



HAL
open science

La diversité des "commerces équitables" face aux inégalités économiques : une analyse institutionnaliste comparative

Jean-Pierre Chanteau

► **To cite this version:**

Jean-Pierre Chanteau. La diversité des "commerces équitables" face aux inégalités économiques : une analyse institutionnaliste comparative. *Revue Tiers Monde*, 2008, 195, pp.555-572. halshs-00327029

HAL Id: halshs-00327029

<https://shs.hal.science/halshs-00327029>

Submitted on 7 Oct 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

LA DIVERSITÉ DES « COMMERCES ÉQUITABLES » FACE AUX INÉGALITÉS ÉCONOMIQUES : UNE ANALYSE INSTITUTIONNALISTE COMPARATIVE

Jean-Pierre CHANTEAU*

université Grenoble-II, LEPII-CNRS BP 47 F-38040 GRENOBLE cedex 9

E-mail : jean-pierre.chanteau@upmf-grenoble.fr

Tel 04 76 82 54 31 - <http://webu2.upmf-grenoble.fr/LEPII/spip/>

RÉSUMÉ : *À quelles conditions le « commerce équitable » peut-il contribuer à réduire les inégalités économiques ? Nous analysons ici la nature des règles que des organisations ont adoptées depuis le XIX^e siècle pour définir et former un « juste » prix en économie de marché. L'analyse spécifie ainsi trois formes institutionnelles de « commerce équitable » (associationniste ; interétatique ; sectoriel), selon que : i) leurs règles d'action visent plus spécifiquement l'organisation de l'échange ou de la production ; et ii) selon la façon dont est institué le pouvoir de définir ces règles d'action.¹*

MOTS-CLÉS : commerce équitable ; inégalités internationales ; régime international ; analyse comparative institutionnaliste.

Jean-Pierre CHANTEAU – **Fighting Economic Inequalities Through Different Types Of “Fair Trade”: A Comparative Institutional Analysis**

ABSTRACT : *On what conditions can “fair trade” contribute to reducing economic inequalities? Our study addresses this issue by specifying the type of rules related to “fair trade” since the mid-19th century to work out the “right” price within a market economy. Our research results in specifying three types of institutional forms of “fairtrade” (associationist; intergovernmental; sectoral), whether i) the rules regarding “fair trade” primarily exert a pressure on the organisation of the exchange or of the production; and ii) how the power to specify these rules of “fair trade” is institutionalized.*

KEY-WORDS : fair trade ; international inequalities ; international regimes ; comparative institutionalist study.

* Maître de conférences en économie, université Grenoble-II, LEPII-CNRS.

¹ Je remercie notamment B.Daviron (CIRAD), F.Pacquement (MAE) et M.Vernières (HCCI) ainsi que les deux rapporteurs anonymes de la revue pour leurs commentaires constructifs. Ma responsabilité demeure cependant seule engagée.

INTRODUCTION

Si l'ouverture commerciale internationale peut engendrer des gains de bien-être, il est aussi acquis que le système commercial actuel ne fait pas que des « gagnants » (WORLD BANK : 2002), alimentant d'une part une critique de l'ouverture internationale (DAVIDSON *et alii* : 2007), d'autre part des propositions de réforme du régime commercial international. Ces critiques alternatives ou réformistes, récurrentes depuis le début du XIX^e siècle, ont entre autres inspiré le « commerce équitable » (CE par la suite).

Celui-ci est encore marginal au plan mondial – environ 1,1 milliard \$ en 2005 selon Fairtrade Labelling Organization² – mais la forte progression de ses ventes depuis la fin des années 1990, impliquant de l'ordre de 1,5 millions d'actifs dans 85 pays, suscite un intérêt croissant face aux difficultés des autres stratégies internationales d'amélioration de la situation des producteurs les plus pauvres des pays du Sud (aide publique au développement, libéralisation commerciale, etc.).

a) Définir le « commerce équitable »

Quelles règles définissent le CE ? Si « l'aspiration à la justice est (...) une donnée anthropologique fondamentale car les hommes ont besoin pour vivre ensemble de s'accorder sur un même sens de la vie » (SUPIOT : 2005), alors la recherche de règles d'équité commerciale est aussi ancienne que la réflexion sur l'économie : en témoignent les débats scolastiques sur les prix ou les profits « justes » (LAPIDUS : 1992) ; ou les termes de la controverse de Valladolid préfigurant la « valeur-travail » par laquelle les économistes classiques ont défini la « juste » rémunération du travail (JACOB : 1994)³. Toutefois, dans une perspective comparative, on ne peut analyser les règles et organisations de « commerce équitable » que par rapport à une structure institutionnelle homogène, d'où le choix de se limiter historiquement au cadre de l'économie de marché. Dans ces limites, le « commerce équitable » s'est construit comme une forme d'action collective instituant des règles de justice sociale – au sens d'une amélioration prioritaire du sort des plus pauvres – dans le rapport commercial.

La question de son efficacité sociale appelle une double problématique : l'efficacité de ses règles sur le comportement des acteurs économiques concernés ; sa capacité à instituer ses règles en normes générales pour l'ensemble du commerce. La compréhension de l'effectivité des règles de droit (JEAMMAUD : 1990) et, plus généralement, du principe d'action des institutions (CHANTEAU : 2003) suppose une implication des individus dans le respect de ces règles : d'où le choix de limiter l'étude aux seuls dispositifs dont les décideurs se sont référés explicitement à l'expression « commerce équitable » ; et le choix d'une méthode institutionnaliste qui spécifie les acteurs collectifs impliqués, les justifications de leur action collective, et la structure de leur action (rapports entre acteurs impliqués, rapports aux autres institutions de la structure économique) pour pouvoir donner un contenu analytique au « commerce équitable ».

² http://www.fairtrade.net/faq_links.html?&no_cache=1 (accès : 10 avril 2007).

³ Et Las Casas dénonçant en 1514 que « tout ce qui se commettait aux Indes vis-à-vis des indiens était injuste et tyrannique » préfigure le héros de *Max Havelaar* (DEKKER : 1860) – emblème de nombreuses organisations du commerce équitable aujourd'hui – s'insurgeant contre les conditions de travail imposées aux colonies hollandaises du XIX^e siècle.

La méthode utilisée consiste à analyser les textes constitutifs (statuts, charte, etc.) permettant de spécifier les objectifs recherchés par les promoteurs d'un dispositif CE, puis à les confronter aux bilans empiriques de l'action. Cela nous conduit à distinguer trois formes institutionnelles de « commerce équitable »⁴, dont l'unité ne peut être trouvée qu'au niveau de la fonction qu'ils se sont donnée depuis deux siècles : intervention collective *ex ante* sur la formation des prix et des revenus plutôt que correction *ex post* des inégalités de revenu observées. Nous caractérisons alors : le CE associationniste né en France et en Angleterre vers 1835 ; le CE construit par des accords inter-étatiques dans le régime commercial international des années 1970 ; le CE actuel – que nous qualifions de « sectoriel » –, notamment représenté par FINE (structure informelle regroupant les quatre réseaux FLO, IFAT, NEWS et EFTA⁵).

