

Séance 6 - Synthèses

Bilan et analyses d'impacts\Impact Analysis\Balance y estudios de impacto

Commerce équitable et durabilité institutionnelle
Jérôme BALLET et Aurélie CARIMENTRAND

Le commerce équitable se veut une alternative au mode de fonctionnement actuel du commerce international. Il a engendré la création de nouvelles institutions (au sens de règles formelles et informelles) qui encadrent les systèmes de production et les échanges dits « équitables » : label FLO, charte pour le commerce équitable de la plate-forme française pour le commerce équitable, cahiers des charges privés... Ces nouvelles institutions se déclinent aussi bien au niveau local (territorial) qu'au niveau des filières. Cependant, ces changements institutionnels posent la question de la durabilité des institutions et ce d'autant plus qu'ils ont des répercussions sur les aspects économiques, sociaux et environnementaux de la durabilité.

Cette proposition vise précisément à examiner les changements institutionnels impliqués par le commerce équitable au regard de la durabilité institutionnelle et son impact sur les autres aspects de la durabilité, dans un contexte marqué par la multiplication des institutions privées (émanant d'ONG et d'entreprises privées) et l'émergence d'institutions publiques. Elle est structurée en trois sections. Dans une première section, après avoir analysé la question de la durabilité institutionnelle, nous examinons l'émergence des institutions du commerce équitable en distinguant entre le niveau local ou territorial et le niveau de la filière. Dans une seconde section, nous posons la question de la durabilité institutionnelle au niveau local. Nous examinons les différents conflits et perturbations économiques, sociales et environnementales impliquées par ces nouvelles règles, par exemple le conflit entre les exigences d'organisation sous forme de coopérative ou d'association de producteurs par rapport à l'existence antérieure de modes de fonctionnement communautaire, les avantages et inconvénients de la contractualisation, les liens entre commerce équitable et production biologique... Nous étaierons les différents arguments par les résultats d'études de cas. Dans une troisième section, nous nous interrogeons sur le rôle des filières et de la certification dans la durabilité institutionnelle. Les filières de commerce équitable prennent actuellement plusieurs formes et les modes de certification sont eux-mêmes variés : certification par produit, certification des organisations, labels privés... Nous nous interrogerons sur la durabilité institutionnelle du mouvement du commerce équitable, notamment nous nous demanderons si le développement du commerce équitable est compatible avec les règles même qu'il se fixe telles que la règle du prix fixe, l'implication des producteurs les plus défavorisés... Là encore, les arguments discutés seront appuyés par des illustrations d'études de cas. Nous conclurons sur les perspectives du commerce équitable au regard de ces arguments et de la perception que les consommateurs peuvent en avoir.

**Comment mettre en œuvre la RSE : le cas du bilan sociétal au sein d'une entreprise
du secteur mutualiste**
Eric PERSAIS

L'exigence de responsabilité sociétale s'impose aux entreprises qui doivent plus que jamais prouver qu'elles inscrivent leur action dans le cadre d'une économie durable. De longue date, les entreprises du secteur de l'économie sociale ont montré qu'elles savaient combiner efficacité économique et normes de comportement éthique et social. Il leur restait à mieux formaliser leur démarche et à uniformiser leur comportement au niveau du secteur dans son ensemble. La mise au point du bilan sociétal a permis de répondre à ces attentes. Véritable outil de gouvernance, le bilan sociétal permet à l'entreprise de s'inscrire dans un processus de rapprochement avec les parties prenantes et de mieux tenir compte de leurs attentes non-économiques. Il lui offre également la possibilité de s'engager dans un processus d'amélioration constant dans le cadre d'une approche sociétale des marchés. Le présent article, basé sur l'étude de cas d'une entreprise mutualiste française, montre la démarche mise en œuvre dans la construction de ce bilan. Il démontre aussi qu'au-delà de son caractère instrumental, cet outil participe à un ancrage fort et durable du questionnement sociétal au cœur de l'entreprise et des acteurs qui la composent.

Human Rights, Corporate Accountability and the Regulation of Trade
Penelope SIMONS

There is a growing international concern over the human rights implications of economic globalization, and in particular the intersection between the regulation of trade, the international activities of transnational corporations and the protection of basic international human rights. With the expansion of the global trade regime over the last decade, the question of whether and how to create an effective link between the international trade and investment regimes on the one hand, and international human rights law on the other, has become one of the most controversial issues surrounding globalization.

