieurs Etats indiens, de l'Orissa au Gujarat (de l'Est à l'Ouest). « Asha » signifie « Espoir » en sanskrit, langue mère ayant donné naissance à de multiples dialectes ou langages indiens.

Depuis ses débuts, au milieu des années 70, Asha Handicrafts s'efforce de fournir des débouchés commerciaux aux artisans locaux, tout en mettant en place des projets de développement communautaire, éducatifs et pro-

© Photos artisanat sel

1

fessionnels. La structure ne privilégie pas un type d'artisanat en particulier mais travaille avec des ateliers très divers : bois, soie, bijoux, coton, papier mâché, métaux, etc. Elle emploie également une équipe de plusieurs travailleurs sociaux ainsi qu'une personne spécialisée dans l'environnement la plupart vivant dans les mêmes localités que les groupes d'artisans. Ils peuvent de cette façon assurer un véritable suivi social auprès des familles, transmettre des compétences, assurant une aide médicale et un accompagnement à la scolarisation des enfants.

Asha Handicrafts a pour objectif principal de faire bénéficier toute une communauté du fruit de ses activités en initiant et en construisant une série de projets adaptés à ses besoins et à son mode de vie.

Aujourd'hui, la structure d'exportation indienne travaille avec plus d'une quarantaine d'ateliers, ce qui représente près de 1 300 artisans. Elle est également membre de l'IFAT, une organisation internationale regroupant toutes les structures de commerce équitable.



L'International Fair Trade Association (IFAT)

IFAT est l'Association Internationale du Commerce Équitable, sorte de réseau global des organisations du commerce équitable. L'objectif de cette entité est d'améliorer la vie et le bien-être des producteurs désavantagés en mettant en contact et en promouvant les organisations du commerce équitable, au service d'une plus grande justice dans le monde du commerce. Près de 300 organisations du commerce équitable dans 70 pays forment la base du réseau IFAT et l'adhésion à l'organisme croît chaque année. Approximativement, 65 % des membres de l'IFAT sont des structures venant des pays du Sud (c'est-à-dire l'Afrique, le Moyen-Orient, l'Asie et l'Amérique du Sud), les 35 % restants venant d'Amérique du Nord, du Pacifique et d'Europe.

Les membres de l'IFAT ont tous intégré une démarche de commerce équitable au cœur de leur mission et dans les objectifs qu'ils mettent en avant. Les structures sont variées de par leurs formes ou leurs tailles, mais elles représentent toutes une part de la chaîne du commerce équitable, de la production à la vente. Les membres sont des producteurs coopératifs et des associations, des compagnies d'export et d'études de marché, d'import, des détaillants, des réseaux nationaux et régionaux de commerce équitable et des institutions financières, dédiées au commerce équitable. **Artisanat sel** en est membre depuis 2003.

Ateliers, artisans et produits

Magloo and Sons

Magloo and Sons est un atelier qui produit la majorité de ses produits en papier mâché commercialisés par l'association Asha Handicrafts.

C'est une organisation familiale qui a à peu près 40 ans. La famille est basée au nord de l'Inde, à Sri Nagar dans l'Etat de Jammu et du Cachemire. Elle est en partenariat avec Asha depuis 1979 et est l'un de ses plus anciens fournisseurs.

L'atelier regroupe environ 35 artisans dont 15 femmes. Son propriétaire donne la possibilité aux artisans d'accéder à une formation professionnelle appropriée pour améliorer leurs qualifications. Si les artisans masculins dominaient le métier par le passé, le gouvernement indien a fait

d'énormes efforts pour féminiser l'ensemble de la profession.

Il n'y a bien entendu aucun enfant employé, à n'importe quelle étape de la production d'objets en papier mâché, par Magloo and Sons. Le processus de fabrication est sûr et sécurisé : aucun accident n'a jamais été déploré parmi les ouvriers depuis près de 30 ans. Cependant, une aide est donnée par la famille de Magloo pour prendre en charge les dépenses médicales des ouvriers et des membres de leurs familles. Ce règlement contribue à financer une assurance maladie pour l'ensemble du personnel.

Magloo and Sons offre les mêmes opportunités à tous les groupes d'ouvriers et s'inscrit dans une démarche non discriminatoire : personne n'est exclu en raison de son sexe, de sa religion, de sa caste ou de son incapacité. Un couple de personnes handicapées physiquement travaille d'ailleurs pour la structure. Les hommes et les femmes perçoivent les mêmes salaires à travail égal.



Ramassés et recyclés

Le papier mâché est fabriqué à partir de vieux journaux qui sont déchirés en tous petits bouts et trempés dans l'eau. La pâte est ensuite pilée dans un mortier jusqu'à ce qu'elle soit transformée en pulpe. La pulpe est ensuite mélangée à de la farine de riz puis versée dans un moule en bois agglutinant le tout. La boîte est ensuite séchée au soleil ou autour d'un four. Lorsqu'elle est sèche, elle est recouverte d'une seconde couche de pulpe. Après le séchage final, elle est peinte et décorée.

Le Bois de Sesham

Le Sesham est un arbre élancé à feuilles caduques qui pousse au nord de l'Inde, au Pakistan et au Népal. Il peut se nommer également « Shisham », « Sissoo ». Il pousse principalement le long des fleuves et des rivières en dessous de 900 m d'altitude, mais peut se trouver jusqu'à 1300 m d'altitude. Il peut atteindre jusqu'à 25 m de hauteur et 2 à 3 m de diamètre, mais est généralement plus petit.

Le Sesham est plus connu internationalement comme variété de premier choix de bois de rose. Après le bois de Teck, c'est l'arbre le plus cultivé en Inde. Il est même planté au bord des routes et autour des plantations de thé pour son ombrage. Il est

extrêmement dense et résiste aux termites.

Dans les secteurs de la menuiserie et de l'ébénisterie, le Sesham s'utilise dans la fabrication de coffrets et de meubles et est utilisé comme bois de placage. La teinte du cœur de l'arbre varie de l'or au brun foncé. Le bois de Sesham est utilisé dans la fabrication d'instruments de musique, de bateaux, de parquets et dans divers placages.



Chaque pièce est unique

Le mot kalamkari vient de kalam qui signifie « stylo ». Il désigne l'outil utilisé pour cette technique artistique, utilisé pour imprimer le linge de maison ou le tissu de confection. Le processus Kalamkari est un procédé de teinture et d'impression de tissus d'une très haute qualité, entièrement naturel. La réalisation d'une nappe et d'un jeté de lit requiert une quinzaine de jours et des milliers de gestes. Les couleurs sont obtenues à partir de plantes, de minéraux, de charbons et de racines pouvant conduire à des résultats différents.

Certaines teintes ne se révèlent qu'après fixation à haute température en ayant fait bouillir le tissu. La technique s'apparente à celle des papiers peints anciens. Une fois que les couleurs ont été préparées, les tampons qui serviront à l'impression sont minutieusement sculptés dans des blocs de bois par les ébénistes du village. Des blocs distincts sont taillés pour les motifs de contour et le processus de production nécessite un bloc différent pour chaque couleur de remplissage.

Chaque couleur est imprimée séparément et la manipulation des blocs exige beaucoup d'expérience et une grande dextérité. Les tissus imprimés doivent sécher au soleil ce qui renforce l'intensité des couleurs, puis ils sont lavés 10 fois dans la rivière.





Adidas, responsable ateliers et développement produits, Asha Handicrafts, INDE

« Asha Handicrafts et **artisanat sel** partagent une relation unique en son genre. Elle est issue d'un encouragement mutuel à croître sans cesse en efficacité, en tant que structure de commerce équitable. Durant toutes ces années, cette relation particulière a été la conséquence de commandes durables faites aux producteurs d'Asha Handicrafts. Le travail régulier et à venir a soutenu les artisans et leur famille. Beaucoup de nos producteurs ont ainsi pu améliorer les conditions de travail de leurs artisans en rénovant leurs ateliers ou en en construisant même de nouveaux. L'engagement d'Asha Handicrafts dans les valeurs et résultats du commerce équitable, dans l'épanouissement personnel ou l'environnement a permis la mise en place de nombreux programmes spécifiques à destination des artisans. Certains financent des cliniques de premiers soins à Saharanpur, au bénéfice des travailleurs du bois. Nous travaillons également à l'émancipation des femmes au sein des familles d'artisans en leur permettant d'économiser ou d'avoir accès aux micro-crédits. Nous leur offrons des formations personnalisées ainsi que des conseils en management afin de les rendre indépendantes financièrement. Tous nos

travailleurs sociaux, qui vivent en permanence au contact des artisans dans les centres de production, dirigent régulièrement des ateliers pour les producteurs et leurs femmes en abordant divers sujets sensibles tels que la violence domestique, l'addiction, la santé ou l'hygiène, la prévention du VIH ou encore la gestion raisonnée de l'environnement. »

En effet, le commerce équitable ne se résume pas uniquement à un salaire juste, à un impact financier dans la vie de l'artisan ou du producteur concerné. C'est bien plus que cela !

Dans le cas de structures bien établies et solides comme Asha Handicrafts, on peut dissocier de manière concrète deux types de bénéficiaires quant à la démarche de commerce équitable. Les bénéficiaires directs, qui profitent immédiatement du revenu financier de leur production, et les bénéficiaires indirects, destinataires des divers projets socio-économiques mis en place pour améliorer leur niveau de vie. De cette façon, le commerce équitable n'agit pas uniquement sur les producteurs et leurs familles mais également sur l'entourage, le voisinage, la « communauté » voire même sur l'environnement.

Les bénéficiaires directs

Ce sont les artisans qui bénéficient directement de l'activité économique et commerciale du partenaire en produisant les biens commandés.



« **Artisanat SEL** et Asha Handicrafts sont partenaires depuis plus de 20 ans maintenant. Cette relation, qui a grandi pendant toutes ces années nous est très précieuse. Ce n'est pas seulement une relation commerciale mais un engagement de cœur réciproque pour nous faire grandir toujours plus en mettant en pratique la parole de Dieu d'amener justice et équité à de nombreux artisans indiens. Dans et par notre relation, nous avons pu soutenir et améliorer la vie de nombreux artisans. Nous avons pu les sortir d'une pauvreté abjecte et les amener à une vie décente. Les bénéfices de notre organisation ont été utilisés pour former, rendre autonomes et relever les artisans, améliorer leur bien-être et leurs conditions de vie. »

Lucas CALDEIRA, directeur d'Asha Handicrafts

L'activité économique et commerciale directe

Comme il a déjà été spécifié, la relation partenaire/ateliers n'est pas uniquement commerciale au sens propre du terme : dans le cas d'Asha Handicrafts, mais également de tous les partenaires d'**artisanat sel**, une relation de confiance, à long terme a été établie. C'est d'ailleurs un des fondements, souvent mis de côté, du commerce équitable. Asha Handicrafts commande, non seulement des objets régulièrement et suit la production, mais encore fournit un ensemble de conseils relatifs aux conditions et méthodes

de production, aux calculs des coûts et des marges. Ces conseils peuvent s'apparenter à une formation professionnelle non structurée. On ne se borne pas à une relation commerciale entre un fournisseur et un client mais on essaie d'avancer dans une démarche efficace d'entraide, d'écoute et de compréhension qui se construit et s'améliore tout au long des années bien au-delà des simples notions de profit ou de différences culturelles.

Cette relation économique, unique en son genre, a un impact direct sur :

● le niveau de vie des artisans

D'après les rencontres régulières, l'observation et les échanges effectués sur le terrain en compagnie des artisans de la structure indienne, il apparaît que le travail dans le cadre spécifique du commerce équitable permet aux artisans d'avoir un niveau de vie amélioré. Après avoir répondu aux besoins de base grâce à leurs salaires (nourriture, abri, habillement), c'est souvent dans leur propre domicile que les artisans investissent leur revenu lorsqu'ils en ont la possibilité : cela peut aller de la recherche d'un confort plus important, avec l'acquisition d'équipement ménager ou de mobilier jusqu'à l'achat même de la propriété, leur conférant un statut important, assorti d'un équilibre économique essentiel pour leur avenir.

Bien plus que le revenu « équitable », supérieur de 10 à 20 % à celui du marché local, c'est surtout l'assurance d'un travail régulier sur une grande partie de l'année, qui permet à tous ces producteurs d'envisager une stabilité financière prépondérante pour leur épanouissement personnel ainsi que celui de leur famille.

● les conditions de travail

Les visites régulières du partenaire auprès des ateliers permettent également une communication permanente sur l'amélioration des conditions de travail. L'expérience d'Asha Handicrafts montre qu'il est tout de même très difficile pour un responsable d'atelier d'apporter des améliorations sans avoir de références sur ce qui devrait être changé. Il y a donc tout un travail d'éducation aux conditions de travail généralement réalisé par les travailleurs sociaux locaux. Dans certains cas, il est nécessaire d'investir directement en achetant des extincteurs et des trousseaux de secours lorsque le besoin s'en fait sentir. D'autres prennent diverses initiatives comme cet atelier de taille de pierres à Agra qui a profité de la construction d'un nouveau local de production, pour installer des courroies de scies en sous-sol ainsi qu'un extracteur de poussière. Asha Handicrafts attache une importance particulière à la sécurité et à la non-exploitation de l'artisan. Les travailleurs sociaux effectuent un énorme travail de sensibilisation et d'explications à destination de certains ateliers, tout en se heurtant parfois à des réalités complexes : beaucoup d'artisans, en effet, n'accordent pas d'importance aux protections, qui les encomrent souvent dans leur travail. Les ren-



contres régulières avec les travailleurs sociaux leur permettent de saisir l'impact de telles décisions sur leur santé à long terme.

● la qualité de la production

Le suivi du processus de production par Asha Handicrafts permet d'amener les producteurs à atteindre une qualité d'exportation bien supérieure à celle requise sur le marché local. Au fur et à mesure, en s'appuyant sur ses 30 années d'expérience dans le domaine de l'artisanat, l'association indienne a élevé ses standards de production pour proposer à l'export des objets d'une qualité exceptionnelle. Là encore, un grand travail de suivi, tant au niveau du contrôle de la qualité que du respect du processus de production a été nécessaire auprès de tous les ateliers de la structure.

● la gestion économique de l'activité

C'est l'un des points fondamentaux de la réussite d'une activité économique et c'est pourtant une grande faiblesse dans beaucoup d'ateliers visités, du fait du manque d'éducation ou de formation de certains responsables d'ateliers. Bien que le savoir-faire artisanal soit incontestable, la gestion d'une entreprise, aussi petite soit-elle, doit s'apprendre. Nos partenaires jouent un rôle fondamental dans ce domaine, en aidant les ateliers à calculer leur prix de production, leur prix de revient, leurs marges et bénéfices. L'impact est double : cela permet à la fois aux ateliers d'être plus solides en tant que structures économiques mais également une plus grande transparence au niveau des comptes et de la viabilité des démarches.

● une relation de confiance qui renforce la pérennité de l'activité

Ce suivi des partenaires donne confiance aux producteurs et leur montre que leur relation est solide. C'est effectivement cette notion de confiance mutuelle qui ressort le plus souvent lorsque l'on interroge les artisans. Ils sont conscients d'être dans un rapport privilégié, et les difficultés qu'ils ont pu rencontrer au cours de ces dernières années leur ont démontré qu'ils peuvent parler ouvertement au partenaire sans avoir à craindre de perdre la commande, même en cas de hausse des coûts des matières premières, des délais de production ou de contraintes extérieures. Ils se sentent soutenus et même si les commandes n'augmentent jamais aussi vite qu'ils le souhaiteraient, ils savent qu'ils peuvent compter sur leur régularité, sur un préfinancement des commandes indispensable pour leur survie économique et pour pouvoir envisager des investissements.

● l'aide à la formation

La mission d'Asha implique la formation professionnelle afin de former les personnes qui ne sont pas forcément qualifiées. De nombreux ateliers pratiques sont ainsi organisés chaque année. En septembre 2004, par exemple, la structure a mis en place un atelier sur deux jours intitulé « favoriser le commerce équitable sur le marché local ». L'objectif de ce projet était fondamentalement d'instruire les artisans et les O.N.G. sur des méthodes de vente. Il y avait environ 60 participants venant de toute l'Inde. Les méthodes apprises par les participants les ont aidés à augmenter leurs ventes et à renforcer la cause du commerce équitable sur le marché local.

Un autre atelier sur la « nourriture et le développement durable dans le secteur d'agriculture » a été organisé pour les fermiers de Vasai en mars 2005. Grâce à cet atelier, les fermiers ont appris comment développer une agriculture naturelle, les différents types de récoltes qui peuvent être pratiqués selon le terrain, ou encore les différents paramètres pour réussir à produire des produits alimentaires de qualité.

● une entrée dans le circuit du commerce équitable pour de nouveaux ateliers

Lorsque les commandes dépassent les capacités de production des ateliers réguliers de nos partenaires, de nouveaux ateliers sont contactés. Asha Handicrafts se préoccupe de sélectionner des artisans, dans le besoin, qui pourraient bénéficier des avantages du commerce équitable. Cela leur permet ainsi de faire une première entrée dans le circuit de ce commerce privilégié, de profiter d'un salaire juste en rapport avec le travail fourni, du préfinancement de leurs matières premières et d'une relation professionnelle de confiance. L'augmentation de commandes existantes permet donc d'atteindre et de sensibiliser de nouveaux ateliers, et de les intégrer petit à petit dans un mode de fonctionnement sensiblement différent mais beaucoup plus avantageux, pour eux et leurs familles.

Les bénéficiaires indirects

Ce sont les familles et les communautés des artisans qui bénéficient des actions des partenaires autres qu'économiques et commerciales.



« Un salaire équitable, ce n'est pas suffisant ! L'argent permet simplement aux artisans d'augmenter leur niveau de vie. Quand ils ne touchent pas un salaire équitable, cela signifie simplement qu'ils sont en dessous d'un niveau de vie décent et qu'ils sont exploités. Toucher un salaire juste, c'est pouvoir se nourrir normalement, avoir un abri et pouvoir s'habiller. Au-delà de cela, il y a une multitude d'autres besoins, comme la scolarisation des enfants, l'accès aux soins, l'organisation et l'administration du foyer : tout est là ! Nous devons leur enseigner à combler leurs besoins élémentaires par leurs propres moyens. »

Anand Tuscano, Travailleur social chez Asha Handicrafts

Des projets de développement conduits par les partenaires auprès des artisans et de leurs communautés

Outre l'impact direct de la relation économique, que l'on vient de développer, Asha Handicrafts a choisi, depuis le début, d'investir et d'organiser directement des projets de développement auprès de l'entourage communautaire des artisans sans forcément passer par l'activité économique à proprement parler.

Cet impact n'est donc pas issu de la marge financière du producteur mais bien de celle du partenaire.

Les travailleurs sur le terrain

Asha Handicrafts est dédié au soutien physique, financier, écologique et social des artisans et de leur entourage au travers de leur Centre de Ressources et de la mise en place de programmes en corrélation avec toutes les problématiques que rencontrent les producteurs.

Asha Handicrafts a la particularité d'avoir 8 travailleurs sociaux (« welfare workers ») répartis dans tout le pays. Cette équipe est établie dans différents points névralgiques de l'Inde, et s'implique dans le développement de l'artisanat traditionnel. Situés au cœur de ces localités, ces coordinateurs sociaux peuvent ainsi travailler au plus près des artisans et de leurs familles, partageant les tâches ou développant assistance médicale et scolarité, sans distinction de castes ni de religions.

Ils aident, également, à la mise en place de programmes techniques de formations professionnelles en vue d'augmenter l'efficacité et la productivité, et d'encourager l'expansion et le développement des ateliers et de leurs affaires commerciales.

Leur rôle principal est d'identifier les besoins des artisans et de tenter d'y répondre, soit par une

aide ponctuelle, soit par des projets sociaux à long terme. Ainsi, l'association soutient divers projets à destination des femmes, des enfants mais également des populations dites vulnérables : un centre de nutrition, deux projets d'éducation de base, un institut de couture pour jeunes filles en milieu rural, une formation informatique, deux projets d'épargne avec des groupements de femmes.

Principaux projets sociaux d'Asha Handicrafts

Les projets communautaires, programmes ou formations en ateliers mis en place par Asha ont pour but d'éduquer les artisans afin qu'ils prennent conscience des différentes solutions et opportunités qui s'offrent à eux. L'objectif d'Asha est ainsi de les informer, de les encourager, de les orienter pour qu'ils s'acheminent petit à petit vers une profonde évolution sociale.

De cette manière, les artisans sont sensibilisés aux notions prépondérantes que sont le planning familial ou l'égalité des sexes mais également mis en garde contre les effets du tabac, du virus du VIH, de la tuberculose, du cancer, ou des différentes formes d'addiction. On leur apprend également à faire des économies, ou encore à ouvrir leur propre compte en banque.

Projets pour les femmes

Les initiatives d'Asha Handicrafts concernant le développement des femmes à Agra, à Jaipur, Saharanpur et à Moradabad sont concentrées sur la stimulation de la pensée et l'action collective en organisant ces femmes en groupements spécifiques. Ces structures leur ouvrent un espace de liberté et de travail dans lequel elles peuvent s'informer et s'entraider quant à l'utilisation du revenu familial, l'équilibre financier du foyer ainsi que la prise de décision au sein d'un groupe. Au-delà de tout cela, notre partenaire

encourage les femmes à répondre aux difficultés auxquelles elles doivent faire face, individuellement comme au niveau de leur famille, telles que les problèmes liés à l'éducation, à la santé ou encore à l'évolution sociale.

Les groupes d'entraide sont l'une des activités les plus importantes des femmes à Agra, à Jaipur et à Saharanpur. Ces réunions ont petit à petit fait réaliser à toutes les participantes l'importance d'épargner une partie du revenu du foyer et grâce à cela, de plus en plus de femmes intègrent ce type de groupes pour pouvoir envisager l'avenir sereinement.

Education

Asha Handicrafts croit qu'il faut travailler avec les groupes marginalisés et vulnérables. C'est

d'ailleurs de cette manière que leur travail avec les artisans et les enfants de la communauté a commencé. Notre partenaire touche quotidiennement plus d'une centaine d'enfants d'artisans en traitant de sujets prépondérants et nécessaires, tels l'éducation, la nutrition ou encore la santé.

Jaipur

A Jaipur, l'enjeu est de taille. Dans un premier temps, les objectifs des divers projets sur place à destination des enfants sont les suivants :

- Mettre en place une scolarité et une nutrition adaptées pour les enfants
- Donner la possibilité aux enfants d'artisans d'avoir accès à des cours d'informatique
- Promouvoir l'éducation pour les enfants d'artisans en organisant des cours adaptés pour eux, les amenant ainsi à devenir des citoyens responsables.

Le projet de magasin de jouets et de librairie à Jaipur a commencé en se focalisant sur les droits de l'enfant. Il a pour but d'éduquer les enfants par l'écriture et la lecture, de leur enseigner à la fois de véritables savoir-faire mais également l'estime de soi, et de développer une attitude positive tout en apprenant et en s'amusant. La librairie de Jaipur, située au village de Bagru est ainsi équipée de beaucoup de jouets, livres et jeux éducatifs et plus de 35 enfants en bénéficient au quotidien.

Agra

Asha Handicrafts est conscient des besoins et de la valeur ajoutée des cours d'informatique, spécialement en zone rurale, en tant qu'outil déci-



sif pour faire entrer les enfants d'artisans dans l'ère du numérique. L'E-Academy d'Agra permet ainsi à ces enfants d'avoir accès aux ordinateurs aussi bien qu'à des cours d'anglais, des programmes d'éveil. Ces aides provoquent un intérêt et une présence réguliers et croissants. Aujourd'hui, près d'une vingtaine d'élèves ont obtenu leur diplôme de première année pour l'apprentissage de MS-Office. Mais il subsiste de petites frustrations comme le précise Anand Tuscano, un des principaux travailleurs sociaux : « Nous avons effectivement beaucoup d'élèves motivés, qui ont soif de savoir ; le seul problème, c'est que nous n'avons que des garçons. Aucune fille ne vient en classe. L'un des objectifs principaux d'Asha Handicrafts, c'est également l'éducation des filles. Dans beaucoup de régions de l'Inde, et majoritairement dans les villages, les parents n'envoient pas leurs filles à l'école. Au vu de cette situation, lorsque nous en avons l'occasion, nous donnons la priorité aux jeunes filles quant à la scolarisation ou à la formation. Je me sens donc un petit peu triste aujourd'hui, car nous n'avons aucune fille. L'année dernière, nous en avions dix sur une soixantaine d'élèves. Ce que nous allons essayer de faire, c'est de récupérer plus d'ordinateurs, et de mettre en place une classe exclusivement pour les filles. De cette manière, si elles se sentent un

peu trop timides pour être avec les garçons, elles pourront tout de même avoir leur propre classe à elles. »

Moradabad

Après l'école, Asha dispense également des cours du soir. Les enfants inscrits bénéficient d'une attention individuelle beaucoup plus importante. Ces cours se tiennent dans la ville de Moradabad et concernent 32 élèves.

Jeunesse

Avec la pensée constante que la jeunesse peut être un puissant catalyseur de changement social, Asha Handicrafts travaille à l'engagement des jeunes générations dans l'évolution sociale du pays.

Le groupe de Sarai Taran, un quartier de Moradabad, comprend 12 membres. Au mois de juin 2004, un camp médical a été organisé pour tous les artisans de Sarai Taran grâce à une initiative du groupe. De plus, deux de leurs jeunes membres ont suivi une formation spéciale au centre d'information sur la Tuberculose, ce qui les a aidés dans leur perspective d'ouvrir eux-mêmes un centre dédié à la maladie.