Nous tirerons de cette analyse quelques enseignements pour des actions de développement et de politique économique dont le but serait d'intégrer la lutte contre les inégalités de revenus dans le régime international du commerce.

Le positionnement théorique qui structure cette recherche suppose que les « institutions comptent » (RODRIK *et alii* : 2002) et que les finalités politiques importent pour l'analyse économique (VERDIER : 2005), notamment pour intégrer dans l'analyse économique la question des conditions de faisabilité d'une politique publique. Au-delà de l'intérêt économique qu'il peut représenter pour les filières et les régions concernées, nous discuterons donc surtout ici la portée des règles que les acteurs du CE se sont données : objectifs (comment définissent-elles la qualité « équitable » ? comment définissent-elles le prix « équitable » correspondant ?) et processus (quels acteurs sont habilités à négocier ces règles et garanties ?).

b) Une problématique d'architecture institutionnelle des règles

Au-delà de leur fonction commune, une seconde spécificité réunit les différents « commerces équitables » et joue un rôle important dans la structuration de leur identité : chacun d'eux se définit par opposition aux représentations sociales ayant institué dans l'ordre public un libéralisme radical comme référentiel d'organisation de l'économie (JOBERT : 1998), libéralisme qui s'exprime historiquement par l'affirmation d'une double convention : la liberté individuelle d'entreprendre et celle d'échanger.

On ne peut donc analyser l'efficacité des règles sur l'échange sans analyser les règles sur la production, et inversement. À défaut (si les règles ne portent que sur l'une des deux conventions libérales : libre échange ou libre entreprise), leur capacité coercitive peut être surestimée, puisque ignorant que les acteurs marchands peuvent réduire la contrainte s'ils ont les moyens de la « contourner » grâce aux ressources de l'autre convention (et ce pouvoir d'évitement est d'autant plus grand que l'incomplétude de toute règle la soumet aux interprétations des acteurs). Par exemple, dans

⁴ D'où les guillemets que nous avons systématiquement adjoints au terme « commerce équitable », signalant son historicité.

⁵ Fair Trade Labelling Organization (FLO) : 22 initiatives nationales de certification regroupées pour harmoniser les standards de leurs cahiers des charges ; International Fair Trade Association (IFAT) : 220 organisations de CE du Nord et du Sud (dont EFTA, NEWS ! et PFCE), qui travaillent entre autres à la labellisation des organisations de commerce équitable (*fair trade organizations* : FTO) ; Network of European World Shops (NEWS !) regroupe 15 fédérations, soit environ 2 700 points de vente ; European Fair Trade Association (EFTA) : 11 importateurs européens mutualisant leurs moyens.

l'entreprise, la portée des règles sur la production visant un développement durable (charte éthique améliorant le droit du travail...) est menacée, au nom de la liberté d'échanger, par des ressources commerciales (possible *outsourcing* concurrençant un service interne). La pertinence des dispositifs CE pour la lutte contre les inégalités doit donc aussi être interrogée selon cette problématique systémique de l'efficacité des règles (l'« architecture institutionnelle »).

1. LE « COMMERCE ÉQUITABLE » ASSOCIATIONNISTE : LA COOPÉRATION « CONTRE » LE MARCHÉ

1.1. Des règles sur l'organisation de production au service des consommateurs pauvres

La quête d'un « commerce équitable » naît en France et en Angleterre à partir de la mouvance socialiste non étatiste (Fourier, Owen...). Les initiateurs veulent résoudre le problème de l'accès à la consommation des ménages les plus pauvres, (i) par la régulation collective de l'entreprise commerciale ; (ii) avec la perspective d'y associer à terme les fournisseurs industriels puis les agriculteurs afin de substituer au principe de concurrence de l'économie de marché le principe de coopération de l'association de production (d'où leur nom d'associationnisme CE)⁶.

Du Commerce véridique et social à la Equitable Society

En 1835, M. Derrion fonde à Lyon le *Commerce véridique et social*, première coopérative de consommation pour lutter contre la misère ouvrière : le sociétaire-consommateur bénéficie de prix plus bas car fixés « à la vraie valeur », puis « le producteur sera de droit associé et intéressé d'une manière de plus en plus équitable dans le bénéfice résultant de la vente des produits qu'il aura fabriqués ou cultivés » (*L'Indicateur*, 15 février 1835).

Les règles du CE associationniste sont codifiées en 1844 dans les statuts de la *Rochdale Pioneers Equitable Society* en Angleterre, qui font de la démocratie économique (Law 4a : exercice collectif du droit de propriété privée du capital industriel sur la base « un sociétaire = 1 voix » quelle que soit sa part de capital) le moyen d'atteindre la justice sociale : le nombre des membres est plafonné à 250 sociétaires (Law 1add) pour assurer une démocratie effective ; la capitalisation des bénéfices est limitée de telle sorte que la recherche de plus-value ne puisse motiver la détention d'actions (Law 1add) ; les bénéfices éventuels sont réinvestis dans l'achat de logements, dans des activités industrielles puis dans l'achat de terres, « for the employment of such members as may be without employment, or (...) whose labour may be badly remunerated ».

Ainsi, la question de l'équité économique dans l'échange est censée être résolue par des règles sur la production dans l'entreprise de négoce (propriété et gouvernement collectifs des moyens de production).

1.2. Forces et faiblesses de l'architecture institutionnelle du CE associationniste

Bilan 1 : le CE associationniste est viable et efficace, mais subsidiaire à l'économie de marché. Les coopératives de consommation ont connu un succès croissant jusque dans les années 1960-70, avant de céder face à la concurrence de la grande distribution. Le CE associationniste a ainsi démontré la pertinence de son modèle économique mais son faible pouvoir de marché l'a cantonné aux « niches » délaissées plus ou moins durablement par le capitalisme industriel (*cf.* le segment actuel de la

⁶ La perspective de cette « république coopérative », théorisée notamment par Charles Gide, engendre aussi le crédit mutuel ou les coopératives de production.

« consomm'action »). Et il a finalement contribué à intégrer les consommateurs pauvres au marché, plutôt qu'à réencastrer le marché dans un ordre politique, religieux ou domestique.

Bilan 2 : des règles mutualistes ne suffisent pas à assurer la justice sociale au-delà de la communauté d'origine. Par définition, la politique de prix adoptée par une coopérative ne s'applique pas aux autres, et encore moins à l'ensemble de son secteur d'activité. Et aucune convention commune de « juste prix » n'a ainsi émergé :

- i) plusieurs normes coexistent au sein même du CE associationniste (comme pour les « systèmes d'échanges locaux » aujourd'hui) : alors que les magasins ouvriers owenistes appliquaient un rapport égalitaire entre produits échangés « 1 h de travail / 1 h de travail », la *Rochdale Pioneers Equitable Society* se réfère aux prix de marché (cf. aussi le débat entre la norme des « besoins » selon Fourier et celle de la valeur-travail selon Owen) ;
- ii) le poids économique de l'associationnisme CE ne lui permet pas d'influencer les prix de marché.

