SupAgro Montpellier
Centre International d'Etudes Supérieures en Sciences Agronomiques

THESE
Pour obtenir le diplôme de Doctorat en Sciences Economiques

Section CNU : 05

Ecole Doctorale : Economie et Gestion de Montpellier – ED 231

Laboratoire : UMR 1110 MOISA

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.

Présentée et soutenue publiquement le 14 décembre 2011

Par Myriam-Emilie KESSARI

Sous la direction de Mme Betty WAMPFLER

Rapporteurs : Mr Pascal GLEMAIN et Mr Denis REQUIER-DESJARDINS

Jury composé de :

Mr Pascal GLEMAIN, Maître de conférences- HDR, CeRESS ESSCA-UCO PRES L'UNAM	Rapporteur
Mr Denis REQUIER-DESJARDINS, Professeur, IEP Toulouse.	Rapporteur
Mr Olivier FAVEREAU, Professeur, Paris Ouest Nanterre la Défense	Examinateur
Mr Jean-François LECOQ, Chercheur, CIRAD UMR Art-Dev	Examinateur
Mr Christophe ROTURIER, Directeur Max Havelaar France	Examinateur
Mr. Jean-Marc TOUZARD, Directeur de Recherche INRA, UMR Innovation	Examinateur
Mme Betty WAMPFLER, Professeur SupAgro Montpellier	Directrice de thèse

Résumé

Le commerce équitable (CE) a connu une forte croissance depuis les années 90. Malgré ce succès, le CE fait l'objet de différentes critiques, notamment concernant sa proximité avec les grands groupes agroalimentaires et la grande distribution. Ce rapprochement caractérise, pour certains, une perte des valeurs éthiques du CE qui intégrerait des valeurs capitalistes. Or, le CE s'est construit en réaction à ces valeurs capitalistes. La littérature est importante concernant ces tensions au Nord mais au Sud il est généralement question de l'impact du CE sur les producteurs.

Nous proposons dans ce travail de nous interroger sur les tensions pouvant exister dans le système CE au Sud, avec une entrée par les coopératives certifiées. Au cours de trois séries d'enquêtes auprès des coopératives de café certifiées par FLO au Costa Rica, nous avons réunis des données quantitatives et qualitatives. A travers le champ de l'économie des conventions, nous montrons que les coopératives certifiées

(i) s'inscrivent dans des mondes différents avec une forte disparité concernant les mondes civique (collectif) et domestique (traditionnel),
(ii) présentent des conventions d'effort très différenciées.

Ces éléments expliquent un engagement hétérogène des coopératives dans le commerce équitable : certaines se certifient en portant des croyances fortes sur un lien plus rapproché entre producteurs et consommateurs quand d'autres ne voient dans le CE qu'une opportunité marketing. Les valeurs marchandes sont cependant communes à toutes les coopératives. Nous achevons notre travail en proposant des éléments de réflexions quant au compromis qui semble s'être créé autour du monde marchand dans le système CE. Ce compromis remet en cause le contrat moral passé dans le cadre du CE entre consommateurs et producteurs et interroge fortement sur l'avenir du CE.

Mots clefs : coopératives, organisations de producteurs, commerce équitable, certification, économie des conventions, coordination, café, Costa Rica.

Summary

Fair trade (FT) has experienced important growth since the 1990's. In spite of its success, FT has come under criticism notably concerning its close relationship with large companies and leading retailers.

This proximity characterizes, for some people, a loss of ethical values since it would suggest the integration of capitalist values when the FT movement itself was created as a reaction against these same values in the first place. There is a substantial amount of literature concerning these tensions in the North, whereas in the South it is generally a matter of the impact of FT on producers.

The purpose of this research is to analyze the tensions that can exist in the FT system in the South, with the arrival of more and more certified cooperatives. In the course of three series of inquiries about coffee cooperatives certified by FLO in Costa Rica, we collected quantitative and qualitative data. Across the scope of the Economics of Convention, we show that certified cooperatives:

(i) react in different worlds with a wide discrepancy concerning the civic (collective) and domestic (traditional) world.

(ii) have very differentiated effort conventions.

These elements explain a heterogeneous commitment of cooperatives in FT: some people become certified with strong beliefs in a closer link between producers and consumers while others only see FT as a marketing opportunity. We end our study by offering elements of thought about the compromise that seems to have created itself within the commercial and institutional environment of the fair trade movement. This compromise puts into question the moral contract within the framework of FT between consumers and producers and raises serious questions about the future of FT.

Key words: cooperatives, producer organizations, fair trade, certification, Economics of Convention, coordination, coffee, Costa Rica

SupAgro Montpellier
Centre International d'Etudes Supérieures en Sciences Agronomiques

THESE
Pour obtenir le diplôme de Doctorat en Sciences Economiques

Section CNU : 05

Ecole Doctorale : Economie et Gestion de Montpellier – ED 231

Laboratoire : UMR 1110 MOISA

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.

Présentée et soutenue publiquement le 14 décembre 2011

Par Myriam-Emilie KESSARI

Sous la direction de Mme Betty WAMPFLER

Rapporteurs : Mr Pascal GLEMAIN et Mr Denis REQUIER-DESJARDINS

Jury composé de :

Mr Pascal GLEMAIN, Maître de conférences- HDR, CeRESS ESSCA-UCO PRES L'UNAM	Rapporteur
Mr Denis REQUIER-DESJARDINS, Professeur, IEP Toulouse.	Rapporteur
Mr Olivier FAVEREAU, Professeur, Paris Ouest Nanterre la Défense	Examinateur
Mr Jean-François LECOQ, Chercheur, CIRAD UMR Art-Dev	Examinateur
Mr Christophe ROTURIER, Directeur Max Havelaar France	Examinateur
Mr. Jean-Marc TOUZARD, Directeur de Recherche INRA, UMR Innovation	Examinateur
Mme Betty WAMPFLER, Professeur SupAgro Montpellier	Directrice de thèse

Sommaire

Introduction générale 21

1ère partie : Positionnement empirique et théorique de la recherche..... 30

Chapitre 1 : Commerce équitable et coopératives 32

I - Introduction 33

II - Les valeurs du commerce équitable : au cœur d'un nouveau système d'échanges marchands. 35

III - Un acteur clef pour appuyer le système équitable : les coopératives. 56

IV - La problématique des valeurs dans la coordination des organisations coopératives et du système équitable. 66

Chapitre 2 Cadre théorique : la coordination des acteurs par les conventions. 72

I - Introduction 73

II - Coordination : quelles théories pour comprendre les coopératives du Commerce Equitable ? 76

III - Une analyse par les conventions : différents champs sont mobilisés 82

IV - Cadre conceptuel et méthodologie 94

Chapitre 3 Les coopératives de café du Costa Rica, certifiées par FLO. 105

I - Introduction 106

II - Le marché mondial du café 107

III - Le café au Costa Rica 113

IV - L'organisation de la filière 116

V - Un mouvement coopératif ancien et consolidé 120

VI - Café certifié et Commerce Equitable au Costa Rica 127

2ème partie : Les conventions portées par les coopératives café au Costa Rica certifiées par FLO et leurs relations au commerce équitable. 134

Introduction 135

Chapitre 4 : Typologie des coopératives et typologie des producteurs membres..... 138

I - Introduction 139

II - Typologie des coopératives 140

III - Typologie des producteurs membres 151

IV - Données structurelles et relation au commerce équitable 159

V - Conclusion 166

Chapitre 5 : Les conventions dans les coopératives de café certifiées FLO au Costa Rica 169

I - Introduction 170

II - Les conventions Valeurs 172

III - Les conventions d'effort : pour comprendre le fonctionnement des coopératives 188

Chapitre 6 – Le commerce équitable dans les coopératives de café du Costa Rica et l'importance des conventions dans l'intégration et la vision du CE. 220

I - Introduction 221

II - Conventions et réalité du commerce équitable 222

III - Un système CE hétérogène : quelle explication et quel avenir ? 242

IV - Conclusion 257

Conclusion générale 259

Références bibliographiques 275

Table des matières 294

Annexes 298

Liste des sigles et abréviations utilisés

AB : Agriculture Biologique

AVSF : Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières

CE : commerce équitable

CEPAL : Commission Economique Pour l'Amérique Latine

CC : Critères de Conformité

CICDA : Centre International de Coopération pour le Développement Agricole

Coop.: Coopérative

EC : économie des conventions

EFTA: *European Fair Trade Association*

Ff : fanegas (unité de mesure du café, 1 ff=46kg)

FINE: FLO-I, IFAT, NEWS!, EFTA

FLO: *Fairtrade Labelling Organization*

FMI : Fonds Monétaire International

GD : grande distribution

ICAFE : Institut du Café du Costa Rica

IFAT: International Federation of Alternative Trade

IGP : Indication Géographique Protégée

Kg : kilogramme

MHF : Max Havelaar France

Nbre : nombre

NEWS!: Network of European World Shops

NEI : Nouvelle Economie Institutionnelle

OCDE :*Organisation for Economic Co-operation and Development*

OIC : Organisation Internationale du Café

ONG : Organisation Non Gouvernementale

OP : Organisations de Producteurs

SERRV: *Sales Exchange for Refugee Rehabilitation and Vocation*

SOS : *Steun Onderontwikkelde Streken*

TCT : Théorie des Coûts de Transaction

UCIRI : *Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo*

UNCTAD: United organization for Economic Co-operation and Development

USD : Dollars Etats-Unis

UT : Unité de Transformation

Table des tableaux

Tableau 1 : Evolution du commerce équitable en France. 49

Tableau 2 Première phase d'enquêtes : organisation générale, situation des coopératives de café au Costa Rica. 2008 (détail annexe 3) 99

Tableau 3 : Deuxième phase d'enquêtes : l'ensemble des coopératives - données quantitatives et qualitatives. 2009..... 101

Tableau 4 Troisième phase d'enquêtes : quatre coopératives et leurs producteurs. 2010 103

Tableau 5 : Principales caractéristiques de la production de café en Amérique Centrale. 117

Tableau 6 : Dates de création des coopératives de café au Costa Rica 121

Tableau 7 : Caractérisation des zones de production de café au Costa Rica..... 124

Tableau 8 : Variables retenues pour l'Analyse en Composantes Principales 143

Tableau 9: Caractéristiques structurelles des groupes de coopératives caféières (2008/09) 146

Tableau 10 : Caractéristiques de la participation des coopératives de café au CE (2008/2009) 147

Tableau 11 : Repérage des conventions valeurs..... 175

Tableau 12 : Compromis des conventions valeurs de la coopérative Café Agro. 179

Tableau 13 : Compromis des conventions valeurs de la coopérative Café Bueno..... 181

Tableau 14 : Compromis des conventions valeurs de la coopérative Alticafé..... 182

Tableau 15 : Compromis des conventions valeurs de la coopérative Lobocafé 184

Tableau 16 : Tableau des systèmes de conventions valeurs par acteur et par coopératives..... 187

Tableau 17 : Adaptation de la grille de morphologie des conventions d'effort de Gomez à 2 types de firmes vers une grille de convention d'effort à 4 types de firme 191

Tableau 18 : Adaptation aux coopératives de la grille de morphologie de la convention d'effort en fonction du type de firme. 192

Tableau 19 Enoncé de la coopérative Café Agro 195

Tableau 20 : Enoncé de la coopérative Café Bueno..... 197

Tableau 21 : Enoncé de la coopérative Alticafé..... 199

Tableau 22 : Enoncé de la coopérative Lobocafé..... 200

Tableau 23 : Enoncés des coopératives Café Agro et Café Bueno. 202

Tableau 24 : Enoncés des coopératives Alticafé et Lobocafé 203

Tableau 25 : Technologie dans les coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé. 208

Tableau 26 : Qualification de l'évaluation dans les coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé. 211

Tableau 27 : Négociation des coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé. 214

Tableau 28 : Conventions valeurs et conventions d'effort des coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé. 217

Tableau 29 : Définition du CE par les présidents et gérants des coopératives..... 224

Tableau 30 : Critiques du commerce équitable par coopérative en fonction des conventions des coopératives. 226

Tableau 31 : Volumes exportés en 2007 et 2009, dates de certification et conventions des coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé. 231

Tableau 32 : utilisation des outils du commerce équitable dans les coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé. 234

Tableau 33 : connaissance du CE par les coopérateurs des coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé. 236

Tableau 34 : Données contenues dans les assemblées générales (AG) concernant le commerce équitable (CE) dans les coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé. 238

Tableau 35 : Type de coopératives, conventions et commerce équitable 245

Table des graphiques

Graphique 1 : Tendances et variabilité des cours mondiaux du café (moyennes annuelles). 109

Graphique 2 : Production et consommation de café en milliers de tonnes de 1986 à 2002. 110

Graphique 3 : Consommations effectives et projetées de café par continent en milliers de tonnes 111

Graphique 4 : Prix du café au producteur de 1977 à 2007, en US cents/lb 113

Graphique 5 : Production de café vert au Costa Rica de 1961 à 2006 en tonnes. 114

Graphique 6 : Nombres de certifications ou d'associations à des programmes de café durable dans les coopératives de café du Costa Rica. 129

Graphique 7 : Dynamique de certification des coopératives de café au Costa Rica de 1980 à 2010* 131

Graphique 8 : Groupes de coopératives selon les résultats de l'ACP (axe F1 et F2 = 60,76%) 144

Graphique 9 : Répartition des producteurs enquêtés par type 152

Graphique 10 : Répartition des types de producteurs pour la coopérative Lobocafé... 153

Graphique 11 : Age moyen des producteurs enquêtés par coopérative. 154

Graphique 12 : Répartition des types de producteurs de la coopérative Café Agro. ... 155

Graphique 13 : Répartition des types de producteurs de la coopérative Café Bueno. . 156

Graphique 14 : Répartition des types de producteurs de la coopérative Alticafé. 157

Graphique 15 : Prix moyen de liquidation 2007-2008 en USD en fonction de la date de certification FLO. 161

Graphique 16 : Part de volume en CE en fonction du prix moyen de liquidation 2007-2008 en USD, par coopératives. 162

Graphique 17 : Part du volume en CE en fonction du volume total collecté par coopérative. 163

Graphique 18 : Part du volume CE en fonction de la part de financements privés. Données 2007-2008..... 165

Table des figures

Figure 1 : Organisation de FLO 44

Figure 2 : Contrôles et coûts dans la filière FLO 46

Figure 3 : Modèle simplifié de l'organisation d'une coopérative 62

Figure 4 : Représentation de la filière café au Costa Rica 116

Figure 5 : Organisation des coopératives de café au Costa Rica..... 119

Figure 6 : Localisation des coopératives et des zones de production de café au Costa Rica..... 123

Figure 7 : Evolutions des conventions dans le CE et entrée des coopératives dans le système 248

Introduction générale

En réaction aux politiques internationales libérales, la société civile s'engage dans développement des marchés alternatifs

Les années 1960 ont été marquées par la décolonisation et l'émancipation des pays du Sud : les revendications « tiers-mondistes » ont rassemblé les nouveaux pays indépendants et de nombreux pays du Sud porteurs de politiques socialistes réclamant plus de justice face aux pays du Nord. Le commerce a été l'une des premières préoccupations et l'indépendance face au Nord passait également par un accès au marché pour les pays du Sud.

Dans ce cadre, l'idée de reconnaître le travail des producteurs du Sud est née et différentes initiatives de la société civile ont émergé notamment entre les Etats-Unis, l'Europe et l'Amérique latine. Les premières formes de commerce équitables (CE) établissent ainsi des relations entre de petits artisans et de petits producteurs du Sud et des associations du Nord : il s'agit alors d'un échange direct entre producteurs et consommateurs. Mais il ne s'agit pas seulement d'une relation marchande : les associations portent un plaidoyer fort alertant sur les conditions de vie des producteurs. Max Havelaar France[1], actuellement la première organisation de commerce équitable en France, par le volume de produits vendus sous son label FLO[2], est créée dans ce contexte.

Dans les années 1980, les politiques internationales engagent les nations à libéraliser leur économie et au niveau international les organisations qui régulaient depuis les années 60 les échanges de certaines matières premières se voient retirer leur mandat. Ainsi, l'organisation internationale du café qui permettait un cours du café relativement stable suspend son activité régulatrice en 1989. L'impact de cette dérégulation est ressenti au Sud et la variabilité des cours met les producteurs dans des situations financières difficiles. Ces difficultés offrent une opportunité pour le développement du commerce équitable qui tente de limiter les effets de la libéralisation des échanges à travers différents outils d'appui aux organisations de producteurs. Par exemple, le prix minimum garanti, assure au producteur un prix les coûts de production agricoles et les coûts de vie des familles.

[1] MHF : Max Havelaar France, association de promotion et d'appui au commerce équitable en France. Membre de la fédération FLO,

[2] FLO : *Fairtrade Labelling Organizations*, fédération regroupant les initiatives nationales, comme MHF et les groupements de producteurs. Elle a été récemment renommée *Fairtrade International*. Nous conserverons le nom FLO tout au long de ce travail.

Au Nord, le commerce équitable connait un fort succès depuis les années 1990 : ce qui a été permis par l'institutionnalisation du mouvement FLO, la mise en place d'une certification et l'entrée des produits équitables labellisés FLO dans les supermarchés, principale source d'approvisionnement alimentaire des consommateurs.

Aujourd'hui, le système FLO a intégré de nombreuses organisations de producteurs, en comptant plus de 800 en 2011, et en France, de nombreux acteurs des filières agroalimentaires des petites boutiques d'Artisans du monde[3] aux grands groupes de distribution. Dix-sept filières alimentaires (café, cacao, épices, etc.) regroupent plus de 3000 références et 170 marques. Les produits commerce équitable en France restent minoritaires (7% de part de marché en volume pour le café arabica, qui est le produit le plus vendu en équitable) mais 1/3 des foyers français ont acheté au moins une fois un produit issu du commerce équitable (site Max Havelaar France).

Face à cet important développement, le mouvement a éveillé différentes critiques.

Des critiques au Nord, qu'en est-il au Sud ?

L'important développement du commerce équitable a entraîné de nombreux débats dans la recherche et dans la sphère civile : son utilité, sa transparence, son impact sont en question. Christian Jacquiau, l'un des plus ardents critiques du commerce équitable (de Max Havelaar plus précisément), dénonce le rapprochement de ce mouvement alternatif avec les grands groupes agroalimentaires. Les valeurs et les plaidoyers portés par le commerce équitable à sa création sont à l'origine :

i) de tensions entre les différents mouvements du commerce équitable, par exemple Artisans du monde, pionnier du CE en France a refusé de proposé ses produits dans les circuits de grandes distribution et

ii) de critiques qui s'interrogent sur ce rapprochement avec les grands groupes agroalimentaires (Jacquiau, 2000, 2006).

[3] Les boutiques Artisans du monde vendent certains produits avec le label FLO.

Ces thématiques sont les objets des débats au Nord mais au Sud d'autres thèmes sont abordés. Max Havelaar s'est rendu compte que les coopératives et autres groupements de producteurs du Sud étaient à priori surtout demandeurs de nouveaux outils d'appui. Certaines organisations de producteurs demandaient en effet le développement de projets pour l'appui à la production ou pour le financement à long terme. De nombreux outils d'appui aux organisations de producteurs ont déjà été développés (prix minimum garanti, prime de développement, etc.) mais ils ne couvrent pas la demande de toutes les organisations. Max Havelaar France se faisant le relais de ces questions émanant du Sud a demandé à la recherche de les appuyer dans l'amélioration du système équitable.

Une demande empirique

Notre travail s'inscrit dans le cadre d'une collaboration avec Max Havelaar France. Cette thèse a pour origine différents questionnements qui ont été évoqués entre Max Havelaar France et un groupe de chercheurs sur la microfinance (CERISE) lors de travaux sur les rapprochements entre le CE et la finance alternative[4]. Les opérateurs de la microfinance bénéficient d'une expérience avec les organisations de producteurs et ont déjà travaillé sur leur financement. CE et microfinance sont deux mouvements alternatifs et qui pouvaient partager leurs expériences et le développement d'outils communs. L'objectif de ces travaux était d'améliorer l'appui financier aux producteurs et aux coopératives du commerce équitable FLO.

Il est rapidement apparu que pour proposer un appui réellement adapté aux organisations de producteurs, il fallait comprendre quelles étaient leurs attentes quant au commerce équitable.

Les organisations de producteurs du commerce équitable sont très différentes structurellement, dans leurs visions, etc., et semblent s'inscrire dans des dynamiques tout aussi différentes par rapport à la certification commerce équitable FLO.

Nous avons évoqué le fait que les valeurs étaient le fondement du commerce équitable, au cœur du « contrat » et de la relation économique liant le consommateur au producteur. La

[4] Ces travaux ont fait l'objet d'une publication coordonnée par Doligez, 2009.

capacité du CE à préserver ces valeurs est aujourd'hui largement questionnée au Nord. . Les premiers travaux empiriques menés dans le cadre du programme de recherche CERISE ont conduit à l'hypothèse d'une autre fragilisation de la relation de CE, au Sud cette fois. Cette fragilisation apparaît au sein du maillon d'intermédiation de la relation de CE que sont les organisations de producteurs Les attentes des organisations de producteurs par rapport au CE, le sens qu'elles lui donne, la place du CE dans leurs stratégies de développement semblent varier fortement. Le lien entre consommateurs et producteurs est-il réellement assuré et sur quelles bases est-il posé ?

En choisissant une entrée par les coopératives pour ce travail, nous formulons la problématique ainsi : est –ce que l'évolution du commerce équitable, caractérisée par une tentation marchande au Nord, a entraîné des changements au niveau des coopératives au Sud ? Ces changements remettent-ils en cause l'équilibre de l'ensemble du système équitable FLO, qui pourrait se traduire par la rupture des conventions entre les acteurs ?

L'analyse des coopératives du système FLO vise différents objectifs dont le premier est de répondre à la demande qui a été formulée par Max Havelaar France. Et nous souhaitons donc à travers cette problématique pouvoir proposer différentes réflexions afin d'améliorer l'appui aux coopératives. Comprendre comment les coopératives s'inscrivent dans le CE, nous permet de comprendre ce qu'elles en attendent exactement.

