

CHAIRE

de responsabilité
sociale et de
développement durable
ESG UQÀM



Colloque international
International colloquium
coloquio internacional

sur le commerce équitable : commerce
équitable et développement durable

fair trade and sustainable development

sobre el comercio justo: El comercio justo y los
objetivos del desarrollo sustentable

19 –21 / 6 / 2006 Montréal, Québec, Canada

Commerce équitable et durabilité institutionnelle

Jérôme BALLET
Aurélie CARIMENTRAND

Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines
UMR C3ED (UVSQ-IRD)

Jerome.Ballet@c3ed.uvsq.fr, Aurelie.Carimentrand@c3ed.uvsq.fr

Colloque organisé par

La Chaire de responsabilité sociale et de développement durable

<http://www.crsdd.uqam.ca>

École des Sciences de la Gestion (ESG), Université du Québec à Montréal (UQÀM)

En collaboration avec

Le Centre de recherche sur les innovations sociales

La Chaire de coopération Guy-Bernier

La Chaire du Canada en développement des collectivités,

Le Groupe de recherche en écologie sociale

Commerce équitable et durabilité institutionnelle

Resumé

Le commerce équitable se revendique une alternative aux échanges commerciaux inégaux. Dans la réalité, ce mouvement fait preuve d'une assez forte hétérogénéité qui pose question quant à son institutionnalisation. Il en découle toute une série de problèmes : les évaluations qui peuvent être faites ne sont guère comparables, les arrangements institutionnels sont eux aussi différents selon l'interprétation faite par les organisations du commerce équitable, le circuit est loin d'être cohérent, la concurrence pour la domination du marché équitable brouille les pistes pour le consommateur, le juste prix est lui aussi la proie à de fortes incertitudes.

Le commerce équitable se veut une alternative au mode de fonctionnement actuel du commerce international. Il a engendré la création de nouvelles règles qui encadrent les systèmes de production et les échanges dits « équitables » : le paiement d'un prix équitable, le soutien financier, technique et organisationnel aux producteurs, l'engagement de long terme, la transparence... Ces règles sont cristallisées dans des codes de conduite et dans des labels privés mis au point par différentes organisations. Le commerce équitable est aujourd'hui confronté au défi de son institutionnalisation, au sens de l'unification des règles et la reconnaissance de leur légitimité, et ce d'autant plus qu'il a des répercussions sur les aspects économiques, sociaux et environnementaux du développement.

Dans un contexte marqué par la légitimité croissante du label privé¹ de l'ONG FLO auprès des consommateurs, par la multiplication des labels privés de commerce équitable d'entreprises et par la mise en place de processus de normalisation publique du commerce équitable, notamment en France, l'institutionnalisation de l'« innovation sociale » que représente le commerce équitable est d'autant plus délicate que les règles implicites sont interprétées et retranscrites de manière explicite à travers différents cahiers des charges, aux niveaux d'exigence variables. Dans un tel contexte, ce n'est pas seulement la répercussion du commerce équitable sur la durabilité du développement qui est en jeu mais également la durabilité institutionnelle du commerce équitable lui-même.

Dans une première section nous rappelons le cadre d'analyse institutionnel en distinguant entre l'environnement institutionnel et les arrangements institutionnels. Nous posons alors la problématique de la durabilité institutionnelle. Dans une seconde section, nous rappelons les règles ou plutôt les différentes interprétations des règles du commerce équitable par les organisations de ce mouvement. Dans une troisième section nous nous interrogeons alors sur les effets d'une telle hétérogénéité d'interprétations sur l'évaluation de l'impact du commerce équitable et sur les arrangements institutionnels qui en découlent. Dans une quatrième section nous posons le problème de l'insuffisante

¹ En France, le terme label est encadré par le code de la consommation (articles L.115-21 et L. 115-27). Sa définition légale implique un cahier des charges, un organisme certificateur agréé et indépendant, un certificat de conformité, et un arrêté des pouvoirs publics homologuant le label. Nous avons choisi ici de distinguer le label public, correspondant au terme label tel que défini dans le code français de la consommation, et le label privé, impliquant un cahier des charges et un organisme certificateur.

homogénéité des règles au regard de la cohérence et de la durabilité institutionnelle du commerce équitable. Enfin, nous concluons sur des perspectives d'orientation du commerce équitable.

1. Institutions et durabilité institutionnelle

Le commerce équitable constitue une tentative pour modifier les règles du jeu des échanges marchands. En ce sens, il propose de nouvelles institutions. Certes, le terme « institution » fait l'objet de nombreuses définitions. Mais de manière générale, dans la lignée des approches néo-institutionnelles (par exemple North 1981, Coase 1991), l'institution correspond à un ensemble de règles formelles ou non formelles qui régit les relations entre les acteurs. Ménard (2003, p.106) définit une institution comme « un ensemble de règles durables, stables, abstraites et impersonnelles, cristallisées dans des lois, des traditions ou des coutumes, et encastrées dans des dispositifs qui implantent et mettent en œuvre, par le consentement et/ou la contrainte, des modes d'organisation des transactions ».

Comme il le souligne, cette définition implique quelques précisions. D'abord, les règles doivent être durables pour que l'on puisse parler d'institutions. Ensuite, les règles sont abstraites et impersonnelles, c'est-à-dire qu'elles ne doivent pas varier en fonction des individus ou des organisations auxquelles elles s'appliquent, mais sont plutôt un cadre dans lequel tous ces acteurs vont œuvrer. A cet égard, elles présentent, enfin, un caractère normatif. Ce dernier aspect renvoie au caractère exécutoire des règles, ce qui suppose d'une part une capacité à mettre en place ces règles (*enforceability*) et d'autre part une capacité à rendre ces règles opérationnelles par l'adoption de mécanismes d'incitation ou de contrainte permettant la conformité des comportements des acteurs aux règles mises en place (*enforcement*).

Quelques précisions complémentaires doivent être apportées pour préciser le cadre d'analyse utilisé ici.

D'abord, il faut distinguer à la suite de Davis et North (1971) l'environnement institutionnel et les arrangements institutionnels. L'environnement institutionnel est constitué par l'ensemble des règles en tant que telles, c'est-à-dire par le cadre dans lequel les transactions entre acteurs se déroulent. Les arrangements institutionnels renvoient

quant à eux aux modes de coordination des transactions à l'intérieur de ce cadre. Ils correspondent à ce que Coase (1991) a dénommé les « structures institutionnelles de la production ». Les arrangements institutionnels « standards » correspondent au marché et à l'intégration verticale (ou hiérarchies). Les arrangements institutionnels « non standards » (ou modes de coordination « hybrides ») reposent sur des accords entre entités juridiquement autonomes visant à obtenir un bénéfice économique tout en réduisant les comportements opportunistes (Ménard, 2003). Il s'agit par exemple des réseaux d'entreprises, de la franchise, des groupements de producteurs, etc.

La notion de structure de gouvernance d'une filière renvoie quant à elle à la combinaison des arrangements institutionnels entre les différents maillons de la filière (c'est-à-dire l'ensemble des arrangements institutionnels entre les producteurs et les transformateurs, entre les transformateurs et les exportateurs, entre les exportateurs et les importateurs, entre les importateurs et les distributeurs etc., selon la configuration de la filière). En fonction des arrangements institutionnels choisis ou subis par les différents acteurs de la filière, les transactions peuvent donc avoir lieu sur des marchés ou au sein d'organisations hiérarchiques ou réticulaires (en réseau).