Entretien avec Anand Tuscano



« L'Inde se développe énormément, et à vitesse grand V. Mais ce développement est mal réparti sur le territoire. Seules les grandes métropoles en bénéficient. Toute cette émergence économique ne concerne malheureusement pas les gens qui en ont le plus besoin. On dépense beaucoup d'argent pour le confort des autorités, du gouvernement : tout ce qui est donné d'un côté est repris de l'autre. Alors que les élites se développent de plus en plus, le reste du pays devient de plus en plus sous-développé. C'est le paradoxe de l'Inde. »

Anand Tuscano, travailleur social, Asha Handicrafts, Inde

Anand Tuscano a 26 ans et est diplômé en sciences sociales. Il habite à Bombay et est travailleur social chez Asha Handicrafts depuis près de 5 ans. Il parcourt l'Inde de long en large, à la rencontre des travailleurs sociaux locaux, des artisans, des producteurs et de leurs familles. Il les visite, il leur parle et envisage des solutions pour leur avenir. Anand supervise également les projets mis en place par Asha Handicrafts sur place et observe leur viabilité et leur efficacité.

« Le fondement a été marqué par la pauvreté des gens autour de moi. Ce sentiment de compassion m'a encouragé à rechercher sans cesse des solutions pour pouvoir aider ces personnes. Au début, je travaillais aux côtés de grandes ONG. Il y a énormément d'ONG ici, qui s'investissent, grâce à des fonds financiers étrangers, dans la recherche de débouchés socio-économiques pour les populations les plus pauvres. Mais petit à petit, j'ai réalisé que l'argent des ONG ne servait pas leurs objectifs, qu'elles le dépensaient dans une multitude d'autres choses. Cela m'a beaucoup irrité. Un an avant d'être engagé à Asha, j'ai travaillé avec trois ONG différentes. Vous imaginez à quel point j'ai pu être déçu par ces organisations. Quand j'ai rejoint Asha, je me suis aperçu que l'association tirait ses fonds

Vocation et expériences

Depuis ma plus tendre enfance, j'ai été éduqué selon des valeurs chrétiennes. Mon cœur a pro-

de son propre business. Quelle bonne nouvelle ! Si je donne 10 roupies de ma poche à quelqu'un pour qu'il s'achète de la nourriture ou que sais-je, je sais exactement la valeur de ce que j'ai donné. C'est la même chose pour l'argent d'Asha. Il n'y a aucun intermédiaire. Près de 20 % du bénéfice net de la structure va directement au profit des artisans ! Nous préférons nous concentrer sur la qualité de la formation, de l'éducation ou encore de la nutrition car le plus important n'est pas combien d'argent l'on dépense, mais ce que l'on donne exactement aux gens. Et c'est dans cette pensée qu'Asha Handicrafts travaille au quotidien. Je suis fier de pouvoir aider ces gens à s'aider eux-mêmes.

Etre travailleur social au quotidien

Un travailleur social doit être en contact quasi permanent avec les artisans et leurs familles et mettre en place, comme son nom l'indique, des projets sociaux. Mais comme il se rend presque quotidiennement dans les ateliers, son rôle a petit à petit évolué. Désormais, il est aussi un relais au niveau des relations professionnelles et du suivi de production. Par exemple, lorsque l'on envoie une commande à un atelier, on envoie également une copie au travailleur social dont c'est le secteur. De cette manière, il est aussi impliqué dans le processus de production et suit l'évolution et le respect des délais de la commande. Pour Asha Handicrafts, c'est une aide énorme puisqu'il est très important pour nous de réceptionner les produits en temps et en heure. Les travailleurs sociaux sont réellement nos yeux et nos bras sur le terrain. Quels que soient les projets que nous avons, quel que soit ce que nous voulons mettre en place ou avons en tête, ce sont eux qui se retrouvent au cœur de l'action, dans les lieux concernés. Ils sont là 24 h/24 h pour la communauté, les artisans, les producteurs. Avec le temps, ils ont établi une relation et sont connus de tous. Cela rend beaucoup plus facile la mise en place de projets spécifiques. Et si ces travailleurs sociaux locaux ne nous représentaient pas sur le terrain, je pense qu'il serait très dur pour nous de faire quelque chose de viable et de solide dans ces régions-là. Les artisans pourraient tout de même travailler, ou monter des choses à droite ou à gauche, mais c'est réellement la présence des travailleurs sociaux sur le terrain qui fait la différence !

Des projets adaptés aux besoins

Je vais aussi vous expliquer ce qui se passe lorsque je visite un projet mis en place par Asha Handicrafts pour la première fois. J'ai déjà des

informations sur ce projet mais j'accorde une importance particulière à m'y rendre pour voir comment cela se passe exactement sur place, et combien de personnes en tirent un bénéfice : « A-t-il vraiment un impact dans leurs vies ? Cela vaut-il la peine d'investir de l'argent ? Que pouvons-nous faire pour améliorer l'efficacité de ce projet ? » Une fois le projet planifié, il est validé par les membres du Conseil d'Administration d'Asha Handicrafts.

Prenons par exemple le cas de Victor Harris, travailleur social à Agra. Il rencontre les artisans pour connaître leurs besoins, fait des repérages pour sélectionner les lieux adéquats pour monter tel ou tel projet. Il s'occupe de tout arranger. Il parle aux artisans, il parle à leurs enfants, il parle aux gens influents de la communauté. Dans le cas de l'E-Academy : il s'occupe de savoir quels enfants vont déjà à l'école, quels professeurs seraient susceptibles d'enseigner l'informatique aux élèves, s'il y a bien de l'électricité, ou comment trouver un local à un prix modique. Après avoir effectué toutes ces étapes, il nous propose son projet. Lorsqu'il a notre accord, il le met en place concrètement, en amenant les ordinateurs, en organisant les heures de formation, etc. Son travail ne s'arrête pas là puisqu'il doit également s'occuper du suivi régulier de ce projet jusqu'à ce que celui-ci soit solide et viable. Ensuite, il part vers d'autres problèmes, d'autres solutions, d'autres projets...

Faire avancer les choses, connaître la vérité

La plus grosse des difficultés que je rencontre en travaillant avec les artisans ou les producteurs, c'est que nous avons beaucoup de mal à obtenir des informations vraies. On nous ment souvent et il est très difficile de faire un travail efficace en se basant sur des mensonges. Par exemple, si je demande à un responsable d'atelier combien il paye ses artisans, il aura beaucoup de mal à me dire combien il leur donne. Et c'est bien sûr un gros désavantage car dans le commerce équitable, nous voulons vraiment être fermes sur la justesse des salaires, parce que c'est son principe même et son aboutissement. Si on ne donne pas de salaire juste, comment tous ces artisans pourraient-ils vivre sereinement avec leurs familles ? Les informations correctes, nous les avons en visitant les artisans, pas seulement sur leur lieu de travail mais également chez eux. Nous interrogeons aussi leurs femmes. Elles savent bien combien leurs maris leur ramènent chaque soir. Et en observant ainsi leurs habitations, leur mode de vie, nous pouvons facilement deviner si l'un gagne beaucoup ou l'autre pas assez. Si l'un a une belle maison, de la bonne nourriture et des vêtements neufs, nous saurons qu'il gagne suffisamment. Si par contre les enfants se promènent en haillons et que la nourriture n'est pas au rendez-vous, on pourra déduire que l'artisan ne gagne pas assez pour faire survivre sa famille.





Personnellement, je me sens très concerné par l'exploitation des enfants et je refuse totalement qu'un enfant puisse travailler dans un des ateliers d'Asha Handicrafts. L'enfance, c'est l'âge où l'on doit s'instruire, jouer et profiter de sa vie. Alors lorsque je vois un garçon qui ressemble à un enfant au sein d'un atelier, je ne lui demande pas son âge mais plutôt depuis combien de temps il travaille là. Ensuite, j'essaie de savoir s'il a été à l'école, et pourquoi il n'y va plus. Lorsque j'ai pris connaissance de ces informations, je lui demande son âge. Il s'écoule généralement un laps de temps entre ces questions, ce qui fait qu'il ne pense pas forcément à calculer. Si par exemple, il me répond à la première question : « Je travaille depuis 2 ans ici » et que plus tard, dans la discussion, il me dit qu'il a 19 ans, je sais que cela signifie qu'il a commencé à 17 ans, c'est-à-dire en dessous de l'âge légal. En multipliant les questions ou en sachant quand les poser exactement, il est facile d'avoir la vérité de la part des artisans.

Mettre de côté ses propres sentiments

En tant que travailleurs sociaux, nous sommes souvent confrontés à des problèmes, à des difficultés ou à des gens dans le besoin, c'est l'essence même de notre travail. Mais cela nous touche également en tant qu'être humain. Et lorsqu'une personne est vraiment dans la misère et est triste, nous avons tendance à nous asseoir à ses côtés et à être attristés comme elle, à l'accompagner dans ses sentiments. Mais ce n'est pas forcément la bonne solution. Si nous voulons lui être utile, nous devons être forts, solides. Nous ne devons pas nous apitoyer sur elle et la rendre encore plus triste et sans espoir. Nous ne devons pas non plus faire de leurs difficultés des problèmes insurmontables. On doit donner des solutions concrètes, des alternatives à leur situation, des conseils pour les aider à s'en sortir ! Ces gens ont vraiment besoin de solutions, d'action. Ce qui est le plus important, ce n'est pas ce dont tu parles avec eux, ou ce que tu souhaites qu'ils comprennent mais c'est ce que tu fais pour eux ! Ce sont les bases du travail social ! Ce que tu FAIS pour eux ! Tant que tu t'assois à leurs côtés pour pleurer avec eux, tu ne te rendras pas compte de la réalité du problème qu'ils traversent : « Je m'assois avec toi, je pleure, je te plains, mais ressaisis-toi, prends soin de toi, je dois y aller. » C'est évident que cela va être encore plus dur pour eux après. Et la prochaine fois que tu te rendras chez eux, ils ne t'écouteront pas et ne te feront plus du tout confiance. Mais si tu t'assois avec eux, que tu partages leurs souffrances et que tu leur dis : « Voilà ce que l'on va faire maintenant ! »,

et que tu mets en place un plan d'action avec eux que tu mets en pratique lorsque tu les quittes, ils te feront de plus en plus confiance et seront à tes côtés quoi qu'il advienne.

Perspectives d'avenir

Comme vous le savez sûrement, le commerce équitable ne grandit plus aussi rapidement qu'auparavant. Toutes nos activités sociales ou de développement mises en place dépendent du revenu économique d'Asha. Plus Asha grandira, plus notre département social pourra mettre en place des projets spécifiques, car c'est l'argent qu'Asha gagne qui nous permet de les financer. Aujourd'hui, les producteurs, les artisans et leurs communautés respectives ont énormément de besoins. Notre vision, sur les cinq prochaines années, est d'essayer d'obtenir le plus de fonds possibles de l'extérieur, que ce soit de nos clients dans le commerce équitable, de banques, voire même d'entreprises pour pouvoir continuer à mettre en place tous ces projets si précieux aux artisans et à leur entourage. Nous avons déjà commencé cette année et avons réussi à investir des fonds dans de nouveaux projets.

Nous aimerions également développer tout ce qui est design à destination des producteurs et des artisans, en vue de faire augmenter leurs commandes et de leur offrir un revenu régulier. Ce qui arrive généralement, c'est qu'un client passe une très grosse commande pour une année, et ne commande pratiquement rien l'année suivante, ce qui perturbe profondément les artisans. C'est pour cela que nous essayons de travailler dans la continuité et la régularité, tout en développant de nouveaux designs.

Nous avons mis en place beaucoup de projets intéressants et utiles comme le centre médical, ou l'E-Academy mais nous sommes aujourd'hui incapables de transformer ces petites actions en grandes institutions. Nous aimerions que ce petit centre médical devienne un jour un grand hôpital, ou que notre petite salle d'ordinateurs se transforme en grand institut de formation, mais c'est impossible ! Souvent, les circonstances font que tout ne va pas aussi vite qu'on le voudrait. Et cela nous frustre énormément. Mais je suis confiant et fier de ce que nous avons fait jusqu'à maintenant dans la vie des artisans car je sais, et j'ai vu, que cela faisait une grande différence dans leurs vies, autant dans leur épanouissement personnel que dans celui de leur famille entière.

Conclusion

« Commander équitable n'est et ne doit pas être un acte de charité. Cette notion devrait plutôt faire appel à notre responsabilité en tant que chrétien face à la pauvreté, la justice et l'éthique développées dans la Bible. Alors que la charité crée, la plupart du temps, une dépendance financière, l'équité, au contraire, réhabilite la dignité de milliers d'artisans, leur permettant de se projeter au-delà d'aujourd'hui, et de donner ainsi à leurs vies, de l'espérance. »

Le commerce équitable, une réponse aux enjeux

Économiques

UNE CHANCE ET UNE RESPONSABILITÉ POUR LE NORD

Le commerce équitable est une chance pour le Nord et ses pays industrialisés, particulièrement au niveau de la qualité des produits que ce type de commerce génère. Grâce à la mondialisation, les Occidentaux ont accès à une consommation variée, exotique ou ethnique qui ne se résume pas uniquement à un panel lié aux contraintes géographiques. Le consommateur oublie bien souvent cette opportunité extraordinaire qui lui permet d'acheter ou de goûter des produits venant directement de l'autre bout de la planète.

Dans une vision à la fois commerciale et équitable, les produits proposés sont de qualité et adaptés aux exigences des clients du Nord.

Cette chance est aussi une responsabilité parce que la bonne rémunération des artisans dépend de l'acheteur au Nord. Lorsque les conditions du commerce équitable sont respectées dans la transaction avec un atelier, celui-ci peut effectivement les répercuter sur les artisans et les amener à hausser leur niveau de vie. Or **artisanat sel** ne peut pas toujours fournir suffisamment de commandes pour couvrir financièrement toute l'année et l'atelier doit souvent travailler pour d'autres acheteurs, en dehors du circuit équitable. Les artisans habitués à travailler aux conditions du commerce équitable trouvent donc très difficile de travailler à nouveau dans des conditions non équitables.

La chance que nous avons de profiter de ces produits introuvables ici ne doit pas nous faire oublier la responsabilité qui est la nôtre dans un cadre comme celui-ci. Soutenir, c'est bien, soutenir de manière régulière et pérenne, à l'image de la relation que nous voulons entretenir avec nos partenaires, c'est encore mieux !

UNE OPPORTUNITÉ POUR LE SUD

C'est bien évidemment une opportunité économique extraordinaire pour le Sud et particulièrement pour les partenaires d'**artisanat sel**. C'est notre raison d'être en tant que structure : offrir des débouchés économiques à des producteurs des pays défavorisés, pour leur permettre de vivre dignement du travail de leurs mains. Dans ce contexte, nous favorisons à chaque fois que nous le pouvons, la diversification des ressources pour tous ces artisans, afin qu'ils ne puissent pas pâtir un jour d'avoir mis « leurs œufs dans le même panier ».

Dans le cadre de cette relation de confiance prépondérante, nous envisageons toutes les solutions possibles pour conseiller, appuyer et soutenir nos partenaires dans les besoins qu'ils nous expriment. Cela peut passer par la présentation de nouveaux partenaires économiques comme cela a pu être le cas à Madagascar. Dans le cas d'Asha Handicrafts, les débouchés économiques de la structure sont à l'échelle mondiale. Japon, États-Unis ou encore Europe, l'association indienne se charge également d'investir le marché local pour ne pas être prise au dépourvu en cas de problème. Le réel objectif du commerce équitable est de rendre toutes ces structures solides et viables économiquement, de façon à ce qu'elles ne soient plus liées à de quelconques fluctuations commerciales, mais qu'elles soient bel et bien indépendantes. C'est ce que nous essayons de construire dans notre relation quotidienne avec tous nos partenaires.

Une difficulté qu'**artisanat sel** rencontre généralement durant cette phase de production, c'est que l'association a choisi de favoriser la commercialisation d'objets adaptés à son marché afin de les écouler plus facilement. Acheter et vendre des objets plus chers aurait induit des prises de risques qu'**artisanat sel** n'aurait pu assumer jusque là. Ce choix de distribution a une incidence sur la fabrication : les objets choisis sont simples et peu complexes à fabriquer. Les arti-

sans très compétents n'ont donc pas souvent l'opportunité de travailler au maximum de leur capacité ce qui peut entraîner des frustrations. **artisanat sel** essaie d'identifier un marché pour des objets plus coûteux et d'adapter son infrastructure et sa distribution pour en favoriser la commercialisation.

Ce sont véritablement les enjeux futurs du commerce équitable. La notoriété du concept étant en train d'exploser, les marchés sont de plus en plus saturés et le choix des produits, lié auparavant aux notions de simplicité, de prix et de design se transforme petit à petit en de réels choix stratégiques qui permettront à telle ou telle structure de survivre dans un microcosme déjà submergé par l'intérêt que lui portent les grandes surfaces.

Sociaux

RÉORGANISER LA VIE SOCIALE

Des changements initiés par les partenaires : il est intéressant de noter que ce n'est pas uniquement grâce à un revenu correct que l'artisan va pouvoir envoyer ses enfants à l'école. Comme nos partenaires nous l'ont expliqué, si l'éducation n'est pas valorisée dans un milieu, ce n'est pas juste l'amélioration du niveau de vie qui va créer une dynamique de développement.

Le commerce n'est pas suffisant pour créer le développement, il faut des initiatives supplémentaires de communication, d'éducation pour inspirer les bénéficiaires et leur donner envie d'aller plus loin. C'est pour cela qu'Asha Handicrafts travaille à induire ces changements de mentalité plutôt que d'attendre que l'amélioration du niveau de vie amène au développement.

De ce fait, la vie sociale se retrouve obligatoirement réorganisée. Les enfants de la famille ne sont plus des ouvriers en devenir, voire même déjà employés, mais ils ont accès pour la majorité à l'instruction, à l'éducation, à une scolarisation indispensable au développement et à l'épanouissement global de la famille. On a pu assister à quantité de cas où les enfants capitalisaient ce qu'ils avaient pu apprendre durant leurs études et revenaient aider l'atelier familial, grâce à des notions auparavant inexistantes comme l'informatique, la comptabilité, le marketing ou le design.

LUTTER CONTRE L'EXCLUSION OU LA DISCRIMINATION

Asha Handicrafts lutte également au quotidien contre l'exclusion et la discrimination. Dans son approche des ateliers, sa sélection des savoir-faire, la structure ne fait aucun cas de la religion, des castes ou de la misère sociale. Bien au contraire. Ils travaillent avec des ateliers variés, hindouistes, musulmans ou chrétiens, avec pour seul objectif de leur permettre de vivre dignement et d'envisager leur avenir sous un meilleur jour. Les difficultés sont d'ailleurs légion, dans ce pays immense où le communautarisme est omniprésent. Comme le précise Anand Tuscano dans son interview, c'est uniquement grâce au temps, aux visites régulières, à la mise en place concrète de solutions aux problèmes rencontrés qu'a pu se construire une relation de confiance exceptionnelle. Asha Handicrafts s'appuie sur un témoignage de faits et non de paroles. Son but est d'aider son prochain en témoignant d'une attitude honnête, transparente et aimante et de montrer ainsi concrètement l'amour de Dieu.

Dans ce combat difficile contre la pauvreté, toutes les exclusions et discriminations, issues pour la plupart, d'injustices sociales n'ont pas lieu d'être, et les valeurs communes d'Asha Handicrafts et d'**artisanat sel** sont un garde-fou, permettant à toutes ces populations dans le besoin, de ne pas souffrir du rejet continu de leurs concitoyens.

Environnementaux

L'environnement doit aussi être un souci permanent pour chaque être vivant, et tout spécialement pour les êtres humains parce qu'il est indispensable à notre survie. Sa dégradation devient aujourd'hui une préoccupation omniprésente dans la manière d'envisager le travail et les relations commerciales, particulièrement lorsqu'il s'agit de production d'objets artisanaux issus de matières naturelles. Asha Handicrafts est une organisation éco-citoyenne et responsable, très réactive dans sa démarche. La structure a également pour objectif l'amélioration constante de l'environnement des artisans à tous les niveaux, au bénéfice de la nature et de la biodiversité.

Les objectifs à atteindre fixés par Asha Handicrafts au travers des projets mis en place sont :

- Une production respectueuse de l'environnement
- Des conditions d'hygiène et de propreté au sein des ateliers
- Des conditions de vie exemplaires
- Des campagnes de sensibilisation en faveur de la protection de l'environnement par le biais de l'éducation



Projets de plantation

Beaucoup de produits artisanaux commercialisés par Asha Handicrafts sont des objets fabriqués en bois, dans les Etats du nord de l'Inde. La structure d'exportation s'investit ainsi dans la reforestation afin d'arriver à une gestion raisonnée et responsable de ces ressources naturelles. Elle a récemment mis en place un projet de plantation d'arbres à pousse rapide, permettant à l'écosystème de se renouveler, grâce à l'achat en leasing de plusieurs terrains dans la région de l'Uttar Pradesh, près de la ville de Saharanpur. Ces terres permettront donc aux jeunes pousses de se développer dans le respect de l'environnement.

Transferts de technologie

La poterie bleue est un art traditionnel et symbolique provenant de la ville de Jaipur, dans le Rajasthan. Caractéristiques de la région, ces produits uniques sont exportés par Asha Handicrafts sur les marchés occidentaux. En tant qu'association respectueuse de la nature, la structure a ressenti le besoin de lutter contre la déforestation, devenue si banale dans le pays.

La cuisson de toutes les céramiques était faite dans des fours à bois traditionnels. Les conséquences étaient désastreuses : émission toxique de fumées, pollution de l'air, des artisans brûlés par la chaleur des fours... En plus de tout cela, les quantités astronomiques de bois utilisées favorisaient la déforestation.

Asha Handicrafts, après ce constat, a mis en place un processus de production spécifique en compagnie des artisans. Au lieu d'utiliser le bois comme combustible, les fours traditionnels ont été petit à petit remplacés par des engins fonctionnant au G.P.L.

Une opportunité permettant aux artisans d'éliminer la pollution due à la fumée tout en freinant la déforestation.

Cuisine sans fumée

Dans les villages indiens en milieu rural, les cuisinières utilisent très souvent du bois, de la sciure, de l'herbe sèche ou encore, des déchets qui se consomment rapidement, ce qui génère énormément de fumée et de vapeurs dans les différentes pièces de la maison.

Afin d'y pallier, Asha a décidé de pourvoir plusieurs dizaines d'artisans de petits fours portatifs sans émission de fumée. Ce processus de transformation de gaz combustibles, allié aux réchauds de G.P.L aide à l'éradication totale de fumée toxique dans les cuisines des producteurs et artisans.

Recyclage et protection

Les producteurs d'Asha Handicrafts situés à Saharanpur génèrent énormément de chutes de bois à cause de leur artisanat. Les pertes au quotidien sont régulièrement impressionnantes. La sciure est généralement ramenée à la maison par les artisans qui s'en servent pour alimenter leurs fours et la majorité est envoyée à des usines qui l'utilisent comme combustible dans leurs activités.

Tous les producteurs sont sensibilisés à la sécurité. En contact permanent avec la poussière, ils doivent porter un masque de protection lorsqu'ils travaillent, afin de protéger leur santé sur le long terme. Asha Handicrafts se charge de fournir des masques gratuits, mais également des récipients d'une contenance de 300 kg permettant de recueillir la sciure perdue en vue de pouvoir la réutiliser.

La sensibilisation à l'environnement

De nombreuses interventions de sensibilisation à la pollution ont été effectuées au cours de l'année dernière. Des professeurs de sciences environnementales ont été invités à débattre du réchauffement de la planète et de la nécessité de réduire la pollution. Les travailleurs sociaux d'Asha effectuent régulièrement des démonstrations d'utilisation des fours à gaz et en expliquent les avantages et les conditions d'utilisation aux artisans : sécurité, précautions d'emploi ou encore maintenance...

Ces ateliers de sensibilisation s'adressent dans un premier temps aux femmes qui passent le plus de temps exposées à toutes ces fumées toxiques à l'intérieur de la maison.

Asha Handicrafts cherche à développer ce type de projets partout en Inde, afin de permettre aux artisans qui n'en ont pas encore eu l'occasion d'augmenter leur niveau de vie, d'améliorer leur santé et leur bien-être tout en respectant l'environnement.



Bilan

Toutes ces actions spécifiques nous montrent bien l'impact décisif que peut avoir une relation de commerce équitable dans la vie de centaines d'artisans.

Si, comme le décrit Anand Tuscano dans ce qu'il partage un peu plus haut, la frustration et le découragement peuvent intervenir dans tout ce processus, on se rend vite compte que ce qui a été mis en place fonctionne, et que la vie de tous ces artisans et producteurs est réellement bouleversée par cette relation à long terme.

Le commerce équitable passe bien évidemment par cette notion de salaire juste, et par cette relation commerciale rigoureuse qui permet aujourd'hui à **artisanat sel** de proposer des produits de qualité aux clients français, mais cela ne suffit malheureusement pas.

Rémunérer l'artisan équitablement est une des bases de notre philosophie. Elle doit bien sûr, le rester, mais si elle n'est pas accompagnée de cette vision sur le long terme, de ces projets de développement spécifiques, de ces formations qui améliorent les savoir-faire, de la scolarisation de tous ces enfants laissés pour compte ou encore de l'accès aux premiers soins pour tous, elle devient totalement inutile. Nous ne voulons pas faire de l'extraordinaire mais de l'ordinaire qui dure. C'est bien là l'objectif prioritaire d'**artisanat sel** dans sa démarche relationnelle avec Asha Handicrafts comme avec tous ses autres partenaires : durer. Durer quoiqu'il arrive, durer

en construisant, durer en améliorant sans cesse ce qui peut l'être.

Ce développement n'est pas uniquement de notre ressort. Il est aussi du vôtre. Car ce sont finalement les consommateurs qui sont les principaux acteurs de ce développement. Sans achat, plus de commandes ni de salaires pour tous ces artisans. Tous ces producteurs n'ont pas besoin de charité. Ils ont simplement besoin que nous reconnaissons leur travail à sa juste valeur, en les considérant comme nos égaux, que la main que nous leur offrons ne soit plus une main tendue, mais une main serrée.

Dans cette perspective, l'action d'Asha Handicrafts depuis une trentaine d'années est exemplaire. La structure a saisi l'importance du mot « développement » et travaille chaque jour à ce que celui-ci se fasse, au bénéfice de toute une communauté. Ce ne sont plus seulement les artisans ou leurs familles qui profitent de cette démarche équitable mais aussi leurs voisins, leurs amis, leur entourage proche qui se retrouvent au bénéfice de toute cette évolution socio-économique : « *Nous croyons fermement que goutte après goutte, nous arriverons à faire déborder la mer* » nous précise Anand et l'enjeu est justement là.

