



Institutions, éthique et empowerment par le haut.

Quelques réflexions sur « La place de l'éthique dans le commerce équitable » de Sylvie Lupton

BY/PAR ILYESS EL KAROUNI

Laboratoire d'Économie Dionysien - Université Paris 8
ilyess.el-karouni@univ-paris8.fr

Dans son article, Sylvie Lupton met en avant trois résultats principaux. Premièrement, tant les sondages d'opinion que les travaux de recherche tendent à montrer que les Français estiment manquer d'informations sur les produits issus du commerce équitable ; c'est particulièrement vrai pour ceux vendus dans le cadre des filières labellisées. Deuxièmement, il n'est pas certain que les petits producteurs des pays du Sud bénéficient véritablement du commerce équitable. Enfin, il n'est pas non plus certain que la transparence totale soit forcément souhaitable. Cela pourrait même être le contraire.

Les sondages exposés au début de l'article visent à donner une image plus précise de la façon dont les Français perçoivent le commerce équitable. Ils doivent aussi servir de base empirique aux travaux des chercheurs sur la question. Certes, les chiffres mis en avant par Lupton sont donnés pour les consommateurs de biens issus de ce type de commerce et pas pour les Français en général. Il est aussi vrai que ces sondages sont détaillés (source, méthodologie, taille de l'échantillon, date) et que Lupton mentionne certaines de leurs limites. Néanmoins, le simple fait de les citer -qui plus est en début d'article- et de les utiliser comme base d'un raisonnement analytique n'est pas sans poser certains problèmes. Effectivement, même s'il semble à première vue légitime de penser que les consommateurs de produits équitables sont des consommateurs engagés, cette idée doit tout de même être relativisée. On peut aisément montrer que tous les consommateurs n'ont pas le même degré d'engagement, certains ayant un niveau de conscience plus élevé que d'autres. Dans les faits, on a donc d'un côté des consommateurs véritablement engagés et de l'autre des consommateurs plus mimétiques (Ballet & Carimentrand, 2006). Il convient alors de relativiser la pertinence de l'opinion émise par les sondés. De ce fait, l'agglomération des différentes réponses recueillies s'avère délicate et risque de donner une image biaisée de ce qu'on appelle communément l'état de l'opinion. Une autre critique est liée à la nature des questions posées : comme l'explique très bien Lupton, le fait que les entretiens sont directifs ne permet pas de soulever d'autres problèmes que ceux mis en avant par les sondeurs.

Comme on le voit, il convient donc d'utiliser les sondages avec circonspection, non pas pour des raisons techniques, mais du fait des postulats implicites sur lesquels ils sont construits. C'est d'ailleurs tout le sens de la critique qu'en faisait Bourdieu (Bourdieu, 1973)¹. Ainsi, même s'il appert que les résultats théoriques et les sondages se confortent les uns les autres, il nous semble pour le moins maladroit d'avoir exposé les seconds avant les premiers.

Un autre point méritant d'être souligné est la distinction entre les deux grands types de filières que sont les filières intégrées et les filières labellisées². Dans sa contribution, Lupton les évoque toutes deux mais sans s'appesantir sur ce qui fonde leur distinction. Or, celle-ci est fondamentale car elles n'obéissent pas à la même logique. Dans les filières intégrées, le commerce équitable se fait dans des circuits qui lui sont propres. A l'inverse, les filières labellisées utilisent les circuits traditionnels de distribution permettant à n'importe quel acteur de la vie économique de vendre ces produits. Le premier type de filière est probablement celui qui est le plus proche de l'idéal du commerce équitable puisque la distribution y est assurée par des organisations spécialisées pour lesquelles on peut supposer une éthique forte. Le second, en revanche, est plus « capitaliste », plus mercantile, les organisations concernées n'ayant que des intérêts pécuniaires.

Une conséquence de la domination des filières labellisées est que les biens équitables sont devenus des biens de consommation comme les autres. Côté vendeur, la démarche éthique est anémiée. Côté acheteur, l'asymétrie d'information peut conduire à une sélection adverse (Akerlof, 1970). Autrement dit, du fait du manque d'informations et de la suspicion qui en résulte, l'acheteur potentiel risque d'acheter moins. En effet, pour toutes les raisons exposées dans l'article, il y a un problème d'information sur ce marché (cf. tableau 2 qui synthétise très bien les différentes études sur cette question). Les biens équitables sont donc des biens de croyance voire des biens indéterminés. Les biens de croyance sont des biens pour lesquels le consommateur n'a pas d'autre choix que de se fier à un tiers expert du fait de l'impossibilité, ou du moins de l'extrême difficulté, d'acquérir des informations sur leur qualité (Darby & Karni, 1973). On suppose donc ici que le vendeur dispose d'informations sur le bien vendu mais que, pour diverses raisons, ces dernières sont difficilement accessibles à l'acheteur. Les biens indéterminés (ou biens controversés) sont quant à eux des biens pour lesquels *aucune* des deux parties ne dispose d'informations précises (Lupton, 2001, 2005). Qualifier d'indéterminés les biens équitables commercialisés dans le cadre des filières labellisées n'est pas du tout excessif. En effet, divers facteurs tels que la complexité des canaux de commercialisation, la multiplication des intermédiaires, leur anonymat et une motivation éthique moindre chez les vendeurs, rendent difficile le « traçage » de ces biens.