Par ailleurs nous admettons avec les théoriciens de l'économie des conventions que les règles sont toujours incomplètes. De ce fait, les acteurs se coordonnent en référence à des conventions, c'est-à-dire des schémas d'interprétation des règles (Bessy et Favereau, 2003). Or plusieurs conventions de qualité incompatibles peuvent être activées simultanément lors de la négociation de la qualité dans les réseaux d'acteurs (Eymard-Duvernay, 1995). Selon la terminologie du modèle des « Economies de la grandeur » (Boltanski et Thévenot, 1991), le concept de commerce équitable, i.e ses règles implicites, relève à priori de la convention « civique », c'est à dire qu'il est fondé sur le principe supérieur commun de la solidarité et basé sur l'intérêt collectif et les valeurs sociétales. On constate néanmoins avec l'élargissement actuel du commerce équitable une pression des valeurs de la convention « marchande », le prix et le profit personnel, fondées sur le principe supérieur commun de la concurrence (Renard, 2003). La cohésion du commerce équitable risque d'en être fortement éprouvée.

Plusieurs schémas d'interprétation des règles implicites du commerce équitable coexistent donc. Les acteurs des filières équitables peuvent interpréter, voire manipuler

les règles implicites du commerce équitable à leur profit lors des négociations portant sur les codes de conduite et les labels privés, c'est à dire lors de la retranscription des règles implicites en règles explicites se rapportant à des transactions entre des acteurs définis, en fonction des asymétries d'information et de pouvoir dont ils bénéficient. Dans un tel cadre, les labels privés deviennent des actifs stratégiques dans la gouvernance des filières.

Ces interprétations, voire manipulations, posent alors le problème de la durabilité institutionnelle. La durabilité ou stabilité des règles constitue un point essentiel de notre analyse. Il faut comprendre par durabilité institutionnelle, la capacité d'une institution à persister dans le temps et à s'adapter aux chocs et facteurs externes (Baland et Platteau 1996), ce qui suppose une certaine capacité de résilience des institutions.

2. Les règles du commerce équitable et leurs interprétations

Le commerce équitable propose de nouvelles règles visant à organiser les échanges économiques selon des impératifs moraux de justice et de solidarité. Sa définition fait l'objet d'un consensus au niveau international entre les quatre principales organisations du commerce équitable : IFAT² (International Federation for Alternative Trade), EFTA³ (European Fair Trade Association), FLO⁴ (Fairtrade Labelling Organizations) et NEWS!⁵(Network of European World Shops): « Le commerce équitable s'entend comme un partenariat commercial fondé sur le dialogue, la transparence et le respect dans le but de parvenir à une plus grande équité dans le commerce international. Il contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions d'échanges et en garantissant les droits des producteurs et des travailleurs salariés, en particulier ceux du Sud. Les organisations du Commerce Equitable s'engagent activement à soutenir les producteurs, à

² IFAT est une fédération qui rassemble 160 organisations de commerce équitable du Nord et du Sud : fédérations nationales de commerce équitable, ONG d'appui au commerce équitable, organisations de producteurs...

³ EFTA est une association regroupant 12 importateurs européens.

⁴ FLO est une ONG internationale qui réunit 19 initiatives nationales de labellisation du commerce équitable : Fairtrade Mark (Irlande), Fairtrade Foundation (Grande-Bretagne), Förningen för Rättvisemärkt (Suède), Max Havelaar Belgium, Max Havelaar Fonden (Danemark), Max Havelaar France, Max Havelaar Norge (Norvège), Max Havelaar Stiftung (Suisse), Reilun Kaupan (Finlande), Sitchting Max Havelaar (Pays-Bas), Transfair Austria, Transfair Canada, Transfair Germany, Transfair Italy, Transfair Japan, Transfair Minka (Luxembourg) et Transfair USA (Etats-Unis).

⁵ NEWS! est un réseau de quinze fédérations nationales de « magasins du monde » en Europe représentant plus de 2500 magasins.

sensibiliser l’opinion publique et à mener des campagnes pour des changements dans les règles et les pratiques du commerce international conventionnel » (FINE, 2001).

Toutefois, au-delà de cette définition consensuelle subsistent divers conflits dans l’interprétation de ces règles générales et le contrôle des droits économiques associées aux labels de commerce équitable. Les règles explicites du commerce équitables émanent de différents types d’organisations (ONG, entreprises privées, associations d’entreprises privées, Etats....) et sont cristallisées dans des codes de conduite et dans des labels privés, qui reflètent la manière dont ces organisations interprètent le concept de commerce équitable. Actuellement, il n’existe pas de norme officielle de commerce équitable.

En France, l’AFNOR⁶ est chargée depuis 2001 de définir une norme officielle pour le commerce équitable, préalable à la mise en place d’un signe officiel de qualité ou label public. Cependant, les difficultés rencontrées pour l’élaboration de cette norme, qui pour l’instant n’a abouti qu’à un « accord »⁷, montrent la difficulté de concilier les différentes interprétations du concept de commerce équitable par les différents acteurs du commerce équitable réunis au sein des 4 collèges de la commission de normalisation du commerce équitable (organisations du commerce équitable, grande distribution, consommateurs et administrations). L’accord de l’AFNOR définit trois principes du commerce équitable: « l’équilibre de la relation commerciale entre les partenaires ou co-contractants, l’accompagnement des producteurs et des organisations de producteurs engagés dans le commerce équitable, l’information et la sensibilisation du consommateur, du client, et plus globalement du public au commerce équitable ».

En l’absence de norme officielle, les règles du commerce équitables sont la plupart du temps associées à des labels privés de commerce équitable. On peut distinguer les règles associées à des systèmes de certification : FLO, « Bio-équitable », « Main dans la Main »... et celles reposant sur des démarches plus volontaires, c’est à dire sur des codes de conduite : charte de la plate-forme française pour le commerce équitable, cahier des charges de l’association Minga... Les systèmes de certification visent à garantir que le produit est issu d’une filière qui respecte effectivement les règles du commerce équitable.

⁶ Agence française de normalisation.

⁷ Accord AC X50-340. « Commerce équitable - Les trois principes du commerce équitable - Les critères applicables à la démarche du commerce équitable ».

Ils sont liés à un processus de contrôle du respect des cahiers des charges et constituent en ce sens un facteur d'*enforcement* reposant sur l'intervention d'un organisme tiers indépendant.

La multiplication des labels privés du commerce équitable, associés à différents types d'organisations et à différentes pratiques à différentes échelles, pose cependant le problème de l'institutionnalisation du commerce équitable. Sans entrer dans les détails de toutes les interprétations, nous posons le problème que cela peut soulever d'un point de vue de l'institutionnalisation de la démarche. Nous présentons ici les principales différences entre deux codes de conduite (la charte de la Plate-forme française pour le Commerce Équitable (PFCE) et le cahier des charges de l'association Minga) et trois labels privés (FLO, Bio-équitable et Main dans la Main).

- Crée en 1997, la Plate-forme française pour le Commerce Équitable (PFCE) représente les acteurs français du Commerce Équitable⁸. La charte de la PFCE se présente comme la définition commune du commerce équitable de ses membres. Cette charte manifeste que les membres de la PFCE ont des « objectifs convergents, qui serviront de tremplin à des actions de promotion et de défense du commerce équitable » (PFCE, 2001). Elle regroupe un ensemble de 6 critères impératifs et de 9 critères de progrès. Les engagements impératifs précisent que les organisations de commerce équitable doivent « travailler d'abord avec les producteurs parmi les plus défavorisés, dans le cadre d'un développement durable ». Les organisations de commerce équitable s'engagent aussi à « contractualiser entre les différents partenaires des garanties portant sur le prix du produit, la qualité des produits, le versement d'un acompte et le délai de livraison », à privilégier des relations commerciales durables avec les producteurs, à assurer la transparence. Enfin, les organisations de commerce équitable doivent s'engager à accepter le contrôle de ces principes. Parmi les

⁸ La PFCE réunit les organisations françaises actrices du commerce équitable (importateurs, distributeurs, associations de promotion et de labellisation : Alter Eco, Solidar'Monde, Max Havelaar France..) auxquelles s'associent les organisations françaises qui appuient cette démarche, telles que des boutiques et des structures de solidarité (Comité catholique contre la faim et pour le développement (CCFD), Ingénieurs sans frontières...). La PFCE compte une trentaine de membres.

critères de progrès, la charte de la PFCE précise que la production et la distribution doit favoriser « une utilisation raisonnée des matières premières et des sources d'énergie, ainsi que leur renouvellement ». De plus, les acteurs doivent « s'engager envers leur environnement socio-économique. Par exemple, les bénéfices réalisés sont réinvestis dans l'entreprise et/ou dans des programmes de développement à caractère collectif, économique, écologique ou social, y compris la formation ». Elle précise aussi que « le circuit le plus court et le plus simple possible » doit être mis en place entre les producteurs et les consommateurs.