Quelle goutte ai-je envie de représenter dans cet océan ?



TOUCH NATURE

découverte d'une **structure**



Récolte des plantes destinées aux huiles essentielles

Un projet 100 % féminin

Suite au bon fonctionnement de Rainbow Crafts, un autre partenaire d'**artisanat sel**, spécialisé dans la couture et la broderie, Joséphine Tan, singapourienne installée au Népal depuis plusieurs années,

prend l'initiative de créer Touch Nature en 2001. Cette structure de commerce équitable spécialisée dans la fabrication de savons et de bougies a, dès l'origine, eu pour vocation de créer des emplois stables pour les jeunes mères célibataires népalaises dans le but de leur offrir une indépendance financière et une reconnaissance sociale. En effet, dans un contexte social où le droit de la femme est quasiment inexistant, une majorité d'entre elles se retrouvent en extrême difficulté, abandonnées par leurs maris et délaissées par leurs familles. Leur travail au sein de Touch Nature leur permet ainsi de toucher près du double du revenu moyen népalais auquel s'ajoute, la plupart du temps, une prime pour la qualité de leur production.

« Nous souhaitons développer leur savoir-faire et leurs compétences professionnelles tout en leur permettant d'envisager un meilleur avenir, pour elles, mais aussi pour leurs enfants » précise Joséphine. C'est pour cette raison que Touch Nature s'est également attaché au futur de tous ces enfants, en s'assurant qu'ils aillent à l'école et aient accès à une éducation sérieuse et complète. Les frais de scolarisation des enfants sont entièrement pris en charge par la structure. Une garderie est également organisée pendant

les heures de travail. La trentaine de femmes employées évolue ainsi dans une ambiance de travail familiale et détendue, bien loin des soucis et problèmes que peuvent rencontrer la plupart des mères célibataires dans leur situation.

Une alternative naturelle aux produits chimiques

L'aspect environnemental est aussi important à Touch Nature : les savons et les bougies sont produits à base de produits naturels et emballés dans des matières recyclables. « Au lieu de parfums synthétiques et d'ingrédients chimiques, nous utilisons uniquement des huiles essentielles et végétales. Cela donne des produits de qualité, très bons pour la santé et nourrissants pour la peau. Nous accordons également un soin particulier aux emballages puisque toutes nos boîtes sont faites à la main avec du matériau recyclable » poursuit Joséphine.

Récemment, elle a d'ailleurs décidé de monter un nouveau projet baptisé Green Leaf. Grâce à l'acquisition d'une plantation de plus de 3 000 m² à une vingtaine de kilomètres de Katmandou, Joséphine et son équipe ont mis en place un projet de récolte et d'extraction qui va permettre aux employées de produire sur place les huiles essentielles destinées à la vente ou à la fabrication des bougies et savons, leur permettant ainsi de maîtriser les coûts de leurs matières premières.

Touch Nature et Green Leaf offrent ainsi une seconde chance et une place dans la société népalaise à des femmes généralement sans aucun espoir de réinsertion sociale.

Parcours d'un savon TOUCH NATURE



- 1** Le savon est entièrement fabriqué sur place, à Katmandou, la capitale du **Népal**.
- 2** Ensuite, il est livré au transporteur qui l'amènera, dans un container, en camion jusqu'à la ville de Calcutta, en **Inde**.
- 3** De Calcutta, le savon embarquera dans un premier bateau qui l'emmènera à Colombo, la capitale du **Sri Lanka**.
- 4** De Colombo, un second bateau le transportera jusqu'au port du Havre, en **France**.
- 5** Après le traditionnel passage à la douane, pour vérifier que le produit est conforme aux normes françaises, le savon prendra encore un autre camion pour être livré à l'entrepôt d'**artisanat sel**, à Montargis, dans la région Centre.
- 6** Il partira ensuite par la poste, à travers la **France**, à destination de tous ceux qui désirent un savon naturel aux huiles essentielles, enrichissant et bon pour la peau !

Suivez le parcours du savon du Népal en vous amusant et en testant votre habileté en jouant au jeu du fil de fer...

Les produits en images

De la plante au savon

Fabrication des huiles essentielles



1

1 Récolte des plantes

Situé à 25 km de Katmandou, les 3 000 m² de champs produisent plusieurs variétés différentes de plantes et de fleurs. Après la récolte, on distillera les herbes cueillies pour en extraire l'essence.

2 Séchage

Selon leur variété, les plantes sont ensuite séchées (camomille) plusieurs jours sur un tamis ou fraîchement coupées (menthe) en vue d'obtenir le maximum d'huiles essentielles.



2

3 Distillation

A l'aide d'un distillateur situé dans les locaux de Touch Nature, à Katmandou, les employés de Green Leaf lancent le processus qui permettra aux essences naturelles d'être extraites.

4 Extraction

C'est l'étape finale du processus. Après avoir chauffé les plantes, on en récolte les vapeurs dans un petit récipient, qui, en se refroidissant, séparent les huiles du reliquat d'eau.



3



4

3

Confection des savons



1

1 Confection des moules en papier paraffiné

Les employées de la section savon couvrent les moules en bois de papier paraffiné, en vue d'y verser le mélange des différents ingrédients qui constitueront les blocs de savon.



2

2 Mesure des différents ingrédients

Les différents ingrédients sont soigneusement mesurés un à un (soude + éléments naturels).



3

3 Mise à température

Certains ingrédients nécessitant une mise à température sont réchauffés au bain-marie.



4

4 Mélange à la main

Dans un premier temps, l'ensemble des éléments est mélangé manuellement. On incorporera au fur et à mesure les huiles essentielles et les feuilles.



6

5 Mélange au batteur

Ensuite, les employées utilisent un batteur électrique pour uniformiser le mélange (pas de photo).



4

6 Versage dans les moules

Lorsque le produit est bien homogène, on le verse dans les moules, préalablement recouverts de papier paraffiné.

7 Compartiment d'isolement (étuvage)

Le savon est ensuite étuvé dans une armoire durant 24 h.

8 Démoulage

Il est ensuite soigneusement démoulé avant de passer à la phase de découpage (pas de photo).

9 Découpe

Les employées découpent manuellement les longs blocs de savon en petits pains individuels à la taille du produit fini. Ils sont ensuite rognés pour une finition de qualité.

10 Séchage

Le séchage s'effectue dans une pièce annexe, pendant près de trois semaines.

11 Emballage

L'emballage, entièrement confectionné à la main, permet de mettre en valeur un produit de qualité, tout en offrant un salaire à des femmes en difficulté.



7



9



10



11

4



S'**investir** aux côtés d'ARTISANAT SEL

DEVENIR bénévole

Investissez-vous à nos côtés en devenant bénévole pour **artisanat sel** et en organisant des expos-vente partout en France, en lieux neutres ou dans les églises. Commandez et gérez un stock de nos produits, pour soutenir de manière concrète les producteurs et artisans démunis. Pour constituer le fonds initial, complétez l'affiche de collecte permettant de passer commande d'un lot de dégustation d'une valeur de 59 €.

OUVRIR un dépôt-vente

Découvrez le témoignage de Christian Houel, pasteur à la retraite qui a décidé, après 20 ans de bénévolat, de s'investir encore plus dans la promotion du commerce équitable en créant sa propre association.

BENEFICIER de la commande groupée +Plus

artisanat sel fait encore un pas de +plus dans la collaboration avec les bénévoles en s'engageant à traiter prioritairement et avec un soin particulier toutes vos commandes groupées et un second +plus en encourageant le versement d'une contribution volontaire de 10 % du total de la commande des acheteurs au financement d'une association désignée par les organisateurs.

AVANCER des fonds

Nous sommes engagés dans le même combat et notre capacité à vous proposer une plus grande diversité d'objets dépendra de la trésorerie que nous pourrions obtenir pour préfinancer nos nouvelles commandes. Vous avez choisi, par vos achats, d'accompagner **artisanat sel** dans sa démarche éthique et équitable et nous vous en remercions. Aujourd'hui, devenez partenaire d'**artisanat sel** en mettant à notre disposition une somme d'argent sous la forme d'un prêt qui nous permettra un impact encore plus important auprès de nos partenaires.

Pour plus d'informations,
contactez Jérémie Del Zotto
au 02 38 89 21 00

DEVENIR BENEVOLE

L'expo-vente

Depuis ses débuts, **artisanat sel** sollicite son réseau de bénévolat dans le milieu protestant. Au cours des années, il s'est professionnalisé et doit faire face à des contraintes économiques rigoureuses. En plus des difficultés courantes du commerce traditionnel, **artisanat sel** rencontre des difficultés supplémentaires liées au préfinancement des marchandises et au manque de professionnalisme de certains de ses partenaires des pays du Sud, qui ne connaissent pas forcément les pratiques du commerce traditionnel. Avec eux, **artisanat sel** est dans une démarche de développement à long terme.

Aujourd'hui les manifestations de vente doivent être rentables pour **artisanat sel**. Il doit faire face à de nombreux frais. Par exemple, ces vingt dernières années les coûts de transport ont beaucoup augmenté. C'est pour cela, que nous demandons à nos partenaires bénévoles beaucoup de sérieux et de rigueur pour mener à bien ces manifestations. Pour pouvoir continuer à exister, **artisanat sel** ne peut pas se permettre d'organiser des expos-ventes à perte, elles doivent être rentables. Si vous pensez ne pas pouvoir garantir un maximum de réussite, nous vous conseillons plutôt d'organiser une commande groupée sinon tous les frais encourus handicaperont la marche d'**artisanat sel**.

artisanat sel demande à ses nouveaux partenaires de signer un contrat d'engagement du bénévole et de joindre à leur demande un chèque de garantie de 500 €. Celui-ci leur sera bien évidemment restitué à la fin de l'expo à la réception des paiements et des invendus.

Le bénévole s'engage à prendre soin des marchandises, à les retourner dès la fin de l'expo-vente, à envoyer les chèques et l'inventaire dès la fin de l'expo-vente, (*délai maximum 1 semaine*), à tenir correctement les comptes, à ne modifier aucun prix de vente par rapport aux prix établis par **artisanat sel**, à ne vendre exclusivement que des produits d'**artisanat sel**.

La commande groupée

Plutôt que de faire une expo-vente vous avez choisi la « **commande groupée** » en diffusant nos catalogues autour de vous et en regroupant ensuite les commandes, y compris des personnes qui reçoivent déjà le catalogue chez elles. Les avantages pour **artisanat sel** sont indéniables. Et pour vous ce système occasionne

moins de manipulation des marchandises ! C'est la solution idéale pour les églises, notamment celles de taille modeste, qui ont déjà organisé quelques expos-ventes et qui estiment que leurs membres connaissent désormais notre association et ses produits.

La commande groupée offre une alternative tout à fait intéressante aux expo-vendeurs découragés ainsi qu'à nos nouveaux partenaires qui trouvent l'organisation d'une exposition trop lourde à gérer.

La commande groupée est beaucoup plus facile à gérer qu'une expo-vente : pas d'inventaire à faire, pas de retours pour **artisanat sel**, pas d'emplacement à louer, pas de longue permanence... Elle peut être organisée à tout moment de l'année.

Sachez aussi que cette formule présente de grands avantages pour **artisanat sel**. En effet, elle permet un meilleur renouvellement du stock parce qu'il nous est alors possible dans une certaine mesure de planifier nos ventes. Cela est trop difficile pour les expos-ventes dont les résultats sont plus aléatoires et entraînent un sur-stockage.

La commande groupée représente une vente à 100 % alors que pour une expo env. 60 % de la marchandise revient chez nous.

Les Bénéfices

POUR L'ARTISAN

Pour l'artisan l'accès au marché pour écouler sa production équivaut à **lui assurer un minimum vital** qui souvent n'est pas atteint dans ces pays où règnent chômage et misère alors qu'aucune couverture sociale ni médicale d'aucune sorte ne vient pallier ces problèmes.

POUR LE CLIENT

Il se fait plaisir (ou fait plaisir à autrui) en achetant des **objets de qualité**, souvent inédits, à prix raisonnable et cela en sachant qu'il contribue à une cause noble.

POUR L'EXPO-VENDEUR

Il contribue par son action ponctuelle à favoriser les débouchés commerciaux des artisans. En dehors du cadre de l'église locale, l'expo-vente, comme la commande groupée, peut toucher un public très large et par la même occasion être une source d'information et de sensibilisation à la démarche du commerce équitable.

SE PROFESSIONNALISER

Christian Houel est un ancien pasteur résidant en région parisienne. Après une vingtaine d'années de bénévolat au service d'artisanat sel, il a décidé d'aller plus loin en se professionnalisant et en créant sa propre association « Agir Autrement ». Il loue désormais un local dans lequel il entrepose ses produits et achète un stock à artisanat sel qu'il revend lors de diverses manifestations municipales. Il participe activement aux campagnes de sensibilisation sur le commerce équitable et est un véritable soutien pour artisanat sel. Voici son témoignage :

« C'est au début des années 90 que j'ai commencé à organiser des expos-vente pour **artisanat sel**. A Saint-Maur, dans le Val-de-Marne (94), là où je réside, ces expos-ventes ont pris au cours des années de plus en plus d'ampleur, en fonction des relations que nous avons pu établir avec les autorités de la ville, les autorités départementales et les associations, mais également grâce à notre rigueur, notre sérieux et notre capacité à assumer les stands que nous organisons. Ces presque 20 ans de bénévolat au service du commerce équitable et d'**artisanat sel** m'ont récemment orienté vers la professionnalisation de cette activité.

En m'appuyant sur mon expérience, j'ai petit à petit tiré de précieux enseignements des nombreux contacts que j'avais pu établir lors de toutes ces ventes. Au fur et à mesure, j'ai adapté mon discours et évolué en fonction des besoins et du public que j'avais face à moi. J'ai par exemple constaté qu'il y avait deux sortes de publics bien distincts auxquels l'on s'adressait lorsque l'on faisait du commerce équitable : le public chrétien et le public extérieur. Et le plus ouvert n'est pas forcément celui que l'on croit ! En effet, les personnes les plus imperméables au concept du commerce équitable sont bien souvent des chrétiens qui doutent de la fiabilité de la démarche ou qui ne sont pas forcément réceptifs aux problématiques que pose cette « nouvelle » forme d'échange économique. C'est donc en dehors de l'église et notamment vers des lieux neutres que je me suis rapidement tourné pour continuer mes ventes. Et j'encourage tous ceux qui veulent s'investir un peu plus dans le commerce équitable à faire de même.

Ces années m'ont aussi fait m'interroger sur la fidélisation des clients. Avec la notoriété sans cesse en hausse du commerce équitable, son apparition dans les rayons des grandes surfaces, il est de plus en plus difficile de se faire une place

dans ce monde. Il est important, voire indispensable d'arriver à rallier un public à cette cause saine et juste défendue par **artisanat sel** par l'achat de produits utiles de qualité. C'est même le défi le plus important que je rencontre.

La deuxième chose que j'ai eu l'occasion de noter, c'est que, contrairement à une idée reçue, les gens achètent toute l'année ! La traditionnelle vente de Noël est indispensable, bien sûr, mais elle ne doit pas se suffire à elle-même ! Le DVD sur Madagascar joint à votre dossier montre bien les enjeux de l'artisanat notamment la question de la régularité des ventes. Les artisans ne peuvent pas vivre uniquement avec notre perspective de Noël et les achats liés à cette fête. Grâce aux contacts que j'ai tissés avec les autorités tout au long de ces années, j'ai pu organiser de nombreuses manifestations ou en utiliser certaines qui existaient déjà comme la Quinzaine du Commerce Équitable pour promouvoir les produits d'**artisanat sel**. Les mairies ne sont absolument pas réfractaires aux démarches de solidarité. De cette manière, je suis devenu plus présent, plus régulier, et ai pu avoir un impact plus important en ce qui concerne la sensibilisation au commerce équitable. Car même si un récent sondage relève que 91 % des Français ont entendu parler de cette notion, on se rend vite compte lorsque l'on est confronté aux gens qu'il y a une véritable méconnaissance de ce phénomène et des valeurs qu'il génère. Si l'on veut être efficace, il faut absolument prendre le temps de s'informer, de se former pour présenter le commerce équitable à d'autres. Cela doit également devenir une conviction pour nous, afin que nous puissions le défendre d'une façon simple et précise.

Pour répondre à ce besoin, j'ai initié depuis quelques mois des soirées à domicile pour partager avec des voisins, des amis ce qu'est le commerce équitable. Je le fais de façon très simple en déclinant ces 5 lettres : **S** pour Solidaire, **J** pour Juste, **D** pour digne, **D** pour direct et **T** pour Transparent. Ces 5 points développés permettent de répondre aux interrogations les plus communes. Une dizaine de personnes sont généralement présentes, il y a quelques produits à goûter, et une table avec quelques objets représentatifs du commerce équitable. L'objectif est, en premier lieu, d'expliquer, puis de vendre, accessoirement. Je précise toutefois que ces soirées sont organisées en dehors du contexte de l'église et qu'elles ne sont en aucun cas des soirées

d'évangélisation déguisées. Mais si l'on m'interroge sur mes motivations, j'y réponds, sans honte ni gêne !

C'est également, à mon sens, le défi que doit relever l'église aujourd'hui : montrer l'exemple d'une implication dans un commerce respectueux des plus démunis et de la nature. Notre responsabilité en tant que chrétien se situe également à ce niveau, et nous devons en être conscients !

Pour continuer dans ces expos-ventes et aller peut-être plus loin il faut de la conviction et de la créativité et une certaine dose de foi. Notre Dieu ne manque d'aucun de ces qualificatifs et le commerce équitable est un service et un engagement à la Gloire de son nom.

On parle beaucoup dans notre société d'aujourd'hui d'une recherche de sens et d'authenticité, le commerce équitable, à mon sens, répond aux 2. »

LA COMMANDE GROUPEE + PLUS

artisanat sel renforce les liens avec les églises et les bénévoles et propose une nouvelle formule de partenariat « la commande groupée +plus ».

Votre église veut faire la promotion des produits équitables mais rencontre des difficultés pour organiser une expo-vente ?

L'offre « commande groupée +plus » est pour VOUS :

1- **artisanat sel** vous fait parvenir des catalogues pour une distribution dans votre église et votre voisinage.

2- Votre église désigne un(e) coordinateur(trice) chargé(e) de diffuser les catalogues, d'établir un bon de commande et de transmettre la commande groupée à **artisanat sel** avec le règlement de chaque client (pour une valeur de 90 % de la commande).

3- Les clients passent commande au prix affiché sur le catalogue auquel est appliqué un rabais de 10 %. Le client s'engage à faire un don d'un montant équivalent aux 10 % à l'association désignée par les organisateurs.

4- Le coordinateur transmet la commande groupée +plus à **artisanat sel**.

5- La commande est traitée en priorité comme une commande unique. Chaque client est indiqué sur la facture pour faciliter le travail de répartition des objets par le coordinateur. **artisanat sel** expédie un seul colis au coordinateur. Pour l'aider dans sa tâche, **artisanat sel** envoie au format tableur un fichier comprenant toutes les formules de calcul indispensables pour gérer les commandes ainsi que la répartition des coûts pour chaque acheteur.

6- Le coordinateur réceptionne la commande et fait la distribution aux clients. A ce moment-là, il collecte les paiements et les dons grâce au document Excel, envoie les divers règlements à **artisanat sel** et transmet les sommes indiquées correspondant au rabais de 10 % à l'association désignée.

La « commande groupée +plus », c'est :

Un partenariat entre **artisanat sel**, les bénévoles et les églises dans la durée
Pas de nombre minimum de commandes ni de montant minimum à atteindre
10 % de rabais sur le prix catalogue versé à l'association désignée par les organisateurs
Un traitement et un suivi privilégiés de votre commande

Contactez **artisanat sel** au 02 38 89 21 00

Pour pouvoir bénéficier de la remise de 10 % sur les prix affichés au catalogue, il y a un seul impératif : l'acheteur s'engage à verser un don (équivalent au montant de cette remise) à l'association désignée par les organisateurs.

AVANCER DES FONDS POUR LE PREFINANCEMENT

Le Préfinancement : un des points forts d'artisanat sel

Le commerce équitable a ses propres règles. Il passe, tout d'abord, par une refonte des mécanismes du commerce traditionnel, et une adaptation constante aux contraintes des artisans que nous soutenons. Le préfinancement est notamment une de ces « contraintes », et un des points forts d'**artisanat sel** : les artisans ne peuvent espérer travailler si **artisanat sel** ne leur offre pas la possibilité d'acquiescer les matières premières nécessaires à la fabrication des objets. C'est pour cette raison qu'**artisanat sel** s'est engagé dès ses premiers pas dans le commerce équitable à financer à l'avance l'achat des matières premières et à prendre en charge une partie des salaires, et ce jusqu'à 50 % du montant total de la commande.

L'association se trouve depuis quelques années confrontée à une situation délicate : en effet, si le nombre d'artisans que nous soutenons dans les pays du sud continue de grandir, le préfinancement qu'**artisanat sel** accorde à ses partenaires croît lui aussi de manière significative.

Un Encours de 10 mois

Outre le préfinancement, **artisanat sel** doit également faire face à de nombreuses obligations qui vont de pair avec sa mission. Les commandes sont passées en janvier/février, réceptionnées en juin et août pour une cam-

pagne de vente qui débute en septembre. Les temps de fabrication et d'acheminement nécessitent des délais incompressibles. Nos clients professionnels en France bénéficient légalement d'une rallonge de 30 à 60 jours dans le paiement de leur livraison. La somme de ces événements fait qu'**artisanat sel** finance 6 à 10 mois avant que les premiers flux d'entrée financiers ne s'annoncent. Cet encours de plusieurs mois nous empêche, aujourd'hui, de mobiliser tous les moyens nécessaires pour avoir encore plus d'impact dans la vie des artisans.

Acteur avec artisanat sel

Nous sommes engagés dans le même combat et notre capacité à vous proposer une plus grande diversité d'objets dépendra de la trésorerie que nous pourrions obtenir pour préfinancer nos nouvelles commandes. **Vous** avez choisi, par vos achats, d'accompagner **artisanat sel** dans sa démarche éthique et équitable et nous vous en remercions. Aujourd'hui, **devenez partenaire d'artisanat sel** et faites en sorte que notre impact soit encore plus important auprès de nos partenaires. **Vous pouvez agir !**

En nous prêtant la somme de votre choix, vous permettez à **artisanat sel** de s'appuyer sur un fonds de roulement, d'augmenter sa capacité d'achats et son impact auprès des artisans défavorisés des pays du Sud.

Nous nous associons pleinement à votre campagne d'achats

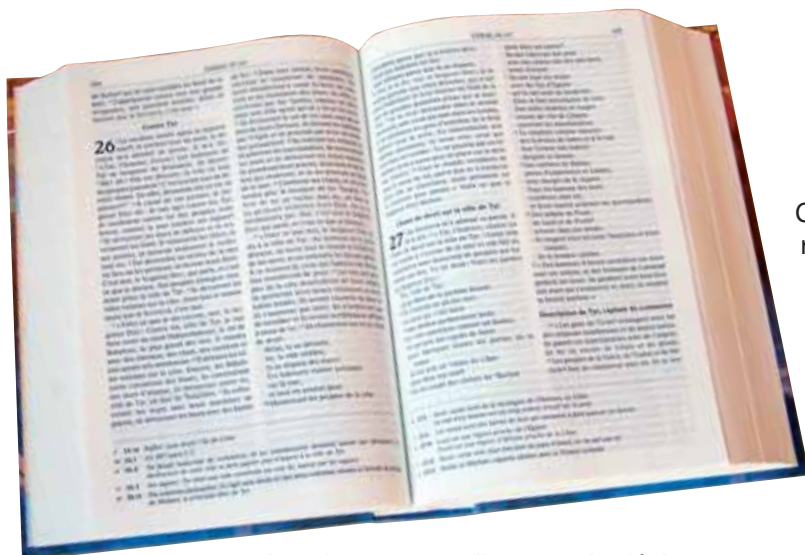
*en déposant une somme de en compte courant chez **artisanat sel**.*

***Nous nous investissons en tant que PARTENAIRE d'artisanat sel** pour vous permettre d'augmenter votre capacité d'achats et votre impact auprès des artisans défavorisés des pays du Sud.*

Cette somme pourra bien évidemment être imputée à tout moment, sur simple demande, pour solder une facture ou être restituée à son prêteur.



Bible et commerce



Comment un chrétien peut-il contribuer à une réflexion sur le commerce et la manière de le pratiquer aujourd'hui ? Nous proposons un texte intitulé « Bible et commerce ». Il s'agira d'un parcours dans lequel nous entendons poser quelques jalons et dégager quelques principes. Nous commencerons par justifier le sujet de notre étude (prendre conscience des risques qu'il y a à l'entreprendre et des risques qu'il y a à le négliger) ; nous nous attacherons ensuite à quelques textes bibliques qui éclairent la pratique du commerce

dans le contexte d'un monde déchu ; nous verrons enfin quel impact la prédication de l'Évangile et sa mise en pratique peuvent avoir sur le commerce.

Une étude risquée

En donnant à l'étude le titre « Bible et commerce », nous avons conscience de prendre des risques. Les compétences qui semblent requises pour traiter pareil sujet ne sont-elles pas considérables ? Les difficultés qui se dressent sur notre chemin ne devraient-elles pas nous inciter à nous tenir à distance ou à nous borner à quelques remarques très générales sur lesquelles tout le monde pourra s'accorder sans trop de peine ?

La Bible représente un ensemble très vaste dans lequel les indications sur le thème du commerce sont éparpillées et de nature diverse : récits d'achats et de ventes (qu'il s'agisse de l'acquisition par Abraham de la sépulture de son épouse, avec la discussion subtile qui conduira à l'établissement du prix¹, de la vente sinistre de Joseph par ses frères à des commerçants ismaélites² ou de l'évolution du problème de la vente de la nourriture au temps de la famine en Égypte³, pour se cantonner à des exemples tirés de la Genèse) ; description des échanges commerciaux internationaux et de leur démesure⁴ ; prin-

cipes pour la vie quotidienne sur l'honnêteté dans le commerce⁵, avertissements sur le danger de donner la priorité dans la vie à l'accroissement des richesses⁶, etc.