¹ Bourdieu dénonce en effet les trois postulats implicites sur lesquels reposent les enquêtes d'opinion. Tout d'abord, il considère que, contrairement à ce que ces enquêtes supposent, tout le monde ne peut pas forcément avoir une opinion. En outre, les différentes opinions (ou plutôt avis) n'ayant pas la même force, les additionner n'a aucun sens et conduit à la production d'un artefact abusivement qualifié d'opinion publique. Enfin, il n'existe pas de consensus sur les problèmes ; par conséquent, les questions posées ne sont pas forcément celles qui méritent de l'être et/ou celles que se posent les sondés.

² Ballet et Carimentrand mentionnent en outre l'existence de filières hybrides et de filières labellisées alternatives (Ballet & Carimentrand, 2007, p.97). Par souci de simplification, nous préférons les ignorer ici.

Qui plus est, Le Velly a raison de souligner que le commerce équitable est malgré lui rattrapé par une rationalité formelle (soit la rationalité économique pure) qu'il voulait pourtant voir supplantée par une rationalité matérielle (une rationalité prenant en compte des facteurs extra-économiques)³. Comme il l'explique très bien, l'exemple du commerce équitable semble confirmer le fait que cette dernière a tendance à s'étioler à mesure de l'insertion dans l'échange marchand capitaliste (Le Velly, 2006 ; Weber, 1995, vol. 1, chapitre 2, §9, pour une distinction entre les deux formes de rationalité). Avant lui, Hirschman avait aussi montré que l'échange capitaliste pouvait être vu comme minant les fondements éthiques de la société. Il existe d'ailleurs toute une littérature sur le sujet (Hirschman, 1982). Ajouté au fait que tous les acheteurs n'ont pas le même degré de conscience, ceci conduit à ce que Ballet et Carimentrand (2006) qualifient de « dilution de la consommation engagée », soit une disparition, ou du moins, une plus faible prégnance de la motivation éthique de l'acte d'achat.

L'apparition des filières labellisées a de surcroît fait des gagnants (notamment les producteurs les plus aisés, soit ceux capables d'assumer le coût de la certification et ceux capables de produire pour le marché de masse) et des perdants (les autres, ceux qui en sont incapables). Celle-ci s'est en effet accompagnée de coûts d'entrée sur le marché pour les producteurs souhaitant les intégrer.

Mais ce n'est pas la seule raison pour laquelle les effets du commerce équitable sur l'*empowerment* économique des producteurs du Sud sont si ambigus⁴. Il n'a pas permis de parvenir à ce qui était originellement revendiqué, à savoir l'établissement d'une relation marchande standard avec égalité juridique et économique des acheteurs et des vendeurs (comme en témoigne le slogan « Trade, not Aid »). Pourquoi ? Rappelons tout d'abord que si le commerce équitable a pour but l'*empowerment* des producteurs du Sud, il s'agit d'une forme particulière d'*empowerment* que nous qualifions d'« *empowerment* par le haut » (El Karouni, 2013). Celle-ci repose sur une démarche altruiste, voire paternaliste, dont le principe affiché est l'éthique. Par conséquent, même si la relation entre l'acheteur et le vendeur est monétisée, il s'agit en fait d'une relation entre un *donateur* et un *bénéficiaire*, et donc *ipso facto* d'une relation asymétrique. Les individus ou groupes censés bénéficier du commerce équitable n'ont alors pas pris sur un processus qui ne fait que perpétuer leur dépendance et ne les émancipe pas.

Le commerce équitable dans les filières labellisées est donc une forme d'échange mêlant coordination éthique et coordination par le marché. Comme l'a bien montré Kornai, les marchés « réels » des économies capitalistes sont, à la différence des marchés « théoriques », des marchés d'acheteurs, autrement dit des marchés dans lesquels le rapport de force est en faveur des acheteurs (Kornai, 1992). Il en va de même du marché des biens équitables :

³ Plus précisément, voici les définitions que donne Weber de ces deux types de rationalité : « Nous désignons par le terme de 'rationalité formelle' d'une activité économique son taux de calculations techniquement possibles et effectivement appliquées. Sa rationalité *matérielle* sera pour nous l'importance prêtée à une activité sociale d'orientation économique visant à l'approvisionnement de certains groupes d'individus donnés (quelle que soit par ailleurs leur étendue), en s'inspirant de *postulats appréciatifs* » (Weber, 1995, vol.1, p. 130, italiques établies par l'auteur).

