

## COLLOQUE INTERNATIONAL

### Diversité et durabilité des **modèles agricoles coopératifs** dans un contexte de crises de la mondialisation

Paris, 6 - 7 novembre 2012



## LES COOPERATIVES DU COMMERCE EQUITABLE : UNE DIVERSITE DE MODELES MENANT A DES TENSIONS DANS UN SYSTEME MONDIALISE, LE COMMERCE EQUITABLE

### LE CAS DES COOPERATIVES DE CAFE DU COSTA RICA CERTIFIEES PAR LE SYSTEME FLO

#### **KESSARI Myriam-Emilie**

Sup de Co Montpellier Business School - MRM  
me.kessari@supco-montpellier.fr

#### **WAMPFLER Betty**

SupAgro Montpellier IRC - MOISA  
betty.wampfler@supagro.inra.fr

#### **LECOQ Jean-François**

CIRAD - Artdev Costa Rica  
jean-francois.lecoq@cirad.fr

*Résumé : Le commerce équitable(CE) et ses coopératives partenaires sont soumis à des changements du fait de la globalisation des échanges. Ces évolutions créent des tensions susceptibles de déstabiliser durablement le CE. Nous proposons d'analyser ces tensions par une grille conventionnaliste fondée sur les systèmes de valeur. Les divergences entre systèmes de valeur induisent des orientations stratégiques et des dispositifs matériels divergents. A partir du cas des coopératives de café costaricaines inscrites dans le CE, nous montrons comment les tensions issues de ces divergences peuvent contribuer à déstabiliser le compromis institutionnel sur lequel est fondé le commerce équitable.*

*Mots clés : Commerce équitable, coopérative, économie des conventions, café, Costa Rica*

*Classification : JEL: Q1, P13, O13, L1, L2*

## 1 INTRODUCTION

Le commerce équitable (CE) s'affirme comme une alternative au marché néoclassique parce que fondée sur un contrat éthique entre consommateur et producteur : le premier accepte de payer sa consommation un peu plus cher pour que le second obtienne des conditions équitables de rémunération de son travail ; des organisations de producteurs, essentiellement coopératives, constituent une intermédiation de cette relation d'équité entre producteurs et consommateurs. Sous cette forme, le CE a connu une très forte croissance dans la dernière décennie, avec par exemple, plus de 15% d'achat en valeur en Europe de 2008 à 2009<sup>1</sup>.

Malgré ce développement significatif, le CE est aujourd'hui fragilisé à différents niveaux de la filière équitable par une remise en cause du contrat éthique qui le fonde. L'une des critiques majeures qui lui est adressée dans les pays du Nord concerne sa proximité avec les grands groupes agroalimentaires et la grande distribution. Ce rapprochement traduirait une perte des valeurs éthiques du CE au profit de l'intégration de valeurs « capitalistes » (rentabilité, profit, ...); le soupçon ainsi porté sur le CE a été fortement médiatisé et contribue à fissurer le contrat éthique entre consommateur et CE (Bisaillon, 2006 ; Charlier et al., 2006 ; Gendron et al., 2006 ; Poret, 2006 ; Haynes, 2007 ; Wilkinson, 2007 ; Gendron et al., 2008 ; Gateau, 2010).

Alors que les « tensions de valeurs » qui ébranlent la relation du consommateur avec le CE au Nord sont aujourd'hui bien documentées, les tensions de la relation entre producteurs et CE au Sud, ne sont abordées que par la question de l'impact du CE sur les producteurs. Cette communication propose d'interroger les tensions pouvant exister dans le système CE au Sud sous un angle différent, en analysant l'articulation entre coopératives et CE. Les coopératives ont été, au moment de sa création, des partenaires « spontanées » du CE, partageant les mêmes systèmes de valeur (Develtere et Pollet, 2005 ; Gendron et al, 2006). Mais, soumises elles aussi aux tensions de la globalisation des échanges, les coopératives du Sud ont évolué. Dans quelle mesure les systèmes de valeur, les orientations stratégiques et les dispositifs matériels des coopératives et du CE sont-elles encore convergentes ?

Nous proposons d'analyser ces tensions par une grille conventionnaliste fondée sur les systèmes de valeur. Les divergences entre systèmes de valeur induisent des orientations stratégiques et des dispositifs matériels divergents. A partir d'une étude des coopératives de café costaricaines inscrites dans le CE, nous souhaitons montrer comment les tensions issues de ces divergences peuvent contribuer à déstabiliser le compromis institutionnel sur lequel est fondé le commerce équitable.