Démarche de la recherche

Objets des recherches

Nous avons choisi de travailler sur les coopératives de café du Costa Rica, certifiées par FLO. En effet, le territoire costaricien offre de nombreuses coopératives certifiées dans le cadre du commerce équitable. Il semblait par ailleurs que ces coopératives présentent une diversité de situation, de valeurs et cela était tout à fait adapté à notre recherche.

Cadre théorique

L'économie des conventions introduit la valeur au cœur de la coordination économique. Elle pose l'hypothèse de l'existence d'un cadre de valeurs partagé par les acteurs qui interagissent au sein d'un système pour que celui-ci soit cohérent. Cette condition assure la pérennité de la coordination des acteurs du système à plus ou moins loin terme. Nous nous sommes appuyés à la fois sur cette proposition mais également sur les méthodologies d'analyse des organisations que propose le champ des conventions.

Les cadres de valeurs portés par les acteurs d'un système, sont appelés conventions. Différents types de conventions existent : certaines mettent l'accent sur les valeurs des acteurs (nous les appellerons conventions « valeurs ») et d'autres analysent davantage l'organisation interne d'une organisation. Ces deux types de conventions nous permettront de comprendre dans quels cadres de valeurs s'inscrivent les coopératives que nous étudions et donc de comprendre la vision qu'elles ont du commerce équitable. Grâce au second type de conventions nous pourrons comprendre comment le commerce est utilisé dans les coopératives. Nos principaux résultats s'appuieront sur ces concepts et feront l'objet de la deuxième partie de notre thèse.

Plan

La thèse se compose de deux parties : une première partie pose le cadre de notre recherche et une seconde partie présente nos résultats et analyses permettant de répondre à notre problématique. Chacun des parties est composée de trois chapitres.

Première partie

Le premier chapitre de cette partie vise à resituer le commerce équitable dans les débats actuels : nous abordons avant tout l'histoire de ce mouvement alternatif, en mettant en avant les valeurs qui ont porté sa création ainsi que les interrogations dont il fait l'objet actuellement. Ensuite, nous présentons des éléments sur les coopératives, qui sont les principaux interlocuteurs du commerce équitable au Sud. Nous appuyons sur le fait que ces coopératives sont elles-mêmes en transition et portent des valeurs qui peuvent être différentes. Enfin, nous présenterons dans un troisième temps notre problématique.

Le deuxième chapitre, présente le cadre théorique dans lequel s'inscrit notre travail : face à l'économie néoclassique qui place l'échange marchand au cœur des réflexions nous avons choisi de nous positionner dans le champ de l'économie institutionnelle. Au sein de l'économie institutionnelle, nous mobilisons l'économie des conventions, qui donne une part importante à l'analyse des valeurs dans les relations économiques. Après avoir justifié le recours à ces champs théoriques, nous présentons notre cadre conceptuel.

Le troisième chapitre présente le cadre empirique de nos travaux. Nous aborderons le marché du café dans un premier temps, puis nous décrirons les coopératives de café du Costa Rica et mettrons en perspective le CE au niveau national.

Deuxième partie

Le premier chapitre de cette partie (4) présente la typologie des coopératives et des producteurs membres de ces coopératives. Nous nous intéressons d'abord à la diversité des coopératives de café existant sur le territoire en montrant les variables structurelles qui les différencient. Nous clôturerons ce chapitre par des analyses sur la possibilité que les variables structurelles puissent expliquer l'insertion de ces coopératives au commerce équitable.

Le deuxième chapitre de résultats (5) porte sur l'analyse des conventions des coopératives. Dans la première partie, nous étudierons 'un premier type de conventions : les conventions valeurs. Nous présenterons d'abord le détail de la méthode employée pour détecter ces conventions dans les coopératives que nous avons étudiées. Puis, nous présenterons les conventions par coopératives et nous verrons qu'elles portent des compromis très différenciés. La seconde partie de ce chapitre a pour objet les conventions d'effort. De la même manière que dans la partie précédente, nous présenterons d'abord la méthodologie suivie pour l'identification de ces conventions dans les coopératives, puis nous les analyserons. Nous conclurons ensuite sur les liens existants entre les conventions valeurs et les conventions d'effort.

Ce chapitre nous permettra de conclure sur notre premier groupe d'hypothèses, qui concerne les conventions.

Le troisième chapitre (6), dernier chapitre de la thèse, analyse la relation des coopératives au commerce équitable. Nous allons dans un premier temps analyser le commerce équitable tel qu'il est vu et utilisé par les coopératives, en mettant en lien ces points avec les conventions portées par les coopératives. Dans une seconde partie, nous proposerons des explications sur l'existence de coopératives portant des conventions différentes et pourtant inscrite dans un même système de commerce équitable. Ceci allant à priori contre la logique conventionnaliste (qui rappelons-le propose que les acteurs doivent partager des conventions pour exister au sein d'un même système), nous proposerons dans la seconde partie de ce

chapitre des scénarios prospectifs quant à l'avenir du système commerce équitable FLO. Nous conclurons ainsi sur notre second groupe d'hypothèses, qui concerne les coopératives et le commerce équitable.

Une conclusion générale permettra de reprendre les résultats présentés mais posera également les limites de notre travail et les perspectives de recherches qui pourraient en partie permettre de lever ces limites. Nous achèverons ce travail sur les perspectives d'application de ces résultats et les propositions que nous pouvons ainsi faire à notre commanditaire, Max Havelaar France.

1ère partie : Positionnement empirique et théorique de la recherche

Chapitre 1 : Commerce équitable et coopératives

I - Introduction

Les marchés alternatifs ont connu un fort développement depuis une dizaine d'années. Les produits du commerce équitable ont montré une forte croissance ces dernières années (+15% d'achat en valeur en Europe de 2008 à 2009[5]) et ont marqué l'engouement des consommateurs, à l'instar d'autres labels (AB[6], IGP[7], etc.) sur les produits de consommation. L'augmentation des volumes demandés et fournis n'est pas sans conduire à un changement d'échelle du commerce équitable et entraîne des interrogations sur ces changements. Ces interrogations concernent notamment la continuité des valeurs prônées par les pionniers du commerce équitable, qui semblent être remises en cause par ces changements d'échelle et l'institutionnalisation du système (Habbard et al, 2002 ; Taylor et al, 2005 ; Bisaillon, 2006 ; Charlier et al., 2006 ; Gendron et al., 2006 ; Poret, 2006 ; Haynes, 2007 ; Wilkinson, 2007 ; Gendron et al., 2008 ; Gateau,, 2010).

Le commerce équitable a été créé pour favoriser l'accès au marché pour les petits producteurs exclus des marchés ou s'y intégrant sans pouvoir couvrir leurs besoins de base. Différentes initiatives se sont développées depuis les années 1960, avec une forte croissance qui ne cesse depuis les années 1980. Afin d'appuyer les petits producteurs, le commerce équitable s'appuie sur des structures collectives et à l'origine fondées sur des principes anticapitalistes : les coopératives[8].

Les changements d'échelle du commerce équitable ont conduit à certifier de plus en plus de coopératives et de groupements de producteurs : 257 certifiés en 2000 et plus de 800 en 2011[9]. Or, dans le cadre de l'internationalisation des échanges, les coopératives sont-elles mêmes en mutation et en crise quant à leurs spécificités et à la définition de leurs valeurs (Hind, 1994 ; Chomel et Vienney, 1995 ; Gaignette et Nieddu, 2000 ; Herail, 2000 ; Spear, 2001 ; Chaddad et Cook, 2003 ; Koulytchizky et Mauget, 2003 ; Mauget et Forestier, 2006 ; Benos et al., 2009).

[5] Fairtrade Foundation

[6] AB : Agriculture Biologique

[7] IGP : Indication Géographique Protégée

[8] Les associations et autres groupements de producteurs sont aussi intégrés au commerce équitable, dans la mesure où comme les coopératives, ils respectent les principes de démocratie et transparence.

[9] Données Max Havelaar France, com. Pers., 26 mai 2011.

Si les valeurs des coopératives et les valeurs du commerce équitables sont liées et sont proches (Develtere et Pollet, 2005 ; Gendron et al., 2006), les récentes évolutions peuvent interroger sur l'articulation de ces valeurs et sur la coordination du système de façon plus large. En effet, d'un commerce équitable pionnier, s'engageant auprès de coopératives peu nombreuses et peu professionnelles (nous le verrons dans ce chapitre) le commerce équitable « globalisé » intègre certainement de nouveaux types de coopératives.

Les valeurs de toutes ces coopératives ne sont, à priori, pas les mêmes et leurs attentes du système équitable s'en trouvent potentiellement différenciées.

Dans ce chapitre nous aborderons l'ensemble de ces points en commençant par une histoire du commerce équitable basée sur les valeurs. Nous présenterons la création du CE basée sur des valeurs humanistes dans un contexte tiers-mondiste (II-A). Puis nous analyserons l'évolution du CE en différentes filières équitables, dont la filière labellisée FLO (II-B). La certification a permis l'entrée des produits équitables dans la grande distribution ce qui marque un tournant dans l'histoire du CE, qui fait ainsi un pas dans le monde marchand. Après avoir expliqué le fonctionnement actuel du système FLO, encadrant le principal label vendu en France, nous verrons enfin quels sont les tensions actuelles existant au sein du CE, essentiellement au Nord (II-D).

Les coopératives feront l'objet de la deuxième partie de ce chapitre : de la même manière que précédemment pour le CE nous déroulerons les principes sur lesquels se sont fondées les coopératives (III-A et B) et les principales tensions auxquelles elles sont soumises actuellement (III-C).

Ceci constituera le support nous permettant de poser notre problématique (IV), que nous énoncerons en tout fin de chapitre avant d'aborder le chapitre théorique.

II - Les valeurs du commerce équitable : au cœur d'un nouveau système d'échanges marchands.

A - De la remise en cause d'échanges marchands capitalistes sans valeurs humaines…

1) Le commerce équitable : une initiative guidée par des valeurs humanistes et religieuses dans un contexte d'émancipation des pays du Sud

Dans les problématiques de développement, le commerce équitable tient une place à part, puisqu'il prend naissance dans le cadre de la remise en cause des politiques de développement ces politiques essentiellement guidées par les pays du Nord vers les pays du Sud.

La notion de développement naît après la Deuxième Guerre mondiale et est abordée dans un discours de Truman, président des Etats-Unis, en 1949. Il propose alors un plan Marshall étendu aux pays d'Amérique Latine. Les pays d'Amérique Latine sont alors considérés dans ce discours comme des nations défavorisées et dont le développement économique devrait être appuyé. Il s'agit ici d'une précaution prise contre le développement du communisme qui pourrait gagner l'Amérique Latine (Bend, 2007). Le paradigme des politiques américaines d'alors s'ancrent clairement dans le capitalisme en considérant que le progrès passera donc par la libre concurrence et l'industrialisation. Certains de ces principes sont remis en cause par différents auteurs et acteurs, dont Raul Prebisch, alors président du CEPAL (Commission Economique Pour l'Amérique Latine) qui travaille sur la détérioration des termes de l'échange.

Il montre en effet, que le libre-échange bénéficie surtout aux pays développés (Prebisch, 1950). Pour Rist (2001), le concept de développement sert « par la suite à légitimer nombre de politiques économiques et sociales « en faveur » des pays du Sud, s'avérant pour la plupart plus désastreuses que bénéfiques pour les populations « aidées » (Rist, 2001) » (dans Diaz Pedregal, 2006).

Ainsi, dès le début des années soixante, certains pays commencent à remettre en cause les politiques de développement avec le slogan « *trade not aid* ». Cette revendication, est avancée par différents pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine en 1964 lors de la rencontre de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement (CNUCED) et prône un rééquilibrage des termes de l'échange et un accès aux marchés du Nord plus équilibré pour les pays du Sud. 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[10] qui naît à cette époque.

Des initiatives de commerce équitable, sans qu'elles en portent le nom, se mettent en place dès 1946 au sein d'une association religieuse baptiste mennonite aux Etats unis qui crée *Ten Thousand Villages* et *SERRV International* (*Sales Exchange for Refugee Rehabilitation Vocation*) deux concepts dont la vocation est de commercialiser directement avec certaines régions défavorisées (Porto Rico, Palestine, Haïti, Russie) dans le but de relever économiquement le niveau de vie des artisans et de générer de l'emploi (Diaz Pedregal, 2006 ; Lemay, 2007).

A cette image, à la fin des années 1960, le père Van der Hoff, créateur de Max Havelaar, et des paysans mexicains développent leurs revendications faisant directement écho au slogan prônant l'accès au marché et remettant en cause l'aide au développement : « *évidemment, recevoir chaque année vos dons pour acheter un camion ou construire une petite école pour que la pauvreté soit plus supportable, c'est bien. Mais le véritable soutien serait de recevoir un prix plus juste pour notre café.* ». En effet, selon Van der Hoff (2010), les producteurs de café sont lassés de travailler leurs parcelles de café pour un prix dérisoire, avec des difficultés pour vendre leurs productions tout en recevant différentes aides plutôt

[10] « *Le terme tiers monde est apparu, comme une formule, dans la chute d'une chronique de l'économiste et démographe français Alfred Sauvy en 1952 en référence au tiers état (de l'abbé Sieyès) français sous l'Ancien Régime. « Car enfin ce tiers monde ignoré, exploité, méprisé comme le tiers état, veut lui aussi, être quelque chose »L'Observateur*, 14 août 1952.

Auteur de l'expression, il la désavoue à la fin de sa vie : *« Que l'on permette au créateur de l'expression tiers-monde, il y a déjà près de quarante ans, de la répudier, tant elle fait oublier la diversité croissante des cas. Englober dans le même terme les pays d'Afrique noire et "les quatre dragons" ne peut mener bien loin. » [en ligne : http://fr.wikipedia.org/wiki/Tiers_monde]*

qu'un accès au marché : une remise en cause des conditions d'accès au système marchand est donc proposée.

Une nouvelle forme de commerce est proposée en remettant directement en cause les échanges commerciaux dirigés par un référentiel capitaliste. Pour Van der Hoff (2010), le capitalisme est un système « où personne n'est responsable » « il est traversé par une vision de l'Homme cynique et individualiste », qui « s'est nourri des richesses confisquées aux pays du Sud » et qui est à l'origine d'inégalités

Van der Hoff (2010) propose qu' « *un nouveau système, essentiellement social, qui serait un nouvel espace marchand consenti par tous les acteurs et qui réduirait l'esclavage économique doit se substituer au système existant où l'utopie des marchés contraint tant de gens à la servitude* ». Un nouveau référentiel marchand non capitaliste commence alors à prendre forme avec des « *conditions de solidarité, de reconnaissance et d'empathie* » (Van der Hoff, 2010) touchant à la fois les producteurs et les consommateurs et en les rapprochant. La vision du développement portée par le commerce équitable ne se réduit pas à la mesure de croissance purement économique mais prend également en compte le bien-être tant économique que social : la dignité et les droits des producteurs sont également à prendre en compte. Le commerce équitable se positionne cependant contre la charité, et notamment du point de vue du consommateur : « *acheter commerce équitable, c'est un choix constructif* » (Van der Hoff, 2010). Le commerce équitable veut ainsi proposer au consommateur de « *voter avec son portefeuille pour un autre monde* » (Van der Hoff, 2010)

Ces différentes initiatives s'inscrivent au début des années soixante-dix, dans la lignée des discours émis à la conférence des non alignés qui s'est tenue à Alger en 1974, au cours de laquelle la résolution pour un nouvel ordre économique mondial a émergé. Le président algérien, Boumediene, recevant la conférence, propose de centrer les débats des 57 chefs d'Etat et leaders du mouvement tiers-mondiste[11] sur le droit au développement économique des pays du Sud.

[11] *« Le tiers-mondisme a été l'une des expressions politiques et idéologiques de la contestation des pays du Sud à l'endroit de ceux du Nord. est en cause une structure de dépendance économique que le capitalisme américain établirait avec les pays du tiers-monde: présence des multinationales, exploitation abusive des ressources naturelles, déséquilibre des termes d'échange* (Université de Sherbrooke, Canada [en ligne http://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMDictionnaire?iddictionnaire=1517)

Nous sommes donc face à une remise en cause, non pas de l'échange marchand en soit, mais à la remise en cause du référentiel et de la politique qui guide l'échange marchand. C'est dans ce cadre que s'inscrit le commerce équitable qui se définit toujours actuellement comme étant « *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[12], 2001)

Le commerce équitable est donc un système où différentes valeurs, en plus des valeurs marchandes, sont prises en compte. Van der Hoff (2010) propose en fait « *une alternative de compassion et de reconnaissance dans une société où ces valeurs sont absentes* ».

2) Les premiers échanges internationaux artisanaux et marginaux

Après les premiers discours, les premières initiatives pratiques de CE sont des échanges directs entre producteurs et consommateurs souvent dans le domaine de l'artisanat (Gendron, 2004). « *Au début du commerce équitable, nous avons fait alliance avec le marché alternatif traditionnel, des petits magasins et quelques entreprises qui subissent la même pression que nous pour demeurer dans le marché* » (Van der Hoff, 2010).

Les producteurs de café mexicains, travaillant avec le père Van der Hoff, se sont organisés en créant une coopérative, UCIRI[13], dans le Chiapas, et entament des relations d'échanges avec les Pays Bas. L'ouverture d'un premier magasin de commerce équitable, Magasin du Monde, a ainsi lieu aux Pays-Bas, dans le cadre du développement de plus en plus important des organisations de solidarité internationale dans les années 1970, telles que

[12] 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.commercequitable.org/lecommerceequitable/definitions-cadres-legaux.html]

[13] UCIRI : *Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo*

SOS (*Steun Onderontwikkelde Streken*), une association caritative de jeunes catholiques. C'est autour de SOS que se construit l'idée d'un magasin équitable, qui aboutit à la création d'un réseau de magasins qui défend l'idée de ne pas seulement vendre mais aussi d'informer les consommateurs (Site Artisans du Monde).

Selon, Weber, 1994 (dans Diaz Pedregal, 2006), la France n'est pas prête lors des débuts du commerce équitable à accueillir ce concept mêlant « éthique et argent », contrairement aux pays anglo-saxons de culture protestante. Et ce n'est donc qu'en 1974, que le premier magasin du Monde, s'ouvre sous le nom d'Artisans du Monde qui constitue un mouvement ayant émergé dans les années 1960 autour de l'aide aux producteurs du Bengladesh en difficultés face à des inondations (Site Artisans du Monde). Le mouvement commerce équitable de l'époque est lié pendant un temps aux actions des Compagnons d'Emmaüs de l'Abbé Pierre et s'engage dans différentes actions politiques pour le soutien des chiliens face à Pinochet ou le boycott de certains produits sud-africains, lors de l'apartheid.

Cette collaboration prendra fin, avec le développement des magasins Artisans du monde se positionnant davantage dans une démarche politique et militante que caritative. Le commerce équitable est alors porté par une branche contestataire et militante du commerce équitable (Tadros et Malo, 2002) en faveur d'un nouvel ordre économique mondial. La démarche des magasins Artisans du monde est alors basée sur la préoccupation du producteur en priorité. Cette vision « amont » du commerce, qui place le producteur devant le consommateur contraste fortement avec la vision classique du commerce dont la préoccupation majeure est alors le consommateur (Littrell et Dickson, 1999).

B - …à la mise en place d'un nouveau système d'échange formalisé.

1) L'institutionnalisation autour de mouvements organisés et l'apparition du premier label

Par la suite, de multiples initiatives se créent, sans coordination mais la logique de croissance de ce mouvement nécessite la création d'un label (Gendron, 2004) et finalement une forme d'alliance des systèmes de certification (voir encadré n°1 Certification et label). En 1988, le premier label de commerce équitable apparaît aux Pays-Bas sous le nom de Max Havelaar[14]. L'association Max Havelaar France est créée à l'initiative de trois autres associations françaises : Peuples Solidaires, Ingénieurs sans Frontières et CICDA[15] (Centre International de Coopération pour le Développement Agricole), créent l'association Max Havelaar France avec la mission de promouvoir le commerce équitable. Et c'est en 1993 que les premiers produits sont vendus en France sous le logo Max Havelaar, notamment à travers la société Lobodis, première société française à adhérer au label. Les produits sont alors distribués dans des commerces de proximité mais font leur apparition en grande surface dès 1998.

La création du label est liée à la volonté d'améliorer l'identification des produits équitables et d'intégrer la grande distribution, qui est le lieu habituel d'achat pour les consommateurs. Ces démarches répondent à la fois à la demande des producteurs qui veulent avoir accès à de *« vrais marchés »* (Fridell, 2004) et à la demande des consommateurs. En effet, selon Renard 2003 (dans Balineau 2010) le déplacement dans les petites boutiques spécifiques *« représente un réel effort même pour les consommateurs les plus convaincus »*

[14] Max Havelaar est le héros d'un roman de la littérature flamande du XIXème siècle. Anticolonialiste, il se révolte contre l'oppression subie par les producteurs de café des Indes néerlandaises (Indonésie).

Face au développement du commerce équitable et à la multiplication des initiatives, les différents acteurs des pays où s'est développé le CE décident de se retrouver autour d'un premier réseau, IFAT (*International Federation for Alternative Trade*) en 1989. Cette organisation regroupe des organisations de commerce équitable et des groupements de producteurs, leur but étant essentiellement de promouvoir le commerce équitable. Une seconde organisation (EFTA) voit le jour en 1991, au niveau européen et met en relation les centrales d'importation. En 1994, organisée autour des magasins de types Artisans du Monde, l'organisation NEWS ! *Network of European Worldshop* apparait. Et enfin, en 1997, les certificateurs nationaux comme Max Havelaar se regroupent en créant FLO (*Fairtrade Labelling Organizations*) ayant pour but la coordination autour de la certification et de l'appui aux organisations de producteurs. L'ensemble de ces quatre organisations se réunit en 1998 sous le nom de FINE, nom qui reprend la première lettre de chacun des réseaux énoncés précédemment. La nécessité de mettre en place des actions communes et notamment un plaidoyer auprès de l'Union Européenne a justifié la création de FINE.