- Le cahier des charges de l'association Minga se présente lui comme « un ensemble d'objectifs pour conduire et améliorer en permanence l'action quotidienne » de ses membres. Il se présente aussi comme un « moyen d'évaluation et de contrôle public ». Le respect de ce cahier des charges ne repose pas sur l'intervention d'un organisme tiers indépendant mais sur la présentation annuelle et publique d'évaluations de chaque filière réalisée par un référent (premier acheteur ou importateur de chaque filière), donc sur un principe de transparence et de « contrôle collectif » (Minga, 2005). Pour Minga, « si l'auto-évaluation collective est indispensable, elle n'est pas suffisante. Le contrôle d' « experts », forcément réduit à quelques jours par an, n'est pas non plus vraiment fiable, et, dans l'état actuel des choses, son coût exclut les petites entreprises. Un contrôle collectif nous paraît plus efficace ». Le cahier des charges de Minga se distingue par l'accent mis sur l'autonomie et la souveraineté économique. Il se distingue aussi par le fait que son domaine d'application s'étend à l'ensemble de la filière en intégrant les maillons du transport et de la distribution. Les signataires de ce cahier des charges s'engagent à « renforcer l'autonomie socio-économique, culturelle et politique des structures et des communautés et à donner la priorité à la souveraineté économique des populations en premier lieu sur le plan alimentaire (sécurité et qualité), aux productions de biens et de services destinés aux populations locales et aux marchés régionaux et locaux ». Ces signataires s'engagent de plus à éviter les circuits des grandes et moyennes surfaces de distribution et à informer

publiquement des moyens de transport utilisés, en utilisant les moyens de transport les moins polluants possibles.

- Le label FLO est quant à lui associé à un système de certification, contrôlé par Flo-cert. Il comprend trois types de standards : des standards génériques qui s'appliquent soit aux organisations de petits producteurs, soit à la main d'œuvre salariée ; des standards commerciaux qui s'appliquent aux relations entre les producteurs et les commerçants ; et des standards spécifiques aux produits (café, cacao, thé, sucre, riz, quinoa...). Nous nous intéressons ici aux standards concernant les organisations de petits producteurs. Les standards génériques et les standards spécifiques aux produits⁹ qui s'appliquent aux organisations de petits producteurs sont organisés selon les trois piliers du développement durable : le développement social, le développement économique et le développement environnemental, auxquels s'ajoute les standards sur les conditions de travail des employés des organisations de petits producteurs (FLO, 2003). De même que dans la charte de la PFCE, on distingue les exigences minimales et les exigences de progrès.

Les standards génériques sur le développement économique concernent trois points : la gestion transparente de la prime du commerce équitable, l'amélioration de la capacité à exporter des producteurs, avec l'accès à des moyens logistiques, administratifs et techniques, et la consolidation de la situation économique de l'organisation de producteurs.

Quant aux standards génériques de développement social, ils s'organisent autour de trois critères : l'organisation de producteurs doit avoir besoin des revenus du commerce équitable pour promouvoir le développement social et économique de ses membres ; les membres doivent être des petits producteurs et l'organisation doit être structurée démocratiquement et administrée de manière transparente. Toutefois, la définition des petits producteurs retenue par FLO ne précise pas de plafond de ressources : « le terme petits producteurs signifie ceux qui ne sont pas structurellement dépendants d'une main d'œuvre salariée et

⁹ Les standards spécifiques aux produits n'apparaissent pas dans les documents publiés par FLO sur internet.

gèrent leur exploitation principalement avec leur propre main d'œuvre et celle de leur famille » et les exigences minimales précisent que c'est la majorité et non la totalité des membres qui doivent être des petits producteurs, les petits producteurs devant fournir plus de 50% de la production totale destinée au commerce équitable.

Au niveau du développement environnemental, FLO annonce qu'elle encourage les producteurs à protéger l'environnement et à s'orienter vers la certification biologique. Toutefois, les exigences minimales des standards génériques prévoient le simple respect des législations nationales et internationales concernant l'usage et le maniement des produits phytosanitaires, les écosystèmes protégés, l'érosion et la gestion des déchets auquel s'ajoute l'interdiction d'utiliser les pesticides reconnus comme très dangereux¹⁰. Quant aux exigences de progrès, elles précisent que « l'organisation de producteurs encouragera ses membres à mettre en place un système de production intégré (ICM, Integrated Crop Management)».

En ce qui concerne les standards commerciaux, ils fixent des conditions commerciales à respecter, comme les contrats et les lettres d'intention d'achat, le montant du prix minimum et de la prime de commerce équitable, ainsi que les modalités de préfinancement des commandes. Ces conditions varient selon les produits concernés.

- En ce qui concerne l'interprétation des règles du commerce équitable par les entreprises spécialisées dans l'agriculture biologique, on peut citer le cahier des charges « Main dans la Main : écologie et échanges loyaux » de l'entreprise Rapunzel¹¹, le cahier des charges « Bio-équitable » de l'association « Bio-équitable »¹² et le projet commerce équitable de la fondation « Good Food »¹³.

¹⁰ Les pesticides concernés sont les pesticides des classes 1a+b de l'OMS, les pesticides de la liste noire Dirty Dozen ainsi que les pesticides de la liste FAO/PNUD de la procédure dite du PIC (FLO, 2003).

¹¹ Entreprise spécialisée dans la distribution de produits biologiques créée en Allemagne en 1974. Rapunzel France (Raiponce) a été créée en 1991 et Rapunzel USA a été créée en 1996. La marque «Main dans la main» a été créée en 1993, elle concerne 7 filières (cacao, sucre de canne, café, noix de coco, quinoa, noix du brésil et sésame)

¹² L'association « Bio-équitable » rassemble six PME françaises spécialisées dans l'agriculture biologique : les entreprises Kaoka et Cémoi pour la filière cacao, l'entreprise Emile Noël pour la filière sésame,

Ces cahiers des charges sont associés à des labels privés de commerce équitable. Le contrôle des cahiers des charges s'effectue la plupart du temps en même temps que l'inspection pour l'agriculture biologique, soit par l'organisme de certification accrédité pour l'agriculture biologique (Ecocert pour l'association « Bio-équitable »), soit par d'autres tiers indépendants.

Au regard de ces codes de conduites et cahiers des charges trois constats s'imposent. D'abord, si globalement le commerce équitable s'oriente vers les petits producteurs les plus défavorisés, peu de précisions sont apportées sur ce qu'il faut entendre par là et dans certains cas, par exemple FLO, ces petits producteurs peuvent être associés à d'autres sans précisions sur ces derniers.