Après avoir montré la proximité de problématique de l'évolution du CE et des coopératives (2.), nous présentons la grille d'analyse par les systèmes de valeur issue de l'économie des conventions appliquée aux coopératives de café certifiées CE du Costa Rica (3.) ; les résultats de l'analyse sont ensuite exposés, discutés et mis en perspective de l'évolution de CE.

---

<sup>1</sup> Fairtrade Foundation

## 2 COMMERCE ÉQUITABLE ET MOUVEMENT COOPÉRATIF : DEUX MOUVEMENTS, A LEUR ORIGINE, ALTERNATIFS

### 2.1 Le commerce équitable : à la recherche d'une autre forme d'échange

Dès la fin de la colonisation, certains pays du Sud remettent en cause les politiques de développement avec le slogan « *trade not aid* »<sup>2</sup>. La création du CE s'inscrit dans cette contestation : le père Van der Hoff, créateur de Max Havelaar, et des paysans mexicains développent une revendication de droit au développement par un accès équitable au marché pour les petits producteurs. Une nouvelle forme de commerce est proposée, fondée non pas sur le libre marché néo classique, mais sur un partenariat entre producteur et consommateur. Le CE se définit toujours aujourd'hui comme « *un partenariat commercial fondé sur le dialogue, la transparence et le respect, dont l'objectif est de parvenir à une plus grande équité dans le commerce mondial. Il contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions commerciales et en garantissant les droits des producteurs et des travailleurs marginalisés, tout particulièrement au Sud de la planète.* » (FINE<sup>3</sup>, 2001). Le CE ne remet donc pas en cause l'échange marchand, mais les règles qui gouvernent cet échange.

La croissance du CE a été renforcée par la création du label (1992) et du processus de certification induit, géré par la Fair Trade Labelling Organisation (FLO). L'extension de la collecte et de la commercialisation a été facilitée par l'insertion du CE dans la grande distribution. Mais ce choix, consacrant l'institutionnalisation du CE, a été source de tension au sein du mouvement<sup>4</sup>. Certains de ses acteurs considèrent le recours à la grande distribution comme une rupture du modèle initial, introduisant des intermédiaires marchands classiques dans la relation entre consommateurs et producteurs. (Gendron et al., 2006). Levelly (2006) traduit cette problématique en disant du CE qu'il est à la fois « *contre et dans le marché* ». Ainsi, le CE tend actuellement à rejoindre des circuits commerciaux plus globaux : « *Ces initiatives [de commerce équitable] se sont très longtemps situées à côté ou en marge des circuits commerciaux, mais elles tendent aujourd'hui à les rejoindre...* ». (Charlier et al., 2006) C'est l'intégration croissante d'un commerce direct et artisanal à un mode de commercialisation de plus en plus intégré au marché international conventionnel qui semble actuellement au cœur des préoccupations et des tensions au sein du système. Qu'en est-il des valeurs coopératives de ce système ?

### 2.2 Les coopératives : à la recherche d'une autre forme d'organisation

Les coopératives, tous secteurs confondus, sont toujours aussi importantes, tant en terme stratégique pour le développement agricole qu'en nombre de personnes impliquées dans ces organisations, avec une estimation des Nations Unies de 1994 d'environ 800 millions de personnes membres de coopératives et 100 millions de personnes sont pourvues d'un travail par les coopératives (COPAC, 1999).

---

<sup>2</sup> L'importance de ce slogan dans l'histoire du commerce équitable est contesté (Lemay, 2007) mais il fait bien partie d'un contexte général laissant place aux revendications économiques des pays récemment décolonisés et du mouvement tiers-mondiste qui naît à cette époque

<sup>3</sup> FINE : coordination informelle des acteurs du commerce équitable réunissant les grands réseaux internationaux (FLO, WFTO – World FairTrade Organizations, EFTA – European Free Trade Organizations) [en ligne : <http://www.commerceequitable.org/lecommerceequitable/definitions-cadres-legaux.html>]

<sup>4</sup> Par exemple, Artisans du Monde, acteurs historiques du CE, n'ont pas voulu adhérer à cette orientation.