Encadré n°1 : certification et label

La certification *renvoie à la conformité d'une activité aux normes fixées pour sa mise en œuvre. Elle consiste pour un organisme spécialisé à auditer l'organisation (ayant fait la demande et moyennant le paiement de prestations de services), de s'assurer que le dispositif de conformité à été bien mis en place avant de lui délivrer un certificat attestant que l'organisation répond aux exigences de production définies dans le secteur. La certification s'intéresse spécifiquement à l'organisation (même quand elle porte sur des produits donnés).*

La labellisation *est l'expression matérielle de l'aboutissement du processus de normalisation. C'est une technique qui consiste à apposer une étiquette ou label sur un produit afin de mettre en évidence le respect de certains critères dans l'élaboration de celui-ci. Le label est une marque distinctive attestant la conformité d'un produit à sa norme spécifique ainsi qu'aux exigences supplémentaires liées à son élaboration et à sa mise sur le marché. La labellisation met l'accent sur le produit.*

(Source : C. Alliot, FLO, 2008. Com.pers.)

[15] En 2004, CICDA a fusionné avec Vétérinaires Sans Frontières et l'ensemble, porte maintenant le nom d'AVSF (Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières).Un représentant d'ISF (Ingénieurs Sans Frontières) siège toujours au conseil d'administration de Max Havelaar France.

En 2003, un organisme de certification FLO-Cert (organisme de contrôle du label) est créé. Cependant, toutes les initiatives de commerce équitable n'ont pas rejoint FLO et son label. Sous différentes appellations : « *filière certifiée et filière intégrée* » (Lemay, 2007) ou « *sphère de la spécialisation* et « *sphère de la labellisation* » (Habbard et al., 2002 ; Diaz Pedregal, 2006), il apparait une scission entre les différents mouvements de commerce équitable s'opposant sur la certification et sur le mode de distribution. Car en effet, les produits vendus avec le label FLO/Max Havelaar intègrent déjà la grande distribution et sont donc en lien avec le commerce conventionnel alors que les produits non certifiés par ce label sont vendus dans les réseaux de boutiques spécialisés, comme dans le réseau Artisan du Monde. A la fin des années 1990, le café est déjà le produit phare du commerce équitable, avec 113 tonnes de café vendus en France dès 1998 et 295 tonnes en 2000. Durant les années 1990, le commerce équitable s'est professionnalisé (Lemay, 2007) et largement complexifié en laissant apparaître de nouvelles formes et visions du commerce alternatif. On arrive aux années 2000 avec une version contemporaine du commerce équitable (Lemay, 2007) constitué autour de mouvements sociaux plutôt qu'autour de groupes religieux ou selon les principes d'assistance internationale (Perna, 2000 dans Lemay, 2007; Raynolds, 2000 ; Massing, 2001 ; Johnson, 2002 ; Renard, 2003).

Les produits certifiés par FLO Cert sont les produits équitables les plus vendus en France. Nous allons approfondir le mode de fonctionnement et l'organisation FLO pour comprendre comment elle s'inscrit dans le commerce équitable.

2) Un zoom sur le système FLO et la certification par FLO Cert.

FLO est une organisation internationale et relativement complexe : elle concerne l'ensemble des acteurs de la filière équitable. Nous allons ici exposer l'organisation de FLO, les acteurs concernés par la certification et les outils proposés aux organisations de producteurs dans ce cadre.

Les principes énoncés par Van der Hoff, de baser les règles de l'échange en prenant en compte « coût social, coût environnemental, coûts de production, régénération de la force de travail », sont toujours présents dans les cahiers des charges de FLO. Et pour s'assurer du bon fonctionnement de ces principes, FLO propose un cahier des charges qui est contrôlé par FLO-Cert, entité indépendante.

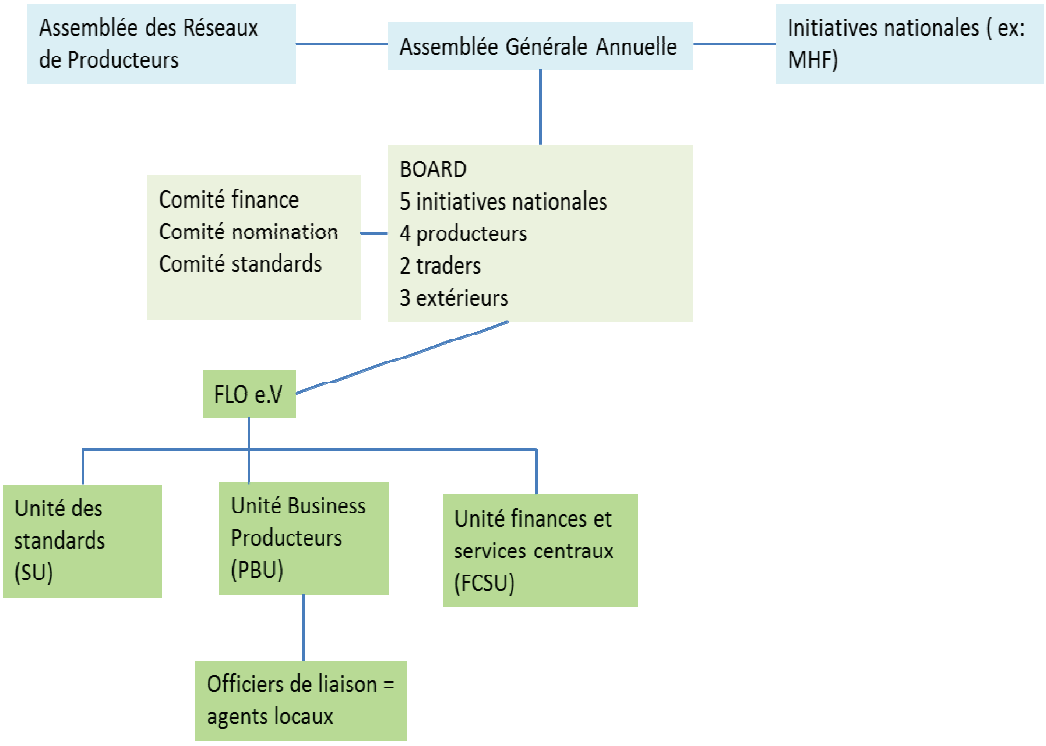
a) Organisation de FLO

L'organisation FLO est une fédération qui regroupe les réseaux de producteurs et les initiatives nationales de commerce équitable, comme Max Havelaar France. Au sein de cette organisation, les décisions sont prises par un conseil d'administration (CA) où siègent cinq représentants des initiatives nationales, quatre représentants de réseaux de producteurs, sachant qu'il y a au moins un représentant par région du monde (Amérique Latine-Caraïbes, Afrique et Asie) ; deux représentants des traders certifiés et trois experts indépendants. Il existe un comité spécifique au développement des standards FLO, dont la mise au point est l'une des missions principale de FLO. (Site FLO)

FLO e.V (*eingetragener Verein)* qui correpond à un statut d':association type loi 1901, est composée de trois départements dont l'un est particulièrement important dans notre cadre et concerne la relation aux producteurs (PBU : *Producers Business Unit*, récemment renommée PSR : *Producers Services Relations*). C'est ce département qui désigne des

« Chargés d'appui au producteurs » (LO : *Liaison Officers*) qui sont en lien direct avec les organisations de producteurs au Sud. Ces LO appuient les OP à différents niveaux et sont les référents de FLO au Sud.

Figure 1 : Organisation de FLO



Source : adapté du site de FLO.

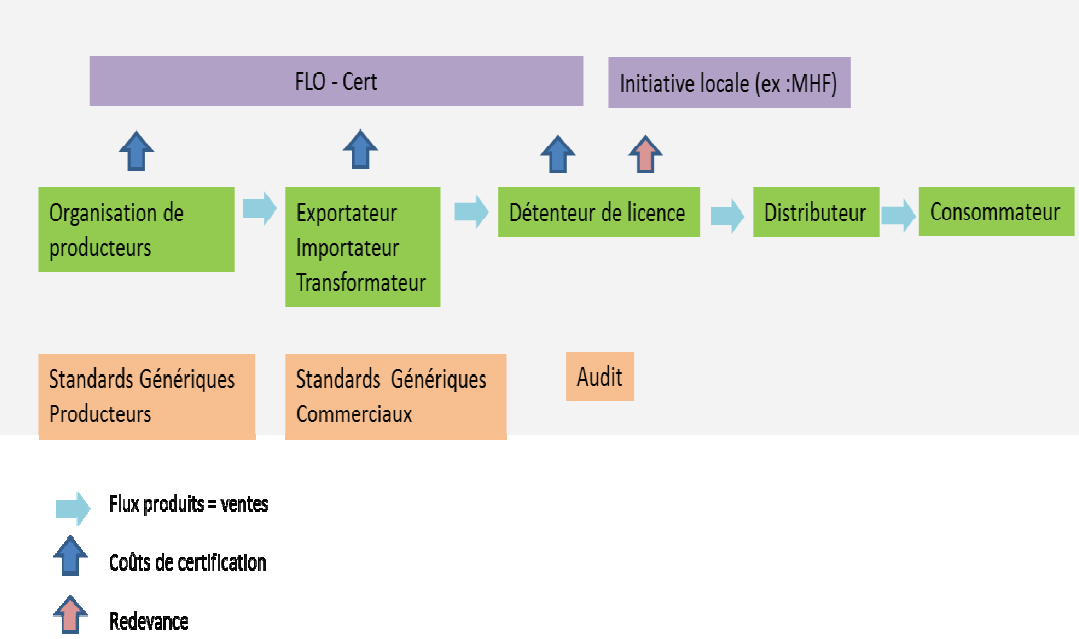
b) Les cahiers des charges : contrôles des acteurs et appui des organisations de producteurs

FLO Cert GmBH (*Gesellschaft mit beschränkter Haftung*) a un statut de société à responsabilité limitée. FLO Cert est accréditée ISO 65, norme qui garantit l'indépendance et la transparence des organismes de certification. Le lien de FLO Cert avec les producteurs est restreint à la seule certification, donc à la vérification du respect du cahier des charges appelé Standards Génériques Producteurs.

Les acteurs soumis aux vérifications sont multiples et comprennent l'ensemble des acteurs d'une filière mais selon des critères différents. Les exportateurs, importateurs et transformateurs sont soumis à des contrôles concernant le cahier des charges édité par FLO et sont contrôlés par FLO Cert. Le cahier des charges que ces acteurs ont à respecter est celui des Standards Génériques Commerciaux (annexe 1). Ces acteurs payent à FLO Cert les coûts de certification.

Les détenteurs de licence sont les entreprises, comme Malongo ou Carrefour par exemple, qui vont payer un droit pour apposer le label à côté de leur marque sur leurs produits. Ces acteurs sont soumis à des audits qui ont pour objet le contrôle des flux et des prix des produits vendus sous le label. Les détenteurs de licences payent en plus des coûts de certification, une redevance à l'initiative locale (comme Max Havelaar France). Cette redevance dépend des volumes vendus sous le label.

Figure 2 : Contrôles et coûts dans la filière FLO



Source : auteur, d'après données Max Havelaar France

Enfin les organisations de producteurs sont contrôlées par FLO Cert qui vérifie l'application des Standards Génériques Producteurs (annexe 2) valables pour les organisations de petits producteurs ou pour les exploitations (plantations) ayant recours de la main-d'œuvre permanente. Dans le cas de ces plantations patronales, le cahier des charges est particulièrement attentif aux conditions de travail et de vie des ouvriers agricoles.

Il existe de plus des Standards Spécifiques Produits, qui sont communs à producteurs et aux commerciaux (exportateurs, importateurs, transformateurs) et qui vont préciser certaines spécificités concernant chaque filière, comme le prix minimum Ces cahiers des charges sont composés autour de trois axes principaux : un axe économique, un axe environnemental et un axe social[16].

Dans le cas des organisations de petits producteurs, l'axe social comprend le développement social et les conditions de travail en abordant les points de démocratie,

[16] De nouveaux axes sont actuellement définis, autour de quatre « paquets » : les exigences générales, les exigences commerciales, les exigences producteurs et les activités d'entreprise et développement. Ce dernier point vise plus particulièrement l'*empowerment* des organisations de producteurs. Com. Pers. Valérie Hachart, 2011, Max Havelaar France.

transparence, discrimination et liberté de regroupement. L'axe socio-économique s'appuie sur le renforcement économique de l'organisation et différents outils économiques et enfin, l'axe environnemental contrôle différents points comme l'eau, les déchets et la gestion des produits agro-chimiques.

Il existe des critères de différents niveaux : les exigences minimales doivent être remplies avant la certification initiale, les exigences générales doivent être remplies lors de la certification et enfin les exigences de progrès sont des critères qui doivent être petit à petit remplis afin de permettre aux OP de s'améliorer.

Le premier processus de certification consiste à effectuer une demande auprès de FLO-Cert. Il y a ensuite une première certification d'un cycle de 3 ans et des contrôles réguliers au cours de ce cycle. Les coûts de ces processus pour les OP vont varier selon le nombre de membre associés aux OP et selon le nombre de productions collectées ; de manière globale cela va de 500 euros à plus de 3000 euros. Ces règles à respecter sont accompagnées de plusieurs outils d'appui aux organisations

Le CE propose 3 outils principaux concernant le volet économique permettant non seulement d'améliorer les conditions de vie des petits producteurs mais également de renforcer les OP membres du CE notamment en terme de capacité à financer leurs activités et services au profit de leurs membres et de leur communauté.

Le premier outil du CE est la fixation d'un prix minimum garanti afin de limiter le risque – prix et d'assurer aux producteurs un revenu correct et peu sujet aux fortes variations des prix sur les marchés internationaux, ce qui est particulièrement le cas pour le café. Cet outil doit également contribuer à faciliter indirectement l'accès aux financements agricoles des OP et de leurs membres en réduisant le risque de non-remboursement lié à la volatilité des prix. Ce prix minimum garanti est calculé pour chaque culture, de manière à ce qu'il puisse couvrir à la fois les coûts de productions et qu'il permette à une famille « moyenne » de vivre correctement. Ces prix sont le fruit de négociations entre les acteurs du CE au niveau international et régional. Lorsque le cours mondial dépasse le prix minimum garanti, alors le prix CE doit être au moins égal au cours mondial (hors prime de développement). Le revenu supplémentaire dû au prix minimum garanti est directement versé au producteur.

Le deuxième outil du CE est la prime de développement. Cette prime de développement est destinée à renforcer les capacités d'action et de prestation de services des producteurs dans les communautés : elle peut par exemple financer des infrastructures de transformation ou des

projets de développement local. Cette prime est fixe et de l'ordre de 5 à 10 USD par quintal de café. Cette prime est payée par l'importateur du CE. Elle est versée sur un fonds géré par la coopérative et c'est en assemblée générale qu'est décidée l'affectation de cette prime selon des règles démocratiques et transparentes. Cette prime constitue donc une ressource financière supplémentaire directe pour les coopératives.

Enfin, un troisième outil, le préfinancement de la vente du café, vise à résoudre l'une des principales difficultés rencontrées par les coopératives agricoles à savoir obtenir du financement afin d'acheter le café au producteur (Kessari, 2006). Selon le cahier des charges du CE, les importateurs du CE sont ainsi dans l'obligation, si l'OP leur en fait la demande, de leur payer 60% de la valeur du contrat d'achat et, ce avant la livraison du café au port d'importation. Ce système de préfinancement a pour objectif de faciliter la gestion de trésorerie des OP et de payer les producteurs dès la livraison de leur café ; ceci afin d'alléger les tensions dans la trésorerie des producteurs et leur permettre éventuellement de se détacher d'acheteurs privés qui peuvent abuser de cette situation pour leur imposer de faibles prix d'achat.

Enfin, au-delà de ces trois outils, les acteurs du CE ont aussi développé des sources de financements spécifiques tels que les fonds éthiques afin de fournir des crédits de campagne ou d'équipement à taux bonifié aux coopératives membres du CE.

En définitive, l'affiliation au CE pour les coopératives constitue un certain nombre de contraintes liées à la gestion de la certification (compréhension des standards, mise en œuvre coûts, etc.) mais constitue également un certain nombre d'opportunités fournies par les outils du CE: sécurisation du prix de vente, sources de financement supplémentaires pour des investissements communautaires (prime de développement), et accès à des préfinancements ou des financements spécifiques. L'ensemble des outils que propose le commerce équitable, ainsi que le débouché spécifique sur des marchés mieux rémunérés en cas de crise des cours ont abouti à un nombre d'acteurs de plus en plus important dans le système FLO. L'évolution du commerce équitable a ainsi mené à un changement d'échelle et des questionnements que nous allons aborder dans le chapitre suivant.

.

3) La nécessité d'aller vers le consommateur

Entre l'année 2000 et l'année 2010, le commerce équitable a connu une croissance particulièrement forte. Cette croissance est visible à plusieurs niveaux : tant au niveau des consommateurs qu'au niveau des producteurs avec de plus en plus d'organisations de producteurs qui se sont certifiées.

Le tableau 1, ci-dessous, nous montre les principaux critères de croissance du commerce équitable, en France, d'après Max Havelaar France : le nombre de produits labellisés est passé de 125 en 2001 à plus de 3000 produits en 2009. De même, le nombre de marques engagées dans le commerce équitable était de 21 marques en 2001 et de 205 en 2009 et ces marques totalisent en 2009 un chiffre d'affaire de 287 millions d'euros.

Tableau 1 : Evolution du commerce équitable en France.

Evolution du commerce équitable en France					
	Produits labellisés	**Marques engagées***	**Chiffres d'affaires ****	**Consommation par habitant et par an**	**Organisations bénéficiaires*****
2001	125	21	12 M €	0,20 €	39
2002	218	30	21 M €	0,35 €	56
2003	300	51	37 M €	0,61 €	78
2004	414	74	70 M €	1,16 €	95
2005	914	113	120 M €	2 €	125
2006	1542	149	166 M €	2,76 €	152
2007	1941	175	210 M €	3,30 €	168
2008	2800	180	256 M €	3,93 €	179
2009	3015	205	287 M €	4,40 €	246

** Chacune proposant un ou plusieurs produits labellisés.*
*** Correspond au chiffre d'affaires total des produits labellisés vendus par l'ensemble des acteurs commerciaux.*
**** Organisations de producteurs certifiés exportant sur le marché français*

Source : Site Max Havelaar France.

Les organisations de producteurs certifiées par FLO sont de plus en plus nombreuses : sur le marché français 246 organisations exportent sur ce marché, mais les organisations certifiées dans le monde sont au nombre de 827 en 2011 alors qu'elles n'étaient que 520 en

2001 (site MHF). FLO estime que dans le domaine agricole plus d'1,5 millions de producteurs et travailleurs dans le monde bénéficient du commerce équitable, ce qui en élargissant au nombre de familles concernées par le CE au Sud correspondrait à environ 8 millions de personnes.

Au Nord, les produits du commerce équitable ne représentent qu'une faible part de marché. Le premier produit équitable vendu, le café ne représente que 7% de part de marché en volume et 8% en valeurs en grande distribution. Cependant, les consommateurs connaissant le commerce équitable a très largement augmenté. En effet, en 2000, seulement 9% des personnes interrogées [17] déclaraient connaitre le commerce équitable et parmi elles seulement 1% était en mesure d'en expliquer le fonctionnement. Dans le dernier sondage Ipsos de 2009, 95% des français connaissent le commerce équitable. Le commerce équitable bénéficie d'une image positive et 90% des personnes connaissant le CE « font confiance au label pour permettre au producteur d'améliorer leurs conditions de vie » (Site Max Havelaar France).

Malgré le caractère positif de l'évolution du commerce équitable, 14% des consommateurs expliquent que l'un des freins à l'achat est le doute quant au réel intérêt du commerce équitable pour les producteurs au Sud (TNS Sofres, 2010). Ceci constitue l'un des éléments à prendre en compte pour l'analyse critique du commerce équitable. Mais c'est surtout du côté des professionnels et de la presse que les critiques sont présentes concernant les produits du commerce équitable. Dans la presse grand public, comme les journaux télévisés, c'est la multiplication des labels de commerce « solidaire »[18] qui est critiquée. Lors des deux dernières Quinzaine du Commerce Equitable, les journaux de TF1 et France 2 ont développé leurs sujets en avançant que les consommateurs se perdent face à ces différents labels.

Du côté des professionnels, certains comme Artisans du monde souhaitent marquer leur différence en appuyant sur le commerce de proximité qu'ils ont mis en place, à la différence

[17] Agrobiosiences: [en ligne : http://www.agrobiosciences.org/IMG/pdf/07029-MPunivMaaEQUI.pdf].

[18] Ecocert, certificateur français, a créé en 2011 un nouveau label de commerce équitable. Par ailleurs, de nombreuses marquent jouent sur les mots « producteurs », « responsable », « durable » pour profiter de la vague éthique.

des grandes surfaces commercialisant les produits FLO. Cependant, Artisans du monde commercialise également les produits labellisés FLO.

Les critiques les plus vives sont portées par l'économiste médiatisé, Christian Jacquiau. Il a notamment écrit différents articles (dont dans le Monde diplomatique) et deux ouvrages (2000 ; 2006) où il dénonce les disfonctionnement du système FLO en priorité. Les objets de ses dernières critiques concernent la proximité de Max Havelaar et des grands groupes internationaux. Il dénonce par exemple, les relations de MHF avec DAGRIS (Développement des Agro-Industries du Sud), société cotonnière emblématique de la *Françafrique*. Lors d'une interview (Zalea TV, 2007), Jacquiau considère que « *MHF sert de béquille aux grands groupes »* et ce *« notamment dans le cadre de la Françafrique* ». Les critiques concernent aussi les liens du commerce équitable avec la grande distribution : « *Michel-Edouard Leclerc a déclaré ''on est au début du commerce équitable et avec son développement les producteurs vont écraser leurs coûts de production et augmenter ainsi nos marges''* »

Ce débat quant au lien du commerce équitable et des grands groupes agroalimentaires et agroindustriels constituent des critiques déjà présentes au début des années 2000 et qui avait été marquée par la scission entre filière labélisée et filière intégrée.