De ce fait, l'associationnisme CE subit une tension constante : un écart trop grand à la norme concurrentielle menace sa survie économique ; un excès de conformisme menace son identité (selon le niveau de prix pratiqué, certains coopérateurs font défection s'ils jugent leurs intérêts lésés ou leur idéal perverti).

Bilan 3 : une règle d'ordre économique repose sur un ordre politique (quelle autorité légitime pour réguler les conflits ?). Les règles du CE associationniste définissent une entreprise collective où un espace d'ordre économique (production et répartition de biens et services) et un espace d'ordre politique (mise en communauté des projets individuels) sont intégrés grâce à une démocratie économique (le pouvoir de management résulte du vote des sociétaires sur la base « 1 homme = 1 voix »).

Cette forme de reconnaissance sociale participe de l'existence même de l'entreprise (FRASER : 2000). Mais cela garantit-il sa stabilité ? Le CE associationniste était convaincu avoir construit une solution « définitive » (Derrion) à la question sociale car harmonisant les intérêts des capitalistes (pour raison d'efficacité) et ceux des travailleurs (pour raison de justice sociale). Mais cet irénisme l'a fragilisé :

- i) Le principe coopératif est une institution qui ne peut effacer toute conflictualité sociale – comme toute institution (AGLIETTA, ORLÉAN : 2002) –. Aussi le CE associationniste s'expose à une issue fatale à cause de sa conception statique des règles : soit sa règle constituante tombe en désuétude parce que le groupe qui l'a produite disparaît⁷ ; soit, en l'absence d'évolution, cette règle devient un objet de conflit interne entre différents sous-groupes d'intérêt menaçant d'éclatement la communauté. Autrement dit, *les règles ne doivent pas seulement être fonctionnelles et utilitaristes mais aussi procédurales* pour assurer, de façon durable parce que dynamique, son pouvoir de régulation, entendu comme la capacité à assurer la reproduction de la socialisation dans le groupe malgré les tendances à l'individuation (AGLIETTA : 1976), et non d'assurer la reproduction à l'identique (JEAMMAUD : 1998).

⁷ De fait, le succès du *Commerce véridique et social* doit beaucoup au contexte lyonnais des années 1830, où le mouvement ouvrier est un des mieux organisés et entreprenants de France, grâce à la survivance de spécialisations industrielles moins défavorables aux ouvriers de métier. Le déclin de ceux-ci explique aussi le recul ultérieur de l'associationnisme.

ii) Cette conflictualité pose nécessairement la question de l'autorité politique légitime pour instituer des règles économiques concernant l'ensemble du groupe social. Au niveau des sociétés de « l'entreprise CE », cette question est résolue par l'adhésion volontaire. Mais au-delà, comment assurer la compatibilité des différents « collectifs » de sociétés ? quel mode d'intégration dans la nation, qui est plus qu'une somme de sociétés ? et donc quels rapports à l'autorité publique (État, etc.) ? À une époque où le droit du travail était favorable aux employeurs, le CE associationniste s'est plutôt pensé contre l'État ; mais il a aussi prospéré grâce à la reconnaissance publique (droit de propriété, droit des sociétés, droit d'association) ; et il a porté aussi une utopie de type proudhonien où le fédéralisme associationniste se pense en système politique suffisant. *Pourtant son histoire montre que l'effectivité et l'efficacité de règles privées dépendent aussi de l'effectivité et l'efficacité de règles publiques.*

2. LE « COMMERCE ÉQUITABLE » INTERÉTATIQUE : LA JUSTICE SOCIALE « PAR » LE MARCHÉ

Une autre référence au « commerce équitable » apparaît explicitement dans les années 1960, de façon radicalement opposée à la précédente : il ne s'agit plus de rompre avec le marché mais d'en orienter les effets par des règles et dispositifs publics au plan international (stabilisation des prix, accès au marché...) ; les règles sur l'échange marchand sont privilégiées par rapport aux règles sur la production (le droit du travail et des sociétés reste explicitement de la compétence des États-nations). Malgré de nombreuses turbulences, cette configuration du droit international fut la norme jusque dans les années 1980 (BEDJAOUÏ : 1991).

2.1. Des règles commerciales juridiquement inégalitaires au bénéfice des États pauvres

Le CE interétatique s'inspire du keynésianisme qui argue que le marché peut produire un prix international tel que certains pays perdent à l'échange. Il est abondé par les économistes structuralistes (dégradation prévisible des termes de l'échange pour les pays producteurs de matières premières) et marxistes (l'« échange inégal ») ; il rencontre aussi l'affirmation identitaire du groupe des États du « tiers monde » accédant à l'indépendance et dénonçant leur situation commerciale après l'échec de leurs industrialisations par substitution d'imports. Au total, un référentiel interventionniste s'impose alors au plan international avec l'idée qu'une amélioration du revenu des nations pauvres passe par une stabilisation des conditions de l'échange commercial international.

Ce CE interétatique s'incarne d'abord dans la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED)⁸. Deux types d'outils, juridiques et économiques, sont négociés pour produire de l'équité économique : un traitement juridique différencié en faveur des pays les plus pauvres ; des interventions économiques pour stabiliser le prix de marché à

⁸ La notion de *fair trade* (ou « concurrence loyale ») existe en droit américain et français dès le XIX^e siècle mais ne renvoie qu'à l'observance des pratiques et à l'usage non abusif de la liberté de concurrence (JAVÉLOT : 1998). Des objectifs d'équité ont aussi motivé la création de l'Organisation internationale du travail (« assurer la paix universelle par la justice sociale » en matière de conditions de travail) ou la Charte de La Havane (art. 7 : « les États membres reconnaissent que l'existence de conditions de travail non équitables, particulièrement dans les secteurs de la production travaillant pour l'exportation, crée des difficultés aux échanges internationaux ») mais sans effet structurel.

un niveau « équitable » (c'est-à-dire suffisamment rémunérateur pour l'offreur, pas trop élevé pour l'acheteur⁹).