Cependant on assiste à une évolution des modèles coopératifs qui semble toucher l'ensemble des pays à tradition coopérativiste. Les coopératives ont dû s'adapter à la dérégulation des marchés et à une forte concentration des autres acteurs des filières (Koulytchizky et Mauget, 2003). Ces évolutions concernent la structure tout d'abord avec la création croissante de « holding » coopératifs (Côté, 2001) et de groupes coopératifs complexes (Mauget et Forestier, 2006). Enfin, de nombreuses interrogations émergent sur l'un des principes de base des coopératives, l'équité entre les membres : certains auteurs suggèrent de s'orienter vers un modèle d'actionnariat et de revoir la distribution des droits de propriétés (Porter et Scully, 1987 ; Chaddad et Cook, 2002).

Les coopératives s'engagent donc, pour certaines, dans des modèles alliant les coopératives à des organisations capitalistes (Koulytchizky et Mauget, 2003). Les coopératives se trouvent ainsi associées à organisations ne portant pas nécessairement les mêmes valeurs que les valeurs fondatrices des coopératives.

Hérail (2000), suggère qu'au-delà d'un problème contextuel d'adaptation au marché et à la concurrence de grands groupes, la structure même de la coopérative arrive peut-être à ses limites : « ... on observe que la coopération a de tout temps connu de grandes difficultés à se démarquer des sociétés capitalistes. Assimilée à une contestation du capitalisme, elle supporte mal l'insertion de mécanismes purement capitalistes qui remet en cause, en apparence, sa spécificité » (Hérail, 2000).

Ces questions ne sont pas seulement des positionnements idéologiques, mais s'inscrivent dans un débat sur la performance. Pour Valentinov, (2007) les coopératives sont des formes organisationnelles efficaces pour réduire les coûts de transaction des producteurs et pour Hind (1994), ce sont les valeurs coopérativistes qui expliquent l'efficacité de certaines coopératives.

Les coopératives, sont les acteurs privilégiés de la filière équitable et jouent un rôle clef dans l'accompagnement, la mise en marché et dans certains cas, l'exportation de la production agricole. En Amérique latine, ces organisations sont souvent anciennes et nées dans un contexte idéologique et politique fortement marqué par la contestation paysanne. Elles sont aujourd'hui confrontées à la double nécessité de s'adapter à un marché globalisé et de fidéliser des producteurs eux-mêmes soumis aux incertitudes d'un contexte socio-économique très changeant.

Le CE, en mutation, s'appuie donc en priorité sur des structures coopératives elles-mêmes en « crise identitaire » (Hérail, 2000). Ces deux types d'organisation semblent se trouver intégrer aux mondes contre lesquels ils s'étaient construits. Mais peut-on vraiment parler des coopératives du CE comme un tout homogène ?

### 3 CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIE

#### 3.1 Cadre théorique

Pour ces deux types organisations (institutions), le CE et les coopératives, ce sont bien l'évolution de leurs valeurs qui sont en question car elles sont tentées par le capitalisme et entrent dans le monde marchand. Ces évolutions nous conduisent au cœur de la question des valeurs dans la coordination entre acteurs des marchés, et en particulier entre les coopératives et le CE.

En économie, la coordination entre les acteurs est le cœur du champ de la nouvelle économie institutionnelle (NEI). Se plaçant dans une branche hétérodoxe de l'économie,

l'économie des conventions s'interroge de même sur les institutions. L'objectif de l'EC est d'analyser la coordination entre les acteurs en considérant qu'un corpus commun de valeurs doit être partagé entre les acteurs afin qu'ils puissent interagir (Dupuy et. Al, 1989). Cette théorie met ainsi les « valeurs » au cœur de son analyse.

La méthodologie que nous avons développée s'inscrit dans le champ théorique de l'économie des conventions. Nous mobilisons en particulier deux éléments:

- L'étude des conventions « valeurs », qui font référence à l'approche de Boltansky et Thévenot (1987) et nous permettent de comprendre la cohérence organisationnelle qualitative des coopératives
- L'étude des conventions d'effort, en suivant et en adaptant les apports de Gomez (1994), qui nous permettent d'avoir une analyse factuelle sur les relations membres-direction, sur les services aux membres et sur l'inscription des coopératives dans le CE.

Enfin, afin d'analyser la stabilité des systèmes intégrant des coopératives tels que celui du CE, nous mobilisons les apports de Amblard (1991) qui montre comment les organisations peuvent être déstabilisées par la disparité des conventions.

