

# **Gouvernance, signes de qualité et équité dans les filières du commerce équitable**

**Aurélie Carimentrand** (IUT Michel de Montaigne, Bordeaux, France & UMR 5185 ADES),

**Jérôme Ballet** (UMI Résiliences, Institut de recherche pour le développement, France)

**& Marie-Christine Renard** (Université Autonome Chapingo, Mexique et IESA, Espagne)

## **Introduction**

Depuis les premières formes de commerce alternatif, le commerce équitable a connu de nombreuses transformations (pour un historique voir par exemple Barratt-Brown, 1993 ; Fridell, 2004 ; Ballet et Carimentrand, 2007 ; Raynolds et Long., 2007 ; Lemay et al., 2010). Un des aspects les plus marquants de cette évolution concerne, avec le changement d'échelle de ce type de commerce, l'émergence puis le développement de processus de certification des produits du commerce équitable. Ces processus participent à une transition de la régulation publique vers de nouveaux schémas de régulation privée (Gereffi et al., 2001 ; Busch et Bain, 2004, Mutersbaugh, 2005 ; Giovannucci et Ponte, 2005). Si de tels mécanismes de reconnaissance des produits trouvent leur légitimité, en raison notamment des pressions exercées par les ONG, ils ne sont pour autant pas neutres sur l'organisation et la gouvernance des filières du commerce équitable (Raynolds, 2009). Et inversement, la gouvernance des filières candidates à la certification n'est pas neutre sur la définition du contenu des labels, comme l'illustre l'inclusion des plantations dans le champ du commerce équitable. Bien qu'ils souscrivent tous à l'objectif « de parvenir à

une plus grande équité dans le commerce mondial<sup>1</sup> », les acteurs du commerce équitable sont extrêmement divers. Ainsi Fridell (2004) distingue-t-il, au sein du commerce équitable, le « mouvement équitable » des « réseaux équitables ». Le premier désigne un large mouvement d'ambition politique et de portée internationale, qui cherche à modifier les règles du commerce conventionnel au profit des pays les plus pauvres. Les seconds sont des systèmes de commercialisation, mis en place de façon à offrir de meilleures conditions aux producteurs du Sud. Bien que ces réseaux, ou filières, soient eux-mêmes extrêmement variés (Ballet et Carimentrand, 2007 ; Diaz Pedregal, 2007 ; Huybrechts, 2010) le long d'un continuum opposant un pôle militant à un pôle stratégique (PICRI, 2009), une grande partie des produits équitables (café, cacao, thé, bananes, coton.....) est issue du système de labellisation développé par la *Fairtrade International* (ex-FLO<sup>2</sup>) à partir du modèle du label Max Havelaar apparu en 1988 aux Pays-Bas pour la commercialisation du café d'une coopérative mexicaine. Depuis, trois types de labels concurrents au label Fairtrade Max Havelaar (aussi connu sous le nom de label Transfair dans certains pays, comme aux Etats-Unis) se sont développés. Le premier type de label a été créé par des entrepreneurs du secteur de l'agroalimentaire biologique, par exemple le label Bio Equitable de l'association française Bio Partenaire ou le label Main dans la Main de l'entreprise Rapunzel. Le deuxième type de label a été conçu par des organismes certificateurs spécialistes de l'agriculture biologique, par exemple le label Ecocert Equitable en France ou encore le label Fair for life d'IMO en Suisse. Enfin, le troisième type de label a été promu par des ONG en concertation avec des multinationales de l'agroalimentaire et de la distribution, par exemple le label Utz Certified (ex Utz Kapeh) ou encore le label Rainforest Alliance. Cette dernière

---

<sup>1</sup> Définition du consensus FINE de 2001 entre les 4 principales organisations internationales représentatives du commerce équitable : FLO, IFAT-WFTO, NEWS et EFTA. Pour une discussion sur l'élaboration de cette définition consensuelle du commerce équitable se référer à Lemay et al. (2010, p. 14 à 16).

<sup>2</sup> En janvier 2011 la Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) a pris le nom abrégé de Fairtrade International.

catégorie de labels, bien que souvent confondue avec les labels de commerce équitable, doit plutôt être classée dans la catégorie des labels de commerce éthique (PFCE, 2011). Dans ce contexte de prolifération de labels parallèles qui se disputent la préférence des consommateurs (Daviron, 2010), le paradoxe majeur du commerce équitable, créé pour échapper aux lois de la concurrence par les prix, est qu'il se voit plongé dans une logique concurrentielle autour de ses propres valeurs et principes (Renard, 2010, p. 37).