Ensuite, la multiplication des initiatives de commerce équitable émanant d'entreprises spécialisées dans la distribution de produits biologiques incite à s'interroger sur les liens entre ces deux pratiques. Pour certains, les convergences entre les deux démarches sont évidentes. Par exemple, pour Perreol, PDG d'Euronat: « Nous étions quelques-uns pourtant, comme Monsieur Jourdain, à faire du commerce équitable sans le savoir parce que l'éthique qui sous-tend la démarche bio ne pouvait qu'aller de pair avec un respect absolu de nos fournisseurs sur toute la chaîne » (Perreol, 2004, p.77). Cependant, au-delà des discours des différences nettes d'interprétation et de conciliation entre les démarches sont à l'œuvre. A titre illustratif, si nous examinons les cahiers des charges des marques « Bio-équitable » et « Main dans la main ». Les critères sont au premier abord assez similaires. Ils imposent tous deux la conformité aux cahiers des charges biologiques, la contractualisation des relations commerciales à un prix minimum garanti, et l'assistance technique aux producteurs. Par ailleurs, dans les deux cas, un pourcentage du chiffre d'affaire est reversé dans le pays d'origine pour des actions de développement ou des actions humanitaires.

l'entreprise Arcadie pour les filières thé, café et épices, l'entreprise Euro-nat pour la filière quinoa et l'entreprise Gaia pour la filière fonio.

¹³ Cette fondation regroupe 4 entreprises européennes spécialisées dans l'agriculture biologique : Horizon Natuurvoeding BV (Pays-Bas), Community Foods Ltd. (Grande Bretagne), S.A Jean-Louis Boyère (France), Urtekram A/S (Danemark).

Toutefois, ces deux labels privés de commerce équitable diffèrent quand au statut des organisations pouvant être impliquées dans les filières concernées. Le label privé « Main dans la main » ne peut être attribué qu'à des produits issus de filières impliquant des agriculteurs à leur compte, des coopératives et des plantations. Alors que le label privé (ou marque) « Bio-équitable » est aussi attribué à des filières impliquant des entreprises de transformation appartenant au même groupe que l'entreprise de distribution. Ainsi dans le cas de la filière quinoa certifiée par le label bio-équitable, le groupe Euronat a installé une filiale de transformation du quinoa en Bolivie. A l'inverse, Rapunzel n'a pas fait entré son projet Turquie dans le label « Main dans la Main » puisqu'elle possède sa propre filiale en Turquie. Il y a là clairement une divergence d'interprétation. Le commerce équitable peut être limité aux seules relations entre producteurs et transformateurs dans le premier cas mais pas dans le second. La première interprétation aboutit à faire du commerce équitable entre filiales du même groupe !

Enfin, on aboutit à une situation où dans les boutiques de produits biologiques, les produits portant le label de commerce équitable des entreprises spécialisées dans l'agriculture biologique coexistent avec les produits portant la marque des entreprises spécialisées dans le commerce équitable qui distribuent des produits biologiques et notamment la marque de la centrale d'importation de la fédération Artisans du Monde, « Solidar'Monde ». La marque Solidar'Monde n'est pas associée à un système de certification, elle repose sur l'engagement historique de cette organisation pour le commerce équitable, tout comme les autres marques européennes d'entreprises spécialisées dans la commerce équitable : la marque « Altromercato » pour CTM en Italie, la marque « Claro Fair Trade » pour Claro en Suisse, la marque « Oxfam Fair Trade » pour Oxfam-Belgique. Inversement, l'association avec le commerce équitable pour les firmes du secteur biologique leur permet d'entrer sur des segments de marché et des circuits de distribution différents. L'amalgame crée une certaine confusion pour le consommateur.

A l'évidence, l'étude du contenu de différentes chartres et cahiers des charges des organisations, revendiquant le caractère équitable de leurs transactions ou offrant un service de certification de commerce équitable (FLO), souligne l'hétérogénéité des règles actuellement mises en place et leur caractère plus ou moins contraignant. On peut

considérer que cette situation menace la durabilité institutionnelle du commerce équitable. Le caractère abstrait et impersonnel des règles est remis en cause. Il varie en fonction des organisations qui contrôlent les règles et les droits de marque associés à ces règles. Plus généralement, la multiplicité des interprétations rend le mouvement du commerce équitable relativement hétérogène et pose alors le problème de son unification et de sa durabilité dans le temps.

3. Interprétations des règles et impact du commerce équitable : une question ouverte

Les règles du jeu proposées par le commerce équitable permettent-elles, à l'échelle où elles sont appliquées, des modifications notables sur le développement ? Cette question renvoie à l'impact du commerce équitable. Elle pose en fait trois séries de problèmes. Tout d'abord, peut-on considérer actuellement que le commerce équitable a produit des effets sensibles sur les conditions de vie des producteurs des pays du Sud ? Ensuite, le développement du commerce équitable, son changement d'échelle, permettrait-il de modifier les conditions de vie des populations défavorisées des pays du Sud ? Répondre négativement à la première question ne revient pas nécessairement à répondre négativement à la seconde ; les effets d'échelles pouvant être un élément important du changement. Inversement, répondre positivement à la première ne revient pas à répondre positivement à la seconde. Cependant, répondre à ces questions suppose de pouvoir évaluer l'impact or au-delà de ces deux interrogations, sommes-nous réellement en mesure d'évaluer l'impact du commerce équitable ? Les différences d'interprétation impliquent plutôt que les études d'impact évaluent les résultats de pratiques parfois assez distinctes.

Comparer des incomparables

Les études d'impact se sont développées récemment, même si leur nombre est encore très restreint actuellement. Nous pouvons citer l'évaluation menée par Hopkins (2000) pour le compte d'Oxfam, celle de Mestre et al. (2002) menée pour le compte d'Artisans du Monde, celle de Milford (2004) sur les coopératives de café dans le Chiapas inscrites au registre FLO. Un certain nombre d'études d'impact se veulent plus généralistes

(Oxford Management Policy 2000, Daviron et al. 2002). Or ces dernières oublient que les interprétations étant sensiblement différentes, les modes d'action ainsi que les objectifs le sont aussi, ce qui implique que les comparaisons et l'analyse globale de l'impact sont rendues très délicates voire parfois hasardeuses.

Soulevons quelques problèmes relatifs aux comparaisons. Par exemple, l'impact du commerce équitable sur le niveau de vie des producteurs est ce qui récemment a fait l'objet de quelques analyses. Les résultats apparaissent relativement mitigés mêmes s'ils s'avèrent globalement légèrement positifs. Si nous prenons l'évaluation de l'impact sur le revenu, l'étude menée pour le compte d'Artisans du Monde indique qu'il faut distinguer entre les producteurs en situation de vulnérabilité et ceux déjà plus professionnalisés. Dans le premier cas, le commerce équitable apporterait une certaine sécurité sur les ressources sans que cela ne se traduise par un accroissement majeur. Dans le second cas, le commerce équitable favoriserait surtout l'investissement dans les outils de production et permettrait donc un accroissement futur de revenu. L'évaluation menée par Hopkins (2000), pour le compte d'Oxfam, relève de plus que les individus les plus défavorisés risquent d'être régulièrement écartés des circuits du commerce équitable en raison des exigences de qualité des produits, de respect des délais de livraison et d'adaptation à de nouveaux produits. Cette même étude indique que dans un tiers des cas étudiés le revenu généré par le commerce équitable est inférieur au coût d'opportunité de l'activité, c'est-à-dire au revenu que les individus pourraient obtenir grâce à une activité alternative au commerce équitable. Cette situation paradoxale est cependant résolue selon Daviron et al. (2002) dès lors que l'on considère la population concernée. Il s'agirait essentiellement des travailleurs les plus défavorisés, notamment des femmes, pour lesquelles aucune alternative réelle au commerce équitable n'existe. En ce sens, le commerce équitable procure un revenu à une catégorie de population qui jusque là n'y avait pas accès.