Les dispositifs du CE interétatique

Le principe de « non-réciprocité » est une règle juridique caractéristique du CE interétatique contre la doctrine du GATT qui impose normalement la réciprocité des concessions douanières dans le régime commercial. Contre cet égalitarisme formel jugé facteur d'inégalités réelles, le rôle de la CNUCED fut déterminant (FEUER, CASSAN : 1991) pour codifier des instruments d'équité économique et en déterminer les bénéficiaires :

— Partie IV du GATT en 1964 (« traitement différencié »), puis clause d'habilitation en 1979 entérinant les systèmes généralisés de préférences (SGP) commerciales ; vote en 1970 par l'Assemblée générale des Nations unies de la Résolution pour un « nouvel ordre économique international » (NOEI) « fondé sur l'équité, l'égalité souveraine, l'interdépendance, l'intérêt commun et la coopération entre tous les États (...) qui rectifiera les injustices actuelles (...) entre pays développés et pays en développement » ; Convention de Lomé entre la CEE et les États ACP, avec principe de non-réciprocité d'avantages commerciaux¹⁰ et mécanismes de stabilisation de leurs recettes d'exportation : STABEX puis SYSMIN¹¹.

— diverses procédures (contractualisation : ACP (Afrique-Caraïbes-Pacifique) ; classifications : PMA (pays moins avancés)...) permettent de spécifier les ayants-droits de ces dispositifs. Les bénéficiaires sont donc d'abord les États.

La stabilisation des prix internationaux à un niveau « équitable » est l'objet central du CE interétatique. Le NOEI s'est incarné dans deux négociations emblématiques (un projet de code de conduite pour les sociétés transnationales a vite été marginalisé) : a) des accords internationaux sur le commerce des produits de base ; b) des SGP pour l'accès des produits manufacturés du Sud aux marchés du Nord. Il s'agit ainsi de réglementer l'échange, principalement pour « assurer des prix stables, rémunérateurs et équitables en vue d'augmenter les recettes en devises que les PVD tirent de l'exportation de leurs produits primaires » (Résolution 2626 du 24/10/1970, art.24).

Avec des variantes, les dispositifs du CE interétatique fonctionnent de façon comparable : un objectif de cours mondial ou de recettes d'exportation est négocié entre États du Nord et du Sud ; puis un instrument public (intervention sur le marché, aide financière à l'exportateur...) vise à stabiliser le cours ou la recette. La CNUCED adopte ainsi en 1976 un programme intégré pour 18 produits de base (PIPB) : financement de stocks régulateurs, contingentement des exports... La CEE finance le STABEX pour compenser les pertes de recettes d'exportation d'un pays ACP si cette perte dépasse un niveau de référence calculé par rapport aux années antérieures¹².

2.2. Forces et faiblesses de l'architecture institutionnelle du CE interétatique

Bilan 1 : la coopération interétatique est nécessaire mais non suffisante... Le coût de la libéralisation des échanges internationaux est connu (REDDING : 1999 ; FINGER, SCHULER : 2000), *a fortiori* en cas d'instabilité des recettes d'exportation, et la nécessité d'une action publique est bien établie. Pour autant, l'effectivité et l'efficacité du CE interétatique font débat :

i) effectivité ? Le PIPB n'a démarré officiellement qu'en 1989, faute de

⁹ La même philosophie des prix guide la création de la politique agricole commune de la CEE dans ces années 1960.

¹⁰ La partie IV du traité de Rome (1957) autorisait (art.133), dans certaines limites, les PTOM (pays et territoires d'outremer) à percevoir des droits de douane pour « les nécessités de leur développement et les besoins de leur industrialisation(...) ou pour alimenter leur budget ». Cette disposition avait été reprise par la convention de Yaoundé (1963-74) mais avec une forte réduction de la « préférence communautaire » par rapport aux PVD non-EAMA (États africains et malgache associés).

¹¹ Un dispositif équivalent (COMPLEX) fut ajouté en 1987 pour huit PMA non signataires de Lomé (notamment asiatiques).

¹² Ce financement est un don (de fait, puis de droit depuis Lomé IV), à la différence du « financement compensatoire » mis en place par le FMI en 1963.

financement suffisant ; seuls 7 accords internationaux ont existé, dont deux ont disparu (étain, sucre). Pour la même raison, le STABEX n'a financé qu'une partie des pertes de recette éligibles (moins de la moitié depuis 1985) et poursuit désormais d'autres objectifs¹³. La baisse progressive des barrières tarifaires négociée lors du GATT a fait perdre beaucoup de son intérêt aux SGP, lesquels réduisaient déjà la préférence accordée aux pays ACP.

ii) efficacité ? Vu la diversité des pays, des filières, des dispositifs, un bilan global est approximatif, mais le constat général est plutôt celui d'un échec (GILBERT : 1996). Entre 1961 et 2001, les prix moyens des produits agricoles de base vendus par les PMA ont chuté de près de 70% par rapport aux prix des produits manufacturés achetés aux pays développés (FAO : 2004, p.14). Malgré une contribution que certains jugent positive (AIELLO : 1999), le STABEX n'a pas non plus contrecarré l'érosion des recettes d'exportation des ACP (KOEHLER : 1998).

On peut cependant penser que l'action publique aurait été plus efficace avec plus de moyens et en articulant mieux règles sur l'échange et règles sur la production : à défaut, les incitations à la diversification des économies des PVD ont été trop faibles et le poids de l'endettement a favorisé des syndromes « dutch disease » (VARANGIS *et alii* : 1995) et des surproductions pesant sur les prix mondiaux.

Bilan 2 : le CE interétatique, en ne corrigeant pas le déséquilibre entre un régime international effectif sur le commerce et une absence de régime international sur les normes sociales de production, est resté inefficace. Le CE interétatique a cru que l'amélioration des performances commerciales induirait une amélioration du revenu des ménages. Mais ce *trickle down* ne se réalise pas plus spontanément en libre-échange (GUESNERIE : 1998 ; RODRIK : 1998) qu'en CE interétatique, qui ne constitue au mieux qu'une condition de possibilité pour un développement plus égalitaire.

En l'absence d'une capacité redistributrice au sein de nombreux PVD, il aurait fallu que le régime international commercial – de type GATT ou de type CE interétatique – soit intégré à un régime international social. Or les couplages nécessaires d'objectifs micro- et macroéconomiques (soutien au revenu des producteurs, défense du consommateur... ; mobilisation des ressources primaires pour l'investissement, les biens publics ou la redistribution...) ont été déconstruits¹⁴ (DAVIRON, VOITURIEZ : 2003).

Certes, des accords (étain, sucre, cacao et caoutchouc naturel) proclamaient la promotion de normes de travail équitables. Mais ce ne fut qu'une figure imposée de la diplomatie de l'époque (EISENMANN : 1997), d'autant moins contraignante que, au plan juridique, la référence à des normes sociales « équitables » permet de ne pas fixer d'objectif précis, contrairement aux normes sociales « internationales » telles que les conventions de l'OIT (DUBIN : 2003), et que domine la rhétorique de l'incompatibilité entre performance économique et promotion des normes sociales¹⁵.

De même, les quelques innovations juridiques récentes sont peu

¹³ Il s'agit de « ressources additionnelles » [au budget public] « en cas de fluctuations à court terme des recettes d'exportation » (Accord de Cotonou en 2000 : art.68 et annexe II). Seul l'article 23.g de Cotonou prévoit le soutien à « la promotion du commerce équitable »...