Notre lecture de la Bible n'est jamais totalement déconnectée de nos propres préoccupations : la question de l'application des données bibliques est inévitable. Or le contexte biblique (ou plutôt les contextes bibliques : l'Écriture a elle-même été écrite sur une période très longue) est très différent de notre système mondialisé. Par exemple : ce qui vaut de la relation entre deux individus (disons entre un individu qui va acheter directement auprès d'un producteur

¹ Genèse 23

² Genèse 37.25-28

³ Voir en particulier Genèse 47.13-26 ; sur le changement de la valeur attribuée à la même marchandise du jour au lendemain selon la situation de famine ou d'abondance, cf. 2 Rois 6.25 et 7.16-20.

⁴ Ézéchiel 27 ; Apocalypse 18

⁵ Voir par exemple Proverbes 11.1 sur la balance faussée et le poids juste ou 20.14 sur la dévalorisation d'un produit par son acheteur dans le but de faire baisser son prix.

⁶ Voir, parmi de très nombreux exemples : Hébreux 13.5 ; 1 Timothée 6.6-10...



Une absence d'étude encore plus risquée

Et pourtant nous allons prendre ce risque. Peut-être avec une certaine dose d'inconscience. Mais aussi en soulignant qu'il est tout aussi risqué, voire plus, de *ne pas* se pencher sur le sujet de la Bible et du commerce.

Depuis que l'homme ne se contente plus de ce qu'il peut produire tout seul, individuellement ou avec sa famille restreinte, et qu'il utilise l'argent comme moyen d'échange (et non plus seulement le troc), nous sommes tous engagés dans des transactions commerciales. Nous allons tous dans des magasins pour acheter des produits ; beaucoup d'entre nous sont engagés professionnellement dans des activités qui sont plus ou moins directement liées au commerce.

La question n'est donc pas de savoir si le commerce va avoir une place dans notre vie, mais *quelle* place il va avoir. Refuser d'aborder le thème « Bible et commerce », c'est *de facto* faire du commerce un domaine dans lequel Dieu n'a pas son mot à dire. Or l'Écriture est très claire : ce sont *tous* les domaines de notre vie qui doivent glorifier Dieu et être soumis à la seigneurie du Christ⁷... y compris donc nos activités commerciales.

Les dangers ne sont pas imaginaires : au sein d'une société dont les valeurs ultimes sont souvent la consommation, le pouvoir d'achat, l'augmentation de la richesse, nous n'avons guère le choix : soit nous allons nous aligner sur les valeurs ambiantes, soit nous allons chercher à appliquer la Parole de Dieu à *tous* les domaines de notre vie. Il serait illusoire de penser que l'on peut se contenter de rentrer dans le camp des contestataires (« altermondialistes ») sans en passer par un retour à l'Écriture. On ne gagne pas grand-chose à échanger l'idole de l'argent contre l'idole de l'homme, centre et mesure de toutes choses. Mettre le petit mot « et » entre le mot « Bible » et le mot « commerce », c'est refuser la séparation entre la sphère privée de la religion et la sphère publique dans laquelle Dieu ne serait pas Seigneur. C'est refuser le dualisme qui ne donne à Dieu qu'une partie de la réalité.

Mais la considération décisive qui doit nous pousser à étudier le sujet de la

ce qu'il va consommer personnellement) peut-il se transposer sans plus à la « relation » entre celui qui achète un article dans un supermarché et les très nombreuses personnes qui sont intervenues dans la production, la transformation, le transport, etc., de l'article en question ?

Les questions liées au commerce sont d'une complexité effrayante : elles font intervenir des notions d'économie, mais aussi de philosophie. Pour n'en évoquer qu'une seule : qu'est-ce qui détermine la *valeur* d'une marchandise ? Est-ce le travail de celui qui l'a produite ? Est-ce le prix que quelqu'un est prêt à donner pour l'acquérir ? Est-ce que la marchandise a une valeur intrinsèque ? Ces questions ne sont pas négligeables : selon la réponse qu'on y apporte le sens du mot « équitable » va radicalement changer. Si la valeur d'un objet dépend de ce que l'acheteur est prêt à donner pour l'acquérir, le fait que le prix soit trop bas pour permettre au producteur de vivre décemment de son travail ne fait pas automatiquement de ce prix un prix inéquitable.

Commerce et politique ne sont jamais très éloignés : parmi les grandes questions que pose le commerce aujourd'hui, celle du rôle de l'intervention de l'État est l'une des principales. Les options politiques des uns et des autres colorent la lecture de la Bible.

Pour toutes ces raisons, il est risqué de s'embarquer dans une étude sur « Bible et commerce ».

⁷ Voir 1 Corinthiens 10.31 ; Colossiens 3.17

Tyr en 2007



Tyr en 1936

Bible et du commerce, c'est tout simplement que la Bible parle du commerce ! Et que si *toute* l'Écriture est inspirée de Dieu et *utile*, nous ne pouvons pas nous permettre de négliger une partie de son enseignement.

Commerce, richesse et péché

L'Écriture ne traite pas abstraitement de la question du commerce : le thème apparaît dans différents contextes concrets de la vie des hommes et des peuples. Dans le vaste ensemble de prophéties de jugements contre les nations païennes du livre d'Ézéchiel (chapitres 25-32), les oracles concernant Tyr (en particulier le chapitre 27 et le chapitre 28 versets 1 à 19) détaillent l'activité commerciale internationale de la grande cité phénicienne et de son souverain. La vision de la chute de Babylone dans l'Apocalypse (chapitre 18) reprend le langage d'Ézéchiel dans sa description des échanges commerciaux avec la liste des marchandises en circulation – liste qui se termine par la précision sinistre que dans la cargaison des « marchands de la terre », on trou-

ve « des corps et des âmes d'hommes »... Ézéchiel a annoncé le jugement du peuple de Dieu (chapitres 1 à 24), mais les nations païennes environnantes qui ont été une occasion de chute pour Juda ou qui se sont réjouies de ses malheurs ne doivent pas se faire d'illusions : le SEIGNEUR est le maître de l'histoire et il saura le montrer. Ce n'est pas parce que son peuple a été vaincu que Dieu ne gouverne pas le monde. Sa gloire n'est pas attachée au temple et subsiste même si celui-ci est détruit.

Ce qui fait la joie, l'assurance, la sécurité des nations est illusoire si Dieu décide de se tourner contre elles. Dans le cas de la ville de Tyr, les échanges commerciaux avaient permis à la cité païenne d'acquérir une richesse époustouflante.

Les versets 12 à 24 du chapitre 27 décrivent Tyr comme le centre d'une activité dans laquelle des matières premières, des animaux, des esclaves, de la nourriture, des produits de luxe... se vendent et s'achètent pour la plus grande gloire de Tyr. C'est l'*intelligence* et l'*extrême habileté* du souverain dans le commerce (28.4-5) qui ont permis un enrichissement aussi exceptionnel que celui décrit par le prophète.

Le commerce donne de l'importance. Celui qui s'y connaît se trouve situé au sein d'un réseau de relations dont chacune lui rapporte quelque chose. Les versets 1 à 11 du chapitre 27 racontent comment chaque nation a contribué à l'édification de la ville « qui commerce avec tant de peuplades et des îles sans nombre ». L'échange de toutes les marchandises fait de Tyr un pôle d'attraction, l'endroit où il faut être, le lieu où rien ne manque. Et la tentation devient grande alors de se croire autosuffisant, d'aller jusqu'à se prendre pour Dieu. Dans ces conditions, le malheur de Jérusalem – qui était appelée la « porte des nations » et pouvait passer pour une rivale de Tyr – devient une occasion de réjouissance et la perspective d'un enrichissement encore plus

grand (voir 26.2). Un concurrent qui se retrouve écrasé, voilà qui n'est pas une mauvaise nouvelle pour un commerçant... Seulement, bien sûr, les « amis » que l'on gagne dans le commerce ne seront pas d'une grande aide au jour du malheur : si le vent tourne, ils se désoleront peut-être de perdre ce qui *leur* profitaient dans la relation avec Tyr (voir 27.29-32 en comparant avec Apocalypse 18.11ss), mais cela ne les empêchera pas d'adopter à son égard l'attitude moqueuse qu'elle avait eu à l'égard de Jérusalem au temps de son malheur : « Ceux qui commercent parmi les peuples se rient de toi, et tu inspires l'épouvante. C'en est fini de toi. » (27.36) Pas de pitié dans le commerce...

Le souverain de Tyr a accumulé les richesses par son commerce et son cœur s'est élevé (28.5) ; son commerce prospère l'a entraîné à la violence (28.16) et il a commis de nombreux péchés dans son commerce malhonnête (28.18). Orgueil, violence et malhonnêteté : trois types de péchés qui semblent dangereusement fréquents quand le commerce réussit. Des avertissements solennels sur l'honnêteté dans le commerce doivent être soulignés de façon particulière lorsque l'on étudie le thème « Bible et commerce ».

Le Dieu de la Bible insiste assez régulièrement sur l'importance de ne pas tricher sur la marchandise dans les transactions commerciales : « La balance fausse est en horreur à l'Eternel, mais le poids juste a sa faveur. » (Proverbes 11.1 ; voir le développement de Deutéronome 25.13-16) ; ce qui est vrai du vendeur l'est aussi de l'acheteur. C'est un péché que de dévaloriser une marchandise pour pouvoir la payer moins cher : « Mauvais ! mauvais ! dit l'acheteur tout en s'éloignant, puis il se félicite. » (Proverbes 20.14) Si on achète une terre qui doit être restituée à son propriétaire d'origine l'année du jubilé, il faut la payer en fonction du nombre de récoltes qui restent : il n'est pas question de « faire tort à son frère » ou d'« exploiter son compatriote » en profitant de sa situation de faiblesse pour fixer arbitrairement et unilatéralement un prix injustement bas (Lévitique 25.14-17). De même, Amos dénoncera ceux qui « achètent les indigents pour de l'argent, le pauvre pour une paire de sandales » et qui « vendent le déchet du blé » (8.6). Vendre un produit de mauvaise qualité ou pressurer les démunis parce qu'ils ne sont pas en mesure de négocier est une forme de violence dont le commerce humain est bien souvent rempli. La violence peut s'exercer de façon physique ou dans les relations de pouvoir, lorsque le riche « met le couteau sous la gorge » du pauvre.

Cependant, en soulignant l'orgueil du souverain de Tyr, le prophète Ézéchiël nous donne, semble-t-il, la clé du problème du commerce dans un monde déchu – et, de façon générale, la clé du problème des nations dont il annonce

le jugement. Le chapitre 28 décrit l'élévation et la chute du roi de Tyr en reprenant le langage du livre de la Genèse (Eden, le jardin de Dieu, la mention du chérubin, la sentence de mort prononcée sur le transgresseur...).⁸ Le prophète dénonce la prétention humaine à se prendre pour Dieu – suite pour le prince de Tyr à la richesse acquise par son habileté commerciale – et sa vanité : « En face de ton meurtrier, diras-tu encore : Je suis dieu ? Tu resteras homme et non dieu sous la main de celui qui te tue. » (verset 9)

Ce discernement est capital : il signifie que *le cœur du problème n'est pas le commerce* en lui-même. Comme toujours, le problème se loge dans le cœur de l'homme. Si la balance faussée est en horreur à l'Eternel, le poids juste a sa faveur. Il y a une manière juste de pratiquer le commerce ! L'argent n'est pas une réalité mauvaise en elle-même ou qui salirait nécessairement les mains de celui qui le touche. Dans les faits, à cause de la méchanceté du cœur de l'homme, le commerce est presque infailliblement une occasion de chute pour ceux qui ne connaissent pas Dieu⁹... mais qu'en est-il quand Dieu intervient pour racheter son peuple ? Quel impact le salut annoncé dans l'Écriture a-t-il sur le commerce ?

Évangile et commerce

Quand l'Évangile est annoncé, c'est la Bonne Nouvelle du Royaume qui est prêchée et l'ordre de la repentance dans tous les domaines de la

⁸ Il existe un débat sur l'interprétation du chapitre 28 : la chute du roi de Tyr doit certainement se comprendre sur l'arrière-plan d'une autre chute. Est-ce celle du diable ou celle d'Adam ? Nous optons résolument pour la deuxième option : le prince de Tyr nous est présenté comme un homme qui s'est pris pour Dieu et qui a été puni de mort pour cela comme Adam dans le jardin d'Eden. La première interprétation se base sur une vocalisation du texte hébraïque qui ne s'impose pas pour les versets 14 et 16 et suppose trop d'hypothèses gratuites (une allusion à une chute du diable sur laquelle la Bible ne donne aucun détail, la supposition que la Bible ne corrobore *nulle part* que le diable était un chérubin, etc.).

⁹ Et même pour ceux qui connaissent Dieu, le risque n'est pas imaginaire. Cf. La description des activités commerciales de Salomon en 1 Rois 10.28-29 : « On amenait d'Égypte les chevaux de Salomon ; un groupe de marchands du roi allait les prendre par groupes, à un prix déterminé : un char montait d'Égypte pour 600 sicles d'argent, et un cheval pour 150 sicles. Ils en amenaient de même avec eux pour tous les rois des Hittites et pour les rois de Syrie. » Il nous semble que le texte biblique *réprouve* ces entreprises de grandeur. Nous fondons notre jugement sur ce passage de la Loi concernant le roi : « Mais qu'il n'ait pas un grand nombre de chevaux et qu'il ne fasse pas retourner le peuple en Égypte pour avoir beaucoup de chevaux ; car l'Eternel vous a dit : Vous ne retournerez plus par ce chemin-là. » (Deutéronome 17.16) On peut aussi se référer aux projets du bon roi Josaphat, construisant « des navires de Tarsis pour aller à Ophir chercher de l'or » et dont l'entreprise échoua lamentablement suite à un jugement divin (1 Rois 22.49-50 à comparer avec 2 Chroniques 20.35-37).

vie qui est transmis. Jésus est Seigneur ! Cette confession de foi renverse toutes les idoles et a parfois des conséquences un peu inattendues.

C'est ainsi qu'un groupe d'artisans de la ville d'Ephèse s'est retrouvé dans une situation assez inconfortable suite à la prédication de « ce Paul » qui « non seulement à Ephèse, mais dans presque toute l'Asie » « a persuadé et détourné une assez grande foule en disant que les dieux



faits par la main des hommes ne sont pas des dieux » (Actes 19.26). Lorsqu'on est fabricant de temples d'Artémis en argent et que l'on en tire « un profit considérable » (verset 24), on peut se sentir menacé... « Cela risque... de jeter le discrédit sur notre profession... » (verset 27)

A Ephèse, devenir chrétien n'était pas une simple affaire concernant la vie privée : la valeur des livres de sorcellerie qui furent brûlés devant tous fut estimée à cinquante mille pièces d'argent (voir verset 19) et les fabricants d'idoles se sentirent menacés dans leur profession et leur identité (voir verset 27). Qu'en est-il de nous aujourd'hui ? Ce qui, dans notre système commercial est marqué par l'idolâtrie de l'argent, de la réussite commerciale à tout prix – même par la violence, la malhonnêteté et l'orgueil – se sent-il menacé par la conversion de ceux qui deviennent chrétiens ?

L'Évangile bouleverse le monde et ses valeurs lorsqu'il est vraiment annoncé et reçu. Et cela a des répercussions même dans le domaine du commerce. Pourtant, l'Évangile n'est pas l'anarchie. Au contraire, il rétablit la création toute bonne de Dieu et maintient le mandat originel de la Genèse de multiplier, de remplir la terre et de la soumettre. Ce « mandat culturel » comme on l'appelle généralement, étant une tâche collective dans laquelle chacun a son rôle à jouer, inclut les activités commerciales¹⁰. Il est donc normal pour les chrétiens de s'insérer dans le tissu des relations commerciales courantes : pour gagner sa vie, Paul fabriquait des tentes (Actes 18.2-3). Les instructions du livre des Proverbes sur la manière de pratiquer un commerce *juste* restent valables pour nous aujourd'hui (elles font partie de la sagesse valable « toujours et partout » pour les hommes). Certes, il arrive et il arrivera que dans certaines situations, il ne soit plus possible d' « acheter ni vendre » sans se compromettre avec la révolte contre Dieu (Apocalypse 13.17), mais ce n'est justement le cas que dans certaines situations.

Si dès l'Ancien Testament, le Psalmiste pouvait écrire : « Quand les richesses s'accroissent, n'y attachez pas votre cœur » (Psaume 62.11), l'exhortation devient plus pressante, maintenant que

le Royaume de Dieu vient. « Que... ceux qui achètent [soient] comme s'ils ne possédaient pas et ceux qui usent du monde comme s'ils n'en usaient réellement pas, car la figure de ce monde passe. » (1 Corinthiens 7.30-31) L'activité commerciale devrait rentrer dans le cadre très sobre que nous fixe l'apôtre Paul pour le travail en général : « Que celui qui déroba ne dérobe plus, mais qu'il prenne plutôt de la peine, en travaillant honnêtement de ses mains pour avoir de quoi donner à celui qui est dans le besoin. » (Éphésiens 4.28) La production de biens et de services devrait avoir pour but de permettre à chacun de vivre décemment de son travail sans dépendre des autres, d'aider ceux qui passent par des moments difficiles, et d'être utile à la société humaine qui a reçu de Dieu le mandat culturel. Quant aux achats, ils devraient avoir pour but de satisfaire nos vrais besoins tout en jouissant des bienfaits que Dieu nous donne et en en faisant profiter les autres (voir le modèle de 1 Timothée 6.6-10 et 17-19 sur l'usage des richesses) et non pas de nourrir une convoitise jamais rassasiée ou de définir notre identité. Ceux qui sont riches et qui vivent du commerce (par exemple de ce que produit leur champ) doivent donner à leurs ouvriers le salaire fixé (Jacques 5.1-6). Le passage de Jacques rappelle, comme celui de Paul aux Corinthiens, que nous vivons « dans ces jours qui sont les derniers » (Jacques 5.3). Si notre monde n'espère rien au-delà de ce qu'il peut produire, vendre, acheter, consommer, nous avons une espérance meilleure.

Mais cette espérance meilleure n'exclut pas les fruits du commerce ! Il est très intéressant de remarquer que le vocabulaire employé par Ezéchiel pour décrire les richesses que Tyr s'est injustement acquises par son commerce malhonnête est très proche de celui qu'Ésaïe ou Jean utilisent pour parler des richesses qui rentreront dans la nouvelle Jérusalem (voir Ésaïe 60 en entier, en particulier les versets 5-7, le verset 9, le verset 13 et le verset 17 ; Apocalypse 21, notamment les versets 24 et 26). Le jour où le Seigneur établira définitivement son règne éternel, tout ce qu'il y a de bon, même dans le fruit du commerce, sera récupéré : « Tout est à vous ! » (cf. 1 Corinthiens 3.21-23)

Daniel Hillion
Responsable des relations publiques du S.E.L.
(Service d'Entraide et de Liaison)

¹⁰ La seule façon pour les chrétiens d' « échapper » au commerce dans le cadre du mandat culturel serait de vivre dans une communauté de biens totale sans aucun rapport avec l'extérieur de l'Église (ce qui ne correspond pas à l'exemple de l'Église de Jérusalem d'Actes 2, 4 et 5, lequel n'est pas forcément un modèle à imiter par tous sur tous les points d'ailleurs). Cette solution est illusoire sauf à se retirer totalement du monde pour créer des communautés alternatives séparées. L'Écriture non seulement n'encourage pas cette solution, mais la considère explicitement comme aberrante (voir 1 Corinthiens 5.9-10).



Animation du **culte**

Musique : Défi pour demain

Accueil

Prière

Psaume 112.1-9

Chants

DIEU Tout Puissant :

Créateur de toutes choses
et tout Puissant

ATG N° 58

Lui dans ses mains : Nous sommes
tous sur la même planète qu'il tient
dans ses mains

JEM N°134

Tous unis sous la bannière :

AF 500

Tandis que dans le ciel :

AF 150

Qu'aujourd'hui toute la terre :

ATG 197

Défi pour demain :

partition jointe au dossier
et sur cd rom

Scénette

*Mise en scène : 6 acteurs en ligne dans l'ordre du texte
et un narrateur*

Artisan :

Je fabrique des paniers. *(il montre
un ou des paniers)*

Négociant local :

J'habite dans la petite ville d'à
côté ; j'achète des centaines de
paniers dans les villages des alen-
tours à de petits artisans comme lui.
(il montre l'artisan du doigt)

Grossiste exportateur :

J'achète à mon tour ce que lui vient
d'acheter. J'ai des dizaines de mil-
liers de paniers que j'expédie par
bateau à un importateur en France.

Importateur :

Je stocke ces paniers dans ma cen-
trale d'achat. De grandes chaînes
de magasins viennent se fournir
chez moi.

P.D.G. du supermarché :

Je commercialise ces paniers dans
mes magasins partout en France.

Consommateur :

Oh ! C'est bientôt la fête des
mères ! Ce panier serait parfait pour
la mienne !

Narrateur et jeu des acteurs :

Le consommateur paie : il donne de
l'argent au P.D.G. qui en garde une
partie et donne le reste à l'importa-
teur ainsi de suite jusqu'à l'artisan.
L'artisan se retrouve donc avec une
portion infime de ce que le consom-
mateur a payé.

Narrateur :

L'artisan ne reçoit qu'une faible par-
tie de ce que vous payez pour vos
produits. C'est comme cela que ça
marche. Le problème, c'est que
cela ne lui permet pas de couvrir les
besoins de sa famille. C'est pour
cela que le commerce équitable
essaie de faire un commerce diffé-
rent afin que l'artisan puisse vivre
de son travail. Que nous dit la
Bible ?



Message sur le commerce équitable

par le Pasteur Christian Houel

Lectures bibliques :

Lévitique chapitre 19 versets 35 à 37

Esaïe chapitre 56 versets 1 et 2

Esaïe chapitre 58 versets 6 à 12

Evangelie de Luc chapitre 10 versets 25 à 37

La quinzaine du Commerce Equitable est un événement qui revient de façon périodique depuis plusieurs années, qui permet de sensibiliser toujours davantage sur ce mode de consommation, qui permet aussi de s'interroger sur sa validité et sur son impact et de nous interroger en tant que chrétiens sur notre participation et implication à cet acte juste et respectueux.

Les statistiques avec leur réalisme, leur froideur, leurs limites aussi, communiquent que 91 % des Français ont déjà entendu parler du Commerce Equitable, et que chaque Français dépense 2,70 € par an en produits équitables, ce qui est bien peu, il faut bien le reconnaître. Qu'en est-il de nous ? Avons-nous saisi les enjeux de la démarche du Commerce Equitable avec Artisanat SEL et d'autres structures similaires ?

Je voudrais nous laisser interpeller par trois paroles¹ que Dieu adresse à son peuple :



Esaïe 56.1

« Ainsi parle l'Éternel : observez le droit et pratiquez la justice ; car mon salut est sur le point d'arriver et ma justice de se révéler ».

Dieu a besoin de rappeler à son peuple ses devoirs. Il n'arrête pas de le faire tout au long de sa Parole : de rappeler, d'exhorter, d'encourager son peuple, celui qu'il s'est acquis, à être fidèle, à être conséquent, à être authentique (dans le vrai sens du terme : conforme à l'origi-

nal), et, dans ce texte comme dans d'autres, Dieu appelle son peuple à pratiquer la justice.

Que faire de la justice dans le contexte du Commerce Equitable ?

Tout est là ! Pendant les semaines précédant les fêtes de Noël, il a beaucoup été question (comme tout au long de cette année passée d'ailleurs) de justice, de justice sociale, de droits, du respect des droits et ce peuvent être des réclamations légitimes si elles dépassent le cadre de la revendication personnelle.

Que sommes-nous prêts à faire pour défendre la justice et le droit, pas pour nous... pour l'autre ?

« Acheter Commerce Equitable c'est juste tout simplement ! ». Cette phrase exprime une vérité, elle aussi, toute simple : acheter commerce équitable c'est faire au quotidien, dans des achats nécessaires, un acte de justice.

Justice car c'est acheter un produit à un prix qui permet de faire vivre décemment la personne qui me permet d'en profiter. Et c'est un acte simple que nous faisons chaque jour ou chaque fin de semaine, en fonction de nos habitudes.

Et c'est là que se pose la question en tant que consommateur chrétien du choix que nous avons à faire devant la surabondance que nous trouvons dans les magasins au moment de l'acte d'achat (alimentaire, cadeau, etc.).

Parce que nous sommes chrétiens devons-nous agir autrement dans notre façon de consommer ? ... La réponse est OUI ! Quand cela est possible !

Epître de Paul aux Romains 12.2

« Ne vous conformez pas au monde présent mais soyez transformés par le renouvellement de l'intelligence ».

L'apôtre Paul, dans cette parole inspirée, nous met devant un fait qu'il développera dans une autre de ses lettres : pour nous qui sommes au Seigneur toutes choses sont nouvelles, nous avons à marcher en nouveauté de vie et notre modèle n'est plus le monde qui nous entoure. Or la

mentalité du monde présent nous pousse, nous encourage à acheter tout et n'importe quoi, le plus possible sans nous soucier de la provenance, de la qualité, etc. Pour bon nombre de personnes, l'important c'est de consommer. C'est bon pour la croissance et c'est surtout (on veut nous le faire croire) bon pour nous... « Vous le valez bien ! », un slogan que nous connaissons bien...

Dans ma pensée, il ne s'agit pas d'un retour en arrière, bien que les mouvements Amish aient certainement à nous apprendre sur une certaine simplicité de vie, mais de mesurer nos besoins, nos besoins réels et de nous interroger sur le sens de ce que nous achetons et le sens que nous donnons à notre consommation.