The implementation of certain trade rules, as well as domestic trade-related foreign policy can have significant negative impacts on human rights. For example, trade liberalization under the Agreement on Agriculture (AoA) has been linked to the problem of food insecurity in developing countries. Although the AoA recognizes the potential negative impact of free trade on food security, it has institutionalized protectionist policies to the detriment of many developing states where a high proportion of the population earn their livelihood from agriculture and cannot compete in an unregulated global market. In addition, it has created a legal regime that protects the interests and facilitates the activities of developed country corporations.

Transnational corporations (TNCs) may contribute to the problem of food insecurity both directly and indirectly. In the agricultural sector a small number of TNCs control many

aspects of international trade and investment. In addition, corporations and their lobby groups have had significant influence on the development of international economic laws and domestic policies that facilitate their activities. Yet these powerful actors remain largely unaccountable for actions that may violate or contribute to the violation of international human rights standards. Neither general international law nor international human rights or trade law impose direct obligations on corporations to respect or ensure respect for human rights in their international activities. Nor is there currently a legal duty on 'home' states to ensure that their corporate nationals do not contribute to violations of human rights abroad. In addition, existing domestic regulatory mechanisms available to governments and private actors to challenge TNC behaviour that violates international human rights standards have not proven sufficient to render these corporations accountable.

This paper will investigate the link between the structure of the WTO Agreement on Agriculture, corporate concentration in agricultural markets and food insecurity in developing countries through an analysis of the right to adequate food, the agricultural trade regime, and related state and corporate practices. It will examine the accountability of TNCs and other business entities for activities that violate human rights abroad. Finally, it will analyse proposals for reform put forward by the various negotiating blocks pursuant to the Doha Declaration and the July 2004 Framework Agreement as well as the outcomes the December 2005 Hong Kong Ministerial and suggest measures in light of this analysis to address aspects of trade-related food insecurity, including proposals for the regulation of TNC activity that may violate the right to adequate food.

This proposal is based on an article that is being developed for publication. The initial research for the article was sponsored by the Canadian Consortium on Human Security.

Le commerce équitable face au "Deux poids deux mesures" – Quelles alternatives ?

Chérif CHAKO

L'économiste américain Grégory Mankiw dans son cinquième principe des dix principes de l'économie énonçait que "l'échange enrichit tout le monde". La quasi-totalité des économistes admettront facilement le principe que l'échange entre les nations est nécessaire et pourrait même être une source de croissance susceptible de réduire considérablement la pauvreté. Malheureusement, le commerce international est inéquitable dans la répartition des gains. L'absence d'équité (justice) a entraîné une globalisation caractérisée par d'une part la prospérité croissante de certains groupes et, d'autre part une pauvreté massive et l'accroissement des inégalités la pauvreté. Cette rétribution inéquitable des gains du commerce a engendré une exclusion sociale aussi bien dans les pays du sud que dans les pays du Nord. Les réalités du commerce entre nations et même à l'intérieur des nations nous imposent à reconnaître que le commerce n'enrichit pas équitablement tout le monde ou en d'autres termes l'échange n'enrichit pas tout le monde de la même manière et n'a pas les mêmes conséquences suivant les acteurs en présence. Cette inégalité dans le partage des gains des échanges a entraîné une

inégalité de manière à bipolariser le monde. Le monde n'a jamais eu autant de capacités de production et d'échange en comparaison avec l'histoire de l'humanité. Parallèlement le monde n'a jamais eu autant produit d'inégalité alors qu'il suffisait de changer légèrement la dynamique pour que la situation de millions de pauvres s'améliore en Asie, Amérique Latine et surtout en Afrique avec sa situation plus catastrophique.

Ce caractère inéquitable de commerce est source de menace pour la satisfaction des besoins fondamentaux de la majorité des populations et compromet inexorablement la satisfaction des besoins des générations futures (problèmes d'équité inter-générationnelle et par conséquent de développement durable). Au demeurant, les différentes catastrophes d'aujourd'hui dynamique (famines, destruction de l'environnement, émergence de certains conflits) trouvent leurs sources dans le développement de cette dynamique contraire au respect des droits économiques, sociaux et culturels.

Après l'estimation des gains et des pertes sur la base des données statistiques (notamment de OXFAM) et selon une analyse économique, nous donnons des pistes pour l'expansion des échanges au regard des accords de Cotonou et les principes de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) sur une base plus humaine. Nous allons illustrer nos hypothèses et suggestions à la lumière des cas concrets de commerce équitable au Niger : Union des Coopératives du Village Artisanal d'Agadez (UCOVAZ)(Echanges Sud-Nord); les coopératives d'oignons de Galmi (Dynamique Sud-Sud). L'analyse à partir de la traçabilité (filière du commerce équitable) nous permettra de dégager les bases d'une généralisation de ces expériences. En plus, nous dégagerons quelques pistes de gestion de l'offre de ces filières.