Par ailleurs, si le commerce équitable vise, par définition, à redonner du sens à l'équité dans le commerce, il n'échappe pas à une certaine forme de globalisation. Constatant que la globalisation a pour originalité, non pas la dispersion des activités à travers différents pays en tant que telle, mais l'organisation de ces activités sous le contrôle stratégique de firmes internationales, le cadre d'analyse des chaînes de valeur globale (Gereffi, 1994, 1995) vise à étudier le pouvoir exercé par les différents agents au sein des filières qui se globalisent. Le cadre d'analyse des chaînes de valeur globale a été initialement conçu pour décrire les nouvelles formes d'organisation industrielle qui ont émergé au niveau global dans les années quatre-vingt et au début des années quatre-vingt-dix, notamment la sous-traitance entre des entreprises américaines et des entreprises asiatiques du secteur de l'habillement et des jouets. La montée en puissance des normes de qualité privées (codes de conduite, systèmes d'audit, systèmes de certification gérés par des ONG dont le label Max Havelaar....) a ensuite conduit certains auteurs à les analyser en tant qu'instruments clefs de la gouvernance des filières globales (Gereffi et al., 2001 ; Ponte et Gibbon, 2005 ; Fulponi, 2006 ; ITC, 2011).

Une confrontation du développement du commerce équitable à ce cadre d'analyse permet aussi d'en souligner les enjeux actuels (Crowell et Reed, 2009 ; Reynolds, 2009). Dans cette perspective nous questionnons tout d'abord le rôle des ONG dans le pilotage des filières. Nous posons ensuite la question de la prise en compte de l'équité dans le cadre d'analyse des chaînes

de valeur globale. Nous examinons enfin les enjeux actuels des transformations du commerce équitable à l'aune de ce nouveau cadre d'analyse. En particulier, nous soulevons la question des luttes de pouvoir dans la définition des normes et standards de la qualité équitable dans le commerce équitable et nous en discutons les implications pour l'organisation et la gouvernance des filières équitables.

### **Les chaînes de valeur globale face à l'action des ONG : la montée en puissance du co-pilotage des filières**

Le cadre d'analyse des chaînes de valeur globale s'intéresse principalement à la structure de gouvernance de la filière, défini comme l'autorité et les relations de pouvoir qui déterminent l'allocation des ressources financières, matérielles et humaines le long de la filière. La structure de gouvernance d'une filière définit donc les conditions de participation - et d'exclusion - des différents acteurs ainsi que les procédés de production associés aux spécifications des produits, qu'elles soient techniques, sociales ou environnementales. Gereffi (1994) souligne qu'au sein des filières des agents-clefs coordonnent les activités et contrôlent les autres acteurs grâce à leur maîtrise des activités stratégiques de la filière, qui sont généralement les plus rentables. Ils sont alors en mesure de définir et d'imposer aux autres acteurs les conditions de la production et des échanges (quantité, prix, qualité, délais de production, formes de paiement...).

Les premiers travaux de Gereffi ont mis en évidence deux types de filières, les filières pilotées par le capital industriel (*producer-driven*) et les filières pilotées par le capital commercial (*buyer-driven*) (Gereffi, 1994). Dans le premier cas, le sous-secteur fonctionnel de la recherche et du développement (innovation technologique) constitue le maillon stratégique. Ces fonctions sont généralement occupées par des firmes multinationales ou de grandes firmes industrielles. Elles

ont un rôle central et contrôlent le système de production en amont. Ce type de pilotage est caractéristique des industries intensives en capital et en technologie telles que les secteurs de l'automobile, de l'informatique, de la construction aéronautique... Des entreprises du Sud sont contractualisées pour la fabrication voire l'assemblage de composants entrant dans la fabrication de produits intégrant des technologies complexes. Dans le second cas, les sous-secteurs de la distribution et du design constituent les maillons stratégiques. Les négociants, les distributeurs ainsi que les entreprises qui gèrent des marques contrôlent des systèmes de production localisés dans de nombreux pays exportateurs. Ce modèle d'industrialisation par le commerce extérieur est répandu dans les secteurs tels que l'habillement, les chaussures de sport, l'électronique grand public, les jouets... Dans ce type de filières, des entreprises du Sud sont contractualisées pour fabriquer des biens dont le design et le marketing ont été conçus par des distributeurs ou par des grandes marques (*Nike* et autres « fabricants sans usine », *Wal-Mart* et autres multinationales de la grande distribution, *Starbucks* et autres multinationales de la restauration). Ces acheteurs globaux exercent un fort degré de contrôle sur des filières spatialement dispersées même s'ils ne sont pas les propriétaires des outils de production, de transformation et de transport. Ces filières reflèteraient l'émergence de formes de spécialisation flexibles pouvant être associées à la période de l'après-fordisme.