### 3.1.1 L'analyse des conventions valeurs

Les conventions constituent un système de valeurs qui va orienter les décisions des individus dans le cadre d'un collectif. Favereau (1989) les définit comme « *dispositif cognitif collectif* », on peut aussi les comprendre comme étant un système de valeur commun.

Pour caractériser les valeurs des organisations ( le système de valeur commun), il est nécessaire de recourir à une grille d'analyse permettant de placer les acteurs dans leurs systèmes de valeurs et donc de constater ou non l'adéquation des systèmes de valeurs au sein du CE et des coopératives. Les conventions sont construites à partir de représentations collectives, « modes de coordination » que Favereau (1994) définit comme des « modèles de collaboration au fonctionnement d'une collectivité tenus pour équitables en dépit d'une différence de position entre ses membres ». Ces modes de coordination relèvent d'espaces de cohérence, de « mondes » différents. Boltanski et Thévenot (1991) ont identifié six « mondes de justification » ou « cités »: la cité de l'inspiration, la cité domestique, la cité de l'opinion, la cité civique, la cité marchande et la cité industrielle. Chacun de ces mondes est repérable selon différentes composantes : le principe supérieur, qui correspond à l'objectif de rassemblement ; l'état de grandeur qui correspond à ce qui est apprécié ; la figure harmonieuse, qui correspond à l'image idéale ; le répertoire des objets et des sujets qui occupe le devant de la scène et la relation naturelle qui correspond à la perception que chacun a de son rôle. Ces différents éléments servent de grille d'analyse des mondes.

Dans la cité domestique, le principe supérieur est la réputation au sein du collectif de proximité (famille, communauté,...), la coordination entre acteurs se fait par la hiérarchie et l'observance de la tradition, le personnage central est le père, le chef de la communauté. La cité civique se caractérise par l'intérêt prédominant du collectif et rejette tout comportement individualiste. Dans la cité marchande, le marché représente le principe supérieur. Enfin, la cité industrielle est « technique », ce qui fait référence est la mesure, la standardisation. . . La cité de l'inspiration fait référence à l'art, à l'innovation, la création, et surtout rejette tout ce qui est routinier. Dans la cité de l'opinion, on se soucie surtout de la réputation, du renom dans la sphère publique.

### 3.1.2 L'analyse par les conventions d'effort

Au-delà de l'analyse des valeurs, des auteurs conventionnalistes proposent une autre entrée pour comprendre les organisations et la coordination interne et externe de ces organisations.

Ainsi, l'apport principal de Gomez (1994) est qu'en plus d'éléments de discours, il offre une grille d'analyse de faits, afin de les confronter avec ce qu'énoncent les organisations pour en tirer les points de frottements entre les deux niveaux d'analyse (discours et faits).

Gomez (1994) fait l'hypothèse qu'il existe deux types de conventions permettant de comprendre une organisation : la convention de qualification « porte sur le consensus entre un client et son fournisseur, tel que l'un et l'autre savent ce qu'il faut attendre de la relation marchande » ; la convention d'effort porte sur le consensus entre les salariés participant à la production et permet d'assurer la production attendue.

Ces deux types de conventions sont composés d'un énoncé et d'un dispositif matériel, qui sont analysés grâce au repérage d'éléments de discours mais aussi d'éléments factuels à travers le dispositif matériel (par exemple, le critère de « technologie », qui permet d'analyser le système d'information d'une organisation). Dans ce travail, seules les conventions d'effort ont été repérées.

Il est possible d'adapter le repérage des conventions dans les coopératives, notamment en adaptant les travaux de Gomez sur les entreprises, qui caractérise en partie une entreprise par les relations salariés-direction, en proposant un modèle coopérateurs-direction (élue et salariée) (Kessari, 2011).

### **3.2 Le cas du CE dans le secteur café au Costa Rica**

Pour appliquer ce cadre d'analyse, nous avons choisi d'analyser le cas des coopératives de café du Costa Rica ; d'une part car le mouvement coopératif dans le secteur du café est important et d'autre part car le CE s'y est implanté depuis 1989 permettant un recul historique.