Ces résultats donnent certes une première idée de l'impact, mais il est évident que les critères d'inclusion ou non de certains producteurs dans le commerce équitable selon les interprétations des diverses organisations constitue un biais dans l'évaluation. Rappelons que FLO exigent seulement 50% de petits producteurs tandis que d'autres auront des exigences plus élevées. Il apparaît à cet égard très probable que l'évaluation en termes de revenu en est affectée. De même, comme nous l'avons souligné dans la section

précédente, l'interprétation très divergente entre les marques « Bio-équitable » et « Main dans la Main » implique un résultat aussi très différent en termes d'impact sur le revenu. Dans le cas de Bio-équitable la relation se situe entre producteurs et transformateurs, ce qui laisse une valorisation faible du produit aux producteurs qui ne revendent au transformateur, filiale d'une entreprise du Nord, que le produit brut, tandis que la marque « Main dans la Main » impulse une logique de transformation par des organisations des pays du Sud. Dans un cas l'essentiel de la valeur ajoutée est accaparée par les pays du Nord, moins dans l'autre. On ne peut donc amalgamer les études d'impact sans tenir compte de ces différences.

L'impact des conflits d'interprétation sont en fait assez nombreux. Prenons un autre exemple. Daviron et al. (2002) indiquent que le commerce équitable permettrait de stabiliser les relations commerciales à long terme et donc favoriserait la stabilité de organisations, par trois moyens : la stabilité de la qualité et des volumes en lien avec la demande, le préachat/préfinancement de la production, et la signature d'un contrat pluriannuel. La stabilité des relations est cependant un aspect très discuté. Johnson (2001a) soulève le risque des îlots de prospérité au sein d'une économie pauvre, sans effet d'entraînement sur le développement local. Pour cette raison, Dietz et al. (2000) remettent en cause le principe de la stabilité des relations et prennent partie pour une rotation des bénéficiaires du commerce équitable. S'il s'agit là de point de vue d'auteurs et non de règles interprétées par les organisations du commerce équitable, gageons que ce genre de discussion se trouve également en leur sein et que selon l'optique choisie les évaluations seront très divergentes.

Sans vouloir multiplier les exemples, prenons en un dernier très symptomatique. L'impact du commerce équitable sur la soutenabilité environnementale est probablement l'aspect le moins étudié actuellement. Le respect et la protection de l'environnement sont pourtant bien, comme nous l'avons indiqué précédemment, des objectifs du commerce équitable. Des exemples d'effets néfastes sur l'environnement ont déjà été relevés. Selon Hopkins (2000), le développement de la sculpture sur bois au Ghana et en Inde provoque des prélèvements excessifs sur les zones forestières en l'absence de programme de gestion des ressources. A l'inverse des effets positifs sont notés dans certains cas. La gestion des déchets, la réduction de l'usage de certains produits toxiques voire leur

remplacement par d'autres produits plus propres, la réduction du bois de chauffe, etc., aux Philippines et au Bangladesh (Hopkins 2000) vont dans le sens d'une plus grande soutenabilité environnementale. Les organisations de producteurs mexicains de café ou les producteurs boliviens de quinoa ont ainsi diversifié leur production et accru leurs débouchés par le développement de leur part de production à destination de la filière biologique (Johnson 2001b, Laguna et al., 2006). Or dans ce dernier cas d'association avec la filière biologique, les organisations du commerce équitables vont-elles privilégiées le respect des règles de production biologique ou celles du commerce équitable ? Comme nous l'avons déjà indiqué, la marque Bio-équitable semble avoir privilégié les règles de la production biologique sur celles du commerce équitable en interprétant ces dernières au minimum.

Les problèmes d'interprétation peuvent être multipliés, mais au-delà des divergences se pose également le problème d'évaluation du commerce équitable dans son ensemble. Or, si le consommateur est soucieux de l'impact de ses actes d'achat, des évaluations diffuses et sans grande clarté risquent fort à terme de nuire au mouvement. Une partie du problème vient du fait que l'interprétation des règles est retranscrite de manière concrète par des contraintes sur les arrangements institutionnels.

Interprétations des règles et arrangements institutionnels

Nous faisons l'hypothèse que l'environnement institutionnel et les arrangements institutionnels, s'ils constituent deux aspects des institutions, ne peuvent être totalement séparés. Autrement dit certains environnements institutionnels ne sont pas forcément compatibles avec toutes les formes d'arrangements institutionnels. L'interprétation des règles du commerce équitable et leur retranscription à travers un cahier des charges induit alors plus ou moins certains arrangements institutionnels. Les chartes et les cahiers des charges du commerce équitable que nous avons présenté prévoient le recours à des modes de coordination hybrides, avec la contractualisation des engagements. Toutefois, ces contrats peuvent être noués entre différents acteurs à différents niveaux de la filière.

Les standards génériques FLO du commerce équitable précise que : « les petits producteurs peuvent participer au commerce équitable s'ils ont mis en place des organisations (coopératives, associations et autres formes d'organisations) qui peuvent

contribuer au développement social et économique de leurs membres et de leurs communautés, et qui sont contrôlées démocratiquement par leurs membres ». En ce sens, ces standards imposent des arrangements institutionnels « non standards » au niveau des producteurs, avec l'obligation de s'organiser collectivement. Le contrat de commerce équitable sera donc passé entre l'organisation de producteurs, qui assume des tâches de collecte, de mise en sac voire de transformation, et l'exportateur ou l'importateur (dans le cas des filières où les organisations de producteurs exportent directement). En revanche, les cahiers des charges « Bio-équitable » et « Main dans la main » n'obligent pas les producteurs à s'organiser collectivement. Il est évident que ces arrangements institutionnels différents ont un impact différent sur le développement économique et social au niveau local, ce qui rejoint le problème de l'impact du commerce équitable. La mise en place d'organisations de producteurs n'est pas forcément la solution organisationnelle qui permet la meilleure rémunération des producteurs, notamment lorsque des dysfonctionnements et des phénomènes de corruption se développent au sein de ces organisations (Diaz 2006).

L'interprétation des règles du commerce équitable participent ainsi de façon explicite à l'arbitrage entre les différents arrangements institutionnels.

4. Interprétations et insuffisance des règles

Les diverses interprétations des règles du commerce équitable et les stratégies de marque qui en découlent marquent surtout une insuffisance de clarté. Dans un tel contexte, le consommateur ne sait pas réellement ce qui se cache derrière les marques et les logos. Trois aspects de la situation actuelle brouillent sérieusement les règles du jeu de sorte que la durabilité institutionnelle du commerce équitable est remise en cause. Ces trois aspects sont : une tendance aux circuits longs associée à une incohérence du circuit, la concurrence entre les labels et les pressions qui pourraient s'exercer sur le juste prix.

La tendance aux circuits longs et l'incohérence du circuit

Le commerce équitable semble marqué par une tendance au développement de circuits longs dans lesquels le nombre d'intermédiaires s'accroît. Cette tendance est significative aussi bien dans les filières certifiées par FLO ayant recours aux distributeurs

classiques telles que les grandes et moyennes surfaces de distribution, que dans les circuits alternatifs tels le réseau des magasins de commerce équitable de la fédération Artisans du Monde. Cette fédération a mis en place dès 1984 une centrale d'importation chargée des relations avec les producteurs. De plus, certains produits ne sont pas importés directement par cette centrale, Solidar'Monde, mais par des partenaires européens, comme pour le cas de la quinoa importée par l'organisation allemande GEPA et redistribuée par Solidar'Monde aux magasins Artisans du Monde et aux magasins de produits biologiques Biocoop. L'allongement du circuit pose trois séries de problèmes.