Comment se situent les filières de commerce équitable par rapport à cette dichotomie ? Afin de traiter de cette question, il nous est apparu important de distinguer le pilotage en termes de volumes et de qualité intrinsèque des produits échangés du pilotage en termes de prix et de qualité équitable des produits. Remarquons tout d'abord que l'entrée des industriels et des circuits de distributions conventionnels dans les filières du commerce équitable, via les labels, s'est ensuite traduite par des exigences nouvelles en matière de qualité et d'efficacité économique dans un modèle où la concurrence prédomine. Les industriels et les circuits de distribution

conventionnels récemment associés au commerce équitable ne viseraient pas tant à promouvoir le commerce équitable qu'à se forger une image de marque pour occuper les niches de marché et à améliorer la traçabilité de leurs produits afin de faire face à la concurrence, comme le cas du café l'a bien illustré (Renard, 2003 ; Barrientos et al., 2007 ; Raynolds, 2009). Dans ce contexte, nous soulignons l'existence de deux types de co-pilotage de la qualité des produits avec une première forme de co-pilotage entre le capital commercial et les ONG gestionnaires de labels pour le cas des produits agroalimentaires certifiés, et une seconde forme de co-pilotage entre le capital commercial « militant » caractéristique du commerce équitable alternatif et les organisations de producteurs directement impliquées dans les filières concernées pour le cas des produits non certifiés.

On peut considérer que dans le contexte actuel d'une concurrence accrue autour de la qualité sociale et environnementale des produits, les sous-secteurs de la distribution et de la certification du commerce équitable constituent des maillons hautement stratégiques. Si les filières de matières premières agricoles comme le café ou le cacao étaient traditionnellement pilotées par l'amont, l'orientation vers des marchés de qualité spécifique comme le commerce équitable et la dé-commodification qui en résulte modifient la structure de gouvernance des filières concernées: elles deviennent de plus en plus pilotées par l'aval (Raynolds et al., 2006). Le rôle des ONGs dans la définition du contenu des labels, et plus particulièrement la Fairtrade International, relativisent toutefois le rôle des acteurs du capital commercial dans le pilotage de ces filières au niveau de la qualité équitable des produits et du prix au producteur<sup>3</sup>. Si, comme dans les filières

---

<sup>3</sup> Pour un produit donné, les standards de FLO comprennent trois types de standards : des standards génériques, qui s'appliquent soit aux organisations de petits producteurs, soit à la main d'œuvre salariée, selon les cas ; des standards commerciaux qui s'appliquent aux relations entre les producteurs et les acheteurs, et des standards spécifiques aux produits. Les standards génériques de FLO rassemblent un ensemble d'exigences minimales et d'exigence « de progrès » dans les domaines social, économique et environnemental auxquelles les organisations doivent se conformer. Les standards commerciaux fixent pour leur part les

conventionnelles, les acheteurs demeurent les seuls décideurs de la qualité intrinsèque et des volumes des produits équitables commandés, ce qui peut parfois être problématique comme l'illustre le cas du coton équitable au Mali (Balineau, ce numéro), c'est la Fairtrade International qui encadre les conditions commerciales des échanges avec notamment la fixation d'un prix minimum. On pourrait alors parler de co-pilotage entre le capital commercial des filières et les ONGs gestionnaires de labels. On peut alors supposer que ces ONG agissent comme des interfaces entre les préoccupations des acteurs situés en amont et en aval des filières. Comme toute interface, celle des ONG gestionnaires de label, sensées représenter le « mouvement du commerce équitable » au sens de Fridell (2004), n'est pas exempte de luttes pour le pouvoir (Renard, 2005), comme nous l'analyserons dans la suite de cet article. Dans le cas où les filières conventionnelles et certifiées reposent sur les mêmes acteurs et partagent la même logistique et les mêmes relations, comme l'illustre le cas de la filière banane en République Dominicaine, on peut aussi douter que ce co-pilotage soit un réel facteur de rééquilibrage de la gouvernance des filières (Vagneron et Roquigny, ce numéro).

Au-delà du cas des filières labellisées, certes majoritaires en termes de chiffres d'affaire, le cas de l'évolution de la gouvernance des filières dites de commerce alternatif (Renard, 2010), c'est-à-dire les filières caractéristiques des réseaux de distribution alternatifs connus sous le nom de magasins du monde, est intéressant à présenter comme contrepoint au co-pilotage par les ONG gestionnaires de labels dont les négociations ont lieu à un niveau globalisé. Les filières du commerce alternatif opèrent selon un mode de gouvernance quelque peu différent. Pour ce qui est par exemple de l'artisanat équitable, les filières ont été marquées par une évolution vers un pilotage par l'aval (importateurs) avec des injonctions croissantes au niveau du design, 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.

quantités et des prix tandis que le transfert de la « charge de la preuve » de l'équité des organisations importatrices vers les organisations d'artisans s'est traduite par une gestion négociée de l'équité relativisant en grande partie le caractère « buyer-driven » de cette filière (Maldidier et Lemay, ce numéro).