Johnson, 2002 proposait déjà une analyse particulièrement pertinente et qui reste d'actualité concernant le débat actuel : « *L'alliance des labels de commerce équitable avec certains grands distributeurs depuis une quinzaine d'année divise les acteurs du mouvement. L'objectif de cette alliance était de répondre à la nécessité d'étendre l'offre de produits équitables. Ceux qui défendent cette stratégie restent persuadés qu'en introduisant des produits labellisés équitables dans la grande distribution, celle-ci sera "contaminée", et ainsi conduite à s'engager davantage pour le respect des droits humains, économiques et environnementaux. Ceux qui marquent leur divergence avec elle font remarquer que le commerce équitable sert d'alibi à la grande distribution, lui permettant simplement d'ouvrir sa gamme de produits. La création d'une « niche » de produits équitables ne l'obligerait aucunement à changer des pratiques qui sont néfastes pour les autres producteurs. Ils craignent en résumé que le commerce équitable soit dénaturé par la grande distribution.* »

Ce sont ainsi les valeurs mêmes du commerce équitable qui sont discutées et non pas seulement le mode de distribution des produits, même si selon Jacquiau, les grandes surfaces ne permettent pas d'assurer le plaidoyer nécessaire à la conscientisation des consommateurs, contrairement à ce qu'il se passe dans les « petits magasins » où « le vendeur peut discuter avec les consommateurs », c'est la vision que défend Artisan du Monde et c'est un élément pointé du doigt par Van der Hoff lui-même qui évoque le fait que la grande distribution (GD) « met de côté la conscientisation des consommateurs » (Roozen et Van der Hoff, 2002). L'exercice est difficile pour les acteurs du commerce équitable, dont le but est effectivement d'informer les consommateurs cela sachant que plus de 95 % des consommateurs français font leurs courses au moins une fois par mois dans un hypermarché (Diaz Pedregal, 2006). Si l'on considère par ailleurs, qu'il faut que de plus en plus de producteurs bénéficient du commerce équitable, il faut nécessairement trouver les débouchés correspondants et pour les acteurs de la filière labellisée, ceci passe par les volumes que la GD peut écouler même si cela « *oblige les acteurs du commerce équitable à traiter avec de grands groupes de distribution, qui représentent ce contre quoi ils luttent, à savoir des acteurs profitant pleinement des échanges commerciaux injustes. Les organisations de commerce équitable font donc face à une contradiction entre philosophie et pratique, ou, en d'autres termes, entre les grands principes du concept et les réalités économiques. »* (Poret, 2006).

4) Et maintenant ? Entre critique et succès

Les valeurs du Commerce Equitable, telles que définies à son origine, sont toujours d'actualité : la proximité des acteurs, l'échange plus juste, rééquilibrant les forces en présence sur le marché international, une rémunération permettant une vie digne, font toujours partie des valeurs prônées par l'ensemble des initiatives de commerce équitable. Gendron (2006) pose ainsi le commerce équitable comme étant actuellement une « *alternative d'un système commercial traditionnel dont il dénonce la structure oligopolistique et l'iniquité.* » (Gendron et al., 2006). On pourrait donc penser, que le concept de commerce équitable est clairement défini et unit l'ensemble des initiatives. Or, nous avons vu qu'au sein de l'ensemble du mouvement équitable il existe de fortes disparités et que même au sein du seul courant FLO, les évolutions suscitent des tensions.

Il existe bien une hétérogénéité au sein des mouvements équitables, qui est analysée de manière différente selon les auteurs. Comme le suggère (Gendron et al., 2006) il existait à la base, historiquement différents mouvement de commerce équitable qui se retrouvent dans les différenciations actuelles des différents mouvements : *« l'hétérogénéité du commerce équitable témoigne d'abord et avant tout de cet héritage pluriel ».* D'autres auteurs considèrent cependant que nous sommes actuellement face aux résultats de la division d'un mouvement à l'origine porté par les mêmes valeurs : *« même si plusieurs l'interprètent comme la fragmentation d'un mouvement qui fut un jour unifié »* (Gendron et al., 2006). Quoiqu'il en soit, le résultat est que nous sommes à présent face non pas à un type de commerce équitable mais à différents mouvements. Levelly, 2006, s'inspirant de Weber, distingue ainsi différents circuits de commerce équitable selon « *un degré croissant de participation à l'ordre marchand* ». Nous touchons ici à un des points qui met le plus en tension les différents mouvements du commerce équitable mais également le mouvement FLO de manière interne, et ce sont ces tensions au sein de FLO qui nous intéressent ici.

Le mouvement FLO, nous l'avons vu, s'est orienté vers la croissance des volumes nécessaires pour satisfaire les producteurs mais également pour satisfaire la demande des consommateurs. Ceci a été renforcé avec la création du label, en tant que tel, et donc du

processus de certification. Cette certification a permis une collecte et une commercialisation à plus grande échelle, et donc une insertion dans les supermarchés, ce qui a été une source de tension et à laquelle les mouvements tels qu'Artisans du Monde n'ont pas voulu adhérer. Cette institutionnalisation a eu plusieurs conséquences pour FLO et notamment selon Gendron et al. (2006) un éloignement des acteurs, ce qui était pourtant l'une des valeurs de base du système : l'« *institutionnalisation du mouvement(…), tout en étant garante de son succès, l'a coupé de sa base et par conséquent lui a retiré sa signification tout comme son potentiel de transformation ».*

Cet éloignement entre les acteurs et le glissement des modes de commercialisation du système FLO vers ceux du monde marchand conventionnel sont aujourd'hui remis en cause. Levelly (2006) résume bien la situation et la problématique actuelle du commerce équitable qui se positionne à la fois dans des « *échanges marchands contre et dans le marché* ». Ainsi, le commerce équitable 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 parfois intégré au marché international conventionnel qui semble actuellement au cœur des préoccupations et des tensions au sein du système.

Le commerce équitable tel qu'il a été défini par Van der Hoff, prône la rééquilibration des échanges, jugés injustes dans le commerce conventionnel et la réhabilitation de la proximité des acteurs de l'échange. Mais l'institutionnalisation du commerce équitable, d'abord poussée par la nécessité de volumes croissants puis, de fait, par la reconnaissance d'un label identifiable par l'ensemble des acteurs, a poussé le commerce équitable vers le système conventionnel et ses valeurs marchandes.

Le commerce équitable reste cependant un mode de commerce alternatif et sa spécificité est qu'il s'adresse en priorité aux coopératives de producteurs. Nous avons vu dans ce chapitre que les critères pour ces organisations prônaient entre autre la démocratie, l'égalité entre les membres et nous verrons dans la partie suivante de ce chapitre (III) que ce sont des règles de base que portent toutes les coopératives. Ainsi, les coopératives sont les interlocuteurs privilégiées du commerce équitable puisqu'elles portent des valeurs communes.

Le fait de travailler avec ce type de groupements de producteurs est spécifique au commerce équitable : en effet, d'autres certifications « durables » existent mais elles concernent des producteurs de manière individuelle. Dans le cas du commerce équitable c'est bien l'organisation qui est certifiée, la coopérative, et non pas les producteurs ni leurs exploitations.

Les coopératives se sont construites sur des valeurs qui font que leur rapprochement au commerce équitable est logique, nous allons donc voir dans le chapitre suivant (III) sur quelles valeurs se basent les coopératives.

III - Un acteur clef pour appuyer le système équitable : les coopératives.

Les coopératives, structures économiques particulières sont les acteurs privilégiés de la filière équitable et détiennent un rôle clef au niveau de la production agricole et parfois de l'exportation. Ces organisations qui peuvent être anciennes sont nées dans un contexte idéologique, politique fort et sont actuellement face à des enjeux majeurs pour s'adapter aux demandes du marché mais également des producteurs, eux-mêmes souvent confrontés à un contexte socio-économique très changeant.

Dans cette partie III, nous allons tout d'abord préciser les valeurs qui ont été à la base du développement des coopératives (III-A), dans le contexte européen du XIX^{ème} siècle puis en Amérique Latine. La partie III-B est dédiée aux principes généraux des coopératives, toujours en vigueur ainsi que leur organisation. Enfin, dans la dernière partie III-C, nous aborderons les tensions auxquelles sont soumises actuellement les coopératives qui s'orientent parfois vers un modèle entrepreneurial.

A - L'origine des coopératives : un fort ancrage socio-économique

La création des coopératives n'est pas linéaire et a pour origine différents mouvements en Europe. La stabilisation de leur statut au début du XX^{ème} siècle permettra leur croissance sans profonde modification de leur structure jusque dans les années 1960 (Vienney, 1994).

Les coopératives agricoles ne sont pas les premières à être apparues sous le statut coopératif. Les premières coopératives sont des coopératives de consommateurs et sont créées au XIX^{ème} siècle en Europe. A la fin du XIX^{ème} siècle, l'important essor industriel ouvre le champ de l'économie à l'étude des classes et à la détention du capital de production. A cette image, Marx ainsi que Walras vont ouvrir le champ de l'économie solidaire en travaillant sur les premières sociétés de type coopératif (Walras 1865 et Marx, 1890 dans Vienney, 1994).

Ces différentes réflexions engagent d'autres économistes « *comme JS Mill et A. Marshall* [encouragent] *le contrôle des organisations par les travailleurs »* (Bonin et al., 1993).Ceci marque une évolution de la pensée économique et une remise en cause du système économique alors en place à l'ère industrielle.

Parallèlement les ouvriers, constituant une classe sociale de plus en plus importante, prennent conscience de leur intérêt à se grouper pour l'achat de leur alimentation. Ainsi, les réflexes solidaires et les réflexions associatives se développent dans un contexte difficile « où l'individualisme libéral prend de plus en plus de place » (Toucas-Truyen, 2005).

C'est dans cet esprit contestataire que se développent les premières coopératives. Ainsi dès la fin du XIXème siècle, le Grand Dictionnaire Larousse propose une définition particulièrement intéressante, notamment avec la perspective – anachronique- d'un travail sur les coopératives du commerce équitable : « *la théorie des sociétés coopératives est l'élimination des intermédiaires entre le producteur et le consommateur* » (Toucas-Truyen, 2005).

L'expérience anglaise

L'un des personnages principaux, est Robert Owen, anglais qui pose les premiers principes de la coopération en proposant notamment le partage équitable des excédents et une place essentielle pour l'éducation. Après la mise en place, et l'échec d'une communauté aux Etats-Unis, ce personnage s'oriente finalement vers l'émancipation de la classe ouvrière et prône l'unification des syndicats. Puis il s'oriente vers la politique en se positionnant pour le droit de vote pour le « petit peuple ». Il est important cependant de retenir que ses « descendants » idéologiques décident finalement de ne pas suivre la voie politique d'Owen et votent au IV^{ème} congrès coopératif en 1832, la neutralité politique (Toucas-Truyen, 2005).

L'héritage d'Owen se retrouve dans la création de boutiques pour tenter de résoudre les problèmes d'alimentation de la classe ouvrière. C'est ici que le contexte socio-économique prend réellement tout son sens dans la création des coopératives, et qui se retrouvera par la suite, quand les coopératives sont créées pour résoudre ces problèmes d'ordre socio-économique. Ainsi, en 1844, à Rochdale, Royaume-Uni, 40 tisserands créent une coopérative de consommation : *la Société des équitables pionniers*. La coopérative achète en gros et revend à prix coutant aux sociétaires. Le règlement de cette coopérative sert jusqu'à aujourd'hui de référence concernant les principes coopératifs, que l'on développera au

chapitre suivant. On arrive finalement en 1867 à la première reconnaissance juridique des coopératives (Toucas-Truyen, 2005).

Les coopératives agricoles

Les coopératives agricoles sont, elles, plus tardives et apparaissent à la toute fin du XIX^{ème} mais se développent très rapidement, selon des référentiels socialistes pour la France, l'Italie, l'Espagne et des référentiels plus proches du protestantisme pour les pays d'Europe du Nord. C'est à cette époque que se créent aussi les premières coopératives agricoles aux Etats-Unis et au Canada.

C'est surtout la crise des années 30, qui touche de plein fouet le monde agricole qui est importante dans le développement des coopératives agricoles. Le monde agricole est affecté par la crise des années 30 qui devient un catalyseur pour le développement des coopératives agricoles, et en particulier, en France, des coopératives viticoles. En Languedoc Roussillon, les agriculteurs « *font preuve d'un véritable esprit coopératif militant en rapport avec leurs convictions socialistes* » (Toucas-Truyen, 2005).

La séparation avec le monde politique n'est plus aussi claire qu'à la création des coopératives et, en France, à l'ère socialiste de la SFIO (Section Française de l'Internationale Ouvrière), les partis de gauche et les communistes se rapprochent des coopératives et indiquent par exemple, que les membres du parti doivent adhérer à des coopératives. En 1920, la CGT (Confédération Générale du Travail) et FNCC (Fédération Nationale des Coopératives de Consommateurs) posent un accord pour une collaboration qui sera renforcée lors des événements de 1936 (Toucas-Truyen, 2005). Le contexte politique, c'est-à-dire la proximité des coopératives et du gouvernement socialiste de l'époque constituent un appui important pour le développement des coopératives. On verra une illustration dans le cas particulier du Costa Rica (chapitre III) de l'importance de l'appui des politiques publiques pour le développement ou le maintien des structures coopératives.

Pour les pays du Sud, les situations sont tout aussi contextualisées. Nous nous concentrerons sur l'Amérique Latine, afin de ne pas développer des généralités qui ne seraient pertinentes ni pour l'Asie, ni pour l'Afrique ou l'Océanie.

D'après Coque Martínez, 2002, les structures collectives étaient présentes dans les communautés indigènes bien avant l'arrivée des européens sur le continent. Comme dans beaucoup d'autres sociétés, un partage des tâches et une organisation collective étaient depuis longtemps en place. Cependant, si l'on considère les structures coopératives elles-mêmes, ce n'est qu'au XXème siècle que l'on assiste à leur développement en Amérique Latine. C'est dans des pays comme le Honduras, l'Argentine, le Brésil et l'Uruguay, que les coopératives se développent en premier lieu, impulsées par les migrants européens (Coque Martínez, 2002).

Le développement des coopératives va ainsi petit à petit s'étendre à d'autres pays du continent, mais sans présence réellement significative jusque dans les années suivant la Deuxième Guerre mondiale et surtout les années 1960. Ce sont en effet différents programmes internationaux qui vont à cette époque impulser la croissance du nombre de coopératives, notamment à travers des programmes des Etats-Unis, après la Deuxième Guerre mondiale. Ces programmes ce sont cependant révélés inadaptés et beaucoup de coopératives créées à cette époque ont fait faillite. C'est par la suite, l'Eglise d'une part et les syndicats appuyés par des gouvernements socialistes d'autre part, qui vont appuyer une nouvelle vague de création des coopératives, dont les coopératives de production agricole. Cette nouvelle phase connaît un succès plus important que la vague précédente. De nouveaux programmes notamment de l'OIT (Organisation Internationale du Travail, des Nations Unies), de la FAO (*Food and Agriculture Organization* des Nations Unies), de l'ACI[19] ont consolidé ces nouvelles coopératives.

Quoiqu'il en soit, les contextes fortement différents entre les pays ont abouti à une forte hétérogénéité des situations des coopératives en Amérique Latine. Coque Martínez (2002) propose ainsi trois niveaux de développement du coopérativisme, à la fin des années 1990. Il propose un premier type où le coopérativisme est « consolidé » mais actuellement en perte de croissance (Costa Rica, Brésil, Honduras, Argentine), le deuxième est qualifié de coopérativisme « latent » (Equateur, Mexique), et le troisième de coopérativisme « détérioré » (Chili, Pérou).

[19] Alliance Coopérative Internationale : « L'ACI est une association indépendante et non-gouvernementale qui regroupe, représente et assiste les coopératives du monde entier. Fondée à Londres en 1895, l'ACI compte 247 membres dans 92 pays, et dans tous les secteurs d'économie. Toutes ces coopératives représentent quelque 1 milliard de personnes dans le monde entier. » Site, ACI.

De manière générale, différents évènements de politique intérieure ont modifié les règles de support des coopératives jusqu'aux années 1980-1990 où le libéralisme économique et politique devient le référentiel dominant. Les coopératives entrent en crise : notamment en France avec la liquidation de la FNCC[20] qui même si elle est immédiatement récréée est cantonnée à une fonction représentative. Ceci marque un recul de la place des coopératives, puisque la FNCC avait jusqu'alors été un vrai organe consultatif pour la politique générale (Toucas-Truyen, 2005). Mais ces exemples seraient à multiplier en fonction des positionnements des institutions nationales et internationales.

Cependant, après deux siècles d'existence, les coopératives sont toujours basées sur les mêmes valeurs collectives. Le chapitre suivant reprendra les principes généraux et internationaux des coopératives. Nous énoncerons dans ce cadre quelques éléments sur la structure des coopératives.

[20] Fédération Nationale des Coopératives de Consommateurs

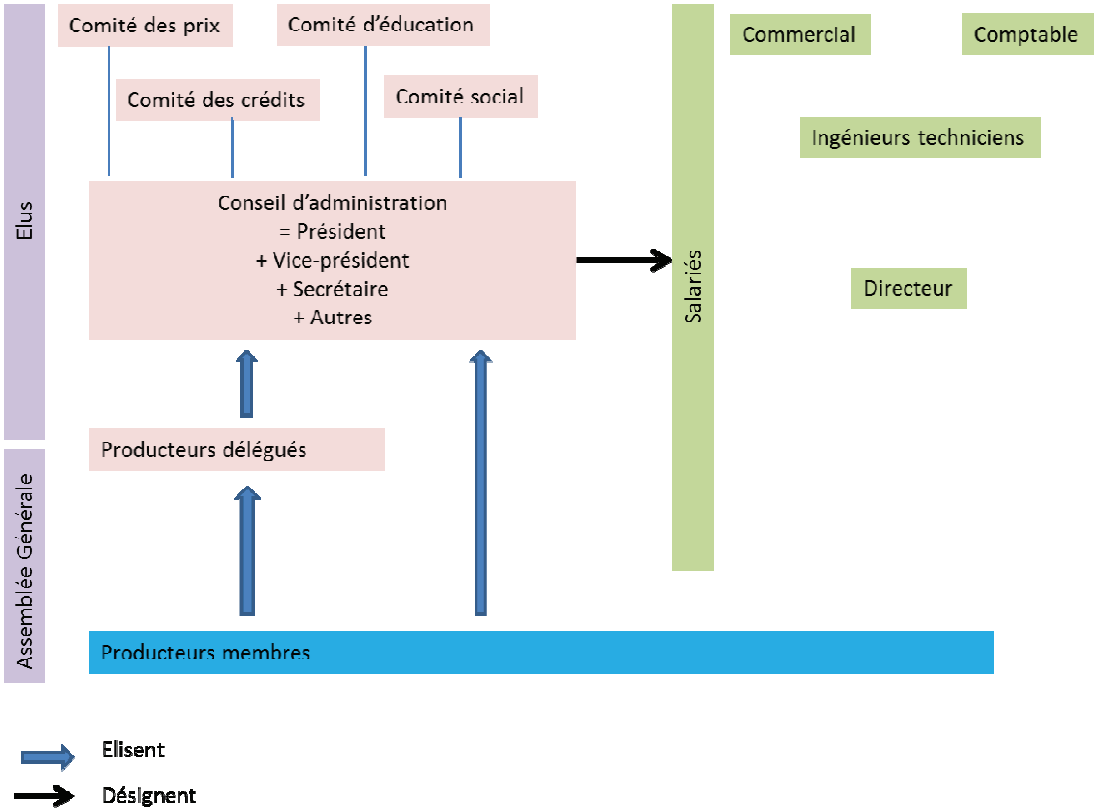
B - Les principes coopératifs : des valeurs sociales structurant des organisations économiques

Les coopératives sont des structures difficiles à définir et leurs contours difficiles à délimiter, ces structures étant nées dans des contextes nationaux fortement différents (Stryjan, 1994). Parfois appuyées par l'Etat et bénéficiant, entre autre d'appuis fiscaux, parfois face à des politiques de dérégulation des marchés, les coopératives ne sont pas toutes structurées de la même manière. Cependant, elles partagent des principes structurants et des valeurs coopérativistes.

« *La société coopérative représente ainsi l'archétype d'une coopération sociale depuis le XIXe siècle. Elle est le pilier de l'économie sociale et les définitions tant de l'Alliance coopérative internationale (ACI) que de l'Organisation internationale du travail (OIT) mettent l'accent sur le caractère éminemment social, voire parfois politique du phénomène coopératif* » (Herail, 2000)

Ces principes sont essentiels, il s'agit de la libre adhésion (volontariat et ouverture de l'adhésion), le contrôle démocratique (contrôle des membres, et participation aux décisions politiques et stratégiques, selon la modalité « 1 homme, 1 voix »), le partage des gains en proportion des transactions et un intérêt limité au capital (Espagne, 2008). Ainsi, les membres vont pouvoir élire un Conseil d'Administration, composé de différents représentants avec des fonctions spécifiques. Il existera aussi des « comités » avec un objectif spécifique, qui pourra être l'éducation, la surveillance des prix, ou toute autre mission. Dans certaines coopératives, notamment quand il y a de nombreux membres, des « délégués » peuvent être élus à un premier niveau et ces délégués éliront alors les membres du conseil d'administration. Bien que ces configurations plus complexes puissent entraîner un détachement de la base, le principe important reste que le droit de vote puisse s'exercer. Ces principes sont présents dans les lois ou statuts définissant les coopératives. Ils sont toujours en vigueur.

Figure 3 : Modèle simplifié de l'organisation d'une coopérative



Source : auteur.

Par ailleurs, sont associés à ces principes premiers, les principes « de Rochdale » : la neutralité religieuse et politique et le développement de l'éducation (Espagne, 2008). Ces principes sont des conditions d'adhésion à l'ACI.

L'ACI précise ces principes, notamment en précisant que l'ouverture de l'adhésion doit être totale et ne pas tenir compte de différences politiques, raciales, de genre, etc. Par ailleurs, les coopératives doivent être des structures indépendantes de toute autre organisation, comme par exemple les gouvernements et dans tous les cas garder le contrôle de leur organisation. Il est ensuite précisé que l'éducation et la formation doivent concerner l'ensemble des membres, dirigeants et salariés et qu'une communication auprès des jeunes sur les bénéfices de la coopération doit être engagée. Enfin, les coopératives doivent s'engager dans le développement durable des communautés à travers des politiques approuvés par leurs

membres et il est recommandé que les différentes coopératives de différents niveaux travaillent ensemble.