¹⁴ Cf. par exemple l'incohérent démantèlement des caisses de stabilisation dans le Cadre d'Obligations Mutuelles négociées par l'Europe et les États ACP bénéficiaires du STABEX.

¹⁵ Cf. l'approche des États-Unis sur ces questions (AUSSILLOUX, LE GALL : 1999) ou l'accord de Cotonou (art.50 : « accepter d'améliorer la coopération en matière de normes du travail » à condition de ne pas être « utilisées à des fins de protectionnisme commercial »).

opérantes : deux exclusions seulement du SGP+ de l'Union européenne (Corée du Sud en 1989 et Myanmar en 1997) (DISPERSYN : 2003) ; peu de progrès avec l'Accord nord-américain de coopération sur le travail (ANACT) annexé à l'Accord de libre-échange nord-américain depuis 1994 [COMPA : 2004] ; collaboration purement formelle entre OIT et OMC, où l'interprétation des clauses PMP (« procédés et méthodes de production ») demeure restrictive¹⁶, même en cas de violation d'une convention de l'OIT¹⁷.

3. LE « COMMERCE ÉQUITABLE » SECTORIEL : NÉGOCIER LES POUVOIRS DANS LE RAPPORT COMMERCIAL

Depuis une trentaine d'années, la notion de « commerce équitable » a été aussi investie par des pratiques d'origine d'abord associative¹⁸, dont les plus importantes sont aujourd'hui fédérées au niveau international par FINE (*cf.* nota 5). Impliquant des organisations de producteurs, consommateurs, commerçants ou citoyens, ce CE n'a pas une pratique commerciale unifiée¹⁹ mais des engagements communs sur lesquels nous concentrons l'analyse.

3.1. Intégrer commerce et développement par une « clause sociale positive » (importation à prix préférentiel sous condition de qualité)

Ce CE pourrait être qualifié de « constructiviste » : la norme de revenu « juste » n'existe pas indépendamment des acteurs, mais résulte au contraire de leur action en société ; et, à la différence de Hayek pour qui c'est la libre concurrence qui doit faire émerger cette norme en sélectionnant les acteurs économiques (élection/exclusion du marché selon leur compétitivité), cette norme doit *se construire par une négociation explicite du rapport commercial* entre acheteurs et vendeurs. C'est dans ce but que le CE sectoriel s'est institué en acteur de marché (importateur, distributeur, certificateur...) ayant la capacité, au sein d'une « filière », branche ou secteur, de structurer la négociation sur la norme de prix ou de salaire « équitable ».

Si le CE sectoriel suppose un pouvoir au consommateur final, sa légitimité et son efficacité reposent surtout sur sa capacité à instituer, pour les producteurs du Sud dans une situation initiale défavorable²⁰, un pouvoir de négociation (objectifs techniques, économiques et institutionnels d'*empowerment*). FINE affirme ainsi : « Fair Trade's strategic intent is deliberately to work with marginalized producers and workers in order to help them move from a position of vulnerability to security and economic self-sufficiency ; to empower producers and workers as stakeholders in their own organisations »²¹.

Le mode d'action n'est plus seulement la stabilisation d'un prix de marché, mais ce qu'on peut qualifier de « clause sociale positive » : le

¹⁶ Même si l'annexe 3 de l'accord PMP/TBT articule celui-ci avec le système ISO (d'où un espace de débat en cas de définition ISO de normes sociales) et même si cet accord PMP/TBT admet un traitement spécial et différencié aux pays en développement (art.12), ces deux « fenêtres » sont pour l'heure trop étroites : la Résolution 35/2004 du Technical Management Board de l'ISO ne vise que des « *guidelines* » en matière de responsabilité sociale d'entreprise ; et le traitement spécial ne porte pas sur le champ de l'accord PMP/TBT (pour une thèse plus optimiste, *cf.* Charnovitz (1987)).

¹⁷ Exception faite, depuis le GATT de 1947, des produits « se rapportant aux articles fabriqués dans les prisons » (art.XX).

¹⁸ Les premières initiatives (1949 : Sales Exchange for Refugee Rehabilitation Vocation ; 1950 : Oxfam) sont d'abord une forme d'aide d'urgence, avant de devenir structurellement commerciale (1954 : Self Help ; 1957 : Magasins du Monde).

¹⁹ Pour une présentation détaillée du cas français, voir les rapports Herth (2005) ou Altermia (2006).

²⁰ Mais certains opérateurs revendiquent désormais de ne pas limiter le CE aux seuls producteurs du Sud.

²¹ <http://www.eftafairtrade.org/definition.asp>

producteur ne perçoit un prix plus rémunérateur que dans une filière « non-CE » qu'à condition de satisfaire un certain nombre de critères sociaux (et parfois environnementaux)²². Cette conditionnalité est donc décisive.

Les dispositifs du CE sectoriel

La négociation commerciale qui fixe le « prix équitable » est encadrée par des règles de procédures sur l'échange (niveau du prix ; stabilité dans la durée) et sur la production (conditions d'éligibilité) qui sont codifiées dans des cahiers des charges :

— Le niveau de prix prend en compte le coût de production (critère « plancher »), les cours de marché (part variable à la hausse) et les objectifs de développement (prime fixe conditionnelle).

— La stabilité du prix de transaction repose sur la structure du prix (partie non variable : *cf. supra*) et sur la nature du contrat commercial entre le producteur et l'importateur : au marchandage *one shot* se substitue une négociation pluri-annuelle (CHAUVEAU, EBERHART : 2002 ; REDFERN, SNEKER : 2002).

— Les conditions d'éligibilité varient selon les produits et les organisations CE, mais se réfèrent à des critères évaluables sur le mode de production (conditions de travail ; conditions environnementales...), l'organisation collective des travailleurs (vie démocratique ; application du droit du travail...), etc.

Le contrat commercial se négocie ensuite entre un producteur exportateur et un importateur dans le respect d'un de ces référentiels²³. Historiquement, c'est toujours une organisation du Nord qui a pris l'initiative des référentiels CE ; mais certaines impliquent des organisations de producteurs dans leur élaboration (*cf.* par exemple le système FLO).

Par définition, la clause sociale positive est indissociable de l'évaluation économique du produit par le consommateur puisque celui-ci ne l'achète pas s'il n'en a pas besoin ou s'il juge la qualité insuffisante. Ce mode d'articulation des règles sur la production et des règles sur l'échange constitue donc bien le moyen d'intégrer commerce et justice sociale. D'autant que l'acceptation de ce système réside dans le fait que la conditionnalité sur l'échange déclenche *ipso facto* une contrainte pour le Sud (conditions sur la production) *et* pour le Nord (obligation de financement du système CE).