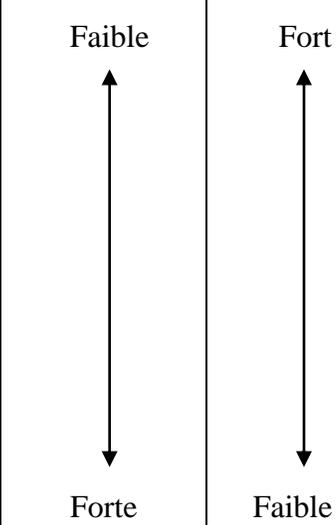
### **Les chaînes de valeur globale face à l'équité**

Au-delà de la question du pilotage des filières de commerce équitable, qui identifie les acteurs en situation d'imposer aux autres les conditions de production et d'échange (quantité, prix, qualité) en fonction des caractéristiques des filières, se pose la question de la structure de gouvernance (ou mode de coordination) qui va médiatiser ces relations de pouvoir. Les analyses les plus récentes tentent de dépasser la dichotomie entre le pilotage par l'aval et le pilotage par l'amont des filières, qui apparaît à bien des égards simplificatrice et limitative en termes d'analyse de la gouvernance des filières. Gereffi et al. (2005) distinguent cinq types de structure de gouvernance des filières globales. Ces structures de gouvernance sont déterminées par trois facteurs : la complexité des transactions, la possibilité de codifier les transactions et les compétences des fournisseurs. Ces auteurs distinguent ainsi classiquement le marché de l'intégration verticale (ou « hiérarchie ») et proposent de définir trois autres types de gouvernance : la gouvernance relationnelle, la gouvernance modulaire et la gouvernance captive. Ces cinq modes de gouvernance des filières sont associés à un degré d'asymétrie de pouvoir croissant entre les différents agents de la filière.

Paradoxalement, alors que le cadre d'analyse des *global value chains* pense les inégalités économiques spatiales au niveau mondial à partir de la gouvernance des filières, aucun critère

d'équité dans l'organisation de ces filières n'est pris en compte. Précisément, un des enjeux majeurs du commerce équitable est que la prise en compte de critères d'équité dans les relations entre les acteurs modifie la gouvernance des filières et exerce un impact sur les inégalités spatiales. Or, on peut supposer que l'équité dans les relations se superpose à l'asymétrie de pouvoir, ce qui n'est pas nécessairement le cas de l'équité dans le partage des gains économiques. En effet, une forte asymétrie de pouvoir peut être compatible avec une volonté marquée par le détenteur de pouvoir de générer une forte équité d'un point de vue économique (à l'image d'un dictateur bienveillant). Mais une faible équité dans les relations est aussi susceptible de favoriser l'accaparement de valeur par les agents qui disposent du plus grand pouvoir de contrôle de la filière. Si nous considérons le cas d'un « dictateur bienveillant » comme une forme d'exception, l'équité dans les relations peut donc être étroitement reliée à l'équité dans le partage des gains économiques. En complétant la typologie de Gereffi et al. (2005) par l'insertion de l'équité dans les relations et dans le partage des gains, nous obtenons une caractérisation des modes de gouvernance (tableau 1).

**Tableau 1. Gouvernance des filières globales et équité**

Type de gouvernance	Complexité des transactions	Capacité à codifier les transactions	Compétences des fournisseurs	Degré de coordination explicite et asymétrie de pouvoir	Degré d'équité dans les relations	Degré d'équité dans le partage des gains
Marché (CPP*)	Faible	Forte	Fortes		Fort	Faible
Modulaire	Forte	Forte	Fortes		Faible	
Relationnelle	Forte	Faible	Variable		Fort	
Captive	Forte	Forte	Faibles		Faible	
Marché (oligopole)	Faible	Forte	Fortes		Faible	
Hiérarchie	Forte	Faible	Faibles		Faible	
					Forte	

Source : Gereffi et al. (2005), , adapté et complété par les auteurs.

\*Concurrence pure et parfaite.

Ainsi, en suivant Gereffi et al. (2003), nous pouvons considérer que la gouvernance de type marché s'impose lorsque la qualité du produit (ou du service) échangé est standard, que les transactions sont facilement codifiables et que les fournisseurs sont capables de fabriquer le produit sans l'aide de l'acheteur. Les risques pour l'acheteur sont faibles, soit parce que ses exigences sont faibles, soit parce qu'il sait que le fournisseur est clairement en mesure de les satisfaire. Dans le cadre d'une concurrence pure et parfaite hypothétique, ce mode de gouvernance serait associé à une forte équité dans les relations dans la mesure où chaque acteur a le même pouvoir de décision. En revanche, dans le cadre du fonctionnement concret de la plupart

des marchés de matières premières agricoles (Boris, 2005), les situations de concurrence imparfaite, et notamment d'oligopsonie (cas du marché de la banane par exemple), conduisent à une asymétrie de pouvoir forte. En ce qui concerne le partage des gains, le mode de gouvernance de type marché (concurrence pure et parfaite ou oligopsonie) a de fortes chances d'être associé à une faible équité dans le partage des gains.