Aujourd'hui, il est beaucoup question face au déferlement des produits de toutes sortes de la notion du **consom'acteur**. Celui ou celle qui achète est un acteur : combien de produits sont retirés du marché parce que les consommateurs n'en veulent pas ? Le consommateur est acteur et responsable de ses choix, de ses options d'achat. Et ces choix, ces options sont-ils guidés par notre intelligence renouvelée ? Dieu a-t-il son mot à dire ou une place dans notre façon de consommer ? Laissons-nous Dieu nous aider, nous guider en tant que consommateur ou devons-nous lire la revue Que Choisir ?

Jésus n'a pas explicitement évoqué le commerce équitable lorsqu'il était sur terre, d'abord parce que ce n'était pas son but, et ensuite parce que le contexte de son époque, au niveau de la consommation, était radicalement différent de ce que nous vivons dans l'hémisphère Nord aujourd'hui ; et puis si je lis bien les évangiles, ce n'est pas Lui qui faisait les courses. Mais Celui qui s'est fait justice pour nous est le modèle de notre comportement quant à la justice.

La justice de Dieu, Jésus seul pouvait l'accomplir et nous en sommes ou du moins nous pouvons en être aujourd'hui au bénéfice. Elle est pour chacun, chacune : pas de discrimination. Et cette justice accomplie, il nous demande, en rappel de ces paroles du prophète Esaïe, d'être aussi des ouvriers de justice, des acteurs de justice.

En référence au livre « Que ferait Jésus à ma place » de Sydney Shelton, on trouve des bracelets avec ces 4 lettres WWJD (What would Jésus Do = Que ferait Jésus à ma place).

Alors, oui, la question doit être posée : que ferait Jésus à ma place quand il s'agit d'acheter ?

La troisième parole nous pousse à l'action, on cite souvent cette parole de Bouddha : « Ne fais pas à autrui ce que tu ne voudrais pas que l'on te fasse », et c'est déjà pas mal, mais je préfère la parole de Jésus qui

a la richesse de l'action : « Fais aux autres ce que tu voudrais que l'on te fasse ». Cela nous renvoie à cette autre parole : « Aime ton prochain comme toi-même ».

Dieu nous invite à jeter un regard sur l'autre, à nous intéresser à quelqu'un d'autre que moi. Aucun, ni aucune d'entre nous n'aimons subir l'injustice, n'aimons être traité injustement, laissé-pour-compte, exploité et c'est humain. Alors pourquoi le faire pour d'autres ou le laisser faire, simplement par négligence ?

Une dimension que j'ai découverte grâce au commerce équitable, c'est que pour une fois, et ce n'est pas habituel reconnaissons-le, on pense à la personne qui a produit (que ce soit un produit alimentaire ou artisanal) ce que je vais manger ou le bel objet qui va décorer mon intérieur ou celui des amis auxquels j'ai fait un cadeau.

Cette personne me devient proche par le biais de ce produit, car j'accomplis un geste qui va au-delà d'un simple échange commercial entre celui qui produit et celui qui achète. Le commerce équitable veut développer cette proximité, cette relation, ce n'est plus un produit lambda, on peut remonter la chaîne, on peut s'intéresser au sort de cette ou de ces personnes.

Et même bien plus que s'intéresser à son sort, on permet à ce producteur, cet artisan de vivre décemment et dignement de son travail. Ce devrait être une évidence dans les échanges commerciaux. Le terme « commerce équitable » ne devrait pas exister, cela devrait être la norme ! Hélas la nature humaine ne va pas dans ce sens. Et il n'y a rien de nouveau sous le soleil : « l'amour de l'argent est la source de tous les maux ». On pourrait dire beaucoup sur cet amour de l'argent qui pousse les hommes à tous les extrêmes, qui fait qu'il n'y a jamais eu autant de milliardaires, ni jamais autant de pauvres dans le monde. Même dans nos pays occidentaux.

Dans le commerce équitable, car c'est du commerce, pas de la charité, c'est l'artisan, le producteur qui compte avant tout ; c'est de l'artisan, du producteur dont il est question avant tout, pas d'une recherche effrénée de profits.

Commerce équitable, autre commerce, c'est nous qui faisons le choix avec notre porte-monnaie et surtout avec notre tête et notre cœur...

Diffusion d'une partie du DVD *enquête d'équitable à Madagascar : chapitres 3 à 7 (environ 7 min).*

Est-ce que nous avons envie de faire « non pas de l'extraordinaire, mais de l'ordinaire qui dure » pour une meilleure vie de ceux qui nous fournissent ce dont nous avons besoin pour la Gloire de Dieu, en accomplissant sa volonté ?



Chants :

Mon seul abri c'est toi : Dieu est notre unique sécurité, pas nos biens, nos « richesses »
JEM N°354
Change mon cœur, Seigneur : JEM 369
Quel bonheur quand faisant trêve : AF 487
Seigneur, fais de nous... : ARC 534
Nous tous qui reflétons : LTC 215

Scénette (suite)

4 acteurs en ligne

Artisan :

Je fabrique des paniers que je vends à la coopérative.

Coopérative :

J'exporte tous les paniers des nombreux artisans de la région à un importateur européen qui fait du commerce équitable.

Importateur :

Je vends ces paniers à des associations de commerce équitable. Pour elles comme pour moi, le but n'est pas de faire du profit mais de faire du commerce d'une façon juste.

Consommateur :

Oh, c'est bientôt la fête des mères, ce panier sera parfait.

Le consommateur paie : il donne de l'argent à l'association qui fait du commerce équitable qui en garde une partie et donne le reste à l'importateur, qui donne à la coopérative, qui donne à l'artisan. Chacun prend sa part.

Artisan :

De cette façon, je suis assuré d'avoir un revenu équitable. Je peux ainsi subvenir aux besoins de ma famille sans avoir à quémander de l'aide. J'ai la satisfaction de vivre de mon travail.

Consommateur :

Moi, je suis content de mon achat et je me réjouis de savoir que celui qui l'a fabriqué est justement rémunéré.

Chants :

Défi pour demain : partition jointe au dossier et sur CD-ROM
Aux extrémités de la terre : paroles à projeter (le chant est sur le CD-ROM).

Temps de prière libre

Collecte

Paroles d'envoi

Le S.E.L. suggère d'organiser toute une journée pour présenter le commerce équitable dans votre église. Si c'est le cas, conviez les personnes présentes pour un brunch/déjeuner. Dans le dossier, nous proposons quelques recettes confectionnées en grande partie avec des produits équitables.



UN TEMPS POUR **PRIER**

Nous vous proposons un moment de prières libres et courtes en deux temps :

Travail

- Remercions Dieu de pouvoir à nos besoins et de nous avoir donné un travail qui nous permet de faire vivre nos familles
- Prions pour ceux de notre communauté ou de notre entourage qui n'ont pas de travail et qui connaissent des difficultés
- Prions pour les jeunes qui font des études ou qui doivent choisir leur formation
- Prions pour les femmes qui, comme la femme de Proverbes 31 débordent d'activités pour améliorer le quotidien de leur famille
- Prions pour les artisans de l'église ou ceux que nous côtoyons chaque jour (boulangers, bouchers, etc.)
- Prions pour les artisans et les petits producteurs dans les pays pauvres, tout particulièrement ceux qui souffrent d'exploitation
- Demandons à Dieu d'ouvrir nos yeux et nos cœurs afin de mieux considérer le travail accompli, parfois dans la peine et les difficultés
- Prions pour les chefs d'entreprise et les responsables, que le Seigneur leur donne du discernement et les dirige dans les décisions qu'ils doivent prendre vis-à-vis des salariés
- Remercions Dieu de nous donner des lois qui protègent les salariés
- Prions pour les travailleurs dans les pays pauvres qui ne sont pas souvent protégés et qui doivent parfois subir de la pression de manière injuste
- Demandons à Dieu de veiller sur les enfants obligés de travailler, que les dirigeants dans ces pays prennent les décisions qui s'imposent

Commerce et injustice

- Remercions Dieu pour avoir créé les échanges entre les personnes et les peuples
- Remercions-le pour la richesse de ces échanges
- Prions pour plus de justice dans les échanges commerciaux Nord/Sud
- Prions aussi pour plus de justice dans les répartitions entre les producteurs et les distributeurs
- Prions pour les institutions chargées de réguler les échanges commerciaux
- Demandons à Dieu d'empêcher le monde actuel et les nations puissantes de s'emparer de toutes les richesses mondiales par la pression due à leur puissance
- Intercédons pour les instances comme l'OMC, qu'elles soient attentives à prendre des décisions justes et équitables notamment concernant les petits producteurs du Sud
- Prions pour tous les partenaires d'**artisanat sel**, que le Seigneur les fortifie et les encourage dans leur métier artisanal mais aussi dans leur témoignage d'une autre façon de faire du commerce
- Prions pour la disparition de la corruption à tous les niveaux des échanges commerciaux
- Prions pour que les Occidentaux prennent conscience de l'injustice des échanges Nord/Sud qui favorisent les pays riches au détriment des pays pauvres.
- Prions que le Seigneur nous garde de mettre toute notre confiance dans la puissance et le pouvoir au lieu de les placer en Christ
- Prions pour les dirigeants des pays pauvres, que le Seigneur leur donne du discernement pour favoriser premièrement le bien des populations
- Prions pour que de nouvelles règles commerciales soient mises en place pour plus d'équité et de transparence
- Prions pour une plus grande stabilité politique dans les régions du Sud
- Prions pour la multiplication des échanges commerciaux Sud/Sud
- Demandons à Dieu que cet essor des échanges commerciaux ne se fasse pas au détriment de l'environnement



Défi pour demain

Véronique De Aquino

intro-guitare Bb Cm = = =

Inst 1

le meilleur a - mi de l'homme

Bb Cm Bb Cm Bb Cm

cré-a - teur de l'u - ni - vers est aus - si ce - lui qui ré - pond aux pri - ères

Bb Cm Gm C7/9 Eb F7

c'est pour quoi nous de - man - dons Sei - gneur dit - nous com - ment faire pour que la jus - ti ce fleu - ris - se

Gm Dm Gm Dm Gm Dm Gm

sur la terre Pour celui qui a faim dans un pays lointain qui attend qu'on lui tende la

Cm7 F7 Gm Dm Gm Dm Eb7M Dm7

main ouvrons no - tre cœur tous a - vec ardeur re - le - vons ce grand défi pour de -

Cm7 F7 Dm Gm Dm Gm Dm Gm

-main que l'on soit né ailleurs dans un mon - de meilleur on a tous en nous la vo - lon -

Cm F7 Gm Dm Gm Dm Eb7M Fsus Bb Cm

-té d'aimer tous les hommes le commerce en somme peut changer le rêve en ré - a - li - té

2

Bb Cm Bb Dm Gm Cm F7 Bb Cm

ai - der ceux qui sont loin ai - der...qui tendent la main ai - mer notre prochain

Bb Cm Dm Gm Cm F7 Bb Cm Bb Cm

Bb Cm Bb Cm Bb Cm Bb Cm

dans la bible il est é - crit tout travail mé ri te salaire

Bb Cm Bb Cm Bb Cm

voilà qui semble é - qui - table pour nos frères c'est pourquoi nous re - cher - chons

Gm C7/9 Eb7M F7 Gm

des solu - tions so - li - daires a - fin d'accom - plir la vo - lon - té du père pour ce -

Dm Gm Dm Gm Dm Gm Cm7 F7

lui qui a faim dans un pays loin - tain qui attend qu'on lui tende la main ou - vrons

Gm Dm Gm Dm Eb7M Dm7 Cm7 F7

no - tre coeur tous a - -vec a - -deur re - le - vons ce grand défi pour de - main que l'on

Dm Gm Dm Gm Dm Gm Cm7 F7

soit né ailleurs dans un mon - de meilleur on a tous en nous la vo - lon - té d'ai - mer

Gm Dm Gm Dm Eb7M Fsus Bb Cm

tous les hommes le com - merce en somme peut chan - ger le rêve en ré - a - - li - té



Aux Extremités de la Terre

**Musique
et paroles : Yann
Precci**

**Interprété
par Yann, Manu
et Nadège**

Y

a-t-il encore une raison de croire ?
Dans ce bas monde, dans nos pays au nord de cette planète,
La où on s'enrichit, l'âme meurtrie, s'endurcit,
Se grise d'un mal de vivre, elles sont en crise,
S'enlisent, frère, sous l'éclat de notre lumière, alarmant est le constat

Veillons, prions que cela s'arrête,
La vérité, c'est qu'on s'accroche trop souvent à notre confort
Mais il nous amène au bord de notre mort, inconfort
Prenons garde aux tracasseries qui planent au-dessus des rois
Prenons garde à l'épée de Damoclès, à cette folie de sagesse
Tu es sorti tout nu du ventre de ta mère
Tu retourneras nu au ventre de la terre
Y a-t-il là un gain à tirer, une quelconque gloire, une fierté ?
Y a-t-il là un espoir ? Entasser l'économie dans le tiroir
Y a-t-il là une raison de croire,
Si ce n'est en Jésus-Christ, notre trésor,
L'avoir à nos côtés, tu l'sais, vaut mieux qu'une masse d'or,
D'argent, de diamant qu'on peut amasser
Vaut mieux qu'accumuler des bénéfices grâce à une grande habileté,
S' tromper comme Laodicée ou simplement pour ressembler à Tyr ?
Pourquoi vouloir s'brûler les ailes, s'bâtir un navire,
Construit de cyprès de Sênir, pour finir en naufrage,
Emporté par les vagues, au large,
Il est préférable sur ce point de se repentir
De demander à Dieu de l'aide que de s'effondrer et dépérir
Soyons plus sage, aspirons à lui ressembler,
Être transformé à son image, là sera :

Une raison de croire
Raison de persévérer sous le regard du Très-Haut,
Une raison de croire
Raison de porter sa croix, pour un juste magot,



1

Sachons offrir sans rien attendre en retour
Si ce n'est s'régouir, car nos actes vaudront le détour
Puisons la force au puits de sa grâce,
Avant que vienne notre heure, avant que la mort nous efface
De ce monde qui n'est pas le nôtre, instable
Où l'on pratique le commerce inacceptable,
Qui fausse notre sincérité de langage,
Nos pays d'Occident s'accrochent à ses richesses, son héritage
S'dit riche, prospère mais il est pauvre et misérable,
Mais le riche se fanera comme une fleur sauvage
Il est difficile pour lui de reposer dans de verts pâturages
Sachons donner de l'amour véritable, ce que d'autres n'ont pas
Tendre une main ouverte, juste un geste charitable
Question de survie, d'droit, de commerce équitable
Dieu tient compte de ce que l'on a
Travailleurs, travailleuses de la dernière heure, le taf ne manque pas
Semons pour la vie éternelle, le grain ne manque pas
Est-ce là :

Une raison de croire
Raison de persévérer sous le regard du Très-Haut,
Une raison de croire,
Raison de porter sa croix, pour un juste magot,

Nous avons besoin d'air pur, d'être visionnaire
Une lumière
Ici, et là-bas jusqu'aux extrémités de la terre

Nasa et d'autres ont besoin d'ouverture, de franchir les frontières
Besoin de plus d'envergure, jusqu'aux extrémités de la terre
Là où le soleil brûle l'épi des champs
Là où ils peinent à vivre dignement
Ils comptent sur Lui, quelles que soient les circonstances,
La carence du temps présent,
Là où sont sacrifiés ses jeunes enfants
A peine 5 ans, actifs, naïfs malgré eux, est-ce encore pour longtemps ?
Dans ce tiers-monde mis en quarantaine, besoin d'un remède imminent
Besoin d'un juste salaire, pour leurs labeurs prolétaires,
Leurs heures passées sur ces terres
Ils ont besoin de voir le fruit de leur travail
Soyons solidaires, partenaires,
Pour qu'ils puissent tisser, hisser leurs voiles,
Planter leur mât,
Pour que leur joie soit :

Une raison de croire
Raison de persévérer sous le regard du Très-Haut,
Une raison de croire,
Raison de porter sa croix, pour un juste magot,

Parole de fin :
Viens-nous en aide, que ton influence grandisse
Que nos genoux fléchissent (bis)
Devant ton trône de justice.





Découvrir le commerce équitable

Le jeu du café

Un jeu de rôles sur la vie des petits producteurs de café du Guatemala



Elaboré par Max Havelaar Version janvier 2005
*Jeu fourni gratuitement par Max Havelaar France et
reproduit avec autorisation.*

1. Introduction

Il est très difficile de rendre les conditions de vie des petits producteurs du café dans les pays d'Amérique latine et d'Afrique palpable et concret au public non initié. Les mécanismes du système Max Havelaar (cours de la bourse, préfinancement, intermédiaires...) peuvent facilement rester théoriques pour un public occidental, même si, aujourd'hui, les producteurs de fruits et légumes en France emploient les mêmes termes pour décrire leur objectif : un commerce équitable.

Or, pour des militants qui vont jouer un rôle de démultiplicateurs du message du commerce équitable, il faut disposer de moyens qui rendent compréhensibles les problèmes auxquels les petits producteurs de café sont confrontés quotidiennement. Il faut aussi des moyens ludiques qui permettent aux participants de faire des expériences, de réagir à des problèmes, d'imaginer des solutions. Il faut pouvoir rentrer dans la peau d'un producteur pour commencer à comprendre sa vie, ses difficultés, ses motivations.

C'est pour l'ensemble de ces raisons que nous avons élaboré ce jeu dans le cadre d'une série de journées de formation en automne 1998. Les nombreuses idées et réactions qu'il a provoquées auprès des participants lors des premières sessions ont confirmé son intérêt.

Les chiffres utilisés dans ce jeu correspondent aux vrais cours de la Bourse de New York pour un café arabica lavé et au prix minimum garanti Max Havelaar pour ce même café. Les prix payés aux producteurs correspondent aux données fournies par différentes coopératives près de Quetzaltenango dans le nord-ouest du Guatemala en juillet 1998.

Voilà, nous espérons que vous pourrez vous en servir, l'adapter, le faire évoluer...et surtout vous amuser !

Simon Paré
Max Havelaar France
Octobre 1999

2. Organisation logistique

2.4 Nombre de participants :

Le nombre idéal est de **15 à 30 participants** et **deux animateurs**.

Le nombre de participants peut néanmoins atteindre 40, voire 50.

Un accompagnateur viendra appuyer les animateurs si le nombre de participants est supérieur à 22. Deux accompagnateurs seront nécessaires au dessus de 40 participants.

2.4 Durée du jeu :

Environ 3 heures (peut être réduite à deux heures)

2.4 Disposition des salles

Deux salles sont nécessaires, voire davantage :

- Une grande salle pour l'introduction au jeu et pour les sessions qui permettront de faire le point sur les expériences des participants.
- Les participants, qui seront regroupés en « villages » de 3 à 5 personnes seront répartis dans cette grande salle, ou si possible, dans de petites salles alentours. Le but étant d'éviter une trop grande facilité de communication entre les villages.
- Un espace (petite salle ou couloir), attenant à la grande salle : c'est l'espace des « intermédiaires ». C'est également le lieu de négociation entre intermédiaires et producteurs.

Important : Pour l'efficacité du jeu, il est indispensable que la (ou les) salle(s) des producteurs soient toutes proches de la salle des intermédiaires

2.4 Moyens humains :

- Un **animateur général** du jeu qui animera ensuite les villages de producteurs,
- Un **animateur** pour les intermédiaires,
- Une ou deux personnes (en fonction du nombre de producteurs) qui accompagnera/ont les producteurs pendant le déroulement du jeu (**les accompagnateurs**),
- Des **intermédiaires** sélectionnés au préalable parmi les participants pour leur capacité de négociation,
- Les participants restants jouent les **producteurs**

2.4 Matériel :

- Des cartons sur lesquels est inscrit le numéro de chaque village,
- Des badges pour identifier les intermédiaires (avec le numéro de leur village),
- Des feutres et un paperboard,
- Une calculatrice par intermédiaire, une calculatrice par village,
- Pour chaque producteur : une copie des *Règles générales* et du tableau de comptes
- Pour chaque intermédiaire : une copie des *Règles générales*, des *Règles pour les intermédiaires* et des tableaux de suivi annuels (sur au moins 3 ans)
- **Une copie des Règles pour les animateur et accompagnateurs**

3. Préparation du jeu

Une préparation avant le début du jeu s'impose :

- Les deux animateurs doivent connaître parfaitement les règles du jeu.
- Ils informent le ou les accompagnateurs de leur rôle **(cf plus loin)**
- Ils structurent le jeu en fonction du nombre de participants :
 - les villages seront constitués idéalement de 4 producteurs (minimum 3, maximum 5)
 - Pour chaque village, il existe un intermédiaire

Exemples :

Nb participants	Villages et intermédiaires	Animateurs	accompagnateur
15	3 villages de 4 producteurs 3 intermédiaires	2	0
20	4 villages de 4 producteurs 4 intermédiaires	2	0
23	5 villages de 3 ou 4 producteurs 5 intermédiaires	2	1
30	6 villages de 4 producteurs 6 intermédiaires	2	1
40	7 villages de 4 ou 5 producteurs 7 intermédiaires	2	2

- Les animateurs repèrent les personnes qui joueront les intermédiaires, selon les critères suivants :
 - Bonne capacité de négociation
 - Ou : bonne connaissance du fonctionnement du commerce équitable

4. Introduction au jeu et constitution des villages

(durée 20 - 30 min)

- Les participants sont invités à se mettre en cercle.
- L'animateur principal explique brièvement à **tous les participants** les objectifs du jeu (se mettre dans la situation des petits producteurs de café), sa durée (environ 2 heures) et son déroulement (plusieurs années de récolte, négociations entre producteurs et intermédiaires).
- Il sélectionne les intermédiaires (en fonction du nombre de participants et donc de villages prévus)
- Il lit les « règles générales » et s'assure qu'elles sont bien comprises
- Les intermédiaires sont invités à se retrouver dans leur salle. Ils sont accompagnés par « l'animateur intermédiaires ». Les producteurs restent dans la grande salle.

Avec les producteurs :

- L'animateur lit les règles « producteurs ». Il insiste sur le fait que les producteurs ne pourront pas toujours vendre l'ensemble de leurs récoltes. Ils sont de ce fait en concurrence.
- Il distribue et présente le tableau des comptes et la façon de le remplir
- Il insiste notamment sur la façon de gérer les problèmes de crédit.
- Une fois les règles comprises, les producteurs sont invités à se répartir dans leurs villages, représentés par des tables numérotées dans la salle centrale ou les différentes salles.
- Dès que possible, l'accompagnateur(ou l'animateur) communique à l'animateur-intermédiaires le nombre exact de participants pour chaque village
- L'animateur-producteur assigne les accompagnateurs à leurs villages (2-3 villages par accompagnateur).
- La première année peut commencer : un producteur par village va rejoindre son intermédiaire (dans la salle « intermédiaires », dès que ces derniers sont prêts.

Avec les intermédiaires

- L'animateur lit les règles « intermédiaires » et s'assure qu'elles sont bien comprises.
- Il distribue le tableau de suivi de la première année (1989) et présente la façon de le remplir.
- Chaque intermédiaire se voit attribuer un numéro de village. Il est informé dès que possible (par l'accompagnateur) du nombre de producteurs de son village. Il vérifie alors la quantité de café recherchée pour l'année concernée en fonction du nombre de producteurs du village.
- Les intermédiaires peuvent alors accueillir les producteurs : la première année commence...

5. Le déroulement du jeu : la 1^{ère} année

(30 – 40 min)

La première année est la plus facile. Elle a pour but de permettre à chacun d'assimiler les règles du jeu. Le cours du café est élevé et la plupart des producteurs sont capables de s'en sortir. Beaucoup, encouragés par de bons revenus, décident de mettre un ou plusieurs enfants à l'école.

Tout va changer en début de deuxième année quand les cours mondiaux s'effondreront...

Le rôle de l'animateur-producteurs :

- Il clarifie certaines règles (par exemple, l'intermédiaire peut souhaiter voir un producteur une deuxième fois, mais ce n'est pas certain)
- Il est attentif à ce qu'il n'y ait pas de perte de temps ni de blocage dans un village :
 - les producteurs ne veulent pas vendre : il leur rappelle que s'ils ne vendent pas, ils sont ruinés, et donc hors jeu
 - le solde est négatif : il les invite à voir l'intermédiaire pour obtenir un crédit par rapport aux autres
- Il gère des situations imprévues (premières tentatives des producteurs de se mettre en coopérative, établir des caisses de solidarité...)
- Il vérifie que tous les villages ont bouclé leur situation (solde positif ou nul) avant de passer à l'année suivante

Le rôle du ou des accompagnateurs (ou de l'animateur, quand il n'y a pas d'accompagnateur)

Il vérifie sur les feuilles de calcul des producteurs, après la négociation, que :

- Le volume vendu et le prix de vente sont correctement inscrits, et toutes les colonnes sont remplies
- Le solde en fin d'année est égal ou supérieur à 0, c'est-à-dire que toute perte d'un producteur est équilibrée par un crédit que l'intermédiaire doit octroyer.

Il est attentif à la perte de temps :

- Il s'assure que les négociations entre l'intermédiaire et chaque producteur ne dépassent pas **30 secondes**.
- dès qu'un producteur revient de la négociation, il invite le suivant à rejoindre l'intermédiaire.

Le rôle de l'animateur-intermédiaires

- Il est très rigoureux sur le temps passé dans la négociation : **maximum 30 secondes** (au besoin, il chronomètre)
- Il rappelle aux intermédiaires, qu'en cas de deuxième visite, le prix proposé ne doit pas être supérieur au prix proposé la première fois. (pour éviter les surenchères)
- Il appuie les intermédiaires, notamment lorsqu'il s'agit d'octroyer un crédit.

6. La 2^{ème} année

(20 -30 min)

C'est lors des premières négociations en début de 2^{ème} année que les choses deviennent intéressantes.
Les producteurs sont choqués par l'effondrement du prix, refusent de vendre leur café, se retrouvent obligés de vendre ou de s'endetter...
...et commencent à réfléchir concrètement à la façon de s'organiser en coopératives.

Comment réagit l'animateur ?

Il doit suivre de près les évolutions dans les différents villages. Si l'animateur voit que les producteurs d'un village s'endettent mais n'entreprennent rien, il faudra leur demander « Que comptez-vous faire ? »

Attention ! l'animateur doit laisser les producteurs prendre l'initiative.