En effet, dans les conditions de commercialisation actuelle, le paiement de la clause sociale positive est supporté par le Nord, en général par le consommateur final qui dépense plus par unité achetée. La clause sociale est donc liée à un transfert du Nord vers le Sud (l'ampleur de ce transfert est cependant un peu réduite par la participation financière demandée aux organisations de producteurs pour leur certification : pour FLO-Max Havelaar, l'inscription initiale varie en 2005 de 2 000 € à 4 500 €, plus une facture annuelle proportionnelle au chiffre d'affaires (0,45% de la valeur FOB des ventes en filière FLO, avec forfait de base de 500 €).

3.2. Forces et faiblesses de l'architecture institutionnelle du « commerce équitable » sectoriel

La croissance des ventes du CE sectoriel est significative depuis la fin des années 90. Avec quels effets ?

i) la garantie de prix est efficace au niveau microéconomique : prix plus stables et rémunérateurs que ceux du marché (AVSF : 2005 ; DUQUESNE : 2007) ; mais elle ne pèse pas sur le marché mondial car le CE sectoriel représente de l'ordre de 0,01% seulement du commerce mondial, à cause de débouchés finals insuffisants. De ce fait, un producteur qui ne vend pas la totalité de sa production en filière CE voit l'effet économique du prix CE sur son revenu dilué d'autant.

ii) le nombre d'actifs impliqués croît mais reste inférieur au CE interétatique ; par contre, la ressource financière additionnelle leur parvient plus effectivement. Toutefois, ce ne sont pas toujours les producteurs les plus pauvres qui

²² Ce type de conditionnalité existe aussi dans le CE étatique (par exemple, les régimes spéciaux d'encouragement à la protection des droits des travailleurs et à la protection de l'environnement, qui donnent droit à des avantages tarifaires additionnels au SGP de l'UE depuis 1998), mais elle est moins systématique (les PVD intéressés doivent en faire la demande, ce que seule la Moldavie a fait jusqu'ici) (DISPERSYN : 2003) et moins attractive (car subsidiaire aux avantages déjà acquis au titre du SGP).

²³ Le projet de documentation AFNOR X50-340 constituait une tentative de normalisation de cette étape.

ont jusqu'à présent bénéficié du CE car cela suppose une capacité organisationnelle minimale. La réduction de ce problème (par ailleurs déjà identifié aussi en Europe par les entreprises d'insertion sociale par l'économie) dépend de l'ampleur des effets d'entraînement que peut susciter un renforcement effectif des producteurs CE (EBERHART : 2007).

iii) c'est finalement l'effet « *capacity building* » qui est la vertu première du CE, effet qui passe essentiellement par le renforcement des capacités de négociation des producteurs : apprentissage technique et économique de la négociation commerciale ; renforcement de leur pouvoir de marché face aux autres acheteurs locaux ou internationaux ; incitation individuelle à se former et s'impliquer dans le fonctionnement collectif de l'organisation. Cependant, la qualité de cet effet est très variable et doit être évaluée cas par cas car elle dépend de « *the effectiveness of producer control and the transparency of management for the cooperatives and cooperative unions* » (OPM/IIED : 2000). De fait, une organisation de producteurs se constituant pour le seul bénéfice du prix CE n'engendre pas un tel effet positif.

Il faut donc souligner que l'efficacité du CE sectoriel ne vient pas « mécaniquement » de la vente à prix CE, mais de son articulation avec des actions de développement menées dans la durée (en l'occurrence, *via* des ONG de terrain) et des règles de conditionnalités du contrat CE qui poussent à transformer en *capacity building* les bénéfices tirés des recettes à l'exportation (DAVIRON *et alii* : 2002) – outre la rationalisation des investissements permise par une meilleure prévisibilité de leurs recettes.

Il reste cependant que les volumes traités sont tributaires de la mobilisation des consommateurs du Nord (même en grandes et moyennes surfaces, l'acte d'achat CE n'est pas banalisé) : le pouvoir de marché global des producteurs du Sud leur demeure donc structurellement défavorable, bien qu'ils participent plus à la définition des certifications CE et développent des marchés CE au Sud.

4. QUEL RÉFÉRENTIEL D'ACTION POUR DÉVELOPPER LE « COMMERCE ÉQUITABLE » ?

4.1. Quel choix de régulation politique des règles économiques ?

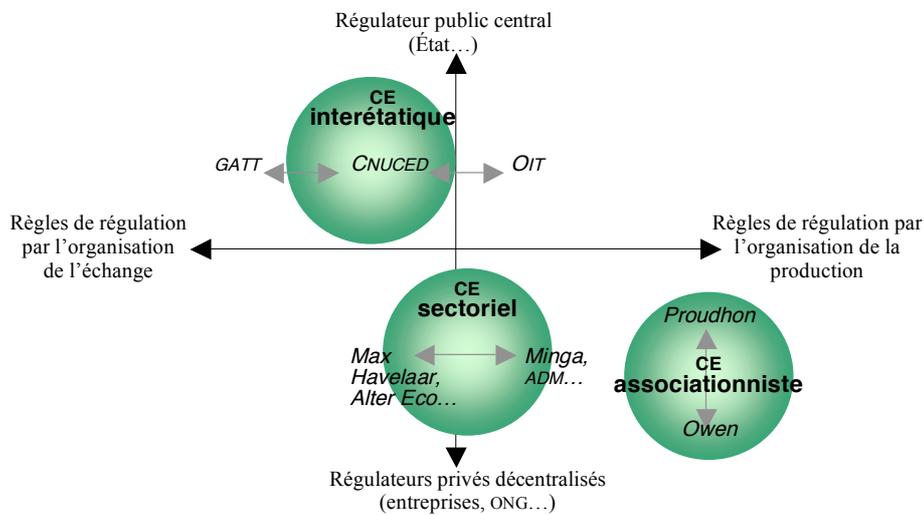
In fine, on peut caractériser ainsi les trois formes institutionnelles du « commerce équitable » :

Tableau 1. Trois formes institutionnelles de « commerces équitables »

	CE associacionniste	CE interétatique	CE sectoriel
<i>Acteurs</i>	sociétaires coopérateurs	États	organisations des filières sous garantie
<i>Bénéficiaire visé en priorité</i>	consommateurs pauvres (<i>ouvriers</i>)	États pauvres (<i>tiers monde</i>)	producteurs pauvres (<i>du Sud</i>)
<i>Champ de la convention marchande</i>	régler la production (la coopération comme alternative au marché)	régler l'échange marchand (la coopération publique pour orienter le prix de marché)	régler l'échange sous condition de règles sur la production (la coopération privée pour structurer le marché)
<i>Critère d'équité</i>	valeur-travail ou « selon les besoins »	termes de l'échange	négociation informée (<i>balance of market power</i>)
<i>Règle de procédure</i>	droits de propriété collective	stabilisation des prix de marché	« clause sociale positive » avec transfert financier Nord-Sud
<i>Exemples</i>	1835 : Commerce véridique et social ; 1844 : Rochdale Pionneers Equitable Society	1964 : CNUCED ; 1975 : Convention de Lomé	1957 : Magasins du monde ; 1997 : Fairtrade Labelling Organization...