Papon-Vidal (2000) définit le statut des membres comme une « dualité », où le coopérateur est pris dans une interdépendance caractérisée par « un engagement d'activité et une obligation d'apport ». Le coopérateur est effectivement, à priori, au cœur à la fois des décisions à prendre dans la coopérative et participe ainsi au chemin que prend la coopérative mais il est aussi la condition pour que la coopérative fonctionne en fournissant un approvisionnement suffisant et de qualité cohérente avec les décisions prises. Juge et partie, partie prenante, le coopérateur est au cœur d'une organisation collective.

C - Les coopératives en transition vers un modèle entrepreneurial

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).

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). Ceci n'est pas sans jouer sur la relation des coopérateurs à leur structure. 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) Ces réflexions s'inscrivent dans une problématique plus large interrogeant la performance des coopératives.

Les coopératives s'engagent donc, pour certaines, dans des modèles qui sont proches d'un des principes rejeté par les coopératives du XIX et XXème siècle : l'accumulation de capital. A l'aube du XXIème siècle nous sommes maintenant face à des groupes coopératifs complexes, ayant des alliances avec des organisations capitalistes (Koulytchizky et Mauget, 2003). Les valeurs fondatrices des coopératives se trouvent ainsi associées à organisations ne portant pas ces valeurs.

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. Il semble en effet, que les stratégies des organisations, à l'image des analyses de Mintzberg (Mintzberg et al., 1999), sont orientées par les valeurs de ses dirigeants. Dans l'école de la configuration, Mintzberg pose parmi les composants des changements organisationnels et stratégiques : la culture et les visions d'un individu ou d'un petit groupe en position d'influence. Il ne semble dont pas incohérent de faire un parallèle de ces concepts avec la situation des coopératives et ainsi de considérer que les valeurs coopérativistes jouent potentiellement un rôle sur les stratégies des coopératives.

Le commerce équitable, en mutation, comme nous l'avons vu au chapitre précédent, s'appuie donc en priorité sur des structures coopératives elles-mêmes en « crise identitaire » (Hérail, 2000). Ces différents éléments nous ont donc orientés vers la définition de notre problématique que nous développons dans la quatrième partie de ce même chapitre.

IV - La problématique des valeurs dans la coordination des organisations coopératives et du système équitable.

Le commerce équitable est une forme de commerce alternatif qui propose un lien fort entre les producteurs et les consommateurs, par l'intermédiaire des coopératives. Ce lien est caractérisé par des valeurs communes de respect mutuel et qui revendique un commerce plus juste.

Coopératives et commerce équitable ont en commun ces valeurs d'équité, de solidarité avec une propriété partagée, une rémunération équitable et au-delà de leur activité économique centrale, une préoccupation pour toutes les sphères de la qualité de vie (Develtere et Pollet, 2005). Cependant, nous avons vu que tant le commerce équitable que les coopératives sont en mutation : entre leurs valeurs de base et les nécessités d'un marché qui leur demande de nouvelles adaptations pouvant sembler contradictoires avec leurs principes fondateurs, ces deux institutions sont en question. On imagine aisément que les coopératives intégrées au commerce équitable présentent ces tiraillements de manière exacerbée.

En plus des critiques portées au système, c'est la structuration même du système qui est en cause. Le système s'appuie en effet sur des coopératives qui changent, pour certaines, de paradigme. Ces coopératives peuvent tout à fait suivre les changements qui s'opèrent au sein du commerce équitable ou bien au contraire s'éloigner des valeurs portées par le commerce équitable actuel.

➔ Il existe une forte tentation marchande de la part du commerce équitable FLO et des coopératives. Pour autant ces deux institutions cherchent à se différencier en conservant leurs valeurs d'origine qui vont à l'encontre d'un fonctionnement purement marchand.

Au cours de l'histoire du commerce équitable, des tensions entre les valeurs des différentes initiatives ont abouti à une forte différenciation des filières labellisées et non labellisées. Nous avons vu que la filière labellisée du système FLO est parfois soumise à de vives critiques. Nous souhaitons dans ce travail nous interroger sur la solidité du système FLO.

➔ S'il existe une dissonance entre les acteurs de ce système quant aux valeurs que ces acteurs portent, le système FLO peut alors être remis en cause.

Ces différents éléments d'évolution du commerce équitable, amènent à des interrogations sur différents points concernant le commerce équitable : existe-t-il toujours une base commune qui permet aux acteurs du CE de se coordonner et d'assurer une bonne cohérence du contrat entre producteurs et consommateurs? La place des coopératives dans le système CE est primordiale puisqu'elles représentent les producteurs et qu'elles sont les intermédiaires entre les producteurs et les fournisseurs des consommateurs. Existe-t-il donc des valeurs communes entre ces coopératives, qui permettraient d'assurer le lien tel qu'il est porté par le CE entre les producteurs et le reste de la filière ?

Pour tenter d'apporter des éléments à ces interrogations, il nous semble tout d'abord important de comprendre quelles sont ces coopératives qui se sont intégrées au commerce équitable. Nous supposons que des premières certifications au moment du commerce équitable pionnier, aux certifications les plus récentes, les coopératives sont différentes. Il nous semble que ces différences, vu les débats actuels, sont à mesurer par les systèmes de valeurs dans lesquelles ces coopératives s'inscrivent et par leurs données structurelles, qui définiront un certain nombre de besoins, qu'elles exprimeront notamment face au commerce équitable. **Nous poserons ainsi une première formulation de notre problématique dans ces termes : est –ce que l'évolution du commerce équitable, caractérisée par une tentation marchande au Nord, a entraîné des changements au niveau des coopératives au Sud ? Ces changements remettent-ils en cause l'équilibre de l'ensemble du système équitable FLO ?**

Pour répondre à cette problématique, nous avons fait le choix de travailler sur les coopératives de café certifiées Fairtrade Max Havelaar, au Costa Rica. Ce choix se justifie à plusieurs niveaux.

Le choix du Costa Rica pour traiter cette problématique

Si le café est une des matières premières les plus échangées sur les marchés internationaux[21], c'est également le produit sur la base duquel s'est construit le système labellisé Fairtrade Max Havelaar, à la fin des années 1980. Produit dans plus de 70 pays du Sud, le café y représente une activité rémunératrice pour 20 à 25 millions de familles. Les pays du Nord consomment la plupart du café produit dans le monde. Cependant, la consommation de café connait une forte croissance dans les pays émergents asiatiques et dans les pays de l'ancien bloc soviétique, la production reste quant à elle très concentrée dans les pays du Sud. La filière café est ainsi une filière d'intérêt national dans de nombreux pays notamment d'Amérique Latine (Diaz Pedregal, 2007), parmi lesquels le Costa Rica, où elle représente en 2008, 3,2% des recettes d'exportation.

Le Costa Rica jouit d'une forte tradition coopérative, le mouvement coopératif s'y étant développé entre les années 1960 et les années 1970. Les coopératives de café costariciennes ont une histoire longue et ancrée dans l'histoire politique du pays. 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 contrôlé par des entreprises privées assurant la transformation du café, le parti au pouvoir, le PLN (*Partido de Liberacion Nacional*), a souhaité développer un secteur coopératif afin de renforcer le pouvoir des petits producteurs et d'assurer leurs revenus. Il a ainsi promu l'émergence des coopératives agricoles en facilitant l'accès de groupes de producteurs à des moyens de collecte et de transformation des productions agricoles (Alfaro, 2004).

Le Costa Rica s'est alors engagé dans trois plans d'ajustement structurel et les filières agricoles se sont orientées vers la privatisation. La libéralisation économique, aujourd'hui très poussée, s'y est faite à un rythme accéléré (Maitre d'Hôtel, 2008), mais les réactions des

[21] Jusqu'à l'effondrement des cours en 1998, le café représentait, en valeurs, la deuxième matière première commercialisée dans le monde après le pétrole (Daviron et Ponte, 2007).

producteurs face à ce processus ayant été très diverses, la situation est aujourd'hui très différenciée.

En outre, si la production agricole a fortement baissé au Costa Rica, la filière café reste une des principales filières. Le café représente 10,5% du PIB agricole et 6,51 du PIB agroindustriel, en 2009 (ICAFE, 2010). Les coopératives occupent une place centrale dans la filière en collectant 40% du café du Costa Rica. C'est également une filière dans laquelle la diversité des coopératives permet une analyse comparative riche.

Cette diversité est d'abord le fait de leur localisation et de leur situation. Les coopératives de café sont en effet réparties sur l'ensemble du territoire national, essentiellement le long de la cordillère centrale mais aussi sur la péninsule du Guanacaste au Nord et jusqu'à la frontière panaméenne au Sud, dans des espaces très différents. Certaines coopératives sont complètement intégrées aux zones urbaines des vallées centrales et occidentales, même si les exploitations des coopérateurs sont un peu plus éloignées. D'autres coopératives sont plus ou moins éloignées de ces centres économiques et sont parfois difficiles d'accès. Par ailleurs, la qualité du café étant fortement liée à l'altitude de production qui peut être comprise entre 600 et 1500 mètres d'altitude (ICAFE 2010), les coopératives peuvent de ce fait offrir des cafés d'une qualité très variable selon leurs territoires de production.

La diversité des coopératives costariciennes est également d'origine structurelle, certaines coopératives n'ayant qu'une trentaine de producteurs, les plus grandes atteignant plusieurs milliers de membres. Par suite, les volumes de café collectés et les infrastructures nécessaires vont fortement varier d'une coopérative à l'autre.

La base de notre travail est tout d'abord de nous attacher à montrer la diversité existante au sein des coopératives s'associant au commerce équitable. Cette diversité notamment des valeurs nous semble être la base des réflexions à développer pour tenter une amélioration des outils du CE et pour comprendre l'ensemble du système dans toute sa complexité, ses contradictions. C'est à travers cette démarche que nous pourrons apporter des éléments de réflexions sur l'appui des coopératives à Max Havelaar France qui est à l'origine de ce travail.

Nous proposons donc avant toute chose de faire une typologie de ces coopératives afin de mieux identifier les différentes coopératives du territoire et ce qui les différencie les unes des autres. Le premier critère qui a guidé notre choix d'échantillon de coopératives est la date d'entrée de ces coopératives dans le système commerce équitable : nous sommes face à un pas de temps de 20 ans entre les premières coopératives certifiées et les dernières. Enfin, rappelons-le, ce terrain nous propose une diversité de situations socio-économiques et structurelles des coopératives.

Ces données, si elles nous sont indispensables, ne nous permettent pas de comprendre de manière fine, dans quel cadre les coopératives entrent dans le système commerce équitable. C'est-à-dire si des valeurs sont partagées avec le système FLO. Pour cela, l'économie des conventions nous guidera à différents niveaux d'analyse : les relations des membres à leur coopérative, gouvernance au sein de la coopérative et relation de la coopérative aux autres coopératives de la filière. Cela nous permettra de montrer qu'au-delà d'une diversité structurelle, les coopératives ont un fonctionnement différent notamment quant aux attentes qu'elles ont par rapport au commerce équitable. Ces attentes seront fortement conditionnées par les raisons qui ont fait entrer ces coopératives dans le CE. Et c'est sur ces points que l'étude des valeurs des coopératives nous éclairera.

Le chapitre suivant (chapitre 2), définira le cadre théorique qui nous permettra d'avancer dans la résolution de cette problématique.

Chapitre 2 Cadre théorique : la coordination des acteurs par les conventions.

I - Introduction

Nous avons commencé à énoncer notre problématique à la fin du chapitre 1 (IV), en proposant de s'interroger sur d'éventuels changements au Sud, dans le cadre de l'évolution du commerce équitable détectée au Nord. Nos objets d'étude sont les coopératives du commerce équitable et plus spécifiquement celles du Costa Rica. Avant de redéfinir notre problématique de manière plus précise, nous devons définir le cadre théorique qui sera mobilisé pour traiter du thème des valeurs dans la coordination.

Les valeurs du commerce équitable et des coopératives sont au cœur de nos interrogations puisque ce sont bien les valeurs qui sont en question pour ces deux institutions. Comme nous l'avons vu dans le Chapitre 1, ces institutions sont tentées par le capitalisme et entrent dans le monde marchand. Ce que nous devons mobiliser dans cette analyse c'est la question des valeurs dans la coordination, coordination qui sera pour nous au sein des coopératives et entre les coopératives et le commerce équitable. En effet, pour comprendre la coordination entre commerce équitable et coopératives, nous analyserons l'inscription du commerce équitable dans les coopératives : intégration en interne et vision que les acteurs ont du système équitable.

En économie, la coordination des acteurs est le cœur du champ de la nouvelle économie institutionnelle (NEI). La NEI s'inscrit dans la tradition de l'économie institutionnelle, concentrée sur les institutions encadrant de manière formelle ou informelle les échanges entre acteurs. Depuis l'analyse classique de la coordination, par le marché ayant pour critères l'offre et la demande, la pensée économique a évolué vers l'analyse des institutions et des organisations. Au sein de la NEI, différents courants se sont formés, chacun se focalisant sur un aspect plus spécifique de l'institution. La théorie de l'agence, proche de la théorie néoclassique, a pour objet la modélisation des relations entre deux acteurs économiques, en considérant que l'information disponible est incomplète et asymétrique. La théorie de l'agence considère cependant que les agents sont dotés d'une rationalité parfaite. Le second développement, la théorie des coûts de transaction (TCT), marque sa principale différence de postulat avec la théorie néoclassique en considérant que les agents sont dotés

d'une rationalité limitée. La TCT se différencie également au niveau de l'objet d'analyse que l'on peut considérer comme plus large, puisqu'elle prend en compte les coûts pouvant intervenir avant ou après l'exécution d'un contrat. Le rôle des institutions prend donc toute sa place dans l'analyse de ces coûts puisque ces coûts seront différents selon la forme de l'institution.

Bien que se plaçant dans une branche hétérodoxe de l'économie, l'économie des conventions s'interroge de même sur les institutions. L'économie des conventions (EC), à la marge entre l'économie et la sociologie, propose un programme développé dans les années 1980 en France. L'objectif de l'EC est d'analyser la coordination en considérant qu'un corpus commun de valeurs doit être partagé entre les acteurs, afin qu'ils puissent interagir. Cette théorie met ainsi les « valeurs » au cœur de son analyse. De plus en plus d'articles et d'ouvrages ont été écrits sur la justification et la réflexion plaidant pour ce nouveau corpus, à l'image de l'article unissant différents économistes : « L'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences sociales » (Eymard-Duvernay et al. 2003). Des articles tentent de structurer ce courant, en développant des réflexions sur l'utilité des conventions (Ménard, 2006), les institutions (Eymard-Duvernay, 2002 ; Bessy et Favereau, 2003), les règles (Eymard-Duvernay et Marchal, 1994 ; Ramaux, 1996) ou le marché (Favereau, 1989 ; Actes de Cerisy, 2008). Différents auteurs tentent de mettre à l'épreuve ce champ, en le confrontant à d'autres développements théoriques notamment dus à Marx ou Hayek (Poulain, 1992 ; Richebe, 2000), à la théorie des couts de transaction ou à la théorie de la régulation, autre courant hétérodoxe français.

Enfin, ce courant est par ailleurs alimenté par de nombreuses utilisations de grilles d'analyses issues des conventions et touchant des domaines très divers :

- de la gestion à travers des applications au management des entreprises, à la comptabilité (Gomez, 1996 ; Amblard 2004a et b),
- de l'économie : la santé (Buttard 2008), le marché du travail (Salais, 1989), la qualité (Eymard-Duvernay, 1989 ; Gomez, 1994 ; Isaac, 1998 ; Barrere, 2003 ; Husser, 2005), la microfinance (Wampfler, 2004).

Dans le champ de l'économie nous souhaitons appuyer sur les nombreuses applications à des objets agricoles ou agroalimentaires (Capillon et Valceschini, 1998 ;

Heintz, 1992 ; Dominguez, 1995 ; Sylvander, 1997 ; Pernin, 1998 ; Dupressoir ; 2001 ; Granjou et Valceschini, 2004 ; Marousseau, 2007).

C'est à la suite de ces travaux, dont de nombreuses thèses, que s'inscrit ce travail. L'économie des conventions semble tout à fait adaptée à l'étude de systèmes porteurs de valeurs tels que le commerce équitable et les coopératives. Sachant que ces valeurs sont à prendre en compte puisqu'elles sont un argument incontournable affiché par coopératives et le commerce équitable. Par ailleurs, l'analyse par les conventions permet la mise en place d'une méthodologie particulièrement intéressante dans le cas d'organisations complexes et dans lesquelles de nombreux acteurs ont un rôle important, tant au niveau décisionnaire qu'au niveau politique. Dans notre cas, le cadre opérationnel de ce travail implique, même s'il est vulgarisé par la suite, un effort particulier sur le passage de la mobilisation d'outils théoriques à un traitement empirique.

Nous présenterons donc dans ce chapitre le contexte général dans lequel s'inscrit l'économie des conventions, en introduisant l'économie néo-institutionnelle et ses limites pour l'analyse d'institutions porteuses de valeurs. En effet, le commerce équitable, comme les coopératives, nous intéressent dans leur organisation interne mais également dans leur relation à l'extérieur. Dans ce domaine de la coordination, l'économie néo-institutionnelle est l'une des références. La TCT aurait pu être utilisée pour ce travail, mais de nombreuses limites nous ont engagées à travailler avec l'économie des conventions. Nous présenterons ces limites dans ce chapitre.

Nous introduirons ensuite l'économie des conventions et ses différents champs : les conventions que nous appellerons «conventions valeurs », apports de Boltanski et Thévenot (1987), nous verrons ensuite les conventions de qualifications et d'effort, permettant une visée opérationnelle complémentaire dans notre cas, issues des propositions des courants de la gestion mobilisant les conventions dont P-Y. Gomez (1994) est l'un des représentants. Enfin, nous présenterons que la convention est un concept dynamique, en nous appuyant sur les écrits d'Amblard (1991). Ceci nous mènera à la présentation de notre cadre conceptuel, constitué par ces trois apports, leur articulation et leur utilisation pour étudier les coopératives costariciennes.

II - Coordination : quelles théories pour comprendre les coopératives du Commerce Equitable ?

A - La coordination entre marchés et organisations

La coordination est étudiée par de nombreux courants de différentes disciplines (quelques références en sociologie des organisations, action collective, etc.). L'un des courants faisant référence en économie s'inscrit dans le champ de l'économie néo-institutionnelle (NEI). L'analyse des organisations et des différents contrats comme alternative au marché et comme moyen de se coordonner est l'une des entrées proposée par le NEI. Nous verrons les principales caractéristiques mais également les limites de ce champ néo-institutionnel dans le cadre spécifique de notre étude.

L'apport fondateur de la NEI est dû à Ronald Coase, avec son article de 1937 : « La nature de la firme » (Coase, 1937), qui montre que « la firme », l'entreprise, peut avoir intérêt à ne pas passer par le marché. Ce concept a été approfondi par Williamson (1994) au sein de la théorie des coûts de transaction (TCT), qui propose une réflexion en postulant que les agents ne sont dotés que d'une **rationalité limitée** (concept que l'on doit à Herbert Simon) tout en se comportant de manière opportuniste. Williamson définit l'espace économique comme un réseau de contrats, un contrat étant un engagement réciproque entre deux agents. La TCT postule que toute transaction économique engendre des coûts préalables à leur réalisation : **coûts liés à la recherche d'informations, aux "défaillances" du marché et à la prévention de l'opportunisme des autres agents**. Ainsi, certaines transactions se déroulant sur le marché peuvent engendrer des coûts de transaction très importants. Dès lors, les agents économiques peuvent être amenés à rechercher des arrangements institutionnels alternatifs permettant de minimiser ces coûts. A l'opposé du marché, Williamson distingue ainsi à la suite de Coase, la hiérarchie qui correspond en fait à l'organisation. Entre le marché et la

firme, de nombreuses formes hybrides peuvent être identifiées (sous-traitance, concession, réseau etc.).

Finalement, l'organisation n'existe que pour la recherche d'une baisse des coûts de transactions, constitués par la fréquence, l'incertitude et la spécificité des actifs. Il y a ainsi un arbitrage en fonction des coûts entre différentes formes organisationnelles. Baisse de ces coûts et baisse des incertitudes les accompagnants sont les objectifs des agents dont la réponse pourra être un arrangement institutionnel tel que l'organisation.

L'organisation - alternative au marché dans une économie de marché - « *est un arrangement conscient résultant du choix des parties de coordonner délibérément leurs actions sur une base régulière et pour des objectifs spécifiques, ces choix étant rendus compatibles par une combinaison de commandement et de coopération dont l'efficacité détermine les frontières de l'organisation* » (Ménard, 2004). L'analyse de l'organisation passe par l'analyse de 3 des fonctions de l'organisation : la communication, l'espace de commandement et la négociation dans l'organisation (Ménard, 2004). Tous les transferts d'informations dans l'organisation ont un coût et il convient de les penser au mieux afin qu'ils soient pertinents et le moins coûteux possibles en fonction des objectifs posés. Il s'agit tout d'abord de sélectionner les informations nécessaires dans l'ensemble des signaux qui peuvent être émis de manière interne et qui peuvent être reçus de l'extérieur, afin de faire les bons choix par la suite.

Le deuxième point important concerne la transmission de ces données. En effet les interprétations et les compétences des ressources humaines induisent la nécessité de codifier les informations émises, de choisir les personnes capables de les recevoir et de les émettre.

Enfin, un troisième point porte sur la nécessité de la hiérarchie afin de pouvoir être en mesure de prendre des décisions. La hiérarchie introduit une notion de « rang » entre agents dans la structure de l'organisation (Ménard, 2004). Pour les économistes, il existe diverses justifications à la hiérarchie, alors qu'elle semble contradictoire à la définition de l'organisation qui avance des critères de libre choix et de libre adhésion à son existence. Les modèles assimilés à ceux des modèles « principal-agent » sont avancés par exemple, les notions de droits de propriétés et de délégation de ces droits sont aussi proposées. L'une des propositions que l'on peut ajouter aux autres sans les contredire, avancent une « différenciation par les compétences ». Cet apport que l'on doit initialement à Alchian et

Demsetz (1972) pose que les employés délèguent à l'employeur leur pouvoir car il serait plus compétent pour traiter les informations reçues.