La gouvernance « relationnelle » caractérise un mode de coopération entre fournisseurs et acheteurs apparaissant lorsque la qualité du produit échangé est spécifique et difficilement codifiable et que les fournisseurs possèdent les compétences nécessaires à sa production. Les compétences des fournisseurs et des acheteurs sont complémentaires et la réalisation de la transaction nécessite l'échange d'un savoir tacite. Ce type de gouvernance implique un certain degré de dépendance mutuelle entre les parties prenantes à l'échange qui peut être régulé au moyen de la réputation, de la proximité sociale ou géographique, de liens familiaux ou ethniques... Ce mode de gouvernance est marqué par une certaine équité dans les relations et en raison des effets d'interdépendance est le plus susceptible de produire une équité dans le partage des gains.

La gouvernance « modulaire » émerge lorsque la qualité du produit échangé est spécifique mais facilement codifiable et que les fournisseurs sont en mesure de satisfaire les exigences de leurs acheteurs. Dans ce cas, on assiste à des flux d'informations complexes codifiées sur les produits entre acheteurs et fournisseurs. Toutefois, les investissements nécessaires à ces transactions sont redéployables, ils n'impliquent pas de dépendance entre les fournisseurs et les acheteurs. Ce mode de gouvernance est également associé à une forte équité dans les relations, nuancée toutefois par le coût des investissements qui délimite les rapports de force, et une faible équité dans le partage des gains.

Dans le cas de la gouvernance « captive », la qualité du produit échangé est spécifique et facilement codifiable, comme dans le cas de la gouvernance modulaire, mais les fournisseurs ne sont pas en mesure de satisfaire les exigences de leurs acheteurs sans leur aide. Leurs capacités à répondre à une demande de produits de qualité spécifique est faible. L'entreprise leader, c'est-à-dire l'acheteur, exerce un haut degré d'intervention et de contrôle sur l'activité de son fournisseur, qui se retrouve en situation de dépendance. Mais ici, la situation de dépendance se réalise au détriment de certains acteurs et au bénéfice d'autres, ce qui a de fortes chances de se répercuter sur le partage des gains. L'agriculture contractuelle illustre ce type de gouvernance. Enfin, la hiérarchie émerge lorsque la qualité du produit échangé est spécifique et difficilement codifiable, comme dans le cas de la gouvernance relationnelle, mais que l'acheteur ne parvient pas à trouver de fournisseurs compétents. Dans ce cas, les acheteurs acquièrent directement la propriété des entreprises en amont ou créent des filiales. Là encore l'équité dans le partage des gains est probablement la plus faible. Ou plutôt la question du partage ne se pose plus dans les mêmes termes puisque les différentes unités appartiennent au même groupe.

On peut considérer que c'est l'iniquité associée au mode de gouvernance de type « marché » qui est à l'origine de la création de filières de commerce équitable pour les produits agricoles. Se posant en alternative, les filières de commerce équitable représentent un prototype de filière « relationnelle », caractérisé par un degré d'équité fort dans le partage des gains. Elles peuvent toutefois se transformer en filières « captives » lorsqu'il y a une forte asymétrie de pouvoir et un fort contrôle de la part des importateurs. Les filières de commerce équitable sont aussi susceptibles de devenir des filières « modulaires » lorsque la standardisation, la certification et la diversification des marchés affaiblissent les relations réticulaires (Raynolds et Wilkinson, 2007). Dans cette perspective, les standards et la certification du commerce équitable pourraient même

être perçues comme étant au cœur des technologies de gouvernance du néo-libéralisme qui permettent de substituer les offreurs à moindre coût (Guthman, 2007 ; Daviron, 2010). Le cas du quinoa équitable de Bolivie illustre justement le cas d'une filière captive, à travers le cas de la sous-filière Bio Equitable ainsi que l'évolution vers une plus grande modularité des filières depuis l'apparition du label Max Havelaar (Carimentrand, ce numéro). Remarquons toutefois que la gouvernance « relationnelle » qui serait le propre des filières de commerce équitable est à relativiser largement compte-tenu de la dépersonnalisation de l'éthique qui a accompagné la croissance du commerce équitable (Ballet et Carimentrand, 2009). Par ailleurs, cette gouvernance de type relationnelle n'est pas forcément basée sur des compétences fortes des fournisseurs comme postulé dans le modèle de Gereffi et al. (ibid.), une faible compétence des fournisseurs pouvant être compensée par leur situation de marginalité aux yeux des acheteurs du commerce équitable. Certaines études d'impact, comme celle de Balineau (ce numéro) sur le coton équitable au Mali, tendent à montrer que le commerce équitable peut justement constituer un levier important d'amélioration des compétences des producteurs, notamment en termes de gestion. Les exigences de progrès incluses dans les standards de commerce équitable de la Fairtrade International au côté des exigences minimum illustrent cet objectif d'amélioration des compétences des producteurs propre au commerce équitable.