Premièrement, les circuits longs accroissent la distance entre le consommateur et le producteur, démultiplient la segmentation des rôles et dilue la responsabilité des acteurs. Selon Gosseries (2005) la segmentation des rôles éloigne le consommateur des réalités qu'impliquent ses actes. Carimentrand et Ballet (2004, 2006) soulignent que cette distanciation est à l'opposée des ressorts éthiques du commerce équitable. L'éthique du commerce équitable est fondamentalement une éthique relationnelle dans le sens où elle donne un visage concret aux conséquences des actes des consommateurs. Le commerce équitable crée un « saut d'échelle » (Glassman 2001) tel que les communautés paysannes des pays du Sud deviennent « proches et chères » aux yeux du consommateur des pays du Nord (Goodman 2003). L'accroissement de la longueur des circuits pourrait entraîner une perte d'éthique et finalement nuire au mouvant du commerce équitable qui se banaliserait se noierait dans la masse du commerce. Les consommateurs ayant perdu la motivation pour laquelle ils consommaient de tels produits se retrancheraient alors sur d'autres aspects des produits. La concurrence par les signes distinctifs pourrait ainsi être défavorable aux produits issus du commerce équitable, à moins que ceux-ci ne puissent trouver un renouveau d'intérêt aux yeux des consommateurs à partir d'autres signes distinctifs. A cet égard, le couplage entre commerce équitable et produits issus de l'agriculture biologique est une évolution qui va dans ce sens. Mais on peut alors s'interroger sur les motivations des consommateurs. Achètent-ils des produits issus du commerce équitable, de l'agriculture biologique ou parce qu'ils sont une combinaison des deux ? Cela suggère pour le moins une évolution sensible du commerce équitable et des règles du jeu qu'il propose.

Deuxièmement, comme l'indique Gosseries (2005), il est d'autant plus aisé de garantir le caractère équitable du produit qu'il est possible de contrôler la chaîne de la production à la distribution. Dans cette optique, les circuits longs réduisent les garanties apportées aux consommateurs sur le caractère équitable de la fabrication. Il n'est ainsi pas rare que dans les filières à destination des grandes et moyennes surfaces de distribution, le circuit passe par des intermédiaires ayant des pratiques peu équitables. Voituriez et al. (2002) notent par exemple dans le cas du café produit en Bolivie que certains intermédiaires-importateurs n'acceptent d'acheter une certaine quantité de café équitable qu'à la condition que leur soit fournie simultanément une quantité beaucoup plus grande de café standard à un prix en dessous du prix de marché. De telles pratiques réduisent évidemment à néant les efforts faits par le commerce équitable puisque le gain pour les producteurs réalisés sur le café équitable est compensé par la perte subie sur le café non équitable.

Troisièmement, l'allongement du circuit accroît les risques d'incohérence du circuit du commerce équitable notamment à deux niveaux : celui de la distribution des produits et celui du transport. Par exemple, en France, les filières certifiées par FLO ne reposent que sur le respect des liens contractuels entre les organisations de producteurs inscrites au registre tenu par FLO¹⁴, les détenteurs de la licence (l'exportateur, l'importateur, le transformateur), qui s'engagent à respecter les cahiers des charges définis par FLO et à se soumettre à un audit annuel, et le propriétaire de la licence (FLO) (Habbard et al., 2002). Contrairement aux réseaux développés par les magasins spécialisés dans le commerce équitable, les filières FLO n'intègrent pas forcément de dimension militante. Cette caractéristique non-militante pose problème vis-à-vis de la légitimité de l'ensemble du circuit. En effet, les distributeurs de produits « Max Havelaar » ne sont soumis à aucune règle de la part de FLO, ce qui pose un problème de cohérence entre l'information transmise par la marque, et les pratiques commerciales des grandes et moyennes surfaces de distribution. Leurs pratiques d'achat à bas prix des fruits et légumes aux producteurs français sont régulièrement dénoncées dans la presse. Pourtant, certains distributeurs profitent du commerce équitable pour améliorer leur image, en utilisant cet argument

¹⁴ 433 organisations de producteurs dans 49 pays sont actuellement inscrites au registre FLO.

dans leurs campagnes publicitaires. Le pouvoir croissant de la grande distribution dans la diffusion des produits du commerce équitable, à l'image de Carrefour, risque à terme de voir s'imposer les conditions définies par de grands groupes de la distribution (Renard, 2003 ; 2005). Par ailleurs, comparée à l'information disponible dans les magasins spécialisés (discussion avec les bénévoles, livres et plaquettes d'information), la crédibilité de l'information transmise par une marque dans une grande surface de distribution ou dans un magasin de produits biologiques est confrontée à de sérieuses limites. Il est d'ailleurs significatif que de nombreux acteurs du commerce équitable soient opposés à la commercialisation de produits équitables en grande surface, le commerce équitable « perdant ainsi son âme et son pouvoir de contestation ». L'exemple le plus significatif est peut-être celui du café Max Havelaar vendu chez Mac Donald en Suisse (Diaz, 2006).

Cependant, la distribution n'est pas le seul point noir dans la filière. Le transport est également un stade critique. Les filières de commerce équitable, hormis Minga, ne définissent actuellement aucune règle concernant les conditions de transports et particulièrement les conditions de travail dans le transport. Or, les chroniques sur les conditions déplorables de travail sur les bateaux battant pavillon de complaisance ne manquent pas dans les journaux. Et une bonne partie de ces travailleurs sont issus des pays du Sud. Ce problème est réel pour toutes les filières. Il faut néanmoins distinguer entre circuit court au sens commercial et circuit court au sens géographique (Gosseries 2005). Dans le premier cas, on tente de réduire les intermédiaires pour permettre aux producteurs des pays du Sud d'obtenir un gain plus élevé. Dans le second cas, on cherche à réduire la distance pour éviter principalement les pollutions liées à la distance de transport. Une telle distinction ne résout pas le problème. Quand bien même le circuit est conçu comme court au sens commercial, il l'est pour des raisons d'équité, or c'est bien l'équité qui est bafouée dans le secteur du transport avec l'exploitation sans merci des travailleurs de ce secteur. Une cohérence complète de la filière supposerait de définir également des règles équitables de transport.

La concurrence entre les marques et le brouillage des pistes

Selon Gosseries (2005), une partie des problèmes précédents pourrait être résolus si un système de traçabilité éthique des produits pouvait être mis en œuvre via notamment la certification. Or, force est de constater qu'en l'absence d'unification des règles, la certification pose elle-même de nombreuses difficultés et qu'elle est l'objet d'une lutte pour l'hégémonie entre les différentes marques. Cette lutte se déroule dans un système concurrentiel pour l'acquisition de droits économiques qui tend à brouiller les pistes pour le consommateur.

En ce qui concerne les droits économiques associées au commerce équitable on peut distinguer les labels privés appartenant aux initiatives nationales regroupées au sein de FLO (Max Havelaar, Transfair...) et les labels privés gérés par des associations d'entreprises privées ou par des entreprises privées directement impliquées dans la vente de produits du commerce équitable. Les initiatives nationales, comme Max Havelaar France, n'ont pas d'activité de vente de produits du commerce équitable mais perçoivent des droits de marque proportionnels au volume des ventes des produits portant la marque « Max Havelaar »¹⁵. « Max Havelaar » est présenté comme « le label » de commerce équitable, ce qui constitue d'une part un abus de langage, puisque le commerce équitable n'est pas normalisé au niveau légal, et d'autre part une mise à l'écart des autres initiatives de commerce équitable.