En effet, le mouvement coopérativiste dans le secteur du café est un mouvement ancien et consolidé, qui a connu un essor important à partir des années 1960 dans le cadre d'une politique volontariste et paternaliste de développement (Rodríguez et Maitre d'Hôtel, 2004). L'émergence des coopératives de café a bénéficié d'un très fort appui de l'Etat. Au milieu des années 40, alors que le secteur du café était important et contrôlé par des entreprises privées assurant la transformation et l'exportation du café, le parti alors au pouvoir, le Parti de Libération Nationale, a souhaité développer un secteur coopératif afin de renforcer le pouvoir et les revenus des petits producteurs. Il a promu l'émergence des coopératives agricoles en facilitant l'accès de groupes de producteurs aux moyens de collecte et de transformation (Rodríguez, 2006 ; Mora, 2007). S'il a connu des difficultés suite à la crise du café des années 2000, le secteur coopératif compte aujourd'hui 18 coopératives et représente 40% de la production et 20 % des exportations de café du pays (Habermas, 2010 ; Faure et al, 2012).

Par ailleurs, le CE a connu un essor important dès la fin des années 1980 dans ce secteur au Costa Rica. En 2010, la quasi-totalité des coopératives de café étaient certifiées CE (16 coopératives sur 18). Cependant, l'analyse des dates de certifications des différentes coopératives montre que l'adhésion des coopératives au CE s'est échelonnée sur 20 ans entre 1989 et à 2010. Quatre grandes phases de certification des coopératives de café costariciennes peuvent être distinguées : de 1989 à 1992, de 1993 à 2000, de 2000 à 2005 et de 2006 à 2009 (Kessari et Le Coq, 2010).

Afin d'analyser les valeurs de ces coopératives, nous avons réalisés une première phase d'enquête auprès de l'ensemble de ces coopératives, qui a permis de définir 4 grands types de coopératives (Kessari, 2011). Sur la base de cette typologie, des enquêtes détaillées auprès des producteurs, gérants, et membres du conseil d'administration ont été réalisées pour capturer leurs discours et collecter des données sur les dispositifs matériels de 4 coopératives représentatives de chacun des types identifiés: pour le type 1 : Café Agro

(« certifiée en 1989), pour le type 2 : Café Bueno (certifiée en 1997), pour le type 3 : Alticafé (certifiée en 2006) et pour le type 4 : Lobocafé (certifiée en 2009).

Sur la base d'un travail lexical et d'un repérage des différents dispositifs matériels, les conventions valeurs, puis celle d'effort ont pu être qualifiées pour chacune de ces coopératives (Kessari, 2011).

## 4 RESULTATS ET DISCUSSION

### 4.1 Les coopératives – selon les conventions

Les coopératives sont caractérisées par leurs conventions « valeurs » et leurs conventions d'effort, qui ont été regroupées dans un compromis, c'est-à-dire l'ensemble des conventions apparaissant dans chaque coopérative. Les compromis conservent l'ordre d'importance des conventions, afin de ne pas réduire les coopératives à une seule convention ou à un compromis ne la représentant pas (Kessari, 2011).

L'analyse des différentes conventions dominantes dans chacune des coopératives (tableau 2) montre que bien qu'appartenant toutes au même système : le système CE de FLO, les coopératives n'ont pas les mêmes conventions.

En effet, la coopérative du groupe 1, Café Agro est caractérisée comme étant une coopérative civique et domestique. Café Bueno, la coopérative du groupe 2, est caractérisée par une convention générale composée d'éléments industriels, marchands et domestiques. La coopérative Alticafé, groupe 3, est de type civique, marchande et industrielle. Enfin, la coopérative Lobocafé, coopérative du groupe 4, est caractérisée par une convention générale marchande puis industrielle.

Tableau 1 : Conventions valeurs et conventions d'effort des coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé.

	Café Agro	Café Bueno	Alticafé	Lobocafé
<b>Conventions d'effort</b>	Domestique>> Civique	Industriel> Marchand> Civique=Domestique	Civique> marchand =industriel	Marchand> > Industriel
<b>Conventions valeurs</b>	Civique> Domestique> Marchand= Industriel	Industriel> Marchand >Domestique	Marchand> Civique	Marchand> Industriel

<b>Conclusion sur le compromis général de la coopérative</b>	↓	↓	↓	↓
	Civique - Domestique	Industriel > Marchand > Domestique	Civique - Marchand> Industriel	Marchand > Industriel