⁴ Pour une revue de la littérature sur la problématique de l'*empowerment*, voir l'ouvrage de Bacqué et Biewener (2013).

comme le montre très bien Lupton, les producteurs du Sud sont toujours tributaires des consommateurs du Nord. Les premiers sont alors doublement dépendants et doublement dominés : en tant que producteurs-vendeurs et en tant que bénéficiaires d'un achat éthique. C'est une conséquence du caractère asymétrique de leur relation (et partant, un effet pervers de l'empowerment par le haut), le producteur n'étant que *rule-taker*. Ceci n'est pas dû à la mauvaise volonté des acteurs mais à la nature des différents arrangements institutionnels qui ne laissent pas d'autre issue aux producteurs.

L'exemple du commerce équitable semble conforter la thèse de Kornai selon laquelle la coordination éthique ne saurait être qu'une forme de coordination transitoire devant ultimement mener à une coordination bureaucratique ou par le marché (Kornai, 1992). A l'origine, lorsque n'existaient que les filières intégrées, le commerce équitable constituait une forme d'échange périphérique (aussi bien en termes de chiffres d'affaires que du fait de sa non-insertion dans les circuits de la grande distribution) et quasi-désinstitutionnalisée. Ce marché était en quelque sorte à l'état de nature. Mais ce n'était pas non plus le chaos car les référents éthiques palliaient l'absence de cadre institutionnel. Or, l'évolution vers les filières labellisées et l'institutionnalisation concomitante du commerce équitable se sont traduites par une dilution de l'éthique lors des transactions. Ainsi, dans ce cas précis, si *l'éthique a pu pallier l'absence d'institutions, l'institution n'a pas forcément pu pallier l'affaiblissement de l'éthique*.

La double nature de l'institution se révèle donc ici : à la fois ressource et contrainte. Ressource car les labels paraissent constituer une solution (quoique partielle et imparfaite) au problème de la sélection adverse. Contrainte car loin d'élargir le champ d'action des individus et organisations, elle peut au contraire le restreindre. Mais l'institution est d'autant plus contraignante qu'elle apparaît comme envahissante. Pensons par exemple à la reproduction du contrôle bureaucratique dans les économies socialistes (Kornai, 1992), à la construction européenne ou même à la recherche académique. Dans ce dernier cas, Frey montre qu'un des effets pervers des règles en vigueur est qu'elles peuvent conduire à des cas de « prostitution intellectuelle » et cela au détriment de la réflexion scientifique et de la production d'idées en tant que telle (Frey, 2003). C'est cette double nature de l'institution qui, selon nous, explique le caractère ambivalent du commerce équitable pour les petits producteurs du Sud et la difficulté de répondre aux questions posées par Sylvie Lupton : le commerce équitable leur a-t-il été profitable ? L'information doit-elle être libre, accessible et gratuite ?

REFERENCES

- Akerlof, G. (1970). 'The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism'. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3): 488-500.
- Bacqué M-H. & Biewener, C. (2013). L'empowerment, une pratique émancipatrice. coll. « Politique et sociétés », Paris : La Découverte.
- Ballet, J. & Carimentrand, A. (2006). 'La consommation engagée et l'institutionnalisation économique du commerce équitable'. *Economie & Solidarités*, 37(2) : 42-56.
- Ballet, J. & Carimentrand, A. (2007). Le commerce équitable. coll. Transversales Débats, Paris : Ellipse.

- Bourdieu, P. (1973). 'L'opinion publique n'existe pas'. *Les Temps modernes*, 318: 1292-1309.
- Darby, M. & Karni, E. (1973). 'Free competition and the optimal amount of fraud'. *Journal of Law and Economics*, 16(1): 67-88.
- El Karouni, I. (2013). Recension de Bacqué M-H., & Biewener, C. (2013), *Revue Suisse de Science Politique*, 19(4): 590-3.
- Frey, B. (2003). 'Publishing as prostitution? Choosing between one's own ideas and academic success'. *Public Choice*, 116: 205-23.
- Hirschman, A.O. (1982). 'Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?'. *Journal of Economic Literature*, 20(4): 1463-84.
- Kornai, J. (1992) [1996]. *Le système socialiste. L'économie politique du communisme*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble, Bibliothèque de l'ISMEA.
- Le Velly, R. (2006), 'Le commerce équitable contre et dans le marché'. *Revue française de sociologie*, 47(2) : 319-40.
- Lupton, S. (2001). 'Sécurité environnementale et sanitaire : les biens controversés'. *Économie rurale*, 262: 3-18.
- Lupton, S. (2005). 'Shared quality uncertainty and the introduction of indeterminate goods'. *Cambridge Journal of Economics*, 29(3): 399-421.
- Weber, M. (1995). *Economie et société*, 2 vol., coll. Agora, les Classiques, Paris : Pocket.