Comme nous l'avons vu, les différentes marques sont associées à des cahiers des charges hétérogènes. De plus, le niveau d'exigence quant aux pourcentages d'ingrédients équitables intégrés dans les produits finis varient, sans que cela soit forcément connu des consommateurs. Par exemple, 25% d'intrants certifiés « Bio-équitable » suffisent à l'attribution de la marque pour un produit. Comparativement, le cahier des charges « Main dans la Main » exige que 50% des intrants soient issus d'une ou plusieurs de ses sept filières certifiées « Main dans la Main » .

Cette confusion menace le développement de la demande des consommateurs pour les produits équitables, en introduisant un facteur de suspicion, et risque de nuire au développement de l'ensemble des filières de commerce équitable. En asymétrie d'information entre les consommateurs et les distributeurs, elle est aussi susceptible de

¹⁵ Selon les initiatives nationales, le montant des droits de marque varie allant pour le café de 0,09 euros/Kg pour la Fairtrade Foundation (Grande-Bretagne) à 0,30 euros pour Max Havelaar Belgique.

provoquer un effet d'éviction des « bons » labels par les « mauvais » (Carimentrand et Requier-Desjardins 2005).

Le juste prix mis à mal

Le juste prix est un des arguments phares du commerce équitable. Cette notion pose également de sérieuses difficultés dans le contexte actuel. Les arguments précédents, i.e. allongement du circuit et opacité des labels, lui donne par exemple peu de contenu visible. Le consommateur ne sait pas réellement pourquoi il paye ce prix. Les informations proposées via les sites d'information sur le gain supplémentaire dont bénéficient les producteurs locaux sont souvent elles aussi d'une certaine opacité. Le site internet de la marque Alter-eco est assez représentatif de cette opacité. Des chiffres sont fournis sans qu'aucune information ne soit disponible pour pouvoir vérifier l'origine de ces chiffres ni leur véracité¹⁶.

La notion elle-même de juste prix est sujette à discussion et il est malaisé d'avoir une définition exacte de ce que ce juste prix recouvre. Voituriez et al. (2002) distinguent à juste titre l'allocation et la redistribution des ressources. Ils rappellent que sur un marché parfait, le prix de marché reflète l'allocation optimale des ressources mais est aussi un juste prix. Mais ce prix ne comprend pas nécessairement un certain nombre d'externalités négatives liées au fonctionnement du marché telles que les coûts sociaux ou environnementaux induits. Un juste prix pourrait donc viser à rectifier le prix de marché pour tenir compte de ces externalités. En ce sens il aurait également une dimension redistributive correspondant à un principe de compensation.

Même si on admet l'effet redistributif du prix, cela ne résout pas tous les problèmes d'interprétation. D'un point de vue pragmatique, il faut en effet distinguer au moins deux aspects dans la politique de prix du commerce équitable, d'une part la garantie d'un prix fixe minimal et d'autre part le fait que le prix réellement payé aux producteurs est supérieur au prix de marché.

Concernant le premier aspect, Boussard (1987) note que dans l'agriculture, les politiques de prix garanti réduisent les risques encourus par les producteurs et facilitent

¹⁶ Nous ne voulons pas suggérer que ces chiffres sont faux, mais simplement qu'il est impossible de vérifier s'ils sont exacts et comment ils ont été obtenus.

de ce fait l'investissement qui à son tour favorise les gains de productivité. La contrainte qui pèse sur le consommateur à court terme, en payant un prix fixe qui peut être supérieur au prix de marché, est relâchée voir inversée à long terme grâce aux gains de productivité des facteurs de production, de sorte que le consommateur peut ressortir gagnant à long terme de ce type de politique. Un lien s'établit à long terme avec le second aspect de la politique de prix puisque ce second aspect suggère, pour se conformer aux gains de productivités, de réévaluer le prix payé aux producteurs dans le temps, pas seulement en fonction des cours mondiaux, mais en fonction des gains de productivité, particulièrement de l'accroissement de la productivité marginale du travail. Or la pratique actuelle dans le commerce équitable consiste à réévaluer le prix payé aux producteurs uniquement sur la base des fluctuations des cours mondiaux.

Au regard de cette problématique une nouvelle question prend toute son importance. La politique de prix énoncée par les organisations du commerce équitable est-elle conçue comme un objectif en soi ou constitue-t-elle seulement un moyen adéquat, ou considérer comme tel, d'atteindre un autre objectif, en l'occurrence l'amélioration des conditions de vie des producteurs ? Dans le premier cas, i.e. c'est un objectif en soi, il paraît évident que le prix payé devrait suivre une logique de réévaluation avec les gains de productivité. Dans le second cas, i.e. c'est un moyen d'atteindre l'objectif d'amélioration du bien-être ou du revenu des producteurs, la réponse n'est pas aussi affirmative. Les gains de productivité sur le facteur travail permettent de dégager du temps libre, à travail égal le producteur gagne plus ou dit autrement pour gagner la même chose le producteur a besoin d'y consacrer moins de temps. Il s'agit alors de savoir si le gain réaliser en temps doit servir à l'accroissement de la même production ou si au contraire la production doit être diversifiée pour améliorer les sources de revenus alternatives. A cet égard, une politique d'accroissement du prix avec la productivité crée une incitation forte à la concentration sur une même activité. A l'inverse, un prix qui n'évolue pas provoque plutôt une incitation à la diversification. Si la politique de prix est un objectif en soi alors on risque d'obtenir une mono-activité tandis que si la politique de prix n'est qu'un moyen il peut paraître préférable d'inciter à la diversification des sources de revenus. Dans ce dernier cas, l'élément essentiel est la garantie du prix minimal et pas son évolution avec la productivité.

Quoi qu'il en soit des choix en matière de politique de prix des organisations du commerce équitable, elles pourraient avoir à faire face à une remise en cause de la notion même de juste prix en raison notamment de la diffusion des produits issus du commerce équitable dans les filières de distribution des grandes et moyennes surfaces (Carimentrand et Ballet 2004, 2006) et des pratiques des organisations exportatrices (Mestre et al. 2002). D'une part, la majorité des organisations d'exportation combinent ventes de produits issus du commerce équitable et ventes de produits conventionnels en appliquant la même tarification aux deux ; d'autre part la plupart des consommateurs de produits issus du commerce équitable qui achètent en grandes surfaces avancent l'argument du prix trop élevé comme frein à la consommation ; ce qui n'est pas le cas des consommateurs qui s'approvisionnent en magasins spécialisés qui considèrent généralement ce prix comme juste (Sterckx et al. 2004). Les produits issus du commerce équitable subissent donc une double pression sur les prix qui peut à terme remettre en cause la notion de juste prix.

5. Conclusion

Le contexte actuel du commerce équitable pose de nombreuses questions quant à sa durabilité, au double sens de la durabilité du développement et de la durabilité institutionnelle. Concernant son impact, les études soulignent de nombreux effets positifs existent même s'ils revêtent une ampleur relativement réduite. Cependant, la multiplicité des cahiers des charges rend les objectifs relativement flous de sorte qu'il n'est pas possible de parler de commerce équitable de manière unifiée. Et pour cette même raison, on ne peut pas parler d'impact du commerce équitable, mais seulement d'impact de différentes formes de commerces dits équitables. Cette relativité dans l'évaluation de l'impact est d'autant plus importante à faire valoir que l'interprétation des règles par les différentes organisations du commerce équitable implique des arrangements institutionnels divergents qui eux-mêmes ne sont pas neutres sur les modalités du développement local.