Ce troisième point nous interpelle, car rappelons que dans le cadre des coopératives tant les droits de propriétés que les délégations des pouvoirs décisionnels sont bien « réglementés ». Se contenter d'une analyse théorique du règlement des coopératives nous conduirait à mener une réflexion peu intéressante : « celui qui s'en tiendrait à l'examen d'un organigramme pour déterminer la réalité du pouvoir dans l'organisation serait bien naïf ! » (Ménard, 2004).

B - Analyse de l'organisation par la NEI

L'analyse des organisations nécessite dans le cadre de la NEI l'évaluation des coûts de transactions. Comme le propose Williamson dans « Les institutions de l'économie » (1994), cette évaluation peut être effectuée de manière qualitative, ce qui lève partiellement l'une des principales critiques faite à ce courant concernant la difficulté de déterminer ces coûts, et surtout de les quantifier. Ces coûts de transaction sont divisés ainsi en différentes catégories : les coûts liés au risque et les coûts liés au contrat. Dahlman 1979 et Quelin, 2002 (dans Ménard, 2004) présentent une « typologie » des coûts de contrat déclinés comme suit : d'une part les coûts directs propres à une transaction particulière qui peuvent résulter de conditions ex-ante ou/et ex-post et d'autre part les coûts indirects qui ne sont pas propres à une transaction particulière, mais qui représentent les coûts de mise en place d'un contexte institutionnel permettant à la transaction d'avoir lieu (North,1990 dans Ménard,2004).

L'analyse des organisations par la NEI répond en priorité à la question « faire ou faire-faire », ce qui correspond à trouver les meilleurs modes de coordinations pour la production de biens et services. C'est-à-dire : est-ce qu'il vaut mieux passer par le marché, avec tous les coûts que cela implique ou est-ce qu'il vaut mieux intégrer au sein de l'entreprise une activité en analysant de même les coûts que cela implique. Ainsi, l'analyse par les coûts de transaction tels qu'ils sont présentés ci-dessus permet d'identifier l'origine des coûts les plus élevés et éventuellement d'améliorer ou de faire sous-traiter l'activité à l'origine de ce poste de dépense.

L'analyse des organisations en ce sens, nous permet en partie de comprendre l'adhésion des coopératives au système équitable qui entraînerait une variation des coûts pour la recherche de clients, notamment grâce aux débouchés spécifiques qu'offre une certification. On pourrait également analyser le cahier des charges « obligatoire » de la certification comme pouvant entraîner une baisse (ou hausse) des coûts pour l'amélioration du fonctionnement de l'organisation. Mais nous ne traiterions ainsi que d'une partie de notre problématique concernant les raisons d'adhésion des coopératives au système équitable : nous n'aborderions pas la question des valeurs qui, comme on l'a vu dans le chapitre 1, est la source de tensions majeures, la question centrale tant pour les coopératives que pour le système équitable.

C - Les limites de la NEI pour comprendre les coopératives du Commerce Equitable

1) Une tentation d'analyse par la TCT

Une analyse par les coûts de transaction aurait été intéressante et aurait eu pour objet l'intérêt, en termes de couts de transaction, pour une coopérative de se certifier FLO.

Nous aurions pu analyser les différents niveaux : producteurs, coopératives et clients des coopératives. Cela nous aurait permis de mettre en lumière des aspects intéressants concernant le positionnement, en termes de coûts de chacun de ces acteurs. Nous avons créé une grille d'analyse pour une telle étude, mais il nous est apparu que nous serions rapidement confrontés à certaines limites. L'une des premières limites est que finalement, ce que nous voulions étudier n'était pas tant l'intérêt pour les coopératives de se certifier mais ce qu'elles attendaient de cette certification. Nous étions aussi face à une difficulté majeure pour comprendre la cohérence de cette certification dans le cadre de la dynamique générale de la coopérative.

En effet, la TCT ne permet pas une compréhension générale de la coordination en termes dynamiques : c'est l'une des critiques récurrente qui est faite à la TCT (Papillon, 2001). Et il nous semble que dans le cadre du contexte actuel du commerce équitable, c'est un paramètre que nous ne pouvons pas ignorer.

Ensuite, la TCT nous focalise sur la transaction : et cela ne nous permettait pas d'avoir de propositions pertinentes concernant la demande qui nous a été faite : améliorer les outils d'appui aux coopératives. Il nous fallait avant tout comprendre le fonctionnement des coopératives et l'insertion du commerce équitable dans ce fonctionnement afin de comprendre la pertinence de la certification.

Par ailleurs, l'économie « orthodoxe » place l'échange marchand au cœur de la compréhension de la coordination des agents. C'est, entre autre, cela que remet en cause l'économie des conventions, tout en prenant « en compte la réalité des échanges marchands » (Dupuy et al., 1989). Il ne nous semble pas possible de comprendre le fonctionnement d'une coopérative ou du commerce équitable (sans pour autant les mettre à un même niveau d'analyse) en ne considérant ces systèmes que comme des « hiérarchies » ou des réseaux de contrats n'ayant que pour seul objet l'échange de production de café.

2) La décision de travailler avec les conventions

Les valeurs et les croyances morales sont trop fortes et trop impliquées dans les décisions d'adhésion à l'un de ces systèmes coopérativiste et/ou équitable. Nous ne nions pas l'existence d'un intérêt économique d'un producteur de café dans le choix de vendre son café au travers d'une coopérative, mais nous suggérons que la coopérative se donne une mission qui va au-delà de la simple vente du café et que le producteur en y faisant transiter son café adhère aux valeurs portées par la coopérative. Il nous faut d'ores et déjà préciser que ces valeurs pourront être parfois centrées sur l'échange marchand.

Mais à l'image d'Eymard-Duvernay (1999), nous considérons qu'il existe différents types d'organisations qui orienteront leur choix d'investissements, de certification de manières différentes selon leurs « valeurs ». Nous devons ainsi prendre en considérations ces « missions » et « valeurs » pour comprendre l'organisation de la structure ainsi que les choix pris par l'organisation et pour comprendre la diversité des organisations de café existantes. Les « conventions » mobilisées par ces organisations et leur repérage doivent nous permettre de mettre en relief les différentes valeurs et missions portées par ces organisations et de comprendre les éléments de coordination jouant entre le commerce équitable et les

coopératives. Nous consacrerons le chapitre suivant à la définition du concept de conventions et à sa mobilisation en économie.

III - Une analyse par les conventions : différents champs sont mobilisés

A - Introduction

Avant tout déroulement sur l'intérêt de l'utilisation de l'économie des conventions, il convient de définir les conventions. Le concept de convention a émergé dans le cadre de la critique du contrat, notamment avec Durkheim, en 1978 dans (Dupuy et al., 1989) qui introduit que « le contrat ne se suffit pas à lui-même » mais que les « relations contractuelles exigent le présupposé d'un cadre commun constitutif » (Dupuy et al.,, 1989). Ce cadre constitutif préexistant mais construit est posé par différents auteurs comme étant « une théorie, un paradigme (Orléan), un sens commun (Dupuy), un modèle cognitif (Favereau), un système de connaissance (Salais), des représentations, une structure d'information, etc., qui construisent les informations jugées pertinentes pour l'action (…) (Eymard-Duvernay, Thévenot)» (Dupuy et al., 1989).

Un autre auteur, s'inscrivant dans les sciences de gestion, Gomez (1994) apporte une définition plus opérationnelle de ce qu'est une convention. Il la décrit comme étant une « procédure de résolution collective de problèmes caractérisés par l'incertitude et donc l'indécidabilité des décisions. Une convention émerge comme un processus régulier destiné à offrir un système de règles apportant une solution au problème posé. ».

Ce que nous devons retenir et qui est particulièrement important **c'est qu'il faut comprendre la convention comme étant un cadre (non figé) de règles** qui orientent les décisions à prendre. *« La convention doit être appréhendée à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les sujets »* (Salais, 1989 dans Dominguez, 1995).

Pour les conventionnalistes, l'incertitude est caractérisée ainsi : « situation dans laquelle se trouvent des agents qui doivent décider alors que 1) soit leur décision ne prend son sens que si elle est identique à celle des autres acteurs (cas de l'utilité conditionnelle) 2) soit cette décision aura une conséquence sur l'état du monde (cas de l'incertitude à risque). »(Gomez, 1994).

Dans la perspective de la NEI, les conventions abordent le contrat, mais une convention n'est pas un contrat : c'est un processus collectif. « [La convention] se distingue du contrat, qui suppose des ajustements subjectifs institutionnels et donc une stratégie d'élaboration privée de la part des agents ». (Gomez, 1994) On peut considérer que la convention précède ou encadre le contrat, et contrairement au contrat il n'y a pas de négociation de conventions. Par exemple, « avec le contrat de travail : il y a discussion, échange d'informations avant que ne s'élabore l'accord. » (Gomez, 1994) Mais il peut y avoir négociation DANS la convention et c'est là que les contrats prennent leur place. (Gomez, 1994)

Les conventions engagent à raisonner selon trois axes, qui sont dissociés dans l'économie classique : « la caractérisation de l'agent et de ses raisons d'agir, les modalités de coordination des actions, la place des valeurs et des biens communs » (Eymard-Duvernay et al., 2006).

Dans le cadre des conventions, les agents ont donc une rationalité procédurale, c'est-à-dire « interprétative et non pas seulement ou d'emblée calculatrice. » (Eymard-Duvernay et al., 2006). Ce sont les conventions qui vont le guider sur ce que vont faire les autres agents, et à cette lumière, les agents vont pouvoir agir et se coordonner. Ce, sachant que « cette saisie n'est pas seulement cognitive mais également évaluative, la forme d'évaluation décidant de l'importance de ce que l'agent saisi et prend en compte » (Eymard-Duvernay et al., 2006). Les conventions, sont donc des références collectives pour l'action alors que les agents se trouvent dans une situation d'incertitude : c'est ce qui donne le mode d'emploi alors que les individus ne savent à priori pas comment agir.

Il s'agit donc d'une forme « collective d'évaluation » et ceci place l'économie des conventions dans les champs économiques, qui ne s'en tiennent pas à l' « individualisme méthodologique » (Eymard-Duvernay et al., 2006). « La théorie économique standard et

standard étendue considère ces règles comme exogènes aux comportements économiques des individus » (Favereau, 1989). La convention résout l'incertitude en déplaçant le choix des acteurs sur la question de l'adoption d'une procédure de résolution plutôt que sur la résolution du problème.

Au-delà de l'importance même du collectif dans l'approche par les conventions, il nous faut ajouter que la *vision* du collectif est tout à fait adaptée à notre approche. Les auteurs conventionnalistes considèrent que la coordination est une épreuve, « épreuve qui se réalise dans l'horizon de la défaillance et notamment du conflit et de la critique » (Eymard-Duvernay et al., 2006). Nous interrogeant sur des organisations (coopératives comme CE) qui apparaissent en crise (donc relevant de défaillances, de critiques, de conflits), il nous parait adapté d'avoir une approche conventionnaliste pour explorer notre problématique.

Par ailleurs, par soucis de clarté, nous n'avons pas souhaité entrer dans les débats concernant les fondements de l'économie des conventions à ce stade. Jusqu'à la dernière partie de notre travail, où nous nuancerons et poserons les limites de ce champ, nous retenons les hypothèses de l'économie des conventions. Enfin, et toujours pour appuyer le lecteur, nous proposons un chapitre théorique général pour ce champ méconnu des conventions et nous nous attacherons davantage aux détails dans la partie traitant des résultats (partie 2). Nous reprendrons alors très en détail les éléments théoriques et afin d'éviter les répétitions, nous présenterons ici les grands principes de ce champ des conventions.

B - Le nécessaire partage d'un système de valeur

Nous utiliserons en partie dans ce travail, les concepts proposés par la branche socio-économique de l'économie des conventions, dont l'ouvrage de référence *Les économies des grandeurs* (Boltanski et Thévenot 1987).

Comme nous l'avons défini précédemment, les conventions constituent un système de valeurs qui va orienter les décisions des individus dans le cadre d'un collectif. La place des valeurs, nous l'avons vu dans l'introduction, est un élément clef dans notre positionnement pour comprendre les choix et les problèmes potentiels de coordination tant dans le cadre de l'action collective formalisée par la coopérative que dans l'action collective formalisée autour du label FLO, constitutif du marché équitable.

Pour détecter ces valeurs, 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 commerce équitable et des coopératives. Boltanski et Thévenot proposent une grille d'analyse articulée autour des différents mondes/ cités. Ils en décrivent six : la cité de l'inspiration, la cité domestique, la cité de l'opinion, la cité civique, la cité marchande et la cité industrielle. Dans chacun de ces mondes, les individus ont des principes d'action de référence, des personnages prépondérants, des idéaux différents, etc. A titre d'exemple, dans la cité domestique, on fait référence à ce qui s'apparente à la famille : le père est le personnage le plus important, la hiérarchie est prépondérante et le mode d'action associée est donc de se soumettre à la hiérarchie et à ce qu'impose la tradition. Ainsi, chacun des mondes peut-être présenté de la façon suivante. La cité de l'inspiration fait référence à l'art, à l'innovation, la création, et surtout rejette tout ce qui est routinier et « conventionnel ». Dans la cité de l'opinion, on se soucie surtout de la réputation, du renom dans la sphère publique. Le monde civique se caractérise par l'intérêt prédominant du collectif et rejette donc tout comportement de gain individuel au « mauvais ». La cité marchande présente des intérêts pour le marché, ses lois et pour l'accumulation de capital. Enfin, la cité industrielle est la cité « technique », où la mesure est ce qui fait référence et où la performance technique est recherchée.

Chacun de ces mondes est repérable selon différentes composantes qui sont entre autres : 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.

Les individus vont donc se rattacher, dans le collectif, à l'un de ces mondes de référence sans que cela soit pour autant conscient, et cela permettra s'il y a partage de ces mondes, de pouvoir « échanger » et de se coordonner. Différents auteurs ne reconnaissent pas dans leurs objets d'études les différents mondes proposés par Boltanski et Thévenot, et s'orientent vers l'utilisation d'une « grammaire » des conventions, c'est-à-dire utiliser la grille permettant de détecter les mondes (personnages dominants, ce qui est recherché, etc.) en créant de nouveaux mondes adaptés à leurs contextes. L'évolution du champ de l'économie des conventions a d'ailleurs été marquée par la création de conventions adaptées à leur objet. Froehlicher (1999) présente ainsi :

« - Boyer et Orléan (1994) identifient plusieurs types : conventions techniques permettant gains de conformité ou rendements croissants d'adoption (Arthur, 1988),

- conventions d'effort (Leibenstein, 1982 ; Gomez, 1994)
- conventions de qualité et de qualification (Eymard-Duvernay, 1994 ; Gomez, 1994.),
- conventions sociales ou de comportement (Granovetter, 1985 ; Swedberg, 1994). »

Cette multiplicité est justifiée par Sylvander (1997) par le fait qu'à « chaque type de convention doit correspondre un type d'épreuve qui permet aux acteurs d'ajuster leur comportement au régime dans lesquels ils se trouvent. »

Différents travaux ont ensuite pris le parti de créer de nouvelles conventions comme les conventions d'émulations (Penalva Icher, 2009) ou les conventions de comptabilité.

Nous considérons dans le cadre de nos travaux que les mondes tels qu'ils sont présentés par Boltanski et Thévenot ont un sens lors de l'analyse des coopératives et du commerce équitable. Nous nous attacherons donc ici à l'identification des mondes présents dans les coopératives, et notre apport se situera surtout dans la méthodologie permettant de détecter ces mondes.

C - La traduction des valeurs dans les faits ou la recherche de la cohérence dans une organisation

1) Les conventions d'effort et de qualification

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). Ceci permet alors de comprendre, d'après ces points de frictions, les éléments de tensions existants dans l'organisation. Dans le cadre de la compréhension de la coordination des acteurs, il nous semble particulièrement intéressant d'adopter aussi cette entrée.

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 de différents éléments : le principe commun, la distinction et la sanction pour ce qui est de l'énoncé et l'évaluation, la technologie et la négociation pour ce qui est des dispositifs matériels.

Nous proposons ci-dessous la définition assez générale de ces concepts, qui constituent la morphologie de la convention.

Le contenu de l'énoncé

- le principe commun correspond à ce sur quoi se fonde la cohésion des adopteurs de la convention,

- la distinction est la description des différents types d'adopteurs de la convention,

- la sanction correspond aux conditions d'appartenance et d'exclusion,

Les dispositifs : conditions matérielles

- l'évaluation correspond aux contacts entre adopteurs de la convention,

- la technologie est l'ensemble des techniques assurant concrètement la communication d'informations sur ce qui est attendu ou fourni,

- la négociation permet d'analyser comment se négocie l'implication des adopteurs et de constater s'il y a homogénéité des interprétations.

Ces éléments confrontés les uns aux autres peuvent permettre de constater la cohérence ou l'incohérence de la convention, en analysant si l'énoncé correspond aux dispositifs matériels existants dans l'organisation.

Il est possible d'adapter ces modèles en étudiant les coopératives et les relations internes s'y déroulant, notamment dans la relation des membres à leur coopérative, grâce à la convention d'effort. En effet, nous considérerons que la production, les efforts attendus par la coopératives sont le fait des coopérateurs, dans la lignée de ce que Gomez (1994) propose pour les salariés dans une entreprise. Nous détaillerons cependant dans notre chapitre analysant ces conventions la double analyse nécessaire dans les coopératives : les producteurs étant à la fois les fournisseurs de la production et théoriquement les décideurs quant à l'effort attendu, en tant que membres élus à la direction de la coopérative.

L'usage des conventions de qualité sur l'ensemble du système équitable n'est pas réalisable dans le cadre de ce travail. Nous nous sommes cependant inspirés de la logique des conventions de qualité pour tenter de comprendre les relations des coopératives à leur environnement.

2) L'articulation entre les conventions valeurs et les conventions d'effort

Les conventions valeurs et les capacités structurelles des coopératives peuvent influencer la coordination interne, selon les hypothèses théoriques suivantes. Gomez (1994) pose l'hypothèse qu'il existe un continuum entre la firme marchande et la firme communautaire, continuum caractérisé par une influence plus ou moins grande de la convention. Celle –ci dépendra du degré de cohérence de la morphologie de la convention d'effort ou de qualification.

Nous proposons ici d'aller plus loin, en posant que selon le système de valeur, la convention d'effort sera différente. L'articulation de ces deux champs de l'économie des conventions est, à notre connaissance, une démarche innovante. .

Ainsi, la composition des conventions valeurs rejoint la morphologie des conventions d'effort : à titre d'exemple on citera le principe commun des conventions d'effort qui correspond à ce sur quoi se fonde la cohésion des membres et le principe supérieur des conventions valeurs, qui correspond à l'objectif du regroupement. Un autre exemple, est que Gomez (1994) utilise les notions de firmes marchandes en opposition aux firmes communautaires, qui correspondent à notre sens aux mondes marchand et civique des conventions valeurs.

Nous considérons donc que chacune des analyses des conventions apportent un éclairage intéressant sur la compréhension de la coordination des organisations, et nous utiliserons ces deux approches dans un même cadre puisqu'elles nous semblent liées. Ainsi, nous posons l'hypothèse que selon les systèmes de valeurs portées par les coopératives les conventions d'effort seront différentes.

D - Les conventions, un concept dynamique pour comprendre la coordination dans un système économique

Un autre apport du champ conventionnaliste nous semble particulièrement intéressant à mobiliser : le principe de la dynamique des conventions. Celle-ci confère au champ des conventions une caractéristique puissante face aux théories plus orthodoxes. L'un des auteurs, particulièrement éclairant sur ce point est Amblard (1991) et nous nous appuierons largement sur ses textes pour aborder la dynamique des conventions.

Pour Amblard (1991), la convention est : « ordre surplombant les individus et les groupes et dont la principale fonction est d'assurer une convergence des pratiques créant de l'accord ». Sans remettre en cause la définition de la convention que nous avons présentée précédemment, Amblard nous permet de la compléter en précisant que la convention, même si elle est régulière, peut cependant évoluer.

Ces évolutions correspondent à des situations où il se crée un état de doute sur la convention mobilisée au temps T et qui entraîne alors une convention « alternative » à celle présente et qui « remet en cause le caractère convaincant de la convention établie ». C'est ce que Gomez appelle la « suspicion » concernant la convention originelle. Une alternative est donc une proposition prescrivant un comportement distinct de celui prescrit par la convention en place. L'alternative peut mener à l'évolution d'une convention, si elle est jugée plus pertinente que la convention en place, pour résoudre un même problème d'incertitude.

1) Facteurs favorisant l'émergence d'une alternative

Amblard (1991) propose différents événements pouvant expliquer l'émergence d'une convention alternative, qui peut avoir une source endogène ou exogène.

Concernant les facteurs exogènes, deux facteurs peuvent expliquer la naissance d'une alternative : le contact avec une autre convention et/ou l'influence de la réglementation publique. Dans le cas d'un contact avec une autre convention, Amblard (1991) imagine deux

populations qui porteraient chacune des conventions différentes, et pour chacune des populations les conventions de l'autre population deviennent des alternatives aux leurs.

On verra par la suite l'issue que peut avoir la mise en place de cette alternative. Pour ce qui est de la réglementation publique, elle contribue à faire émerger une alternative mais ne créé pas d'accord pour autant. La conformité à un comportement donné est due davantage à la présomption du comportement des autres qu'à la peur de l'autorité : « l'anticipation de la réaction des autres est un facteur autrement plus contraignant que la règle de droit » (Amblard, 1991). La réglementation est donc un moyen de transmission qui renforce la convention et limite les déviances.

Il existe des facteurs endogènes permettant l'émergence d'une convention alternative : la dissidence, la dissonance et l'intention stratégique.

La dissidence correspond au comportement d'un groupe d'individus qui décide de ne pas/plus se conformer à la convention. S'il y a conviction que le groupe dissident est suffisamment fort, le doute se propage et la convention en place est menacée. Il y a d'abord comparaison des deux conventions en jeu puis une confrontation à la force politique et une évaluation de la qualité des dissidents.