## **Les luttes de pouvoir au sein des interfaces de co-pilotage, le cas de la Fairtrade International (ex-FLO)**

Après avoir montré que les filières du commerce équitable étaient caractérisés par deux types de co-pilotage (capital commercial classique/ONG gestionnaires de labels et capital commercial alternatif/ producteurs ou artisans) médiatisés au moyen de trois principaux modes de

gouvernance : relationnelle, modulaire et captif, nous nous intéressons ici aux luttes de pouvoir au sein de l'interface représentée par les ONG gestionnaires de labels de commerce équitable en nous intéressant plus particulièrement au cas de la Fairtrade International (ex- FLO), le cas des filières alternatives étant présenté dans l'article de Maldidier et Lemay (dans ce même numéro).

Alors que ce sont les producteurs du Sud, cherchant à accroître leurs ventes, qui sont à l'origine de la création du premier label de commerce équitable, ce ne sont plus les producteurs qui, paradoxalement, décident du contenu des standards de commerce équitable. Le label Fairtrade Max Havelaar/Transfair, géré actuellement au niveau de la Fairtrade International, est le fruit, à l'origine, d'une longue discussion au sein de l'ONG Solidaridad, co-fondatrice du label, sur la façon de répondre à la sollicitation de la coopérative de producteurs de café mexicains UCIRI pour développer ses ventes en Europe (Renard, 2003 ; Audebrand et Pauchant, 2008). Historiquement les premières règles du label Max Havelaar pour le café furent élaborées en 1988 par Nico Roozen et le père Frans VanderHoff, qui représentaient les producteurs (Roozen et Van der Hoff, 2002). Dans les années quatre-vingt dix, le label Max Havelaar pour le café a été introduit dans d'autres pays via des initiatives nationales et a été étendu à d'autres produits. Début 2011, ce label concernait une quinzaine de produits bruts (le café, le cacao, le thé, le miel, le vin, le coton ou encore l'or et les ballons de sport) ainsi qu'une multitude de biens intégrant ces produits comme intrants, commercialisé dans 23 pays via 19 initiatives de labellisation.

Parallèlement à l'expansion du commerce équitable, la définition des normes et standards auxquels devront répondre les producteurs pour que leurs produits soient certifiés équitables devient un point de tension au niveau du co-pilotage des filières. Les producteurs du commerce équitable sont de plus en plus sujets à des normes et conditions fixées au Nord sans leur accord. La coordination des activités d'administration, de normalisation et de régulation, autrefois affectée aux initiatives nationales, a été déléguée à un organisme central, la Fairtrade Labelling

Organizations International (FLO, actuellement Fairtrade International). Concrètement, les standards FLO sont élaborés par le personnel de l'unité « normes » de FLO puis validées par le comité des normes au sein du conseil d'administration.

Or si les initiatives nationales de labellisation ont participé activement à la création de la FLO, les réunions régionales de producteurs n'ont en revanche guère été impliquées (Renard, 2010). Il est d'ailleurs assez emblématique qu'en 1997, à la fondation de la FLO, un seul représentant des producteurs assistait à la réunion, sans pouvoir de vote. En 1999, les producteurs ont cependant obtenu deux sièges au conseil d'administration de la FLO, et en 2001 ils ont obtenu quatre sièges, deux pour l'Amérique Latine, un pour l'Afrique et un pour l'Asie. Les représentants des initiatives nationales ont elles été réduites à cinq sièges en 2005. Et à la même date, deux membres représentants des acheteurs (un acheteur industriel et un acheteur issu d'une organisation de commerce alternatif) et deux représentants externes des consommateurs ont également été admis au conseil d'administration de la FLO. Les représentants des producteurs n'avaient toutefois pas la majorité au sein du conseil d'administration et des décisions peuvent être prises malgré leur opposition. Le conseil d'administration de la FLO est alors devenu un véritable espace de tensions et d'affrontements. Des frictions majeures sont apparues concernant l'acceptation de plantations dans le registre des producteurs, la certification de produits de firmes transnationales, ou encore la possibilité de diminuer le prix garanti pour permettre l'augmentation des ventes et le calcul du coût de la certification (Renard et Pérez Grovas, 2007). A travers les décisions prises à la suite de ces frictions, on perçoit que les producteurs sont souvent d'un poids plus faible que d'autres acteurs situés en aval des filières. Par exemple, la certification FLO pour les plantations de bananes a été décidée malgré l'opposition des représentants des producteurs d'Amérique Latine. Au sein des interfaces se pose donc la question de la sous-représentation des producteurs face au pouvoir de lobbying exercé par les multinationales. La création en 2004 du

réseau latino-américain et caribéen des petits producteurs du commerce équitable (CLAC)<sup>4</sup> afin de défendre les droits des producteurs et notamment leur droit de participer à la définition des normes du commerce équitable illustre bien ce déficit de démocratie. En ce sens, la CLAC a d'ailleurs institué sa propre unité de normes et de certification afin de développer des propositions de normes *du point de vue des petits producteurs organisés* vers les différents systèmes de certification existants. Face à l'ampleur des critiques la gouvernance de FLO a évolué et en 2007 trois réseaux de producteurs représentant trois continents (la CLAC, le réseau africain du commerce équitable –AFN et le réseau des producteurs d'Asie– NAP) ont intégré la FLO au côté des 19 initiatives nationales et des 2 membres associés. Les conséquences de cette évolution en termes de rééquilibrage du pouvoir entre les initiatives de labellisation, proches des intérêts de l'aval des filières, et les producteurs restent toutefois à étudier.