L'analyse comparée de ces trois types de CE conduit à enrichir notre problématique initiale : une articulation de règles incitatives sur l'échange et sur la production ne suffit pas à produire plus de justice sociale si, de façon dynamique, les acteurs concernés – à commencer par les bénéficiaires – n'ont pas la capacité de participer à la définition de ces règles. Aussi la question de l'articulation de règles sur l'échange et sur la production (champ d'action des contraintes) doit être analysée en même temps que l'articulation de ces règles d'ordre économique avec des règles d'ordre politique (GREIF : 2005) qui définissent les acteurs habilités à décider des règles d'ordre économique. On peut alors positionner les différents types de CE selon leur conception des règles d'ordre économique (axe horizontal) et d'ordre politique (axe vertical) :

Figure 1. **Le positionnement des « commerces équitables » dans le champ des modes de régulation de l'économique**



De plus, chaque forme CE étant un champ social dynamique, ce schéma rend compte aussi de certaines tensions internes (*cf.* flèches à l'intérieur des « bulles ») : par exemple, le CE interétatique (CNUCED...) partagé entre une logique de type GATT (limitée à une assistance technique aux PVD) ou de type OIT (normes sociales sur les entreprises) ; ou le CE sectoriel partagé entre d'une part une démarche de qualification CE portée par le produit et compatible avec le régime commercial existant (pour en modifier les conditions d'accès et améliorer ainsi les conditions de revenu du producteur) et d'autre part une démarche centrée sur le projet identitaire du producteur (éventuellement exclusif du régime commercial dominant).

4.2. Renforcer le pouvoir des bénéficiaires et la garantie publique

Deux enjeux majeurs peuvent ainsi être identifiés pour l'avenir du CE sectoriel et son apport à un développement durable au Sud : *i)* quel référentiel d'action publique ? *ii)* quelle implication des producteurs du Sud dans les dispositifs ?

La différenciation des formes institutionnelles de « commerce équitable » met en évidence une tension qui travaille le CE sectoriel : d'un côté, une stratégie *marchande*, qui cherche à « maximiser les débouchés et la valeur ajoutée économique, sociale et environnementale du commerce équitable pour les petits producteurs défavorisés » (Alter Eco) ; de l'autre, une stratégie

identitaire, pour qui l'échange marchand est surtout un moyen de cimenter une identité commune de projets d'ordre politique ou domestique. Or :

— La stratégie marchande a fait la preuve de son efficacité mais s'expose à une crise d'identité donc de crédibilité : construite commercialement comme une niche commerciale par la certification de produits (type FLO ou Ecocert) selon le modèle des normes ISO, elle risque d'être assimilée aux marketing des firmes transnationales actives sur ce créneau de la consommation « éthique », au contenu souvent moins contraignant, tandis que la multiplication des signes de qualité « responsable » brouille la lisibilité de la démarche.

— De son côté, la stratégie identitaire court le risque inverse, celui de l'impuissance économique : la démarche repose sur un réseau commercial international sous « garantie non lucrative » (type Artisans du Monde) grâce aux statuts de l'économie sociale (*non profit sector*), ce qui assure sa légitimité mais limite les moyens économiques pour l'action commerciale.

On peut au contraire soutenir que ces deux stratégies, bien que souvent présentées comme rivales, gagneraient à cultiver des synergies, dans la mesure où l'identité est, comme la productivité, facteur de performance et de pérennité d'une entreprise (AKERLOF, KRANTON : 2005). Dans une perspective dynamique de justice sociale qui suppose d'une part d'agir prioritairement pour l'*empowerment* des plus pauvres et d'autre part de redistribuer de la richesse et du pouvoir en reconnaissant aux « bénéficiaires » un statut d'acteur politique (FRASER, HONNETH : 1998), la réduction de cette tension interne au CE sectoriel ne passe-t-elle pas aussi par une présence plus forte des producteurs du Sud dans les différents systèmes de garantie CE ? L'interrogation s'adresse autant aux opérateurs CE du Nord qu'aux producteurs eux-mêmes, car l'adoption du seul statut coopératif ne suffit pas à nourrir un processus de « *capacity building* ».

En outre, une action publique s'impose désormais face au foisonnement des référentiels CE (plusieurs dizaines, d'importances très variables), illustrant que, même dans un contexte de mondialisation, l'action publique est en redéfinition et non en perte (CHANTEAU : 2006). Ce foisonnement engendre une trop forte asymétrie d'information au détriment du consommateur, ce qui ne permet plus de garantir la crédibilité par le seul jeu de la « transparence » privée. L'action publique peut s'exercer par un système de garantie sur le produit (comme cela fut le cas par exemple en France pour les produits de l'« agriculture biologique ») ou de garantie sur les opérateurs (sur le modèle du droit syndical en France, une procédure de reconnaissance publique habiliterait les organisations à négocier et mettre en œuvre des cahiers des charges CE par produits, par pays, etc.) puisque c'est de la qualité des partenaires (démocratie interne, productivité...) que dépend l'efficacité sociale du CE (*cf.* section 3.2).

Pour l'heure les dispositifs publics (pour la France, l'article 80 de la loi sur les PME en 2005, le projet AFNOR ou l'action de la DGCCRF) ne sont pas encore à la hauteur de cette garantie mais le projet de Commission nationale du commerce équitable (CNCE), à composition paritaire, ou les projets de certification d'organisations, promue par exemple par l'IFAT, pourraient permettre d'avancer en ce sens.