La dissonance correspond à l'inadéquation du discours délivré par la convention face aux transformations contextuelles. Dans ce cas, les individus ne retrouvent plus dans la convention les éléments qui fondaient sa légitimité.

L'intention stratégique correspond à l'intention délibérée de certains acteurs ou groupes d'acteurs de porter le doute sur la convention établie. Le groupe stratégique a alors de l'influence.

Une fois que l'alternative à émergé, différents scénarii peuvent se mettre en place.

2) Réactions face à l'alternative

Amblard propose deux issues face à l'émergence d'une alternative : les réactions de coopération et les réactions d'affrontement.

Dans les réactions de coopération, il existe le recadrage qui correspond à la mutation du contenu informationnel que la convention délivre aux convenants, lui permettant ainsi de s'adapter au discours de l'alternative. Cela consiste en fait à corriger, déplacer ou compléter certains aspects de la règle de façon à rendre son contenu plus cohérent.

L'autre possibilité consiste en une cohabitation des différentes conventions en jeu, ceci est possible dans le cas où elles ne décrivent pas des comportements qui pourraient interférer.

Le deuxième type de réaction concerne les réactions d'affrontement qui peuvent avoir comme issue la résistance de la convention première ou l'effondrement de celle-ci. La résistance a lieu lorsque le contenu informationnel de l'alternative ne remet pas véritablement en cause la pertinence de la première convention. L'alternative ne reporte pas l'adhésion.

L'effondrement a lieu lors de la disparition de la convention établie au bénéfice de l'alternative dont le discours apparait plus pertinent. Le discours parait alors plus à même de répondre aux attentes des convenants et est plus convaincant.

Nous analyserons selon ces différents scénarii les possibilités d'évolution des conventions que nous aurons détectées dans notre cas.

IV - Cadre conceptuel et méthodologie

A - Introduction

Nous proposons donc de traiter notre problématique en faisant appel à différents concepts théoriques.

Avant l'analyse par les conventions, nous avons tenu à établir une « carte d'identité » des coopératives, notamment à travers la mobilisation de données quantitatives. Cette première phase répond à un besoin d'éclaircissement des objets de recherche et elle a permis de créer une typologie qui est nécessaire pour mobiliser les conventions. En effet, la mobilisation des conventions demande un travail qualitatif approfondi et il était difficile dans le temps imparti de réaliser ce travail avec la vingtaine de coopératives costariciennes. Nous avons donc effectué la typologie de ces coopératives à partir de critères issus en parti de la littérature sur les coopératives tous corpus théoriques confondus. Il faut cependant préciser dès maintenant que nous ne faisons pas de lien entre ces variables structurelles et les conventions portées par les coopératives. Une typologie était nécessaire car une analyse par les conventions nécessite un long temps d'enquête et nous ne pouvions réaliser ces enquêtes dans toutes les coopératives : nous avons donc dû en choisir certaines. Etablir une typologie à partir de critères émanant des grilles d'analyse des conventions n'était pas possible à mettre en place, et nous avons donc choisi de faire une typologie à partir de données quantitatives, plus faciles à obtenir sur de courts entretiens. Dans la discussion (Conclusion générale), nous reviendrons sur ce le lien entre la typologie et les conventions dans la discussion de ce travail.

La seconde phase de notre travail consiste à identifier les conventions portées par les coopératives. Dans cette phase, nous ne nous intéresserons qu'aux conventions valeurs, afin de positionner les coopératives dans les différents mondes mobilisées par les agents les animant. La troisième phase de ce travail mobilise la grille d'analyse des conventions d'effort, afin de compléter l'approche par les conventions valeurs de Boltanski et Thévenot (1987).

Ce travail a été réalisé à partir de l'analyse de données collectées lors d'entretiens. Enfin, la dernière et quatrième phase a consisté en une réflexion sur la dynamique des conventions au sein du système commerce équitable, grâce aux résultats obtenus concernant les coopératives du commerce équitable. Nous nous appuierons ici sur des données mixtes à la fois issues de la littérature économique et d'éléments recueillis lors d'entretiens avec différents acteurs.

B - Hypothèses pour comprendre les coopératives du système équitable FLO

Notre question principale est **posée en ces termes : les évolutions du commerce équitable ont-elles impliqué des changements pour les coopératives au Sud ? Ces changements remettent-ils en cause l'équilibre de l'ensemble du système équitable FLO ?** Pour avancer dans la réflexion concernant cette question nous proposons différents hypothèses qui mèneront à des résultats qui seront exposés dans la deuxième partie de cette thèse.

La première hypothèse (H1) concerne la condition d'existence d'un système tel que le système équitable FLO. La théorie suggère qu'un tel système peut exister s'il y a des compromis entre les acteurs intégrés à ce système. Donc que les coopératives partagent les mêmes conventions dans le système FLO.

H1a : elles partagent les mêmes conventions valeurs

H1b : elles partagent les mêmes conventions d'effort

H1c : il existe un lien entre les conventions valeurs et les conventions d'effort.

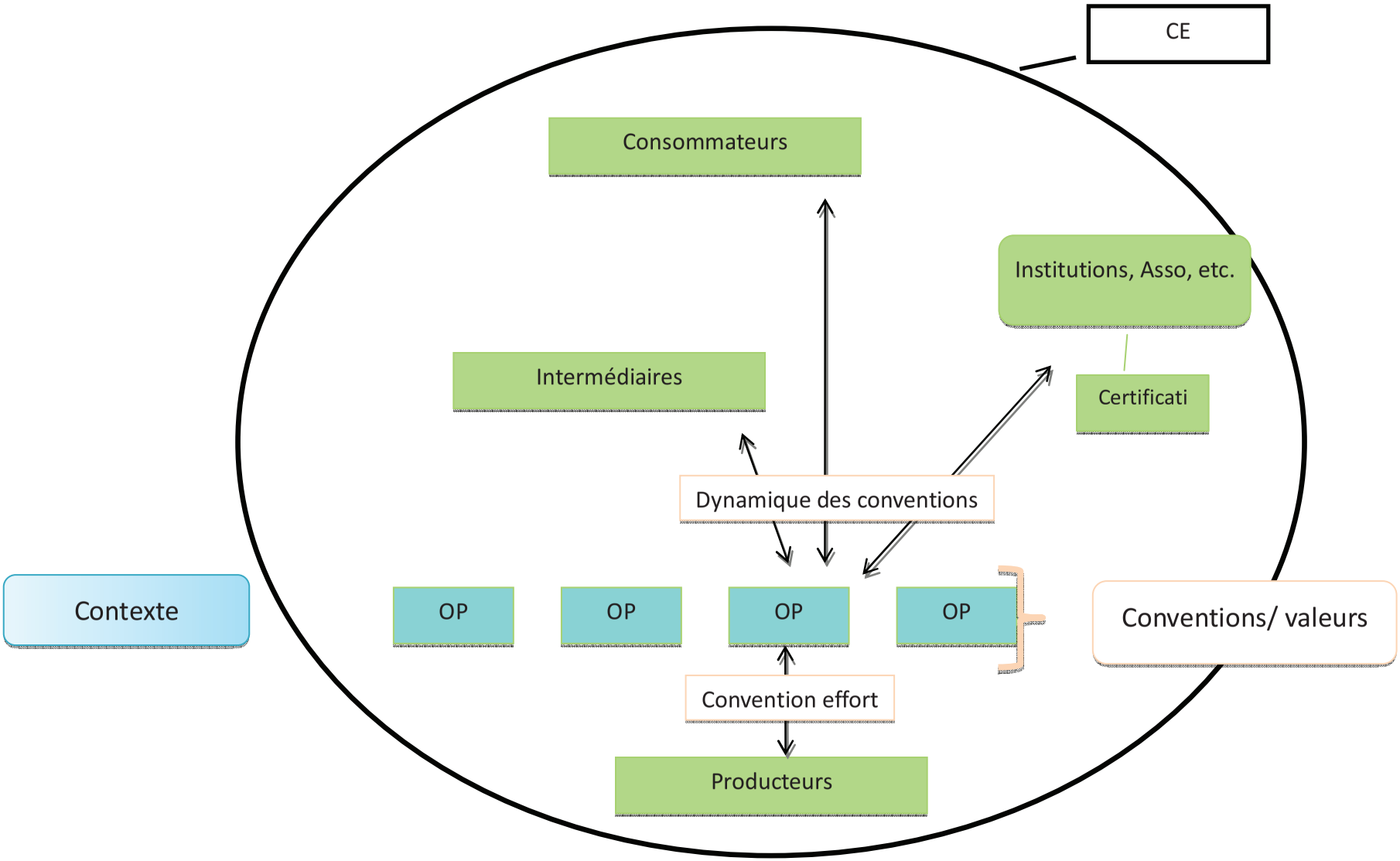
La seconde hypothèse (H2) concerne le lien entre les conventions et le commerce équitable : les conventions conditionnent les rapports des coopératives au commerce équitable.

H2a : les conventions vont conditionner la vision qu'ont les coopératives du commerce équitable.

H2b : les conventions vont conditionner l'usage du CE dans les coopératives.

Les éléments de réponse que nous proposerons pour chacune de ces hypothèses permettront une réflexion sur l'ensemble du système FLO. Nous mobiliserons les concepts de dynamique des conventions dans un cadre prospectif.

Schéma 1 Les différents niveaux d'analyse et champs théoriques mobilisés



C - Une méthodologie basée sur la production de données primaires pour mettre à l'épreuve la théorie.

Notre objet de recherche est constitué de 20 coopératives de café situées au Costa Rica, mais également des institutions entourant ces coopératives dans le cadre du commerce équitable et du Costa Rica. Différentes enquêtes ont été menées, dont le premier groupe en 2008 (tableau 2), ayant pour objet d'identifier les coopératives, de les dénombrer et de les localiser. L'objet de ce terrain était également d'identifier et de comprendre les institutions encadrant les coopératives au Costa Rica, nous avons ainsi enquêté différentes banques, institutions d'Etat, etc. Nous avons ainsi pu dresser un tableau du fonctionnement général de la filière café et des coopératives dans ce pays. Ceci était une étape nécessaire et préalable à toute autre enquête.

Tableau 2 Première phase d'enquêtes : organisation générale, situation des coopératives de café au Costa Rica. 2008 (détail annexe 3)

Appui privé	Appui public	Exportateur	Recherche	Coopérative
5	5	1	9	3

Deux autres phases d'enquêtes ont été menées au Costa Rica, en 2009 et 2010 avec différents objets détaillées ici.

1) La typologie structurelle des coopératives

Pour tester les différentes hypothèses et répondre à la problématique en mobilisant l'économie des conventions, il a été indispensable de passer par la création d'une typologie des coopératives de café du Costa Rica. Nous avons donc réalisé une série d'enquêtes en 2009 auprès de l'ensemble des Coopératives de café du Costa Rica, soit 18 coopératives (tableau

3). Ces enquêtes ont été réalisées auprès des présidents, directeurs ou directeurs financiers des coopératives[22].

Ces enquêtes portaient sur trois principaux points : les caractéristiques générales des coopératives (comme le nombre de membres, l'année de création), les données structurelles telles que la qualité du café, les volumes exportés, leur appartenance à une fédération, et enfin les données concernant le Commerce Equitable, tant quantitatives (volume concerné) que qualitatives (valeurs, motivation, intérêts, attentes, etc.).

Les auteurs travaillant sur les coopératives se sont intéressés depuis plusieurs années à leur classification afin de mieux appréhender les stratégies de ces organisations économiques particulières. Ainsi, Murray (1983) propose de distinguer les coopératives selon leur structure financière : accumulation ou investissements spécifiques dans les activités de la coopérative. Cela permet entre autres de comprendre la distribution des services auprès des coopérateurs. Parmi les critères qu'il retient pour classer ces coopératives, il y a la taille, l'existence d'activités commerciales, la structure managériale, la zone d'influence et le mode de financement des services aux membres. Cook (1995) apporte lui une dimension historique, notamment à travers son cycle de vie des coopératives, et propose de s'intéresser entre autre aux raisons de la création de la coopérative. Van Bekkum et Nilsson (Nilsson, 2001 ; Krivokapic-Skoko, 2002) proposent entre autre comme critères : la taille, la zone d'influence, le nombre de productions collectées, le principe de ralliement (collectif, individuel), le mode de financement.

Nous avons donc choisi les variables qui nous semblaient les plus pertinentes pour classer et discriminer les coopératives de café costariciennes, en nous appuyant notamment sur une Analyse en Composantes Principales (ACP). Ce point sera l'objet de la première partie du chapitre 4 (II).

[22] Nous n'avons pu utiliser des données que pour 19 coopératives, la coopérative Dota ne nous ayant reçu que trop rapidement et sans nous donner aucun chiffre.

Tableau 3 : Deuxième phase d'enquêtes : l'ensemble des coopératives - données quantitatives et qualitatives. 2009

Associations	Alianza	Gérant
	Appot	Gérant
Coopératives ou fédérations de coopératives	Atenas	Finance
	Cafécoop (Fédération)	Gérant
	CerroAzul	Finance
	Coocafé (Fédération)	Contrôleur Général
	Coopeagri	Responsable exportation
		Responsable certifications
	El Dos	Gérant
	Libertad	Finance
	LlanoBonito	Gérant
		Comptable
	Montes de Oro	Gérant
		Comptable
	Naranjo	Finance
	Palmares	Gérant
		Finance
	Pilangosta	Comptable
	Pueblos	Gérant
		Comptable
	Sabalito	Gérant
	SantaElena	Président
		Responsable certifications
		Comptable
	SanVito	Finance
	Sarapiqui	Gérante
	Tarrazu	Gérant
	Victoria	Finance

2) Les conventions des coopératives costariciennes

La dernière phase d'enquête avait pour but de détecter à la fois les conventions valeurs et les conventions d'effort des coopératives. Ceci impliquait à la fois un travail avec les dirigeants, élus et salariés des coopératives, mais également avec les producteurs (tableau 4).

Nous avons travaillé ainsi auprès d'un échantillon de quatre coopératives, que nous avons jugé représentatif de quatre groupes de coopératives costariciennes, d'après l'ACP. Afin de nous assurer de l'homogénéité des groupes, nous avons fait, dans la mesure du possible, des enquêtes rapides sur des points clefs avec d'autres coopératives de chacun des groupes. Afin d'assurer la confidentialité nécessaire pour le bon fonctionnement des enquêtes, nous avons changé les noms des quatre coopératives étudiées en profondeur.

Les questionnaires avaient pour objet différents thèmes : les valeurs de la coopérative, du commerce équitable ; l'histoire des coopératives ; leur fonctionnement ; leurs relations avec les membres, etc. Ces questionnaires étaient directement issus des grilles de Gomez et Boltanski et Thévenot impliquant des entretiens très longs qui n'ont parfois pas été menés à bout ; et nous posons ici une première limite à notre travail. Nous obtenons cependant un traitement qui nous semble intéressant, sachant que ces questionnaires ont été en partie complétés par d'autres sources : textes, statuts, journaux des coopératives, par exemple.

En parallèle de ces entretiens effectués auprès des directions, nous avons travaillé avec un stagiaire (Christophe Dupeyre) en dernière année de son cursus d'ingénieur à l'IRC-SupAgro Montpellier qui a mené une étude au niveau des producteurs. Christophe Dupeyre (2010) a alimenté le travail de thèse, au niveau de l'identification des conventions d'effort : ces enquêtes avaient pour objet la relation entre les membres et les coopératives. Ceci nous a donc permis de proposer une analyse des conventions d'effort, issues des données recueillies par C. Dupeyre auprès des 4 coopératives représentatives de nos groupes. Ces enquêtes ont été réalisées d'après une méthodologie directement établie de la grille d'analyse des conventions d'effort, appuyée par des notions de valeurs, notamment concernant le commerce équitable.

Tableau 4 Troisième phase d'enquêtes : quatre coopératives et leurs producteurs. 2010

Coopératives			
Cerro Azul	Café Bueno	Alticafé	Libertad
Président	Président	Président	Président
Gérant	Gérant	Gérant	Gérant
30 producteurs*	30 producteurs*	30 producteurs*	30 producteurs*

*Enquêtes réalisées par Christophe DUPEYRE.

Ces enquêtes ont été complétées par des enquêtes en France et au Costa Rica auprès des acteurs travaillant avec les coopératives du commerce équitable. Nous avons donc enquêté des exportateurs, des importateurs et des organisations du commerce équitable : FLO et Max Havelaar France.

Si avec Max Havelaar France, commanditaire de ce travail, les relations étaient bien sûr faciles et ouvertes, cela n'a pas été le cas avec toutes les autres organisations. Nous tenons ainsi à préciser, que certains acteurs, notamment dans la catégorie des importateurs et distributeurs, ont refusé de répondre à nos questions. Enfin, au siège européen de FLO ainsi qu'au bureau costaricien de FLO-Cert, la politique de communication oblige ces acteurs à limiter fortement leurs relations avec l'extérieur, et d'autant plus avec les « étudiants ». Le fait que je sois salariée de Max Havelaar France ne m'a pas permis d'échapper à cette politique.

Chapitre 3 Les coopératives de café du Costa Rica, certifiées par FLO.

I - Introduction

Ce chapitre a pour vocation de présenter le contexte empirique de la recherche : les coopératives costariciennes de café. Le café est l'une des matières premières les plus importantes dans les échanges internationaux. Mais comme de nombreuses matières premières agricoles, le cours du café est soumis à de fortes variations. Par ailleurs, ce marché se caractérise par une forte atomisation de l'offre dans les pays du Sud et une consommation essentiellement située au Nord. Peu d'acteurs sont présents entre l'offre et la demande ; ce qui créé une situation difficile quant au développement de la filière au Sud.

Nous présenterons ces différents points dans la première partie de ce chapitre. Cela nous permettra ensuite de développer les différents éléments qui caractérisent les coopératives de café du Costa Rica.

Les premiers développements concerneront le marché du café costaricien (partie II), puis la structuration de la filière café au Costa Rica en précisant l'organisation des coopératives dans ce cadre (partie III). Le chapitre sera ensuite dédié aux coopératives de café du Costa Rica (partie IV) et à leurs dimensions historiques et géographiques. Les coopératives de café au Costa Rica constituent un groupe important dans la filière café de par l'importance du café qui est collecté par ces structures avant exportation et de par leur étendue géographique. Les zones caféières seront présentées dans ce cadre. Nous aborderons également l'appui institutionnel de ces structures et leur financement.

La dernière partie (V) de ce chapitre sera dédiée au commerce équitable au Costa Rica. Nous introduirons quelques éléments sur les autres certifications qui concernent les coopératives de café au Costa Rica. Cela nous permettra de positionner le commerce équitable dans son environnement local et de marquer par la suite sa spécificité, en développant une partie sur la chronologie d'implantation du CE au Costa Rica.

II - Le marché mondial du café

A - La fin de l'Organisation Internationale du Café comme instance régulatrice.

1) La fin des régulations internationales des marchés agricoles à l'heure de la libéralisation.

Le café est l'une des matières premières les plus importantes sur le marché international, puisqu'avant l'effondrement des cours en 1998 il représentait la deuxième matière première commercialisée dans le monde après le pétrole (Daviron et Ponte, 2007). C'est donc une filière d'enjeu international et un accord entre la majorité des pays producteurs et consommateurs a régulé le marché de 1962 à 1989. Chaque pays membre de l'Organisation Internationale du Café (OIC) se voyait attribuer un quota flexible : l'OIC limitait ainsi la production mondiale si les prix baissaient et relâchait les quotas si les prix s'élevaient. De nombreux auteurs ont montré que ce système assurait une certaine stabilité des prix (Daviron et Ponte, 2007).

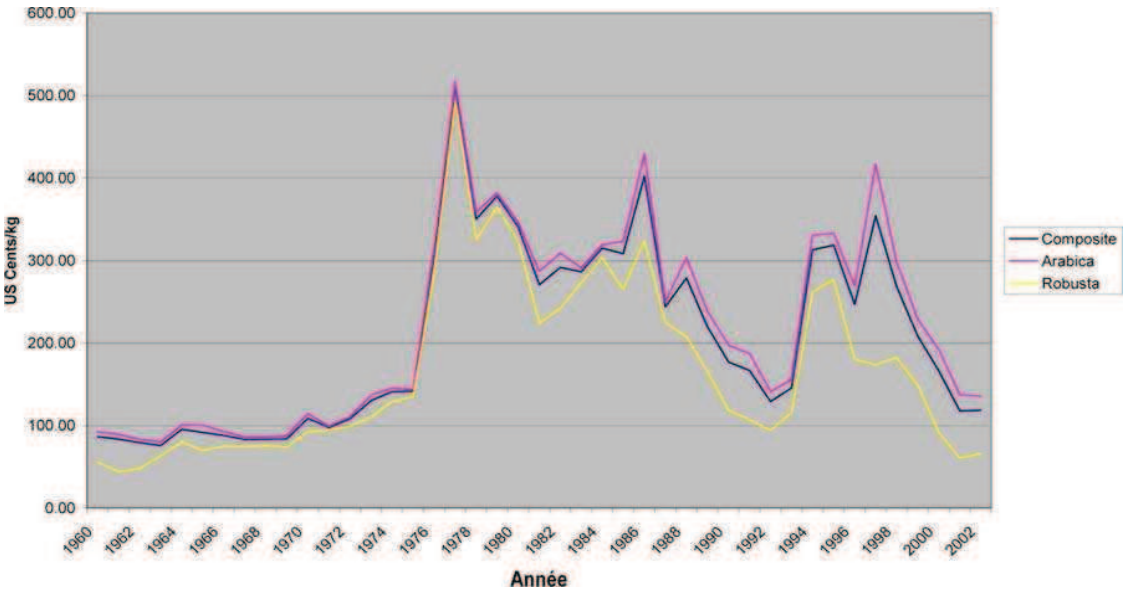
La fin des années 1980 est marquée par les politiques de libéralisation des marchés et notamment des marchés agricoles. Ainsi, les institutions internationales demandent aux pays nécessitant des appuis financiers, notamment du FMI (Fonds Monétaire International), de s'engager dans un retrait de l'Etat de la régulation nationale notamment des marchés financiers et agricoles. Ces mesures sont également mises en place au niveau international pour le renouvellement des relations commerciales et de nombreux pays s'engagent dans la levée des barrières à l'échange sur les marchés internationaux. Parallèlement, les organisations internationales gérant les échanges et les productions des grandes matières premières comme le sucre, le café et le cacao se voient dans l'obligation de limiter leur action de régulation des marchés. Ceci entraîne la fin des Accords sur le sucre, le café et le cacao et donc la fin de la régulation du marché du café par l'OIC. Ce consensus entre pays producteurs et consommateurs harmonisant leurs politiques économiques est suspendu en 1989, laissant

place à la concurrence entre les pays producteurs dans le cadre des politiques d'ajustement structurel imposés par les organismes financiers et internationaux. (Renard, 2003).