## **Conclusion**

Le commerce équitable a connu une transformation radicale ces vingt dernières années. Un des aspects majeurs de cette évolution consiste en l'apparition d'une forme de co-pilotage entre l'aval commercial classique des filières et les ONG gestionnaires de labels. Avec la création de la FLO, le commerce équitable est passé d'une gouvernance fondée sur des relations de négociations et de consensus entre les acteurs du Sud et du Nord à un mode de contrôle du Nord sur les activités du Sud. La récente réforme de la gouvernance de cette organisation, véritable interface entre les préoccupations des acteurs situés en amont et en aval des filières, reflète toutefois une évolution

---

<sup>4</sup> La CLAC a été créée lors de la 5<sup>ème</sup> assemblée régionale du réseau des petits producteurs latino-américains de café (CLA) à Oaxaca (Mexique).

vers une meilleure prise en compte des intérêts des producteurs inclus dans ces filières, c'est-à-dire des bénéficiaires historiques du commerce équitable.

Or comme tous les standards de qualité, les standards du commerce équitable façonnent l'accès aux marchés et jouent un rôle important dans la détermination des barrières à l'entrée, avec un effet distributif entre les différents groupes d'acteurs (Mutersbaugh, 2005). En fonction du contexte local de fonctionnement des organisations de producteurs, les filières de commerce équitable peuvent alors paradoxalement accroître les inégalités locales plutôt que de les réduire (Carimentrand et Ballet, 2010). Se pose alors le problème de l'équité dans la définition des bénéficiaires du commerce équitable. L'instauration de modalités de sortie du commerce équitable, de certification temporaire ou encore de quotas d'exportation pour les organisations certifiées pourraient être une solution (Diaz Pedregal, 2009). On peut néanmoins douter que les actuels représentants des producteurs certifiés abondent dans ce sens, face au phénomène d'« égoïsme de groupe » des inclus vis-à-vis des exclus du système.

## **Bibliographie**

Audebrand, L. K. and Pauchant T.C. (2008) Commerce équitable. Sa contribution à l'éthique des affaires. *Gestion* 33(1), pp. 41-49.

Ballet, J. and Carimentrand, A. (2007) *Le commerce équitable* (Paris: Ellipses).

Ballet, J. and Carimentrand, A. (2009) Fair Trade and the depersonalization of Ethics. *Journal of Business Ethics*, 92, pp. 317-330.

Barratt-Brown, M. (1993) *Fair Trade: Reform and Realities in the International Trading System*. London and New Jersey, Zed Books.

Barrientos, S., Conroy M. E. and Jones E. (2007). Northern social movements and fair trade, in: Raynolds, L., Murray, D., Wilkinson, J. (eds) *Fair Trade: The Challenges of Transforming Globalization*. (London and New York: Routledge), pp. 51-62.

Boris, J.-P. (2005). *Commerce inéquitable. Le roman noir des matières premières*. (Paris : Hachette Littérature).

Busch, L. and Bain, C. (2004) New ! Improved ? The transformation of the global food system, *Rural Sociology*, 69(3), pp. 321-346.

Carimentrand, A., Ballet, J (2010) When FairTrade Increases Unfairness. The Case of Quinoa from Bolivia, *Cahier/Working paper FREE* (5).

Crowell, E. and Reed, D. (2009) Fair Trade: A Model for International Co-operation Among Co-operatives? », in: Reed, D. and McMurtry, J. J. (eds.) *Co-operatives in a Global Economy: The Challenges of Co-operation Across Borders* (Newcastle upon Tyne: Cambridge Scholars Publishing).

Daviron B. (2010) Le commerce équitable, à la croisée des chemins. *Cahiers Agriculture*, n°19 (1), pp. 3-4.

Diaz Pedregal, V. (2007) *Le commerce équitable dans la France contemporaine. Idéologies et pratiques*. (Paris : L'Harmattan), 288 pages.

Diaz Pedregal, V. (2009) Just certification, *Ethique et économique/ Ethics and Economics*, 6 (2).

Doppler, F., Gonzalez, A. A. and Linck, T. (2006) Les saveurs cachées du café solidaire, *Economie et solidarités*, 37 (2), pp. 152-168.