Source : Kessari, 2011

Si l'on met cela en lien avec les dates de certifications des coopératives de café costaricienne et l'évolution du CE, nous constatons que les coopératives du groupe 1, essentiellement domestiques et civiques sont entrées dans le CE à l'heure où celui-ci portait

essentiellement des valeurs domestiques et civiques. Dans les années 1990, l'institutionnalisation du mouvement et la mise en place de la certification a engagé le CE vers l'adoption de conventions industrielles en plus des conventions portées précédemment. Ceci a laissé l'opportunité aux coopératives portant des conventions industrielles de se certifier, ce qui a été le cas pour la coopérative du groupe 2 Café Bueno. Enfin, à partir des années 2000, des valeurs marchandes sont entrées dans le système. Ceci est en lien avec la croissance du CE et son rapprochement avec les grands groupes qui était nécessaire pour assurer les volumes demandés et pour atteindre de plus en plus de producteurs. Les coopératives portant des conventions marchandes (groupes 3 et 4) dans leurs compromis se sont alors engagées dans la certification CE.

Ces résultats montrent qu'il existe au sein d'un même système des organisations portant des conventions différentes. Les conventions portées par ces coopératives les engagent à des visions et stratégies différentes. D'après l'article d'Amblard, 1991, on peut s'interroger sur l'avenir d'un système dans lequel des conventions différentes sont en présence. Dans la dernière partie de nos résultats, nous proposons des scénarios sur l'avenir du système, à partir des apports d'Amblard.

## **4.2 Quelle issue pour le commerce équitable : affrontement ou compromis ?**

Dans nos cas, le système CE FLO dans le secteur des coopératives de café au Costa Rica porte différentes conventions. Amblard (1991) explique que lorsqu'il y a plusieurs conventions en présence dans un système ou une organisation, il peut se dessiner différents scénarios (pour que l'organisation soit stable) qui vont aboutir à la suprématie de l'une des conventions. Appliqué à notre cas, on peut ainsi imaginer que pour que le système FLO perde sans tension, l'une des conventions portée sera dominante à terme, face aux autres conventions en présence. Nous pouvons imaginer deux scénarios différents: l'un conduisant à la dominance du monde marchand, ce qui est envisageable car toutes les coopératives portent ce système de valeur ; l'autre scénario conduirait à un recentrage autour des valeurs créant l'originalité du CE à savoir une dominance des valeurs civiques et domestiques. Notre réflexion s'appuiera sur deux conventions que nous nommerons C1 et C2 :

- ➔ C1 : correspond à une convention primaire domestique-civique/industrielle qui correspond à la période précédant le glissement du CE vers le monde marchand, que nous pourrions qualifier de convention Pionnière
- ➔ C2 : correspond à une convention marchande.

Nous sommes ici dans le cas où la convention primaire du CE est « vaincue » ou au contraire « supérieure » à la convention marchande du CE. Ces deux cas ici, sont les scénarios de la résistance et de l'effondrement : deux issues à l'affrontement. Ces deux issues entraîneraient forcément un départ des acteurs portant principalement l'une ou l'autre des conventions vaincues (y compris au niveau coopérative).

### *4.2.1. Un retour vers le CE domestique-civique/industriel.*

Si nous considérons le cas où la convention première du CE vaincrait, on imagine aisément que les coopératives ne portant pas de convention civique et/ou domestique ne se reconnaissent pas dans le CE et ne pourront pas se coordonner avec des acteurs portant des conventions différentes. Ce scénario, vu l'engagement actuel dans le monde marchand du CE, ne serait envisageable qu'avec une forte réactivité des acteurs du système FLO. En effet, il semble que le glissement vers les conventions marchandes soit déjà en place et il faudrait donc une prise de conscience et une volonté marquée de l'ensemble des acteurs



pour que le système se « recentre » sur ses positions initiales. Le principal problème ici serait constitué par le potentiel départ ou en tout cas par la diminution du nombre de coopératives les plus engagées dans le monde marchand et parmi celles-ci, les coopératives qui ont d'importants volumes de produits à proposer. Cela pourrait mettre le système en danger, notamment par le désintérêt des acteurs les plus importants de l'aval de la filière qui auront certainement du mal à s'engager dans un commerce compliqué avec de petites organisations proposant de petits volumes.

Pour les coopératives que nous avons étudiées, quel serait l'effet d'un tel scénario ? Nous pouvons imaginer que les coopératives comme Café Agro, Café Bueno et même Alticafé seraient en accord avec un tel recentrage. En revanche, la coopérative Lobocafé qui déjà s'interroge sur les bénéfices du CE, en termes de rentabilité, se verrait déçue d'un changement de cahier des charges impliquant peut-être pour elle d'importants changements en termes de valeurs notamment. Elle ne serait sûrement pas prête à de tels changements, d'autant que cela pourrait aller contre ses relations avec ses membres, qui ne semblent pas particulièrement engagés auprès de la coopérative. Cependant pour ce scénario nous n'imaginons pas une remise en cause venant de la base, des producteurs, mais une mise en place et un changement radical plutôt top-down. En effet, ce scénario implique de profonds changements et le lobbying des plus gros acteurs doit être pris en compte pour que ce réel changement aboutisse. On serait ici dans une situation de résistance de la convention portée par le CE pionnier.