Il faut respecter la règle « tout ce qui n'est pas explicitement interdit est permis »... avec l'accord de l'animateur.

Généralement, les esprits s'échauffent, la révolte gronde, des initiatives très diverses peuvent être prises par certains villages :

- **Ne pas vendre** : l'animateur leur rappelle que c'est leur survie qui est en jeu. Ils se trouvent dans l'obligation de vendre leur récolte. Au besoin, exceptionnellement, on acceptera une troisième visite de « repêchage » qui devra aboutir.
- **Vendre à d'autres intermédiaires** que le leur. Il est tout à fait possible de changer d'intermédiaire et de les mettre en concurrence. Il faudra cependant respecter les obligations financières (remboursement de crédit à l'intermédiaire concerné).
- **Prêter aux producteurs en difficulté** : les plus riches prêtent aux plus pauvres... C'est le début de la mise en place d'une caisse de crédit qui évite la pression de l'intermédiaire
- **Modifier la production** :
 - ✓ Réduire la production pour l'année suivante (ce qui réduit le coût de production), la demande étant toujours la même.
 - ✓ **Passer à la culture biologique** (car il y a plus de demande) : ils sont assurés de vendre la quasi totalité de leur production. L'animateur les informe qu'il y a des coûts supplémentaires **de certification biologique (XXX)**, et la production est réduite à 500 livres.
- **S'organiser en coopérative dans le village**. Les producteurs se rendent alors compte que cela ne résout pas tout. Ils doivent alors s'organiser pour la négociation : qui va négocier avec l'intermédiaire, comment est-il choisi ? Quel est son mandat ? Comment se répartira la quantité vendue ? Quels sont les prix et les volumes acceptables ?
L'animateur doit être présent dans cette négociation afin de pointer les problèmes posés. Si la négociation se fait sur l'ensemble du village, il y a toujours deux visites possibles, mais la durée est augmentée (2 à 3 minutes).

Après la négociation, les producteurs se rendent compte que l'organisation en coopérative ne suffit pas. L'animateur, invite le village à faire le point sur les difficultés et rechercher des solutions.

➤ **S'organiser en union de coopératives (l'ensemble des villages)**

C'est l'objectif recherché par l'animateur : dans certains cas, l'idée se présente dès la deuxième année : certains producteurs essaient de mobiliser les villages voisins. Dans d'autres cas, il faudra attendre la troisième année : vérifier alors que le temps permet de jouer une troisième année. Sinon, l'animateur soufflera l'idée à l'une des coopératives.

Pour les intermédiaires :

Ils se trouvent dans l'obligation d'acheter : s'ils n'ont pas obtenu la quantité de café recherchée, ils ont des pénalités. Ceci étant, ce qu'ils perdent en pénalité, ils le récupèrent en partie en octroi de crédit... La pression reste donc du côté des producteurs.

Si les villages se regroupent, les intermédiaires ont également intérêt à se regrouper en « cartel ». L'animateur ne leur soufflera pas l'idée. Il est préférable que les producteurs expérimentent leurs capacités à négocier en mettant en concurrence les divers intermédiaires.

Important : L'animateur leur rappelle que les intermédiaires ne doivent en aucun cas informer les producteurs de la marge qu'ils réalisent, ni du cours de la bourse.

7. Fin de la 2^{ème} année : bilan des expériences

(20 – 50 min)

Deux cas peuvent se présenter :

1. Les producteurs ont décidé de s'organiser en union de coopératives : l'animateur arrête alors le jeu pour permettre cette organisation. Au préalable, il leur propose de faire un bilan de leur situation
2. Les producteurs n'ont pas décidé une telle organisation : un point s'avère nécessaire

Expression des producteurs : bilan des expériences (15 - 20 mn)

Il est important de laisser parler les producteurs sur leurs expériences.

L'animateur liste avec l'aide des producteurs leurs difficultés (pression des intermédiaires, ventes insuffisantes, prix trop bas, endettement, abandon de la scolarisation des enfants, niveau de vie précaire (minimal = 150 \$), crédit trop élevé...).

7.1 Pas d'union de coopérative envisagée

Si le temps le permet (il reste au moins 1h15),

l'animateur leur propose de rejouer une autre année, chaque village étant invité à réfléchir à la question « comment pouvons-nous réagir ? ».

L'année supplémentaire ne sera pas longue : au bout de 15 à 20 minutes, un nouveau point sera fait.

Si le temps ne le permet pas, l'animateur passe alors à l'étape suivante : « que comptez-vous faire ? »

Que comptez-vous faire ? (5 mn)

Que ce soit en deuxième ou en troisième année, si l'idée d'union de coopérative n'est pas apparue. La question est posée à l'ensemble des producteurs. « Que comptez-vous faire ? Les propositions sont étudiées, au besoin l'animateur souffle l'idée du regroupement des villages.

7.2 L'union de coopératives est envisagée

Etape 1 : préparer la négociation collective (10 min)

Le regroupement des villages n'a de sens, que s'il permet une négociation collective.

L'animateur anime alors la préparation de cette négociation. Son rôle : structurer les discussions pour ne pas perdre trop de temps. Un représentant de chaque village est élu. Ce sont eux qui préparent cette négociation.

Deux personnes sont mandatées pour la négociation.

Ces représentants doivent alors déterminer le prix et les volumes acceptables.

Les intermédiaires :

Pendant ce temps, les intermédiaires élaborent leur propre stratégie.

Etape 2 : la négociation (10 min)

- Les représentants des producteurs peuvent appeler plusieurs intermédiaires à la suite les uns des autres pour les mettre en concurrence, mais en général, les intermédiaires se sont organisés entre eux. Il s'agit donc d'une rencontre des représentants des deux groupes dans la salle principale devant l'ensemble des producteurs et intermédiaires.
- Seuls les représentants ont droit à la parole.
- L'animateur leur donne 3 minutes pour se mettre d'accord.
- Si au bout de 3 minutes il n'y a pas d'accord, les intermédiaires sortent de la salle et chaque partie dispose de 3 minutes pour élaborer une nouvelle proposition.
- Ils se réunissent à nouveau pendant 3 minutes.

- Généralement il est impossible de se mettre d'accord. Les producteurs exigent un prix et des volumes trop élevés pour les intermédiaires. Les producteurs ne peuvent pas accepter les conditions d'achat proposées par les intermédiaires.
Résultat : impasse des négociations.

Remarque : cette étape peut être sautée en cas de retard.

Etape 3 : Bilan des négociations : que faire ? (10 -15 min)

Ce nouveau bilan se fait en présence des intermédiaires (qui ne jouent plus leur rôle d'intermédiaire, mais sont de simples participants) et des producteurs

L'animateur fait ressortir les éléments suivants que les producteurs ont trouvé :

Importance de :

- **S'organiser en coopérative et en union de coopératives et par conséquent :**
 - Déterminer les règles de fonctionnement de la coopérative
- **Mettre en œuvre des négociations collectives**
- **Obtenir des informations sur les prix de la Bourse afin d'être en mesure de négocier avec les intermédiaires.**

Et également :

- **Recevoir un prix minimum qui leur permette de vivre décemment**
- **Sortir de la dépendance vis à vis des intermédiaires.**
- **Accéder à des crédits**
- **Obtenir une certaine sécurité quant aux quantités vendues**

L'objectif est que les producteurs se rendent compte que les quatre derniers besoins ne sont pas atteignables dans le système "classique"

... d'où l'idée de faire appel au système Max Havelaar !

- On convoque donc un représentant du système Max Havelaar qui vient présenter aux producteurs la façon de bénéficier du système.

8. Explication du fonctionnement du système Max Havelaar

(15 - 20 min)

Un des animateurs, de préférence **l'animateur-intermédiaires**, s'annonce comme chargé de mission de l'association Max Havelaar, de passage en Amérique centrale.

Le chargé de mission explique **les objectifs et les aspects principaux du fonctionnement du système Max Havelaar**, à savoir :

- Prix minimum garanti de 121 \$US/ 100 livres
- Prime de 5 \$US/ 100 livres pour le développement communautaire
- Préfinancement partiel des récoltes sur demande du producteur
- Contrats pour au moins un cycle de récoltes

l'inscription dans le système :

- Remplir un questionnaire (sur les statuts de la coopératives, ses membres, son fonctionnement, ses voies d'exportation, sa structure financière) pour envoi à Max Havelaar avec un échantillon de café
- Les critères fondamentaux : coopératives de petits producteurs (production de moins de 4000 livres/ producteur), fonctionnement démocratique, indépendance politique, ouverture à de nouveaux membres, café de bonne qualité...
- Visite d'un chargé de mission et étude du dossier par Max Havelaar.
- L'inscription dure 3-6 mois – trop tard pour l'année prochaine. Les producteurs seront obligés de vendre cette récolte sur le marché traditionnel.

les limites du système (très important) :

- La première année après inscription la coopérative ne vendra que 20 à 40% de sa production dans le système Max Havelaar. Ceci est dû à une demande encore trop faible en Europe pour le café labellisé Max Havelaar. Ils seront mis en contact avec les torréfacteurs pouvant être intéressés par leur café (notamment les torréfacteurs français dont le marché a un potentiel très important)
- Pour vendre le reste de la production de café, il faut que la coopérative négocie avec les intermédiaires locaux aux conditions du marché traditionnel.

9. Evolutions éventuelles

S'il reste encore du temps, la discussion peut se poursuivre avec les producteurs sur les thèmes suivants :

- **Comment baisser la production et atteindre un meilleur prix :** la certification biologique de la production est possible. Le prix du système Max Havelaar pour le bio est de $121+5+15 = 141$ \$US/ 100 livres. Cependant la certification dure 2 ans et il y a une baisse de production de 33%.
- **Comment investir la prime de développement communautaire :**
 - ✓ Construction d'une usine de traitement du café : dans ce cas, les frais de la coopérative ne sont plus que 7 \$US/ 100 livres et le producteur récupère la différence = 5 \$US/ 100 livres.

10. Conclusions du jeu : comment agir ici ?

(15 - 30 min)

La conclusion du jeu est simple. Si l'on veut que plus de producteurs de café puissent sortir de la pauvreté et avoir les moyens de prendre leur propre développement en main, il faut augmenter les volumes de café vendu sous le label Max Havelaar.

Pour cela chaque association et chaque groupe local a ses propositions d'action. Pour en citer quelques-unes :

- Stands de dégustation dans les magasins
- Presse régionale, locale, municipale, associative...
- Affichage municipal
- Mailings
- Présence lors de foires, fêtes

11. Durée du jeu

Introduction au jeu et constitution des villages	30 minutes
1 ^{ère} année	40 minutes
2 ^{ème} année	30 minutes
Session plénière	15 minutes
Négociations des délégations	15 minutes
Explication Max Havelaar	10 minutes
Année supplémentaire	15 minutes
Conclusions du jeu et pistes d'action	25 minutes
Total approximatif	3 heures

Règles pour les intermédiaires

1. Votre objectif est d'acheter du café pour le revendre ensuite à la multinationale avec qui vous travaillez. Vous pouvez, de part votre situation de monopole, obtenir des marges confortables.
2. Vous savez à combien vous revendez votre café mais vos producteurs ne le savent pas.
3. Vous allez les rencontrer en leur proposant le prix de vente recommandé par l'animateur. Ce prix est lié aux fluctuations du marché.
Vous êtes libres d'acheter à un prix différent de celui proposé (cela dépendra de la négociation). Mais pour commencer, vous avez intérêt à suivre le prix du "marché local"
4. **La discussion sur le prix doit se faire dans le secret (à l'écart des autres) et ne doit pas dépasser 30 secondes.**
La méthode à suivre est la suivante :
 - Appelez un producteur
 - Dites-lui "je vous prend x centaines de livres de café à tel prix." S'il refuse, ne discutez pas. Allez voir le producteur suivant.
 - S'ils refusent, ils savent qu'il y a peu de chance que vous passiez une deuxième fois. Ils perdraient alors toute leur production et se retrouveraient ruinés.
Au bout de 30 secondes si rien n'a été décidé, partez.
5. Lorsque les prix s'effondrent (2^{ème}) année, vous expliquerez aux producteurs que c'est parce qu'il y a trop de café sur le marché.
6. **Vous ne négociez qu'un maximum de deux fois les producteurs.** Lors de la deuxième rencontre, n'acceptez jamais un prix supérieur à ce que vous aviez proposé la première fois : le producteur est dans l'obligation de vendre sa production au prix que vous fixerez.
7. **Votre objectif est d'acheter le quota de café nécessaire.** L'animateur vous indique chaque année quel est le nombre de livres de café que la multinationale vous demande. Ce nombre est calculé en fonction de la production de chaque village.
Si vous n'atteignez pas votre quota, vous avez une pénalité qui se calcule de la façon suivante :
 - livres manquantes X 50% du prix de vente prévu
8. Attention ! Suivez bien vos achats, **vous n'avez pas besoin d'acheter plus que la quantité nécessaire.**
9. Vous avez intérêt à acheter à tous les producteurs, même si ce n'est pas la totalité de la récolte afin qu'ils n'aillent pas s'approvisionner chez un autre intermédiaire du village voisin.
10. **Crédit :** En fin d'année, **si les producteurs sont en difficultés financières**, vous leur prêtez la somme demandée qui devra être remboursé lors de la première visite de l'année suivante avec 50% d'intérêt. Ils ne peuvent donc pas refuser la proposition que vous leur ferez. Néanmoins, n'exagérez pas trop car un producteur complètement ruiné ne vous est d'aucune utilité.
11. **En fin d'année vous calculez votre marge et mettez à jour les crédits octroyés.**
12. **Attention : en aucun cas au cours du jeu, vous n'informez les producteurs sur votre marge ni sur le cours de la bourse.**

Règles générales

Il s'agit d'un jeu de rôle qui se déroule sur plusieurs années. Certains participants jouent le rôle de producteurs, d'autres le rôle d'intermédiaires.

Les producteurs vivent dans des villages (par groupes de 3 à 6). Ils sont en situation de concurrence car ils ne sont pas sûrs de pouvoir vendre toute leur récolte à l'intermédiaire.

1. L'objectif des producteurs est de vendre le maximum de leur production réalisée chaque année. Les intermédiaires vont négocier avec eux pour leur acheter leur production.
2. Normalement **l'intermédiaire voit le producteur une seule fois (maximum deux fois)** et lui propose un prix. Le producteur peut refuser le prix proposé, mais il n'est pas sûr que l'intermédiaire revienne une deuxième fois.
3. **Très important** : la discussion intermédiaire-producteur ne prend **pas plus de 30 secondes**.
4. En fin de saison, après la rencontre producteur/intermédiaire. **Chacun fait ses comptes**.
Si le producteur est bénéficiaire, il peut décider de scolariser un ou plusieurs de ses enfants. Il peut également épargner.
5. **Si le producteur se retrouve avec un solde négatif** (dépenses supérieures aux recettes), il demande à voir l'intermédiaire avant de démarrer l'année suivante. Il lui demandera un crédit qui lui sera accordé sans hésitation. Le producteur devra rembourser l'intermédiaire dès le début de la récolte suivante (dès la première visite de l'intermédiaire de l'année suivante). L'intermédiaire et le producteur doivent se mettre d'accord sur un prix dès la première visite - **il n'y a pas de 2^{ème} visite**. Le taux d'intérêt est de 50 %.

Spécial producteurs

6. La production non vendue par un producteur devient nulle en fin d'année – elle ne peut pas être ajoutée à la récolte de l'année qui démarre.
7. Les dépenses courantes des petits producteurs sont de 300 \$ par an pour une vie décente; le producteur peut se serrer la ceinture mais il ne peut pas dépasser la barre de 150 \$.
Les coûts de production sont de 30 \$/ 100 livres, soit 180 \$ pour 600 livres.
Les coûts de scolarisation sont de 20 \$ par enfant (les producteurs ont 6 enfants).
8. **Le producteur ne peut redémarrer une année que si son solde est positif ou nul.**

Tout ce qui n'est pas explicitement interdit est possible - avec l'accord de l'animateur.



Règles animateur

- Constituer des villages de 3 à 6 personnes (idéal 4 ou 5)
- Choisir autant d'intermédiaires que de villages
- Lire le règlement général à tout les participants : lire chaque règle et vérifier qu'elles sont comprises.
- Séparer ensuite les producteurs des intermédiaires.
- **Avec les producteurs :**
 - ⇒ les organiser par village aussi loin que possible l'un des autres
 - ⇒ **Bien montrer aux producteurs qu'ils sont en concurrence et qu'ils ne sont pas sûrs de vendre l'ensemble de leurs production**
- **Avec les intermédiaires :**
 - ⇒ Lire les règles complémentaires aux intermédiaires.
 - ⇒ **Bien montrer aux intermédiaires qu'ils sont en concurrence et que le but du jeu est de réaliser une marge la plus importante possible.**
 - ⇒

Les prix :

	Bourse	prix de vente à l'exportateur	payé aux producteurs	besoins de l'intermédiaire
1989	150	130	75	80 %
1990	70	50	30	70 %
1991	80	60	40	75 %
1992	50	30	20	60 %
1993	75	55	35	70 %
1994	120	100	60	80 %

Les 6 points à tirer du jeu

L'importance de :

1. **Se mettre en coopérative**
2. **Négociations collectives**
3. **Connaître le cours du café**
4. **Contourner l'intermédiaire**
5. **Un prix minimum garanti**
6. **Crédits**

SUIVI DE VENTES

PRODUCTEUR N° :

VILLAGE N° :

Production annuelle :

600 livres

Année	Recettes			Dépenses					Solde/ Epargne de l'année	Crédit obtenu	SOLDE global
	Prod'n vendue	Prix de vente	Recettes de vente	Coût de prod'n	Dépenses courantes	Crédit	Frais de scolarité				
1989				180							
1990				180							
1991				180							
1992				180							
1993				180							
1994				180							

SUIVI DES TRANSACTIONS

ANNEE : 1989

Intermédiaire N° :

Production recherchée : X =

=

Producteur	1	2	3	4	5	6	TOTAL
Quantité achetée							
Prix							
Total							
Crédit en cours							
Recettes de crédit							

Bilan annuel

Quantité revendue X Prix de vente = CA

Recettes de crédit =

Dépenses

Achat de café X =

Frais de gestion et transport : Qté achetée X =

Pénalités pour production manquante : X =

***Prix en \$ pour 100 livres**

Pour 100 livres :

Cours de la Bourse	<input type="text" value="150 \$"/>
Prix de vente à la multinationale	<input type="text" value="130 \$"/>
Frais de gestion, transport...	<input type="text" value="5 \$"/>
Prix d'achat recommandé (cours local)	<input type="text" value="75 \$"/>

Total recettes =

Total dépenses =

Gains annuels

SUIVI DES TRANSACTIONS

ANNEE : 1990

Intermédiaire N° :

Production recherchée : X =

=

Producteur	1	2	3	4	5	6	TOTAL
Quantité achetée							
Prix							
Total							
Crédit en cours							
Recettes de crédit							

Bilan annuel

Quantité revendue X Prix de vente = CA

Recettes de crédit =

Dépenses

Achat de café X =

Frais de gestion et transport : Qté achetée X =

Pénalités pour production manquante : X =

***Prix en \$ pour 100 livres**

Pour 100 livres :

Cours de la Bourse	70 \$
Prix de vente à la multinationale	50 \$
Frais de gestion, transport...	5 \$
Prix d'achat recommandé (cours local)	30 \$

Total recettes =

Total dépenses =

Gains annuels

SUIVI DES TRANSACTIONS

ANNEE : 1991

Intermédiaire N° :

Production recherchée : X =

=

Producteur	1	2	3	4	5	6	TOTAL
Quantité achetée							
Prix							
Total							
Crédit en cours							
Recettes de crédit							

Bilan annuel

Quantité revendue X Prix de vente = CA

Recettes de crédit =

Dépenses

Achat de café X =

Frais de gestion et transport : Qté achetée X =

Pénalités pour production manquante : X =

***Prix en \$ pour 100 livres**

Pour 100 livres :

Cours de la Bourse	<input type="text" value="80 \$"/>
Prix de vente à la multinationale	<input type="text" value="60 \$"/>
Frais de gestion, transport...	<input type="text" value="5 \$"/>
Prix d'achat recommandé (cours local)	<input type="text" value="40 \$"/>

Total recettes =

Total dépenses =

Gains annuels

SUIVI DES TRANSACTIONS

ANNEE : 1992

Intermédiaire N° :

Production recherchée : X =

Producteur	1	2	3	4	5	6	TOTAL
Quantité achetée							
Prix							
Total							
Crédit en cours							
Recettes de crédit							

Bilan annuel

Quantité revendue X Prix de vente = CA

Recettes de crédit =

Dépenses

Achat de café X =

Frais de gestion et transport : Qté achetée X =

Pénalités pour production manquante : X =

***Prix en \$ pour 100 livres**

=

Pour 100 livres :

Cours de la Bourse

Prix de vente à la multinationale

Frais de gestion, transport...

Prix d'achat recommandé (cours local)

Total recettes

Total dépenses

Gains annuels

SUIVI DES TRANSACTIONS

ANNEE : 1993

Intermédiaire N° :

Production recherchée : X X =

Producteur	1	2	3	4	5	6	TOTAL
Quantité achetée							
Prix							
Total							
Crédit en cours							
Recettes de crédit							

Bilan annuel

Quantité revendue X Prix de vente = CA

Recettes de crédit =

Dépenses

Achat de café X =

Frais de gestion et transport : Qté achetée X =

Pénalités pour production manquante : X =

***Prix en \$ pour 100 livres**

Pour 100 livres :

Cours de la Bourse	<input type="text" value="75 \$"/>
Prix de vente à la multinationale	<input type="text" value="55 \$"/>
Frais de gestion, transport...	<input type="text" value="5 \$"/>
Prix d'achat recommandé (cours local)	<input type="text" value="35 \$"/>

Total recettes

→

Total dépenses

→

Gains annuels



Activités pour les enfants de 5 à 8 ans

Objectif :

Eveil de l'enfant sur les notions de travail et de commerce par la mise en situation avec la complicité des adultes.

Déroulement :

Deux séances d'environ une heure ou un après-midi si votre église organise une journée sur le thème du commerce équitable.

Deux thèmes abordés avec les enfants :

- Le travail dans la Bible et dans la vie
- Le commerce

Le travail

Lectures bibliques¹ :

Genèse 1.1-3 ; 1.26-28 ; 2.8-9,15 ; 3.17,19,23 ;

« Au commencement, Dieu créa les cieux et la terre. La terre était informe et vide. L'Esprit de Dieu se mouvait au-dessus des eaux. » L'Eternel Dieu travailla six jours pour créer un monde habitable pour l'homme. Il créa la lumière, le ciel, les arbres et la végétation, la lune et les étoiles, les animaux marins et les oiseaux, puis les animaux terrestres et le premier homme. Pour lui, « Dieu planta un jardin en Eden. Il fit pousser du sol des arbres de toute espèce, agréables et bons à manger » qu'il plaça dans le jardin. L'arbre de la vie était au milieu du jardin et il y avait aussi l'arbre de la connaissance du bien et du mal. Dieu prit l'homme et le plaça dans le jardin d'Eden pour le cultiver et le garder et Dieu lui donna cet ordre : « tu pourras manger de tous les arbres du jardin ; mais tu ne mangeras pas de l'arbre de la connaissance du bien et du mal, car le jour où tu en mangeras, tu mourras. » Adam donna des noms à tous les animaux de la terre, du ciel et vivant dans l'eau. L'homme était seul dans le jardin, Dieu créa la femme Eve comme son vis-à-vis. Au lieu de se satisfaire de ce que Dieu leur offrait dans le jardin, l'homme et la femme désobéirent à l'ordre de Dieu et mangèrent du fruit de l'arbre de la connaissance du bien et du mal, par la ruse du serpent. Dieu dut intervenir. Il dit à l'homme :



« Puisque tu as écouté la voix de ta femme, et que tu as mangé de l'arbre au sujet duquel je t'avais donné l'ordre de ne pas en manger, le sol sera maudit à cause de toi. C'est à force de peine que tu en tireras ta nourriture tous les jours de ta vie, il te produira des épines et des ronces, et tu mangeras de l'herbe des champs. C'est à la sueur de ton visage que tu mangeras du pain, jusqu'à ce que tu retournes dans la terre, d'où tu as été pris. » Dieu chassa ensuite Adam et Eve du jardin pour qu'ils cultivent la terre d'où Adam a été pris.

Expliquez aux enfants que dans ce texte, Adam et Eve avaient été désignés par Dieu pour garder le jardin et le cultiver. C'était le deuxième travail de l'homme puisque le premier travail a été de nommer tous les animaux. L'homme a été créé pour jouir de la communion avec Dieu, son

¹ Nous proposons ici une version mélangeant le texte biblique avec des explications. Mais vous pouvez bien entendu lire les différents textes proposés dans votre version habituelle.

Créateur et pour travailler. Le travail fait partie du plan de Dieu pour nous. Il était bénédiction avant de devenir punition après la désobéissance d'Adam et Eve, c'est-à-dire qu'après cela il est devenu plus difficile et dur. Aujourd'hui, certaines personnes ne peuvent pas travailler pour gagner leur vie à cause du chômage parce qu'il n'y a pas assez de travail pour tout le monde en âge de travailler. C'est très triste et ce n'est pas ce que Dieu veut car il désire que chacun puisse vivre dignement, sous son regard, en travaillant et en pratiquant le bien autour de lui. Il nous demande de tendre la main au malheureux et à

l'indigent. Il demande aussi aux employeurs de ne pas exploiter leurs ouvriers et de leur donner un juste salaire qui leur permet de vivre dignement de leur travail, avec leur famille. Depuis plusieurs années, l'Etat a fixé un salaire minimum en France que tous les employeurs doivent appliquer. Il s'agit du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance). C'est le salaire horaire en dessous duquel il est interdit de rémunérer un salarié. Dans les pays pauvres, cette protection des salariés n'existe pas ou peu. Quand elle existe, elle est rarement appliquée.