Fridell, G. (2004) The Fair Trade Network in Historical Perspective. *Canadian Journal of Development Studies*, 25(3), pp. 411-428.

Gereffi, G. (1994) The organisation of buyer-driven global commodity chains: how U.S retailers shape overseas production network, in: Gereffi G. and Korzeniewicz M. (eds.). *Commodity Chains and Global Development* (Westport: Praeger), pp. 95-122.

Gereffi, G. (1995) Global production systems and third world development, in : Stallings B. (ed.) *Global Change, Regional Response* (New York: Cambridge University Press), p. 100-142.

Gereffi, G., Garcia-Johnson, R. and Sasser, E. (2001) The NGO-industrial complex. *Foreign Policy*, 125, pp. 56-65.

Gereffi, G., Humphrey, J. and Sturgeon, T. (2005) The governance of global value chains, *Review of International Political Economy*, 12 (1), pp. 78-104.

Giovannucci, D. and Ponte, S. (2005) Standards as a new form of social contract? Sustainability initiatives in the coffee industry, *Food Policy*, 30, pp. 284-301.

Huybrechts, B. (2010) Les organisations du commerce équitable face aux tensions entre solidarité et marché, in : Turcotte, M.-F., Hervieux, C. (eds) *Mettre en marché pour une cause. Commerce*

*équitable, une comparaison internationale*. (Québec : Presses de l'Université du Québec), pp. 75-87.

ITC (2011) The impact of private standards in global value chains. Literature review series on the impacts of private standards – Part I (Genève: International Trade Centre), 43 pages.

Lemay, J.-F., Favreau, L. and Maldidier, C. (2010) *Commerce équitable. Les défis de la solidarité dans les échanges internationaux* (Presses Universitaires du Québec).

Murray, D., Raynolds, L. and Taylor, P. (2003) One cup at a time: poverty alleviation and fair trade coffee in Latin America, Fair trade research group, Denver, Colorado State University.

Mutersbaugh, T. (2005) Fighting standards with standards: harmonization, rents, and social accountability in certified agrofood networks. *Environment and Planning A*, 37, pp. 2033-2051.

PFCE-IEDES (2009). *Les réseaux d'acteurs du commerce équitable. Exemple de l'Île de France* (Paris : Plate-forme du commerce équitable et Institut d'Etudes sur le développement économique et social), 100 pages.

PFCE (2011) *Guide des labels du commerce équitable. Etude comparée avec d'autres labels éthiques* (Paris : Plate-forme du commerce équitable), 90 pages.

Ponte, S. and Gibbon, P. (2005) Quality standards, conventions and the governance of global value chains. *Economy and Society*, 34 (1), pp. 1-31.

Raynolds, L. T. (2004) The globalization of organic agro-food networks. *World Development*, 32 (5), pp. 725-743.

Raynolds, L. T. (2006) Regulating sustainability in the coffee sector: a comparative analysis of third-party environmental and social certification initiatives. *Agriculture and Human Values*, 24(2), pp. 147-163.

Raynolds, L. T. and Long M. (2007) Fair/Alternative Trade. Historical and empirical dimensions, in: Raynolds, L., Murray, D., Wilkinson, J. (eds) *Fair Trade: The Challenges of Transforming Globalization*. (London and New York: Routledge), pp. 15-32.

Raynolds, L. T. and Wilkinson J. (2007) Fair Trade in the agriculture and food sector. Analytical dimensions, in: Raynolds, L., Murray, D., Wilkinson, J. (eds) *Fair Trade: The Challenges of Transforming Globalization*. (London and New York: Routledge), pp. 15-32.

Raynolds, L. T. (2009) Mainstreaming Fair Trade Coffee. From Partnership to Traceability. *World Development*, 37 (6), pp. 1083-1093.

Renard, M.-C. (1999) The interstices of globalization: the example of fair coffee. *Sociologia Ruralis*, 39 (4), pp. 484-501.

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

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

Renard, M-C. and Pérez-Grovas, V. (2007) Fair Trade Coffee in Mexico, in: Raynolds, L., Murray, D., Wilkinson, J. (eds) *Fair Trade: The Challenges of Transforming Globalization*. (London and New York: Routledge), pp. 138-156.

Renard, M-C. (2010) Régulation et gouvernance du commerce équitable. Une analyse stratégique des évolutions récentes, in : Turcotte, M.-F., Hervieux, C. (eds) *Mettre en marché pour une cause. Commerce équitable, une comparaison internationale*. (Québec : Presses de l'Université du Québec), pp. 75-87.

Roizen N. and Van der Hoff F. (2002) *L'aventure du commerce équitable. Une alternative à la mondialisation par les fondateurs du label max Havelaar* (Paris : JC Lattès).

Wilkinson, J. (2002) Genetically modified organisms, organics, and the contested construction of demand in the agrofood system. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 10, pp. 1-8.