#### *4.2.2. Une évolution vers un CE marchand*

Si l'on considère maintenant le scénario d'effondrement de la convention pionnière du CE : c'est le cas où le CE intègre de plus en plus de valeurs du monde marchand. La problématique du volume d'approvisionnement en café du système ne serait plus au premier plan. En effet, si l'on considère un acheteur comme Starbucks travaillant avec les coopératives ayant les plus gros volumes et les valeurs marchandes les plus marquées : ces acteurs seraient en adéquation avec un système aux valeurs marchandes. On peut même imaginer que c'est ce type d'acteur qui entretiendra et tirera le CE vers le monde marchand. Il est difficile de faire abstraction de tels acteurs qui ont un pouvoir important étant donnés les volumes qu'ils négocient. Les coopératives pionnières, n'ayant pas accès pour certaines à ce type de client, continueraient dans ce scénario à s'éloigner du CE pour lequel elles s'étaient certifiées. Ce type de CE, serait à priori moins engagé, ou engagé différemment auprès des coopératives : la qualité du café est un critère prioritaire pour Starbucks et certaines coopératives n'ont pas les critères requis. Il s'ensuit que Starbucks travaille finalement avec des coopératives qui ne sont pas les plus en difficulté en termes de valorisation de la production. Est-ce que dans ce cadre, les coopératives comme Café Agro, ayant un rôle majeur dans leurs zones se verraient exclues du CE, notamment pour des critères de qualité de la production ?

Cette réorientation du CE contribuerait alors à l'exclusion des coopératives en ayant le plus besoin. Face au consommateur, il faut alors clairement définir les objectifs du CE, le consommateur pourrait préférer la qualité, qu'il considérerait comme un élément d'un commerce juste, également pour lui-même.

## **5. CONCLUSION**

L'évolution du CE a permis au fur et mesure de son histoire l'entrée de coopératives en cohérence avec les nouvelles valeurs portées par le CE, nous sommes donc face à un système CE hétérogène : différents « modèles » de coopératives sont en présence. En nous

appuyant sur les concepts de dynamique des conventions nous avons proposé différents scénarios pour l'avenir du système FLO.

Deux scénarios aboutissant à une scission au sein du système peuvent être mis en évidence: le premier est le résultat de la résistance de la convention en cours jusque dans les années 2000 (un compromis domestique, civique et industriel). Le second est le résultat de l'imposition de la convention marchande. Ces deux scénarios engageraient une division et une exclusion des acteurs ne partageant pas la convention « gagnante ». Un troisième scénario consisterait en un compromis entre les deux conventions en jeu.

Dans la situation actuelle, il nous semblerait donc nécessaire de réfléchir le système CE en sous-systèmes avec une identification claire des valeurs et attentes de chaque type d'acteurs au sein de ces sous-systèmes afin de réduire les tensions existantes, et les risques de voir les consommateurs encore largement soucieux de l'image de la convention pionnière du CE perdre la confiance qu'ils avaient dans le système FLO.

## 6. BIBLIOGRAPHIE

Amblard M., 1991, Vers une théorie sur la dynamique des conventions, *Revue économique* 2: 233–274.

Bisaillon V., 2006, *Le commerce équitable: un mouvement en dérive commerciale durable*, 2ème colloque international sur le commerce équitable : commerce équitable et développement durable, Montréal, Québec, Canada. 27p.

Boltanski L. et Thévenot L., 1987, *Les économies de la grandeur*, Presses Universitaires de France, Paris, 361p.

Chaddad F. R. et Cook M. L., 2002, *An ownership rights typology of cooperative models*, University of Missouri (Columbia),\_ Department of Agricultural Economics Working Paper No. 6, 29 p.

Charlier, S., Haynes I., Bach A., Mayet A., Yepes I. et Mormont M., 2006, *Le commerce équitable face aux nouveaux défis commerciaux: évolution des dynamiques d'acteurs*. Modes de production et de consommation durables. Belgian Science Policy, Bruxelles, 142p.