BIBLIOGRAPHIE

- AGLIETTA M., 1976, *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Odile-Jacob (3^e éd. 1997).
- AGLIETTA M. et ORLÉAN A., 2002, *La monnaie entre violence et confiance*, Paris, Odile-Jacob.
- AIELLO F., 1999, « The Stabilisation of LDCs' Export Earnings. The Impact of the EU STABEX Program », *International Review of Applied Economics*, vol.13, n°1, January, pp.71-85.
- AKERLOF G. and KRANTON R., 2005, « Identity and the Economics of Organizations », *Journal of Economic Perspectives*, vol.12, n°1, Winter, pp.9-32.
- ALTERVIA CONSULTING, 2006, *Etat des lieux de l'activité économique du commerce équitable en France en 2004*, Paris, DGCID-MAE.
- AUSSILLOUX V. et LE GALL S., 1999, « Les normes sociales dans le commerce international », *Notes bleues de Bercy*, n°167, 16 septembre.
- AVSF, 2005, « Dossier : le commerce équitable, une issue pour les paysans du Sud », *Habbanae*, n°76, mai, pp.7-12.
- BEDJAQUI M. (dir.), 1991, *Droit international. Bilan et perspectives*, Paris, Pedone/UNESCO.
- CHANTEAU J.-P., 2003, « La dimension socio-cognitive des institutions et de la rationalité : éléments pour une approche holindividualiste », *Année de la régulation*, vol.7, octobre, pp.45-89.
- CHANTEAU J.-P., 2006, « Nouveaux questionnements sur l'État et la régulation internationale », in P.Berthaud et G.Kébabdjian (dir.), *La question politique en économie*, Paris, La Découverte, pp.243-247.
- CHARNOVITZ S., 1987, « The Influence of International Labor Standards on the World Trading Regime : An Overview », *International Labour Review*, n°126, pp. 565-84.
- CHAUVEAU C. et EBERHART N., 2002, *Etude de la filière commerce équitable en Bolivie*, Paris, CICDA.
- COMPALANCE [2004] *ALENA et ANACT : Les enseignements de dix années de mise en œuvre*, séminaire IEIM, Montréal, http://www.er.uqam.ca/nobel/ieim/spip.php?article1414&var_recherche=compa.
- DAVIDSON C., MATUSZ S. and NELSON D., 2007, « Can compensation save free trade ? », *Journal of International Economics*, vol.71, n°1, March, pp.167-186.
- DAVIRON B., THIRION M.-C. et VERGRIETTE B., 2002, *L'évaluation du commerce équitable : pertinence, cohérence, efficacité, impact*, Paris, Solagral/DIES, septembre.
- DAVIRON B. et VOITURIEZ T., 2003, « Les paradoxes de la longévité du projet de stabilisation des marchés agricoles au XX^e siècle : quelques enseignements de la pensée anglo-saxonne », *Economies et Sociétés*, n°37, série P, septembre.
- DEKKER E. D., 1860, *Max Havelaar, ou les ventes de café de la Compagnie commerciale des Pays-Bas*, Arles, Actes Sud (réimp. 1991).
- DISPERSYN M., 2003, « Régulation et dimension sociale dans le système de préférences généralisées (SPG) de l'Union européenne », in C. Euzéby et alii (dir), *Mondialisation et régulation sociale*, Paris, L'Harmattan, pp.449-458.
- DUBIN L., 2003, *La protection des normes sociales dans les échanges internationaux*, Aix-Marseille, PUAM.
- DUQUESNE B., 2007, *Le commerce équitable entre le Vietnam et l'UE : enjeux et perspectives*, communication au XXIII^e Journées internationales ATM, université de Mons, mai.
- EBERHART N., 2007, *Impact du commerce équitable chez les producteurs de café en Equateur*, Paris, AVSF-CICDA.
- EISENMANN P. M., 1997, « La dimension sociale des accords de produits de base », *Droit international du développement social et culturel*, Paris, L'Hermès.
- FAO, 2004, *La situation des marchés des produits agricoles*, Rome, FAO-SOCO.
- FEUER G. et CASSAN H., 1991, *Droit international du développement*, Paris, Dalloz.

- FINGER M. J. and SCHULER P., 2000, « Implementation of Uruguay Round Commitments : the Development Challenge », *World Economy*, 23, 511-525.
- FRASER N., 2000, « Rethinking Recognition », *New Left Review*, 3, May, pp.107-120.
- FRASER N., HONNETH A., 1998, *Redistribution or Recognition ? A Political-Philosophical Exchange*, London, Verso (3rd ed 2003).
- GILBERT Ch. L., 1996, « International Commodity Agreements : An Obituary Notice », *World Development*, vol.24, n°1, January, pp.1-19.
- GREIF A., 2005, « Commitment, Coercion and Markets : The Nature and Dynamics of Institutions Supporting Exchange », in C. Ménard et M. Shirley (eds), *Handbook of New Institutional Economics*, Amsterdam, Springer.
- GUESNERIE R., 1998, « Peut-on toujours redistribuer les gains à la spécialisation et à l'échange ? », *Revue économique*, vol.49, n°3, mai, pp.555-579.
- HERTH A., 2005, *Le commerce équitable : 40 propositions pour soutenir son développement (rapport de la Mission parlementaire auprès du ministre des PME et du Commerce)*, Paris.
- JACOB A., 1994, *Le travail, reflet des cultures*, Paris, PUF (coll. Economie en liberté).
- JAVELOT S., 1998, *La loyauté dans le commerce international*, Paris, Economica.
- JEAMMAUD A., 1990, « La règle de droit comme modèle », *Recueil Dalloz 1990*, pp.199-210.
- JEAMMAUD A., 1998, « Introduction à la sémantique de la régulation juridique : des concepts en jeu », in J. Clam et G. Martin (dir), *Les transformations de la régulation juridique*, Paris, LGDJ, pp.47-74.
- JOBERT B., 1998, « Les métamorphoses de la régulation publique : le point de vue d'un politiste », in J. Commaille et B. Jobert (dir), *Les métamorphoses de la régulation publique*, Paris, LGDJ.
- KOEHLER G., 1998, *L'avenir du STABEX*, Maastricht, ECDPM (document de travail n°47).
- LAPIDUS A., 1992, « Introduction à la pensée économique médiévale », in A. Béraud et G. Faccarello (dir.), *Nouvelle histoire de la pensée économique (tome I)*, Paris, La Découverte, pp.24-70.
- MAIZELS A., 1994, « The Continuing Commodity Crisis of Developing Countries », *World Development*, vol.22, n°11, November, pp.1685-1695.
- OPM/IIED, 2000, *Fair Trade : Overview, Impact, Challenges (Study to inform DFID's support to Fairtrade)*, Oxford/London, Oxford Policy Management/International Institute for Environment and Development, June.
- REDDING S., 1999, « Dynamic Comparative Advantage and the Welfare Effects of Trade », *Oxford Economic Papers*, vol.51, n°1, January, pp.15-39.
- REDFERN A. and SNEDKER P., 2002, *Creating market opportunities for small enterprises : experiences of the Fair Trade movement*, Genève, ILO.
- RODRIG D., 1998, « Why Do More Open Economies Have Bigger Governments ? », *Journal of Political Economy*, vol.106, n°5, October, pp.997-1032.
- RODRIG D., SUBRAMANIAN A. and TREBBI F., 2002, « Institutions Rule : The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development », *NBER Working Paper Series*, n° 9305.
- SUPIOT A., 2005, *Homo juridicus. Essai sur la fonction anthropologique du droit*, Paris, Le Seuil.
- VARANGIS P., AKIYAMA T. and MITCHELL D., 1995, *Managing Commodity Booms and Busts*, Washington DC, World Bank.
- VERDIER T., 2005, « Intégration commerciale "socialement responsable" : une approche en termes d'économie politique », *Revue d'économie du développement*, n°4, décembre, pp.55-121.
- WORLD BANK, 2002, *Globalization, Growth, and Poverty (World Bank Policy Research Report)*, New York, World Bank/Oxford University Press.