A 6-8 ans, un enfant connaît rarement le salaire de son père et de sa mère et les revenus dont dispose la famille. Même dans le cas où les parents le lui ont dit, il n'a pas la notion de ce qu'il peut acheter avec un montant élevé déterminé. C'est pourquoi, il est bon d'habituer l'enfant à recevoir de petites sommes d'argent dans sa tirelire et de l'aider à bien l'utiliser. Nous vous proposons donc de confectionner des tirelires en papier mâché. Déjà, à cet âge, les parents peuvent découvrir si leur enfant est plutôt dépensier ou économe, s'il est plutôt résistant aux sollicitations commerciales, etc.

Une étude a été réalisée aux Etats-Unis : le test des caramels. On a fait entrer des enfants de 4 ans dans une pièce, un par un. Un psychologue a déposé un caramel sur une table en face d'eux et leur a dit : « Tu peux avoir ce caramel tout de suite si tu veux. Je

vais faire une course. Si, à mon retour tu ne l'as pas mangé, tu en auras deux. » Les enfants ayant subi ce test ont été suivis lorsqu'ils sont allés à l'université et ensuite lorsqu'ils sont entrés dans la vie professionnelle. Parvenus à l'âge de 30 ans, ceux qui avaient réussi au test du caramel possédaient une bonne maîtrise de soi et faisaient preuve d'un grand sens des responsabilités ; les autres manquaient de persévérance car il leur fallait une récompense rapide.

Avec la deuxième activité, les enfants seront sollicités commercialement parlant comme les artisans dans les pays pauvres. Cette mise en situation leur permettra de mieux comprendre pourquoi un artisan pauvre n'a souvent pas le choix du prix de vente de son objet quand il doit faire face à des acheteurs puissants.



Activités 1 : l'artisan

Comme certains artisans dans les pays en développement, ta famille est pauvre et gagne moins d'un euro par jour. Avec tes frères et sœurs et la plupart des enfants de ton village, tu ne vas pas à l'école car tes parents ne peuvent pas payer les frais de scolarisation. Pour les aider à nourrir toute la famille, tes frères et toi aidez vos parents à confectionner des tirelires en papier mâché.

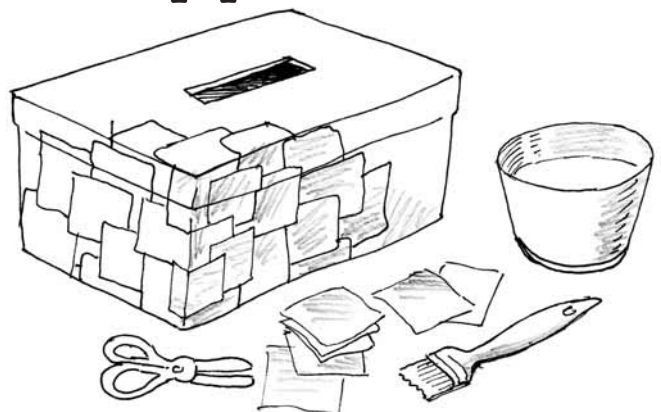
Divisez votre classe en deux et séparez les deux groupes en ateliers de confection de tirelires. Deux adultes joueront le rôle de l'employeur, responsable chacun d'un atelier artisanal.

Chaque responsable rassemble les enfants autour de lui et leur indique le montant de leur salaire. Un groupe recevra 5 €² et l'autre faisant du commerce équitable recevra 10 € chacun. Laissez maintenant les enfants fabriquer leur tirelire suivant les instructions que vous leur donnerez.

Confection d'une tirelire en papier mâché

Matériel :

- 1 boîte en carton
- Colle à papier peint
- Papier journal
- Peinture
- Des magazines et des catalogues
- Eau
- Un récipient pour faire la colle
- Des pinceaux
- Des ciseaux à bout rond



Préparez la colle en suivant les instructions indiquées sur le paquet. Faites une fente sur le dessus de la boîte. Découpez le journal en petits carrés ou rectangles de 4 ou 5 cm. Avec un pinceau, recouvrez les carrés avec de la colle et posez-les sur la boîte, un à un, de manière à recouvrir toute la surface en faisant chevaucher les carrés de papier pour avoir une surface bien lisse. Une fois la colle bien séchée, demandez aux enfants de peindre leur boîte. Pendant que la peinture sèche, découpez des images dans les magazines ou dans des catalogues de jouets, etc. Collez ensuite les images sur la boîte afin de personnaliser chaque tirelire.

Quand tous les enfants ont terminé de fabriquer leur tirelire, donnez à chacun sa rémunération et rassemblez les tirelires par atelier.

Avec l'argent qu'il a reçu de son travail, chaque artisan se rend au marché pour faire les courses pour la famille. Si vous en avez la possibilité, empruntez le jouet de la petite marchande. Disposez divers produits en vente : fruits, légumes, farine, sucre, huile, sel, etc. Indiquez sur chacun d'eux le prix suivant : 1 €.

Exemples de produits : pommes, pommes de terre, carottes, farine, sucre, café, huile, thé, conserves, céréales de petit-déjeuner, miel, sel, lait, pain.

Laissez chaque enfant faire ses courses. Expliquez-leur à combien de produits ils ont droit avec leur salaire. Par exemple pour 10 €, ils ont droit à 10 produits. Après avoir fait les courses, chaque enfant repart dans l'atelier où il a réalisé sa tirelire, s'assied à son poste et dispose devant lui les produits qu'il vient d'acheter.

Discussion :

Quels sont les artisans qui ont acheté le plus de produits ? Pourquoi ? Est-ce que c'est mieux pour la famille ou pas ? Pourquoi ? Est-ce que vous avez acheté beaucoup trop de nourriture pour une famille ? Quel est le groupe d'artisans qui vivra mieux avec son salaire ? Demandez aux enfants s'ils préfèrent faire partie d'un groupe plutôt que de l'autre.

Expliquez ensuite que pour que beaucoup d'artisans dans les pays pauvres puissent avoir suffisamment d'argent pour faire vivre leur famille, il faudrait multiplier le nombre d'ateliers artisanaux faisant du commerce équitable et rémunérant mieux leurs ouvriers. Mais cela dépend aussi des clients que nous sommes tous.

Activités 2 : le client

Les enfants ont fabriqué des tirelires en papier mâché. Ils ont reçu un salaire pour leur travail. Pour pouvoir continuer leur activité, leur employeur doit réussir à vendre leurs tirelires afin de continuer à pouvoir les faire travailler.

Installez deux stands de vente près de chacun des groupes. Chaque responsable tient son commerce et fixe le prix de ses tirelires. Fixez un prix plus élevé pour l'objet issu du commerce équitable puisque leur salaire est plus élevé, leurs conditions de travail sont meilleures et qu'ils bénéficient d'aide pour les soins, la scolarisation, etc.

Maintenant, attendez les clients !

Laissez passer un peu de temps, puis faites entrer votre premier complice. Il se montre difficile sur le choix de la tirelire, il passe devant le stand équitable, dit à haute voix que c'est trop cher, qu'il n'a pas assez d'argent. Il se dirige ensuite vers le stand de l'autre commerçant. Il examine plusieurs tirelires, demande si elles sont solides, dit qu'il n'a pas assez d'argent et s'en retourne sans avoir acheté d'objet.

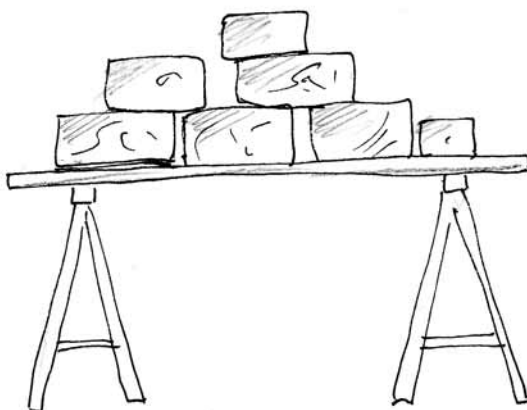
Un autre complice entre. Il se dirige vers le stand du commerçant équitable. Il examine la marchandise, félicite le responsable sur la qualité du travail et prend toutes les tirelires du stand. Il lui demande d'en fabriquer autant pour dans 6 mois et il dit qu'il viendra les chercher car les clients en Europe aiment leurs objets. Il sort des billets de sa poche et précise qu'il paie d'avance sa nouvelle commande au prix convenu. Le responsable va ensuite rechercher les enfants de son groupe et les fait installer à leur poste pour reprendre le travail.

² Découpez de petits morceaux de papier de différentes couleurs et inscrivez le montant dessus au stylo ou utilisez des billets de jeux de société. Un groupe recevra par exemple un seul billet et l'autre deux.

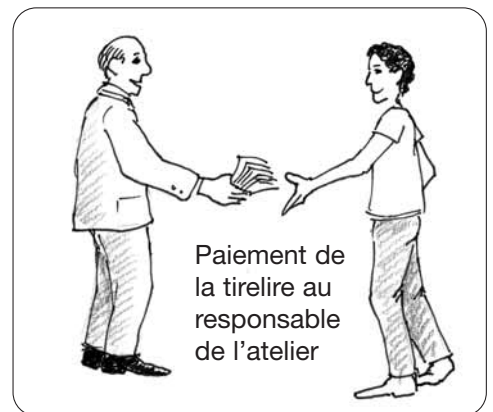
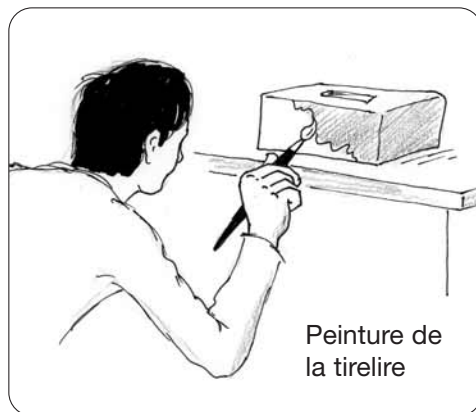
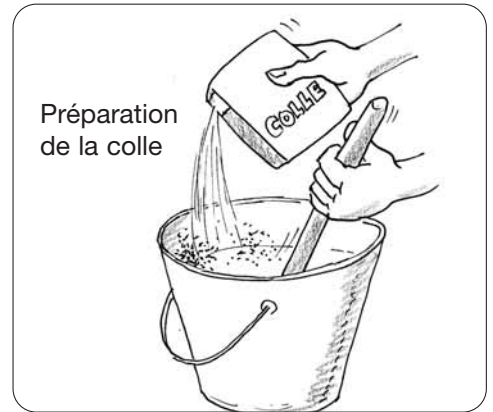
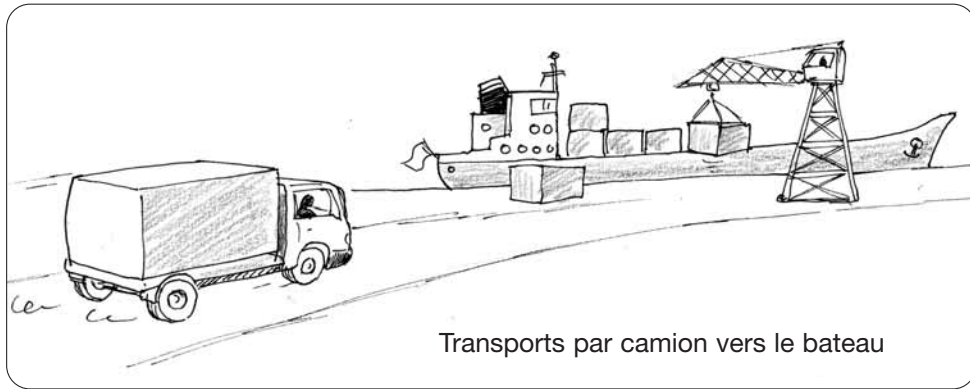
L'autre responsable décroche son téléphone et appelle ses anciens clients pour leur demander s'ils n'ont pas besoin d'une nouvelle tirelire. Il explique qu'il n'a rien vendu cette semaine et que sa femme est malade et a besoin de médicaments. S'il ne vend rien aujourd'hui, il ne pourra pas acheter des médicaments et sa famille n'aura rien à manger ce soir. Suite à tous ses appels, personne ne veut de tirelire. Il prend un chariot, met quelques tirelires dedans et se rend en ville. Il sort de la pièce et revient ensuite. Il a réussi à vendre une seule tirelire parce qu'il a baissé son prix de vente. Il dit à ses ouvriers (les enfants de son groupe) qu'il n'a pas de travail pour eux le lendemain. Ils les renvoient chez eux.

Discussion :

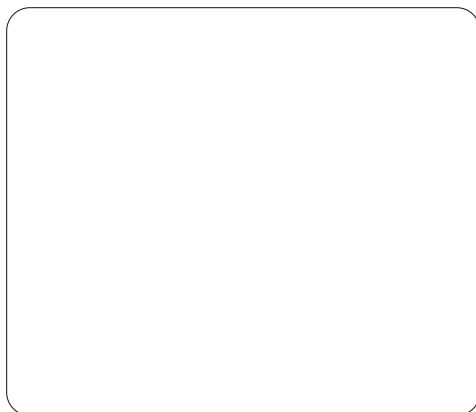
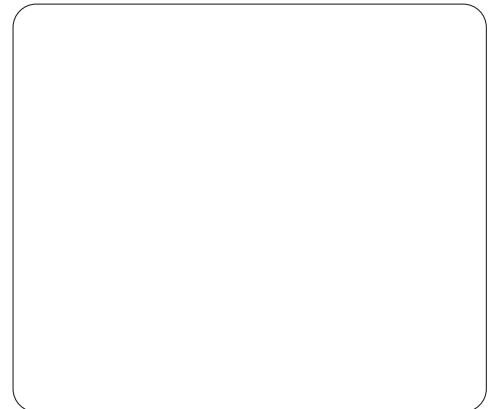
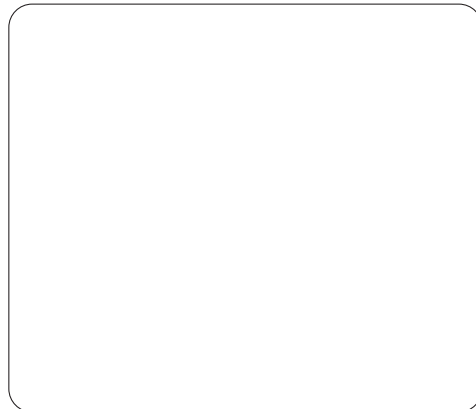
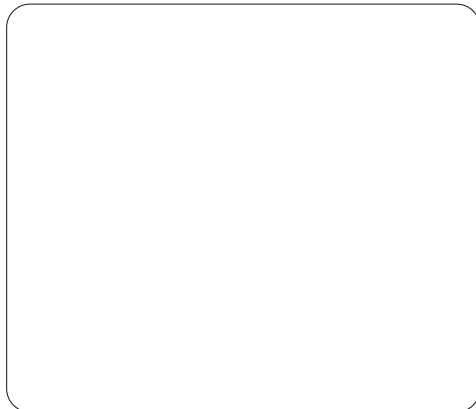
- Quel est le groupe qui peut mieux vendre ses objets ? Pourquoi ? Quel est l'atelier dans lequel vous préféreriez travailler ? Pourquoi ?
- Que l'on soit artisan ou responsable d'atelier, le commerce équitable offre le plus de possibilité de vivre de son travail et de développer son commerce.



Activités 3 : reconstitue le bon ordre



Les dessins dans le bon ordre :



Vous pouvez inviter les enfants à jouer au jeu du fil de fer « le parcours du savon du Népal jusqu'à votre domicile ».

Activités 4 : trouve l'intrus et entoure-le



Expliquez aux enfants que dans la plupart des grandes surfaces, il y a maintenant un rayon de produits avec ce label. Demandez-leur de les repérer s'ils ont l'occasion d'y aller avec leurs parents. Dites-leur pourquoi il est préférable qu'un maximum de clients achète les produits équitables. Vous pouvez ensuite leur montrer l'affiche de collecte et choisir dans le catalogue **d'artisanat sel** les produits que les enfants désirent

goûter et pour lesquels il faudra rechercher des personnes acceptant de donner 1 €. Il est possible de choisir d'acheter le panier de dégustation à 59 €.

N'oubliez pas de remettre leur tirelire aux enfants.

ABEEgaël et le commerce équitable



par Béatrice Maré

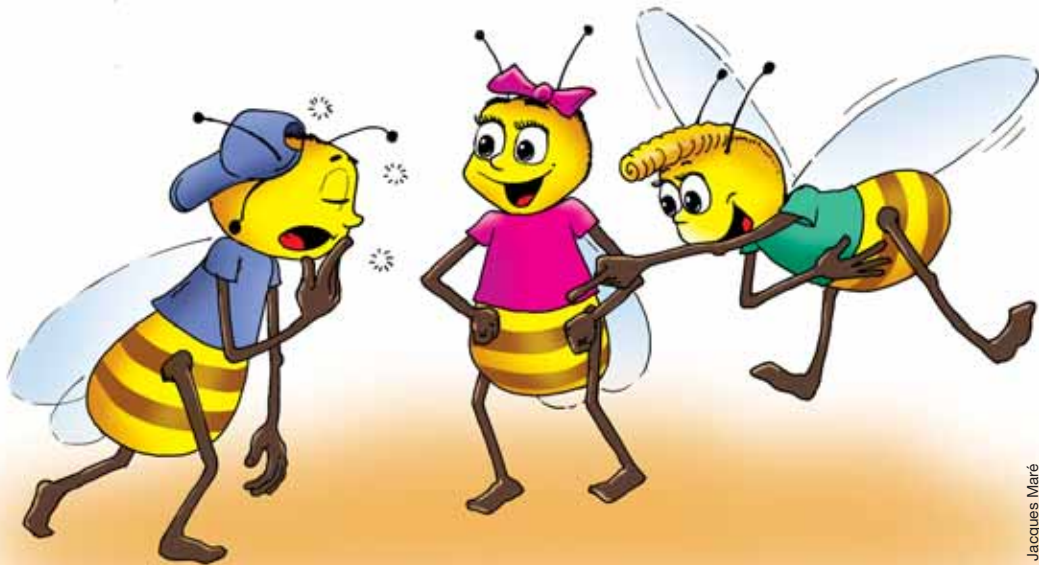


© Jacques Maré

« Les nouvelles Buti-neuses sont priées de se présenter à la porte N°7 ». Une voix suave, légèrement mielleuse, résonne dans toute la Ruche, répétant inlassablement le même message.

ABEEgaël court vers le lieu de rendez-vous, une crampe dans l'abdomen. Aujourd'hui n'est pas un jour comme les autres : elle débute dans la vie active !

Lorsqu'elle parvient à la porte N°7, des centaines de jeunes abeilles s'y trouvent déjà.



© Jacques Maré

- Salut ABEE ! lance BEEbabelou.
 - Salut ! Tu n'as pas mis tes écouteurs, aujourd'hui ?
 - Tu veux rire ? Imagine la tête d'HaBEEtude si elle me voit arriver avec un MP3 pour mon premier jour de travail ! Non, j'essaierai de survivre sans, pendant mon mois d'essai.
- La porte tourne sur ses gonds et tout le monde s'engouffre à l'intérieur. BEEbabelou donne un coup de coude à ABEEgaël.
- Regarde BEEgamover arrive ! On l'attend ?
- ABEEgaël hoche la tête et les deux amies se plaquent contre la paroi pour laisser passer le flot de leurs congénères.
- Salut ! dit BEEgamover en arrivant à leur hauteur.
 - Salut !
 - Toi, tu as passé une partie de la nuit à jouer sur ta « Miel-Station », se moque BEEbabelou en voyant son amie se frotter les yeux en bâillant.
 - Ouais ! J'ai un nouveau jeu trop cool. « Butinator 2 ». Tu sais c'est quoi ?
 - Oh ! Arrête de parler comme une abeille des banlieues ! dit BEEbabelou en levant les yeux au ciel.
 - Zy va ! Qu'est-ce t'as contre les banlieues ?
 - Rien. Mais je te rappelle que tu n'y as jamais mis les pattes !
 - Chut ! leur souffle ABEE, ça va commencer.
- Elle les pousse à l'intérieur.



L'institutrice s'emmêle les pattes sur le clavier du nouvel ordinateur portable qui commande le vidéoprojecteur. L'écran mural finit tout de même par s'allumer et se couvre de diagrammes rébarbatifs, les préférés d'HaBEEtude, ceux qu'elle aime commenter en long et en large.

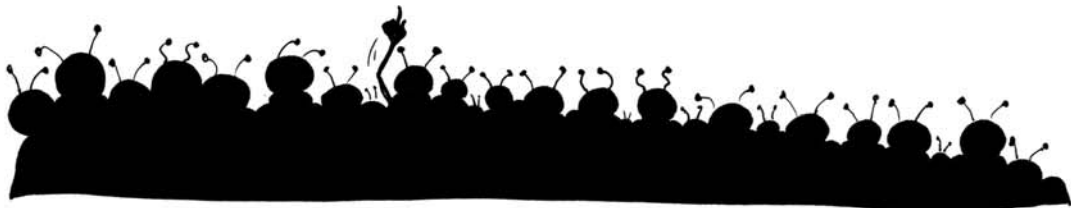
– Nous avons passé assez de temps sur l'étude de ces courbes, dit-elle comme à regret.

Un soupir de soulagement parcourt la salle.

– Aujourd'hui nous passons de la théorie à la pratique, poursuit-elle en cliquant sur la souris.

Un magnifique champ de fleurs blanches remplace les austères diagrammes.

L'intérêt de la salle est relancé.



– J’espère que vous avez bien retenu mes leçons, poursuit l’institutrice. Nous vivons dans un monde hostile où la loi du plus fort règne en maître.

– « Efficacité et Rentabilité », tel doit être votre leitmotiv ! murmure BEEgamover, en imitant la vieille demoiselle.

ABEEgaël et BEEbabelou ne peuvent s’empêcher de pouffer de rire.

– « Efficacité et Rentabilité », tel doit être votre leitmotiv ! martèle l’institutrice exactement de la même façon que BEEgamover.

Les trois amies échangent un sourire moqueur.

– La concurrence est rude, vous le savez ! Il nous faut acheter du nectar au plus bas prix si nous voulons rester compétitives. Vous avez appris à reconnaître les fleurs les plus productives, alors ne perdez pas de temps auprès des autres !

HaBEEtude marque une pause puis reprend :

– Mademoiselle BEEo !

Celle-ci sursaute, car elle est très occupée à se lisser les antennes tout en papotant avec sa voisine.



– A combien avons-nous négocié le baril² de nectar cette année ?

Heureusement la question est facile.

– A un quart de grain de pollen le baril, autant dire à rien !

– Gardez vos commentaires pour vous, Mademoiselle BEEo, et dites-moi plutôt la contenance d’un baril.

– 50 microgrammes.

– Exact ! A un quart de pollen le baril, nous dégageons une marge très confortable. Cependant je vous rappelle que pour des raisons qui nous échappent la production baisse d’année en année, il nous faut donc travailler toujours plus pour garder notre niveau de vie.

– On le saura ! clame une voix anonyme au fond de la salle.

Plusieurs abeilles se mettent à rire, mais HaBEEtude fait comme si elle n’avait rien entendu. Le temps presse.

– Enfin, j’espère que vous êtes toutes au clair sur les modes de paiement. Je ne saurais trop insister sur les avantages du règlement par « chèque en vent ».

– Des chèques en blanc ? interroge BEEbabelou d’un air faussement innocent.

Tout le monde se tourne vers elle en rouspétant.

– Tu la fais à tous les coups, celle-là !

– Et c’est reparti pour une explication !

– Non, ma petite ! dit aimablement l’institutrice qui a la mémoire courte. Il ne s’agit pas de « chèques en blanc », fort heureusement car cela nous

mettrait sur la paille. Je parle de « chèques en vent ». Ce mode de paiement nous permet de voyager avec un minimum de grains de pollen sur nous. Les productrices reçoivent le paiement de leur nectar un peu plus tard par un « virement venteux³ ».

Puis s'adressant à toute la salle, elle reprend :

– Pour conclure : en vue d'une efficacité maximale, vous êtes tenues de marquer toutes les fleurs visitées d'une phéromone⁴ qui indique la qualité de son nectar. C'est un gain de temps indéniable pour le groupe, je ne saurais trop insister là-dessus. Allons Mesdemoiselles, une dernière répétition avant de passer à l'action ! Veuillez toutes produire une phéromone indiquant un nectar 1^{er} choix.

– Allons, pressons, pressons !

– Oh, non !

– Beurk !

– Sauve qui peut !

– Vous êtes incorrigibles ! s'écrie HaBEEtude.

Qui s'est encore amusée à lâcher une phéromone puante ?

Mais devant l'abominable odeur, on ouvre précipitamment les portes et tout le monde se rue à l'extérieur.



© Jacques Maré

2

Les jeunes abeilles ont intégré un groupe de plusieurs milliers de Butineuses chargées d'exploiter une plantation de caféiers qui se trouve au sud de leur Ruche. ABEEgaël capte un parfum délicat avant même d'arriver sur son lieu de travail.