Par ailleurs, l'insuffisance de clarté dans les règles et la concurrence que se livrent les différentes organisations du commerce équitable pour dominer le marché impliquent, d'une part des incohérences dans le circuit, d'autre part brouille les pistes pour le consommateur soucieux de l'impact de ses actes d'achat. L'allongement du circuit, la

concurrence pour l'imposition d'un label et les pressions sur les prix pourraient bien avoir raison du mouvement militant et banaliser le commerce équitable au point de lui faire perdre sa spécificité. Face à ces enjeux, on serait tenter d'en appeler au législateur afin d'unifier les pratiques. Mais on peut là aussi avoir des doutes sur la portée de la législation, ne risque-t-elle pas d'être une législation minimale qui servirait surtout les moins bons labels ? Face à un tel risque, deux pistes d'orientations paraissent raisonnables : réduire la longueur du circuit et développer des circuits Sud-Sud/Nord-Nord. Ces orientations ont pour objet de donner le maximum de visibilité au consommateur et de réduire les risques d'incohérence.

Le développement de circuits courts doit concilier circuit court au sens commercial et circuit court au sens géographique. Les circuits courts au sens commercial réduiront les risques de pressions sur les prix, d'une part en redonnant une visibilité forte auprès des consommateurs, d'autre part en évitant que les intermédiaires ne jouent un rôle prépondérant et contrôlent finalement la filière. Les circuits courts au sens géographiques éviteront les fortes incohérences dans le circuit en réduisant les transports. De tels circuits courts supposent alors de favoriser le développement de relations Sud-Sud et Nord-Nord en complément des relations Nord-Sud dominantes actuellement.

Références

Baland J-M. et Plateau J-P. (1996), *Halting Degradation of Natural Resources: Is there a Role for Rural Communities ?*, Oxford, FAO and Oxford University Press.

Boltanski L., Thévenot L. (1991), *De la justification : les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.

Boussard J-M. (1987), *L'économie de l'agriculture*, Paris, Economica.

Bessy C., Favereau O. (2003), « Institutions et économie des conventions », *Cahiers d'économie politique*, 44, 119-164.

Carmentrand A. et Ballet J. (2004), « Le commerce équitable entre éthique de la consommation et signes de qualité », Communication au Congrès ARTE : *Agro-industria Rural y Territorio*, 1-4 décembre, Toluca, México.

Carmentrand A. et Ballet J. (2006), « Le commerce équitable : des labels à l'éthique relationnelle », papier présenté aux journées d'étude du GDR-CNRS économie et sociologie, les nouvelles figures agro-alimentaires : apports croisés de l'économie, de la sociologie et de la gestion, INRA et Ecole nationale Supérieure Agronomique, Montpellier, 23-24 mars.

Carmentrand A. et Requier-Desjardins D. (2005), « Stratégie de qualification des produits, des filières et des territoires, commerce international et intégration Nord-Sud : Le cas des filières agroalimentaires biologiques et équitables en Amérique Latine », Communication au Colloque *RINOS/CEIM : Intégration régionales et stratégies de développement : les relations Nord-Sud dans l'Euromed, les Amériques et l'Asie*, Montréal, 2-4 juin 2005.

Coase R.H. (1991), “The Institutional Structure of Production”, Alfred Nobel memorial Prize Lecture in Economic Sciences, Nobel Foundation, repris dans *American Economic Review*, 1992, 82(4):713-719.

Daviron B., Thirion M-C., Vergriette B. (2002), “L'évaluation du commerce équitable. Pertinence, cohérence, efficience, efficacité et impact », Projet Commerce Equitable SOLAGRAL-CIRAD-CICDA-CEDAC, octobre 2002.

Davis L.E. et North D.C. (1971), *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge (UK) ; Cambridge Univesity Press.

Diaz Pedregal V. (2006) “Le commerce équitable: un des maillons du développement durable?”, *Développement durable et territoire*, Dossier 5 : Economie plurielle, responsabilité sociétale et développement durable, mise en ligne : 10/01/2006, disponible sur : <http://developpementdurable.revues.org/document1664.html>

Dietz M., Piepel K., Van Biesbroek J. (2000), “Development impact of Fair Trade: contributions for discussions”, Misereor-Bread for the World-Friederich Ebert Foundation.

Eymard-Duvernay F. (1995), « La négociation de la qualité », in Nicolas F., Valceschini E. (Eds), *Agro-alimentaire : une économie de la qualité*, INRA Editions-Economica.

FINE (2001), “Basis for improved co-operation in fair trade”, FLO-IFAT-NEWS!-EFTA.

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

Glassman J. (2001), « From Seattle (and Ubon) to Bangkok : The scales of resistance to corporate globalization », *Environment and Planning D : Society and Space*, 19, 513-533.

Goodman M.K. (2003), *Reading Fair Trade : Political ecological Imaginary and the Moral Economy of Fair Trade Foods*, Mimeo, University of California.

Gosseries A. (2005), *Qu'est-ce qu'un consommateur juste ?*, in Mertz (Ed), *Ethique et commerce, réalités et illusions*, L'Harmattan, Paris.

Granovetter M.S. (1973), « The Strength of Weak Yies », *American Journal of Sociology*, 78 : 1360-1380.

Habbard P., Lafarge L., Peeters A., Vergriette B. (2002), « Etat des lieux et enjeux du changement d'échelle du commerce équitable », Projet Commerce Equitable SOLAGRAL-CIRAD-CICDA-CEDAC, octobre 2002.

Hopkins R. (2000), « Impact Assessment Study of OXFAM Fair Trade », Oxfam.

Johnson P. (2001a), "Commerce équitable-cahier de propositions pour le 21^{ème} siècle", Fondation Charles Léopold Mayer pour le Progrès de l'Homme, Alliance pour une monde responsable, pluriel et solidaire.

Johnson P. (2001b), « Le commerce équitable vu par les producteurs du Sud : le cas de la production de café au Mexique », in Auroi C. et Schümpelk Younossian C. (eds), *Le commerce durable : vers de plus justes pratiques commerciales entre le Nord et le Sud*, Institut Universitaire d'étude sur le développement (IUED).

Laguna P., Caceres Z., Carimentrand A. (2006) « Del altiplano sur boliviano hasta el mercado global : coordinación y estructuras de gobernanza en la cadena de valor de la quinua orgánica y del comercio justo », *Agroalimentaria*, 22, 29-40.

Ménard Cl. (2003), « L'approche néo-institutionnelle: des concepts, une méthode, des résultats », *Cahiers d'économie politique*, 44, 103-118.

Mestre Ch., Heeren N., Castro I., Rasamoelina E. (2002), Evaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans, Artisans du Monde, mai 2002.

Milford A. (2004), Coffe, Co-operatives and Competition: The Impact of Fair Trade, Chr.Michelsen Institute, Development Studies and Human Rights, Working paper 4.

Minga (2005), « Cahier des charges pour les structures professionnelles membres de Minga : équité dans production et les échanges économiques», juin 2005, www.minga.net, (Consulté le 02/04/2006).

North D.C. (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York, Norton and Co.

OMP (2000), "Overview, Impact, Challenges Study to Infrom DFID's support to Fair Trade", Oxford Policy Management.

Perreol D. (2004), *Une graine sacrée: le quinoa*, Editions J-M Laffont, Paris.

PFCE (2001), "Annuaire 2001/2002", ASPAL-ADCCA.

Renard M-C. (2003), « Fair Trade: Quality, Market and Conventions », *Journal of Rural Studies*, vol. 19, pp.87-86.

Renard M-C. (2005), « Quality certification, regulation and power in Fair Trade », *Journal of Rural Studies*, vol. 21, pp.419-431.

Sterckx E., Janssen W., De Peslacker P., Mielants C. (2004), *Beliefs, attitudes and buying behaviour of Belgian consumers towards Fair Trade products*, mimeo, Universiteit Antwerpen Management School, Belgique.

Voituriez T., Florès V., Eberhart Ch., Chauveau Ch. (2002), *Le prix équitable. Définitions et méthodes d'évaluation*, Projet Commerce Equitable SOLAGRAL-CIRAD-CICDA-CEDAC, octobre 2002.