En conclusion, il s'agit d'un plaidoyer pour plus d'équité dans le commerce à partir d'établissement de nouveaux rapports entre producteurs et consommateurs. Faire du commerce un instrument de restauration des valeurs humaines sur une base de solidarité et non à travers un *marché libre, anonyme*, producteur d'exclusions sociales et principal frein pour un développement durable.

Quitando eslabones en la cadena agroalimentaria de café: ¿quién paga los costos?

Laura TRUJILLO-ORTEGA

El Comercio Justo asume que para aliviar la pobreza y empoderar a los pequeños productores, en este caso de café, se debe garantizar: la estabilidad en el ingreso, lográndolo al mantener un precio por fuera de la fluctuaciones internacionales de la bolsa de valores; pagar un precio justo al trabajo realizado; y favorecer la distribución equitativa del valor a través de la organización democrática de los pequeños productores. Sin embargo, también presupone un aumento del ingreso, a través de la eliminación de eslabones en la cadena de valor de la agro-mercancía. Sin embargo no se menciona como y por quién, esas piezas van a ser incorporadas. En el caso específico del café, se ha asumido que son las cooperativas de productores las que van a anexarlas a su sistema productivo, como una forma de valor agregado. Considerar que la cadena agroalimentaria

del café, es solo una serie de eslabones, donde cada uno se apropia de una porción del valor final, y que la adquisición de las capacidades desempeñadas por una pieza por otra, pude permitir apoderarse de su valor, es asumir que cada actor tiene diferente poder, y que no actúa dentro de lógicas y racionalidades diferentes. La teoría de redes de actores, que considera que entre los actores se establecen complejas relaciones de poder, donde las formas de relación con lo ambiental, tecnológico y social, alteran la capacidad de vinculación, ayuda a comprender, los costos sociales, que implica la “apropiación” de formas de producción-comercialización y los consecuentes cambios en las relaciones de poder que se establecen. La posibilidad de las cooperativas de comercializar directamente con los tostadores del comercio justo, que también corresponde al segmento de café de alta calidad, ha significado un cambio en sus relaciones de poder tanto con el estado mexicano como con sus miembros y socios de alianzas políticas. Estos cambios han permitido poder contar con la capacidad industrial, comercial y legal de convertirse en exportadores. Cualquier nueva exigencia del comprador, ya sea en la calidad del producto, en el manejo ambiental del agroecosistema cafetalero, en el precio, en el tiempo y/o punto de entrega, etc. afecta inevitablemente las relaciones entre todos los actores que intervienen en las redes. Y como siempre, los más vulnerables son los pequeños productores más pobres.

A través de analizar las diferentes estrategias que han desarrollado tres de las principales cooperativas mexicanas que comercializan café dentro del comercio justo, explico, como cada nueva actividad desarrollada dentro de la cadena productiva y de comercialización por cada una de las cooperativas, cambia las relaciones de poder de cada cooperativa ante el estado, ante y entre sus socios, empoderando a las cooperativas, pero no a los socios en lo individual. De tal manera, que mientras no se cambien las asunciones para lograr un mercado alternativo que favorezca nuevas formas de relación con los cafetaleros, solo se van a reproducir las mismas formas de relaciones comerciales, ya sean del comercio justo o del comercio convencional.

**Citizen Dream : expérience de distribution des produits équitables issus de
l'artisanat par une petite entreprise**
Pierre BIELANDE

Contexte

En Belgique, le commerce équitable est depuis ces débuts porté par le milieu des ONG et des ASBL. Oxfam Magasins du monde réalise encore aujourd’hui l’essentiel du chiffre d’affaires. Après des années de travail de sensibilisation auprès du grand public, les ventes liées au commerce équitable ont progressé : faiblement d’abord, puis en s’accélérant ces dernières années. Les grands groupes de distribution (Delhaize, Carrefour, Colruyt...) s’y sont dès lors intéressés. Dans ce marché du commerce équitable, y avait-il place pour d’autres entreprises privées de petites tailles ? L’expérience de Citizen Dream en est un indice.

Cette entreprise de distribution de production artisanale (bijoux, tissus, meubles...) est née en décembre 1998 d'un pari : marier un projet commercial (avec un modèle de rentabilité non subventionné) et un souci éthique et responsable en se fournissant auprès d'entreprises des pays du Sud issues du monde éthique ou équitable.