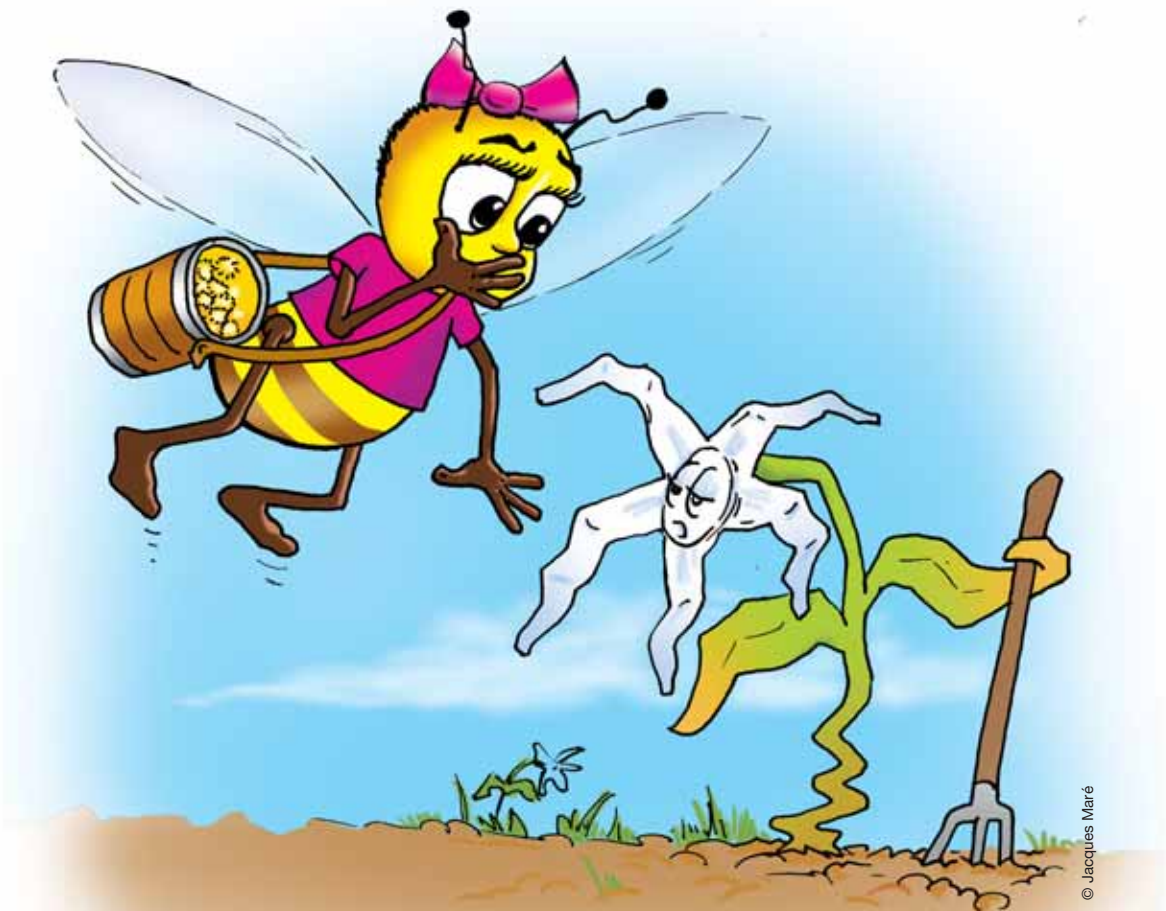
– Hum ! Ça sent trop bon ! s'exclame BEEbabelou lorsqu'elles survolent les caféiers couverts de fleurs blanches aux pétales effilés.

– Alors, n'oubliez pas, hein ! « Efficacité et Rentabilité », répète à la ronde l'instructrice qui les a accompagnées jusque là.

ABEEgaël se rend chez la première productrice.

– Bonjour, dit-elle, avez-vous du nectar de qualité à me vendre ?

HaBEEtude leur a bien dit de ne pas perdre de temps en salamalecs. « Efficacité et Rentabilité ».



– Non ! Je suis désolée, répond la petite fleur en toussant. Je suis malade, je n’ai pas pu produire cette fois-ci !

ABEEgaël est troublée. Elle n’a jamais pensé que derrière les mots « Efficacité et Rentabilité » se cachent des êtres vivants.

– Ah bon ! Excusez-moi de vous avoir dérangée.

La jeune abeille se rend chez une autre fleur qui l’accueille fraîchement.

– Je n’ai pas grand-chose, il me faudrait plus de moyens pour investir et ce n’est certainement pas avec ce que votre groupe me paie que j’y arriverai.

ABEEgaël continue sa tournée de plus en plus mal à l’aise. Rares sont les fleurs capables de lui vendre du nectar de qualité et celles qui le font, le font à contrecœur.

A la pause de midi, elle retrouve ses amies autour d’un grain de café.

– C’est épouvantable, leur dit-elle, les larmes aux yeux, ce n’est pas du tout ce que j’imaginai. Pour vivre confortablement nous exploitons de façon indigne des milliers, voire des millions de créatures. Il faut que ça change ! Ses amies sont entièrement d’accord.

– Oui, mais comment ? demande BEEgamover, résumant leur conversation.

Les jeunes abeilles n'en ont aucune idée.

Il est temps de reprendre le travail. Les trois amies se remettent à la tâche, mais le cœur n'y est pas. Certes, les incessants va-et-vient entre la plantation de



caféiers et la Ruche sont fatigants, mais plus que tout c'est le désespoir qu'elles rencontrent chez les productrices qui les accablent.

En fin de journée, le soleil semble redoubler d'ardeur et la pauvre ABEEgaël n'a qu'une envie : rentrer à la Ruche, mais tant que son baril n'est pas rempli, il n'en est pas question. Elle arrive chez une fleur de caféier particulièrement belle et parfumée.

– Bonjour ! dit aimablement cette dernière. Vous semblez avoir bien chaud ! Que diriez-vous d'une goutte de rosée ? Je l'ai gardée au frais depuis ce matin. ABEEgaël ne se fait pas prier. Elle meurt de soif.

Tout en buvant avec délectation, elle s'enquiert de la productivité de la fleur.

– J'ai du nectar d'excellente qualité, mais je commerce depuis longtemps avec un papillon de ma connaissance. Il paie ma production un juste prix, ce qui me permet de réinvestir chaque année. Cela m'a permis d'ouvrir plusieurs succursales. Et sans me vanter, depuis que je travaille avec lui, je produis des fruits de toute beauté. Le Cultivateur qui passe de temps en temps n'en revient pas.

– Mais comment fait-elle pour avoir d'aussi belles baies ? répète-t-il sans arrêt, elles sont 50 pour cent plus grosses que les autres !

– S'il comprenait mon langage, il saurait que c'est parce que je reçois une juste quantité de pollen pour ma production. Ainsi renouvelée je produis en abondance. Et du nectar de bonne qualité, je vous prie de le croire !

– Combien vous paie le Papillon ? demande ABEEgaël très intéressée.

– 3 grains de pollen le baril.



© Jacques Maré

– 3 grains de pollen, mais... mais... pour être concurrentiel notre instructrice nous a dit qu'il fallait toujours acheter au plus bas prix.

ABEEgaël en oublie de boire.

– C'est une façon de voir, lui répond la jolie fleur, mais je ne crois pas que ce soit la bonne. A force d'être exploitées sans merci les productrices s'épuisent et s'appauvrissent. La qualité et la quantité de leur nectar baissent. Et vous savez, jeune demoiselle, au final tout le monde sera perdant.

ABEEgaël finit sa goutte de rosée et remercie chaleureusement la fleur de caféier, plus pour ce qu'elle vient d'apprendre que pour l'eau qu'elle vient de boire. Ainsi, si la production périclité d'année en année c'est parce que les productrices sont sous-payées. Il suffirait que la Ruche pratique un **commerce équitable** pour que tout le monde y trouve son compte. Il faut absolument qu'elle en parle à la Reine.

Elle se précipite vers la Ruche. Tant pis pour le baril à moitié plein. Ce qu'elle a découvert est autrement plus précieux qu'un baril débordant. Elle passe en trombe devant ses amies, d'abord étonnées puis inquiètes de la voir filer si vite. Elles inspectent les environs. On ne sait jamais, ABEEgaël est peut-être poursuivie par des abeilles tueuses⁵.

Non. Rien à l'horizon. Elles décident de la suivre pour savoir ce qui se passe.

A peine arrivée, ABEEgaël demande une audience à la Reine AmBEEdextre que tout le monde ici surnomme affectueusement BigBEE. Cette dernière





est toujours prête à écouter ses sujets, c'est pourquoi la jeune abeille est reçue séance tenante.

Toutefois, avant de l'autoriser à entrer dans le salon royal, les Gardiennes lui demandent de vider ses poches et son baril. Mesures de sécurité obligent !

– Que veux-tu me dire, mon enfant ? demande BigBEE avec bienveillance. Parle !

– Majesté... la voix d'ABEEgaël tremble un peu, elle n'a pas l'habitude de s'adresser à la Reine. Majesté, je sais pourquoi la production baisse de plus en plus !

– Vraiment ! s'étonne la Souveraine avec intérêt.

– Oui Majesté, c'est parce que nous ne pratiquons pas un **commerce équitable** ! Et ABEEgaël répète à la Reine ce que lui a expliqué la fleur de caféier.

La Reine reste pensive, puis lui dit :

– Merci mon enfant, je vais réfléchir à tout ça !

Ce soir-là, ABEEgaël et ses amies discutent jusque tard dans la nuit. Pour une fois BEEgamover ne joue pas sur sa « Miel-Station » et BEEbabelou laisse ses écouteurs autour de son cou. Toutes les trois approuvent à 150 pour cent le **commerce équitable**, mais que va décider la Reine ?

« Les Butineuses sont convoquées pour une réunion extraordinaire. Veuillez vous présenter à la porte N°7 ». La même voix que la veille retentit dans toute la Ruche.

ABEEgaël, BEEgamover et BEEbabelou arrivent les dernières, la nuit a été courte. La salle est comble et HaBEEtude se tient sur une estrade. Elle semble contrariée, elle vient juste de prendre la parole d'une voix pincée. Visiblement

troublée, elle explique :

– Sur ordre de sa Majesté, à partir d'aujourd'hui nous pratiquerons un commerce étiqutable...heu... je veux dire équitable ! Soit 3 barils le grain de pollen... heu... 3 grains de pollen le baril ! C'est une explosion dans la salle, tout le monde se met à parler en même temps.

– C'est de la folie !

– Elle a perdu la raison !

– Elle veut couler la boîte...

heu... la Ruche !

Comme HaBEEtude ne peut plus se faire entendre, elle tape sur le clavier qui commande le rétroprojecteur :

« Pour de plus amples informations, consultez vos E-miels. La Reine a envoyé un courrier explicatif à chacune ».

ABEEgaël et ses amies sortent de la salle en poussant des « Youhou ! » de joie.

– Vite, dit BEEgamover à l'adresse de BEEbabelou, allons dans ta chambre lire l'E-miel de la Reine !

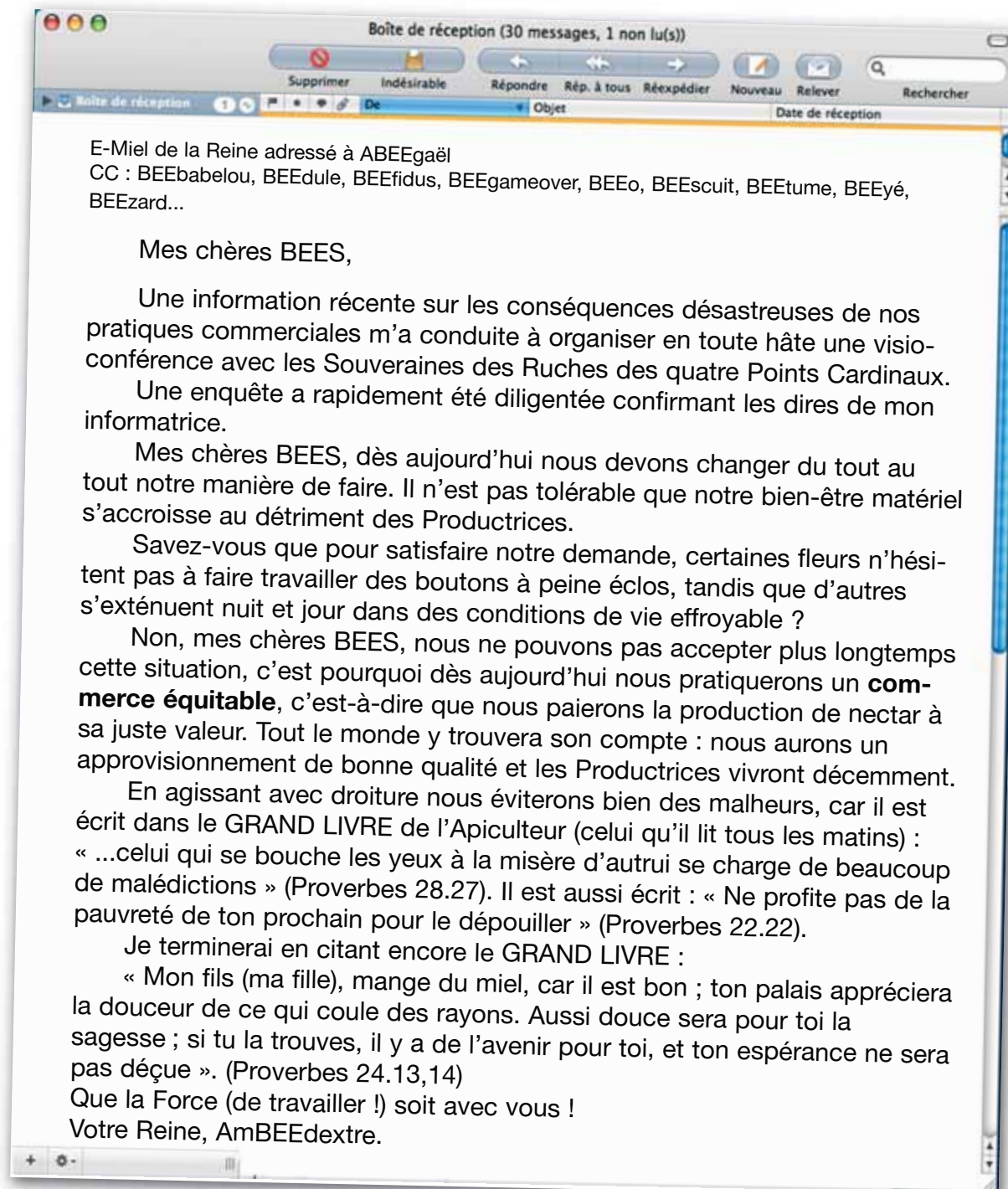
Le sourire épanoui de BEEbabelou baisse d'un cran.

– Heu... je préférerais qu'on aille chez toi, c'est le souk complet dans ma chambre.



- Impossible, mon ordi est planté !
- Bon ! Alors allons chez moi, propose ABEEgaël avec impatience.

En deux clics, le royal message s'affiche sur l'écran.



- Elle est trop cool BigBEE ! s'exclame BEEgamover, après avoir lu l'E-miel.
 - Super Méga trop cool, tu veux dire ! renchérit BEEbabelou.
 - Oui vous avez raison, les amies, s'exclame ABEEgaël tout heureuse.
- Vive BigBEE et Vive le COMMERCE EQUITABLE !



¹ BEE : en anglais signifie abeille.

² BARIL : il s'agit en fait de la contenance d'un jabot d'abeille.

³ VIREMENT VENTEUX : la pollénisation d'une fleur peut se faire par le vent, mais celle effectuée par les abeilles donne de bien meilleur résultat. Il peut y avoir une différence de 25 % à 50 % dans la taille et le poids d'un fruit.

⁴ PHEROMONE : substance émise par les insectes en vue de communiquer.

⁵ ABEILLES TUEUSES : abeilles particulièrement agressives résultant du croisement d'abeilles africaines et européennes.

Le parcours du savon du Népal jusqu'à votre domicile





Le jeu du fil de fer



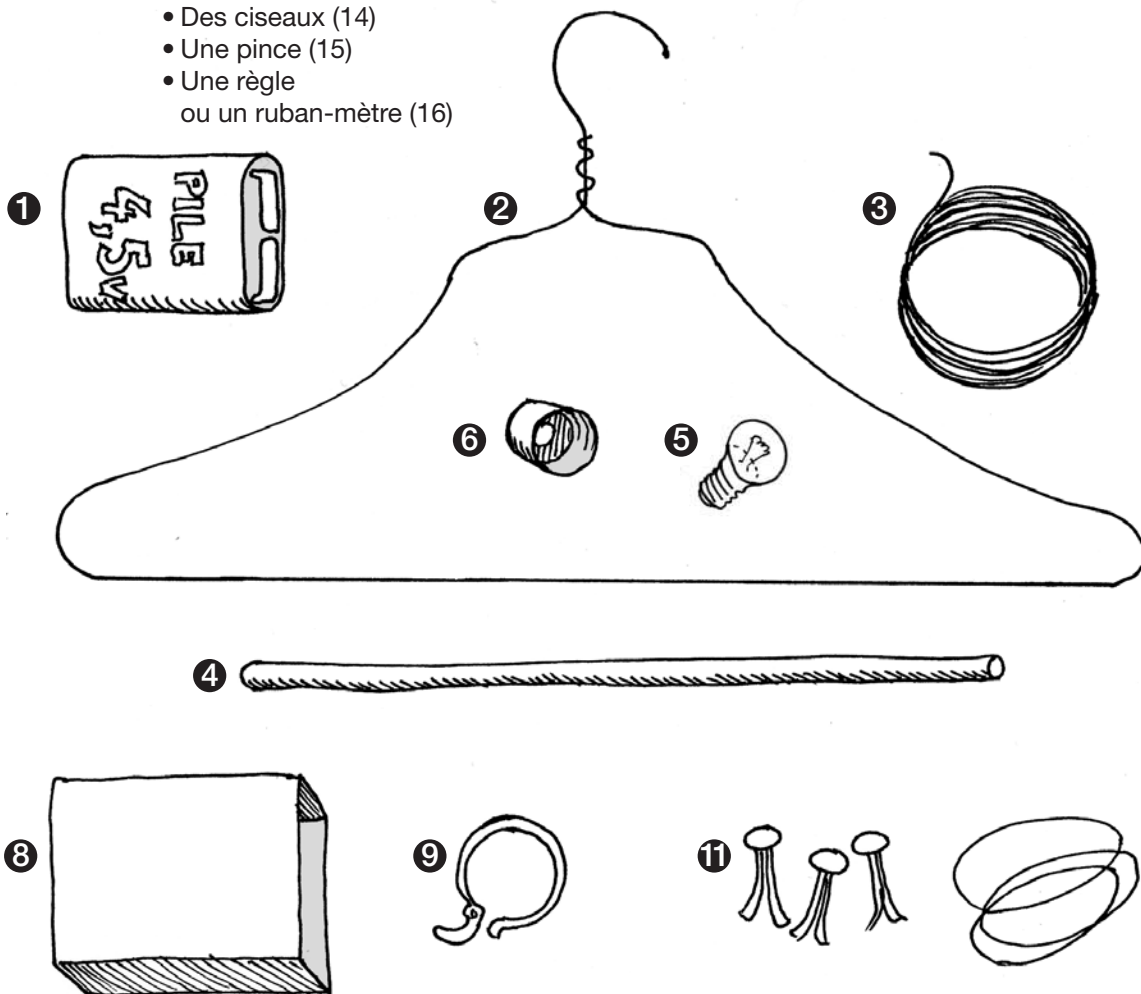
Le parcours du savon du Népal jusqu'à votre domicile

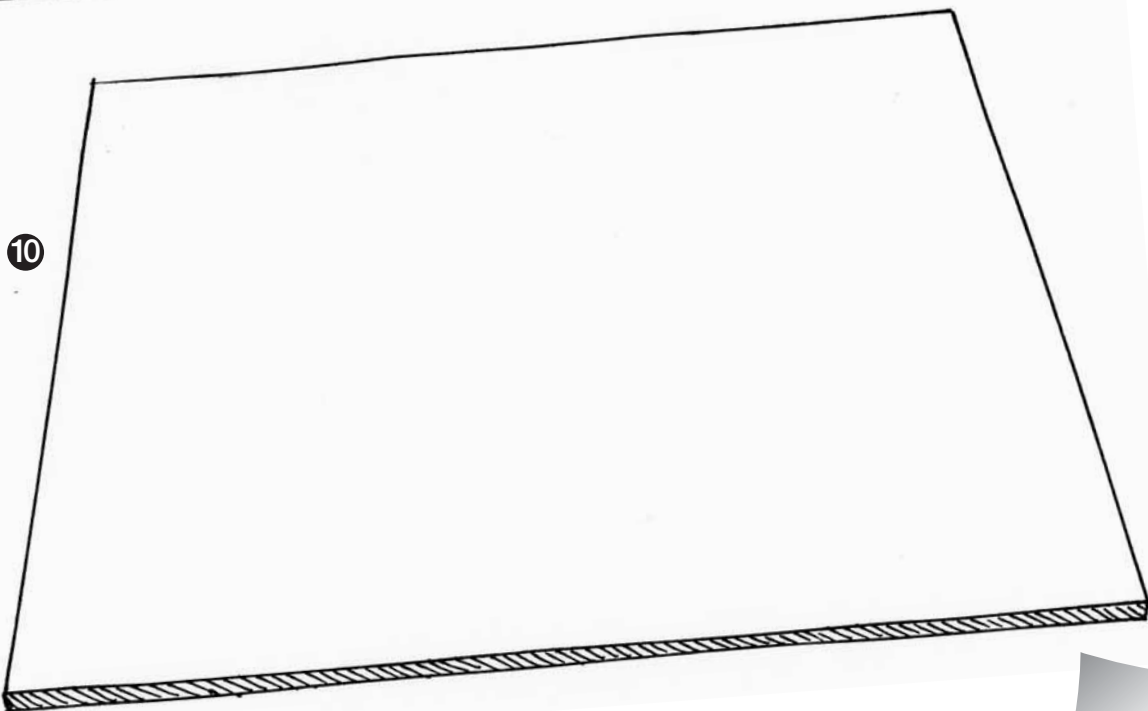
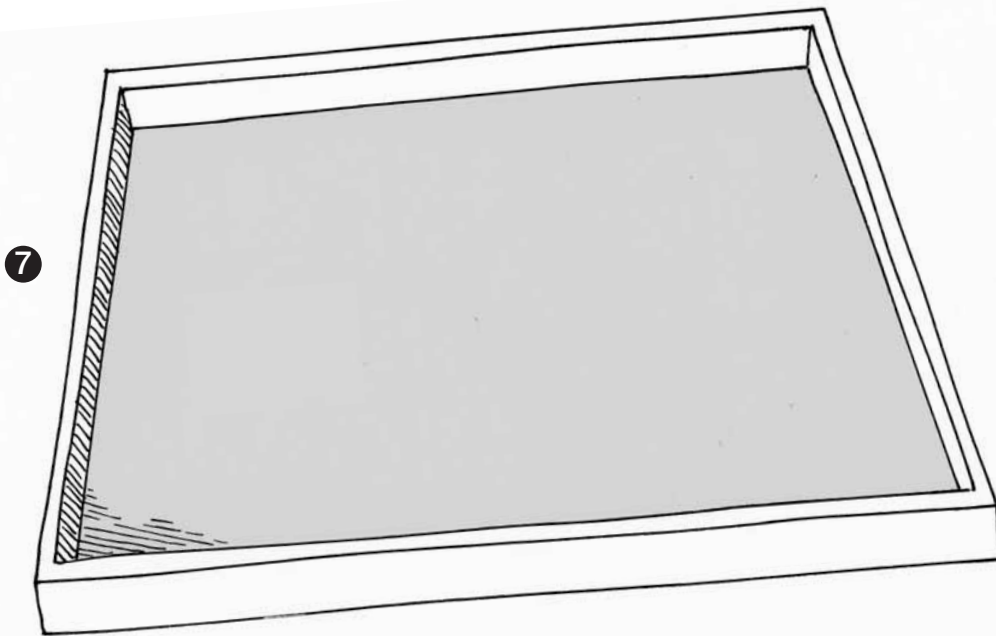
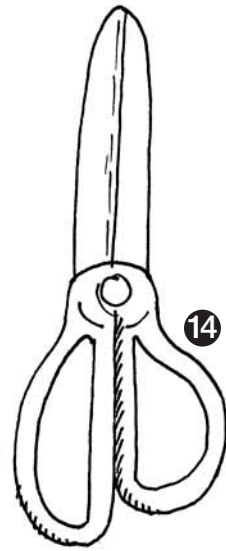
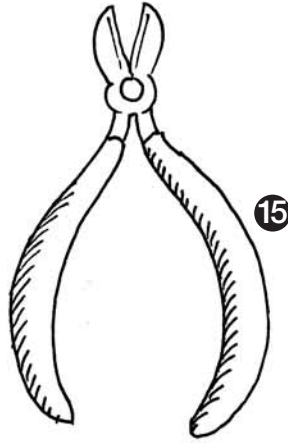
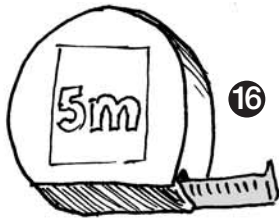
Matériels nécessaires :

- Une pile de 4,5 volts (1)
- Un cintre en fer ou du fil de fer (2)
- Du fil électrique (3)
- Une baguette en bois (4)
- Une ampoule (5)
- Un support pour l'ampoule (bouchon percé) (6)
- Une boîte de chocolat (assez profonde) (7)
- Un paquet de la même dimension que la pile (8)
- Un anneau de porte-clés (9)
- Du carton ou du polystyrène (10)
- Des élastiques et des attaches-parisiennes (11)

Il vous faudra également quelques outils :

- Un crayon (12)
- De la colle (13)
- Des ciseaux (14)
- Une pince (15)
- Une règle
ou un ruban-mètre (16)





Mesurer la boîte (schéma 17 – prendre les dimensions intérieures). Découper deux rectangles de carton de la dimension (18).

Positionner la pile et percer avec les attaches-parisiennes (19). Percer aussi plus haut pour la position de la lampe avec une autre attache (19). Percer du fil et relier les attaches sous le carton comme sur le schéma (20).

Donner au cintre en fer ou au fil de fer la forme complexe comme sur l’affiche jointe dans le dossier « Le parcours du savon du Népal » (21).

Le positionner dans la boîte en accrochant le bout sur un bord (22).

Placer ensuite le carton dessous avec les attaches et le fil dans la boîte, languettes sur le dessus (23). Tordre les languettes pour permettre le contact avec la pile (24). Coller votre paquet de bonbon ou autres sous les languettes repliées en veillant au contact une fois la pile insérée (25). Coller le support de l’ampoule sur les languettes de l’attache (26) et relier par un fil le haut métallique de l’ampoule au cintre (27).

Accrocher le fil qui arrive du fond de la boîte sur la baguette avec des élastiques (28). Au bout, accrocher l’anneau de porteclés. Percer le second carton au niveau de l’ampoule et couvrir la boîte. Il ne vous reste plus qu’à fermer l’anneau autour du cintre pour jouer (29).