Côté D., 2001, *Les holdings coopératifs: évolution ou transformation définitive?* De Boeck Université / CIRIEC international, Bruxelles, 413 p.

Develtere P. et Pollet I., 2005, *Co-Operatives and Fair Trade*, Background Paper Commissioned by the Committee for the Promotion and Advancement of Co-Operatives (COPAC) for the COPAC, Forum on Fair Trade and Co-operatives, February, Berlin.

Faure, G., J. Le Coq, I. Vagneron, H. Hocdé, G. Muñoz et M. Kessari (2012). "Stratégies des organisations de producteurs de café au Costa Rica vis-à-vis des certifications environnementales et sociales." *Cahier Agriculture* 21(2-3): 162-168.

Gateau M., 2010, Le changement d'échelle du commerce équitable: une réalité empirique: Analyse localisée de l'évolution de deux associations en Bourgogne, *Agricultures* 19: 11–15.

Gendron C., 2011, « Développement durable et économie sociale : convergences et articulations », *Les cahiers de la CRSDD • collection recherche*, No 02-2011

Gendron C., Bisaillon V, et Otero A. I., 2006, L'institutionnalisation du commerce équitable: au-delà d'une forme dégradée de l'action sociale, *Les cahiers de la Chaire* (11-2006).

Gendron C., Torres A. P., et Bisaillon V., 2008, Quel commerce équitable pour demain? Pour une nouvelle gouvernance des échanges, *Économie et Solidarités* 39 (2): 154–157

Gomez P. Y, 1994, *Qualité et théorie des conventions*, Collection Recherches en Gestion, Economica, 270p.

Haynes I., 2007, Tensions dans le commerce équitable: l'élargissement des marchés pourra-t-il respecter les spécificités du Sud? Réflexion à partir du cas du textile équitable, dans *Participation et solidarités territoriales*, Les cahiers de préludes, 11 : 75-101

Herail M., 2000, Le lien coopératif au sein des sociétés coopératives, *Revue internationale de l'économie sociale*, 278: 47–57.

Hind A. M., 1994, Cooperatives—under performers by nature? An exploratory analysis of cooperative and non-cooperative companies in the agri-business sector, *Journal of Agricultural Economics* 45 (2): 213–219.

Kessari M-E, 2011, *Stabilité ou rupture des conventions dans le commerce équitable, une analyse par les organisations de producteurs. Le cas des coopératives de café du Costa Rica certifiées par le système FLO*. Thèse de doctorat, Montpellier SupAgro.422pp.

Kessari M-E, Le Coq J-F., 2010, *Stratégie des Organisations de Producteurs face à la certification commerce équitable*, Société Française d'Economie Rurale, Décembre 2010, Rennes.

Koulytchizky S. et Mauget R., 2003, Le développement des groupes coopératifs agricoles depuis un demi-siècle : à la recherche d'un nouveau paradigme, *Revue internationale de l'économie sociale* (287): 14–40.

Lemay J. F., 2007, Commerce équitable: vers des chantiers de recherche ancrés dans la pratique, *Les cahiers de la CRSDD (Chaire de Responsabilité Sociale et de Développement Durable)*, 9-2007, 90p

Levelly R., 2006, Le commerce équitable : des échanges marchands contre et dans le marché, *Revue française de sociologie*, 23p.

Mauget R. et Forestier M., 2006, De la coopérative au groupe coopératif agro-alimentaire: évolution ou dénaturation ? *Revue internationale de l'économie sociale*, 278 : 16-30.

Poret S., 2006, Le commerce équitable face à la grande distribution, *Cahiers du Loria*, 2006-01, 26p.

Porter P. K. et Scully G. W., 1987, Economic efficiency in cooperatives ». *Journal of Law & Economics*, 30 (2): 489-512.

Stryjan Y., 1994, Understanding cooperatives: the reproduction perspective, *Annals of public and cooperative economics*, 65: 59–59.

Valentinov V., 2007, Why are cooperatives important in agriculture? An organizational economics perspective. *Journal of institutional Economics* 3 (1): 55–69.

Van der Hoff, F, 2010, *Le manifeste des pauvres*, Editions Encre d'Orient, France, 78p.

Wilkinson J., 2007, Fair trade: dynamic and dilemmas of a market oriented global social movement, *Journal of Consumer Policy* 30 (3): 219–239.