Après six ans d'existence, Citizen Dream a atteint son « break-even point » en 2004. La société vient de réussir une augmentation de capital et a enregistré en 2005 une croissance annuelle de plus de 70% de son chiffre d'affaires à 1,2 million d'euros. Citizen Dream compte aujourd'hui huit magasins en Belgique.

L'analyse de cas

Il s'agira de répondre à différentes questions relatives au modèle développé par Citizen Dream. Ce dernier est en effet singulier par plus d'un aspect :

- a) ses fondateurs sont issus du milieu des ONG et n'avaient au départ ni fibre commerciale spécifique ni formation particulière à la gestion.
 - Quelles ont été leurs motivations ?
 - L'absence de formation en gestion commerciale a-t-elle été un frein ? Comment ont-ils compensé leur faiblesse, profité de leurs forces ?
- b) l'entreprise ne vend que des produits artisanaux issus du commerce éthique ou équitable. Ce qui pose plusieurs questions.
 - Comment choisissent-ils ces fournisseurs, où et pourquoi ?
 - Ce modèle est-il viable dans le contexte actuel (cfr. l'artisanat chinois⁽¹⁾) ?
 - Comment l'entreprise s'assure-t-elle que ces fournisseurs respectent bien les réglementations qui leur permettent de s'afficher comme éthique ou équitable ?
 - Comment Citizen Dream peut-elle s'afficher comme équitable alors que dans le domaine de l'artisanat, il n'y a pas de label équitable ? Quels sont les problèmes générés par cette absence de label ?
 - Comment gère-t-elle les demandes de ces fournisseurs ?
- c) Auprès de sa clientèle, Citizen Dream positionne ses produits comme du « moyen de gamme de qualité ». Il en découle une série de défis :
 - Les goûts des clients évoluent à un rythme accéléré. Comment l'entreprise gère-t-elle, avec ses fournisseurs, cette nécessité de renouveler la gamme rapidement ?
 - Comment travaille-t-elle avec ses fournisseurs pour obéir aux impératifs du marché occidental : qualité de haut niveau, respect total du modèle de base servant pour produire les séries, respect des délais de livraison ?
 - Comment l'entreprise exerce-t-elle son contrôle qualité avec une aussi petite structure ?
 - Comment les fournisseurs envisagent-ils ces « contraintes » (interview prévue d'un fournisseur indien).

¹ Une étude réalisée par China Labor Watch, ONG basée à Hong Kong, à la demande du comité permanent de l'Assemblée nationale populaire de Cine (ANP) a démontré que l'immense majorité des plus de deux millions d'entreprises privées exploitent leurs salariés.

- d) Citizen Dream a opté pour deux modèles de croissance : la croissance interne, puis la franchise (avant de revenir à la croissance interne).
- Pourquoi avoir opté pour la franchise, pourquoi l'avoir momentanément arrêtée ?
- e) Volontairement, Citizen Dream n'affiche pas son caractère éthique et équitable. Son objectif est de vendre aux clients des objets qui répondent à un besoin. Le caractère éthique et équitable n'est affiché que de manière discrète dans les magasins.
- Pourquoi une telle démarche ? De quelle analyse est-elle le fruit ? Comment Citizen Dream gère-t-elle cette communication ? Comment réagissent les parties prenantes ?
- f) Depuis quelques années, les dirigeants de Citizen Dream sont épaulés par un conseil d'administration composé de profils forts, idéologiquement opposés parfois.
- D'où viennent-ils ? Quelles sont leurs motivations ? Quel est leur apport ? Comment les relations s'instaurent-elles entre eux et les dirigeants ?

Objectifs seconds

Après avoir redéfini le contexte historique du commerce équitable en Belgique, cette communication doit permettre de dégager les enseignements de l'expérience Citizen Dream, presque unique en Belgique. Est-ce une voie prometteuse pour écouler les produits issus du commerce équitable ? Ce modèle initie-t-il une nouvelle tendance d'entrepreneurs éthiques et responsables ? Répond-il à toutes les missions (vente et sensibilisation) issues de l'adoption du commerce équitable ? Met-il à mal le modèle subventionné sur lequel repose partiellement Oxfam Magasins du Monde en Belgique ?

Méthodologie

Le dossier sera réalisé à partir d'interviews de Citizen Dream et de ses parties prenantes, de lecture, de croisement avec d'autres études sur l'entreprenariat en Belgique, de participation au conseil d'administration (si cela se révèle acceptable) et éventuellement d'enquêtes.