2) Les cours du café caractérisés par une forte volatilité

Les dernières décennies du XXème siècle ont ainsi été marquées par de fortes variations des cours internationaux du marché du café (graphique 1) : différentes sécheresses au Brésil (principal pays producteur) ont entrainé les hausses des cours en 1994,1997 et 1999 mais « la chute des cours du café a été particulièrement spectaculaire dans les années 2000 pour atteindre en 2001 les niveaux les plus bas de l'histoire. Après un bref redressement au milieu des années 1990 lorsque les stocks régulateurs ont été épuisés, les prix réels du café ont chuté en 2001 pour atteindre les niveaux les plus bas de l'histoire. » Selon l'Organisation internationale du café (FAO, 2004), cette situation a des répercussions directes sur environ 20 à 25 millions de ménages dans les pays producteurs de café, et touche indirectement une centaine de millions d'autres qui travaillent dans des activités situées en aval et en amont. » (FAO, 2004) Oxfam, dans son rapport de 2006, précise que c'est l'instabilité du marché du café accompagnée de la baisse des termes de l'échange, en plus de l'accès inadéquat aux infrastructures, des ressources financières et de l'information sur le marché, ne permettent pas aux familles rurales d'atteindre des moyens d'existence durables. Pour Oxfam, « [ces] dispositions actuelles du commerce du café entravent de développement de nombreux pays ». (OXFAM, 2006)

Graphique 1 : Tendances et variabilité des cours mondiaux du café [23] (moyennes annuelles).



Source FAO, 2004

3) Une production atomisée au Sud et une consommation croissante au Nord

La production de café est assurée par une majorité de petits producteurs (70% à 75%) et concerne plus de 75 pays producteurs situés au Sud. « La production de café joue un rôle crucial dans la vie de millions de foyers ruraux dans le monde en développement. Les petites familles de fermiers produisent plus de 75 % du café consommé à travers le monde. Dans les pays producteurs, quelques 25 millions de personnes travaillent à l'industrie du café et 100 millions en vivent » (OXFAM, 2006). Les principaux pays producteurs sont le Brésil, la Colombie, l'Indonésie la côte d'Ivoire, l'Ethiopie, le Guatemala et le Mexique et la production annuelle, sans cesse en croissance, atteint en 2011 le chiffre de 552 millions de tonnes (Site OIC, 2011).

[23] Il existe deux types de café actuellement commercialisés : Arabica et Robusta. Ces deux cafés sont côtés à la bourse de New York pour l'Arabica et à la bourse de Londres pour le Robusta. Nous parlerons ici de l'Arabica et des prix à la bourse de New York – il faut noter que ce sont les marchés à terme qui sont côtés et que ceux-ci font référence pour l'ensemble des transactions.

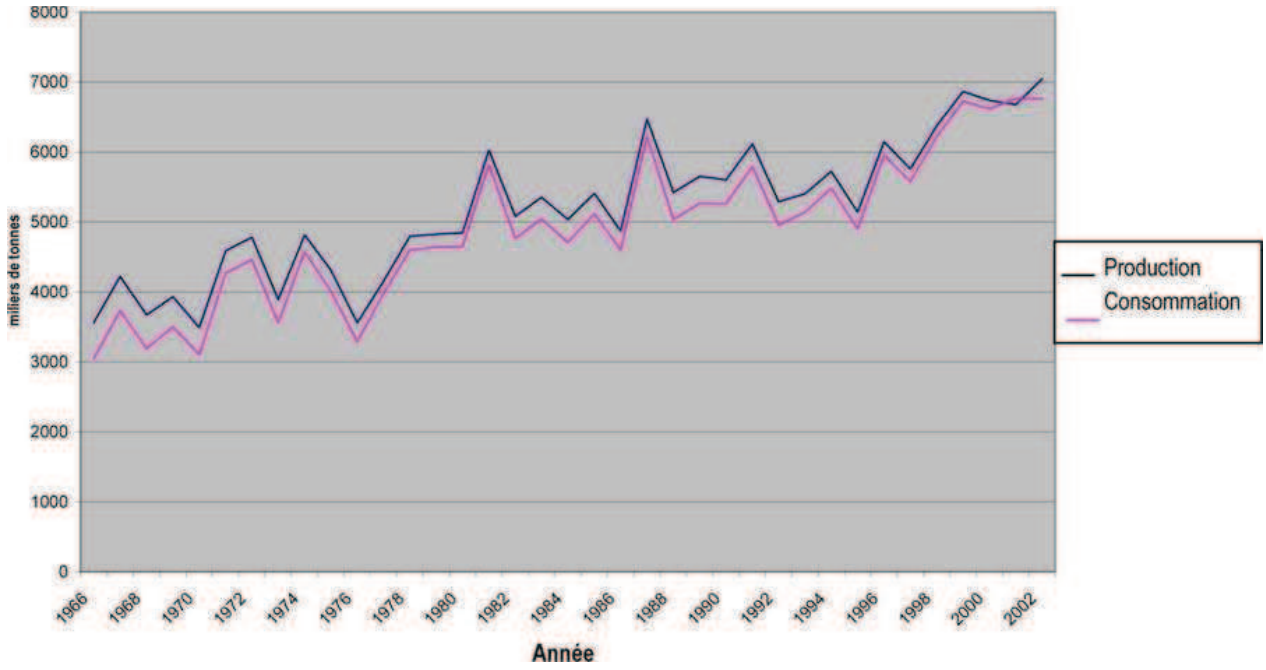
Elle occupe une surface d'environ 10 millions d'hectares, dont (CEDEAO-CSAO/OCDE, 2007):

- 42 % en Amérique du Sud (Brésil, Colombie, Venezuela, Équateur, Mexique, Guatemala, etc.).

-24% en Asie (Indonésie et Viêtnam, par exemple),

- 16 % en Afrique (Côte-d'Ivoire, Éthiopie, Angola, etc.).

Graphique 2 : Production et consommation de café en milliers de tonnes de 1986 à 2002.



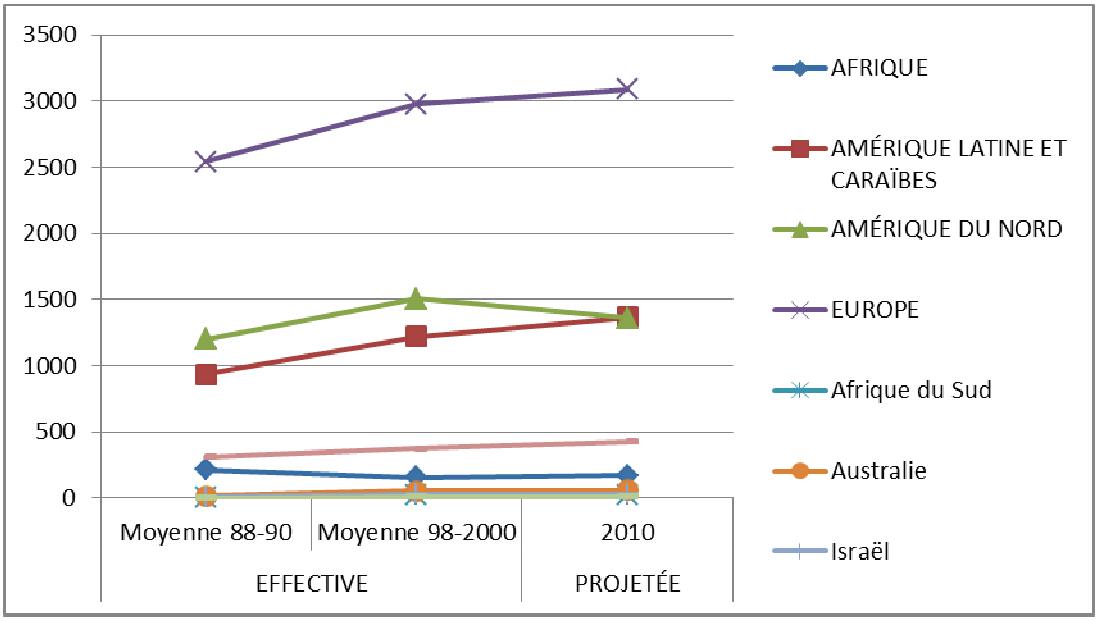
Source : FAO, 2004

La consommation est également en constante croissance (graphiques 2 et 3) et concerne essentiellement les pays du Nord (CEDEAO-CSAO/OCDE, 2007) où elle est estimée en 2006[24] à 4,6 kg/ an/ habitant. Les pays du Nord de l'Europe (Finlande, Norvège) consomment jusqu'à 11,4 kg/ an /habitant, les Etats-Unis 4kg/ an/ habitant et enfin la France5,4 kg/ an/ habitants.

[24] En ligne : http://www.economiecafe.html

Les pays d'Amérique Latine montrent cependant une forte croissance de leur consommation lors de la dernière décennie et le Japon est l'un des pays consommateurs important sur le marché du café, puisque ses habitants consomment 3kg/ an/ habitant.

Graphique 3 : Consommations effectives et projetées de café par continent en milliers de tonnes



Source : d'après données FAO 2004

4) Entre offre et demande un oligopole puissant

Les pays importateurs ainsi que les sociétés de torréfaction sont des pays du Nord puisque les principaux pays importateurs sont les Etats-Unis (22%) suivi de l'Allemagne (11,8%) du Japon (7 ,1%) et de la France qui importe 6,6% des importations mondiales. Ces pays, avec l'Italie qui arrive en 5ème position, importent à eux seuls 54% du café exporté dans le monde. Ce sont dans ces mêmes pays que l'on retrouve les principaux torréfacteurs, dont Kraft Jacob Suchard : l'américain torréfie 14,5% du café échangé, le suisse Nestlé est le leader du marché, transformant 15% du café[25].

[25] En ligne : http://www.economiecafe.html

La volatilité des cours ne permet en effet pas aux petites et moyennes structures de se maintenir : les exportateurs locaux se sont donc fait intégrer par les traders internationaux Cette forte volatilité des prix a contribué à la formation d'importantes multinationales. Que ce soit au niveau des traders internationaux ou au niveau des *roasters companies*, des phénomènes de concentrations ont abouti à une structuration oligopolistique de la filière (Milford, 2004). Ainsi, au niveau du négoce, la fusion de différents groupes a abouti à une configuration telle que 3 groupes représentaient en 2000 45% du marché. Au niveau de la torréfaction, la concentration est encore plus élevée puisque 2 groupes : Nestlé et Philip Morris détiennent 49% des parts de marchés. (Daviron et Ponte, 2007) Cette filière fortement déséquilibrée entraine une situation où les producteurs, très atomisés, dans les pays du Sud ne reçoivent qu'une faible part de la valeur ajoutée totale de la chaine (Milford, 2004)

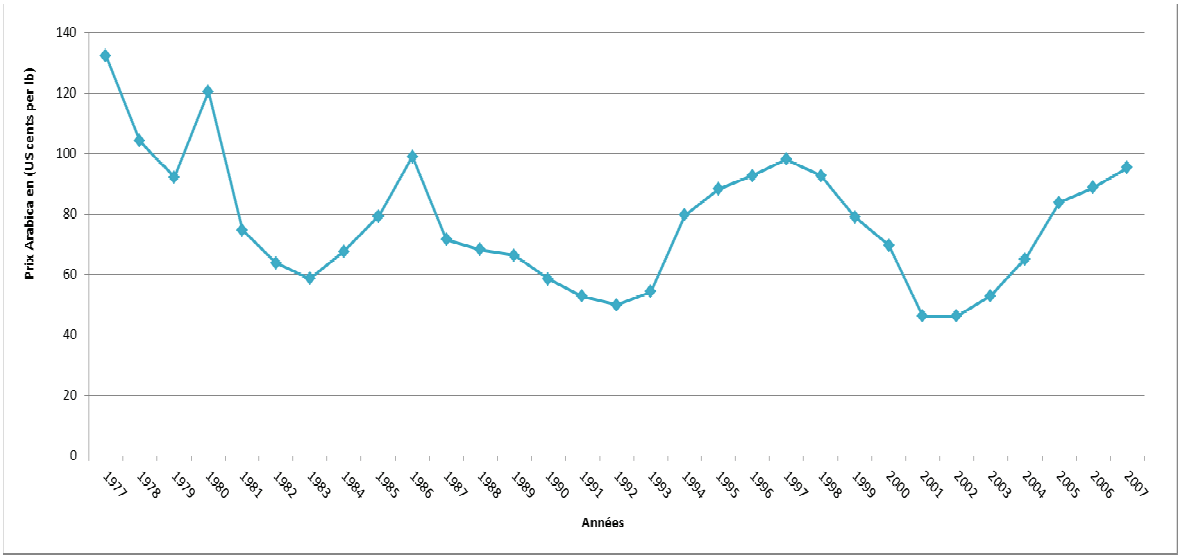
Les récentes crises des prix ont cependant eu une influence sur l'ensemble des acteurs des filières en touchant à la fois les petits producteurs mais aussi, selon la FAO (2010) a pu modifier la compétitivité relative des exportateurs « et par conséquent pourraient transformer le schéma du commerce mondial de café ». Le marché s'orienterait actuellement vers une demande croissante de qualité, et le Costa Rica, bien que petit pays producteurs, bénéficiant de crus reconnus sur le marché international est attentif à ces évolutions, notamment en s'orientant de plus en plus sur les marchés certifiés.

III - Le café au Costa Rica

Le secteur du café est un secteur traditionnellement important au Costa Rica. Durant toute la première moitié du XX^{ème} siècle et jusqu'à la fin des années 1980, il représentait, avec la banane, le principal secteur agricole et d'exportation du pays. En 1989, le café représentant à lui seul 25% des revenus d'exportation (Hall, 1991)

En outre, le secteur caféier était un secteur socialement important. En effet, la caféiculture était la principale activité agricole de la vallée centrale du pays, centre principal de population du pays. Le secteur caféier occupait alors une part importante de la population active. Le modèle principal de développement de la caféiculture ayant été basé sur la petite propriété (Hall, 1991), la caféiculture reste un secteur socialement clé puisqu'il concerne une majorité de petits exploitants qui ont en moyenne une exploitation d'environ 1,6 hectares (ICAFE, 2004). Progressivement, à partir des années 1990, la part du café dans le PIB et dans les exportations a décliné, d'une part en raison d'un développement rapide du secteur des services et d'autre part du fait d'un développement des exportations non traditionnelles

Graphique 4 : Prix du café au producteur de 1977 à 2007, en US cents/lb

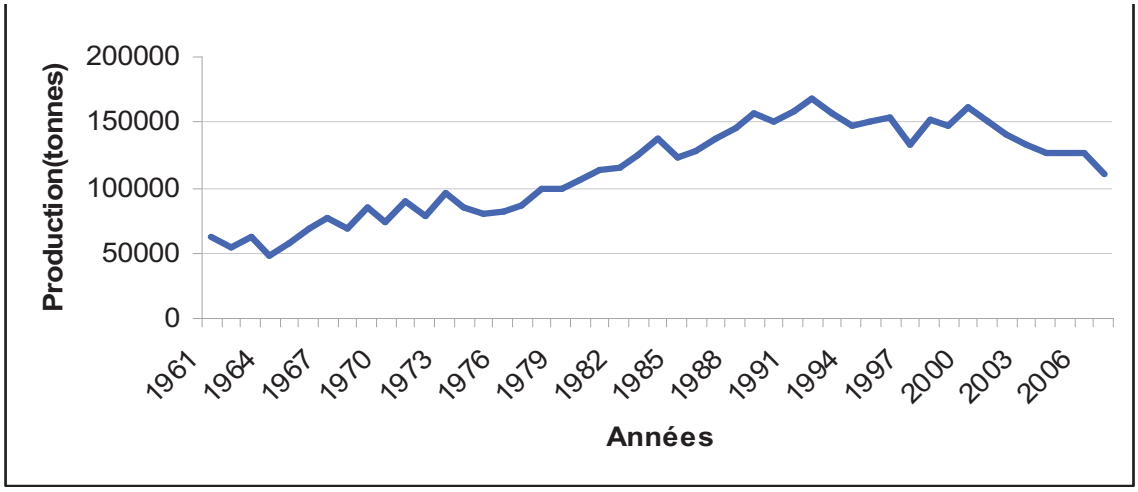


Source : enquêtes 2007 et adaptation données FAO, 1997.

Avec la crise des cours internationaux de 2000-2002 (graphique 4), le secteur du café costaricien est entré dans une phase de déclin important tant au niveau de la production et de l'exportation qui est passée de 2,7 à 2,0 millions de quintaux entre en 1997-98 et 2007-2008 (graphique 5) qu'au niveau du nombre de producteurs qui est passé de 72 942 à 52 512 familles entre 1997-98 et 2007-2008 (ICAFE, 2008).

Aujourd'hui, les surfaces de production sont fortement réduites sous l'effet de l'urbanisation croissante (notamment dans le vallée centrale) et du développement d'autres cultures (notamment dans les zones périphériques). En outre le nombre de producteurs se réduit également.

Graphique 5 : Production de café vert au Costa Rica de 1961 à 2006 en tonnes.



Source : adapté de l'OIC – Stat.

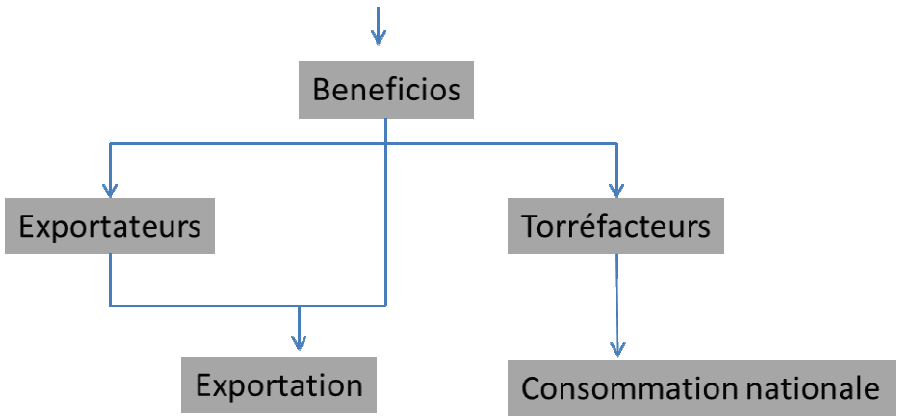
Malgré ce déclin et un poids économique marginal puisque le café ne représentait plus que 0,93 % du PIB du Costa Rica en 2007, la population vivant de la production de café reste importante, évaluée à 10% (com.pers.Volcafé), dans un pays qui s'est engagé vers une économie tertiaire.

Cependant, « au Costa Rica, les mesures publiques d'appui à la filière café se sont maintenues et même renforcées au fil des ans » (Maitre d'Hôtel, 2008) La production est majoritairement destinée à l'exportation mais environ 20% de la production totale est placée sur le marché national: chaque année l'Etat fixe la part de la production devant rester sur le marché national (com.pers ICAFE).

IV - L'organisation de la filière

La filière café est composée des producteurs, des « beneficios » (usines de transformation assurant le lavage et le séchage du café), et selon la destination: des torréfacteurs pour le marché national et des exportateurs pour le marché international. Il est important de noter que chacun de ces types d'acteurs peut intégrer une ou plusieurs activités de l'aval de la filière.

Figure 4 : Représentation de la filière café au Costa Rica



Source : ICAFE, 2006

L'Etat n'intervient pas directement dans la commercialisation du café qui est « totalement entre les mains du secteur privé mais l'Etat maintient une supervision et un contrôle à travers l'Institut du Café du Costa Rica (ICAFE) où sont représentés tous les secteurs intervenant dans l'activité » (ICAFE, 2006). Les coopératives sont bien représentées dans le secteur puisque 37,6% des *beneficios* ont ce statut au Costa Rica.

Tableau 5 : Principales caractéristiques de la production de café en Amérique Centrale.

	Producción (mill.qq)		Área (mill.ha)		Cantidad de productores en miles		Rendimiento		Tamaño de finca (ha)		Exportaciones (mill $)	
Periodo	99/00	02/03	99/00	02/03	99/00	02/03	99/00	02/03	99/00	02/03	99/00	02/03
Guatemala	6,772	5,384	267	267	63	63	25	15	4.3	4.3	6,418	5,054
Costa Rica	3,509	2,879	113	114	74	63	31	25	1.6	1.6	3,046	2,586
El Salvador	3,438	1,907	162	161	24	24	18	10	6,9	6,9	3,355	1,725
Nicaragua	2,083	1,325	100	116	30	43	15	12	3.2	3.2	1,208	1,243
Honduras	3,948	3,303	260	242	90	70	15	15	2,9	2,9	3,808	3,208

Source : OIC, Icafé, Direction des statistiques de MGFOR, ANACAFE, Castro, 2004.

Hormis la région du Nord, le Costa Rica n'a pas été un pays ayant développé un système latifundiste, et nous sommes face à une majorité de petits exploitants qui ont en moyenne une exploitation d'environ 1,6 ha (tableau 5) et «le petit producteur exploite généralement moins de 5 ha mais apporte presque 40% de la production nationale » (ICAFE/UNCTAD, 2001).

Organisation de producteurs de café du Costa Rica

D'après les documents officiels de l'ICAFE il existe, 18 coopératives, une association de producteurs et une fédération d'associations de producteurs de café au Costa Rica.

Les coopératives sont définies par l'ICA[26] comme étant une « association autonome de personnes unies volontairement pour répondre à leurs besoins communs économiques, sociaux et culturels et à leurs aspirations à travers une entreprise partagée et contrôlée démocratiquement ».

Au Costa Rica, les coopératives sont soumises à la loi du 30 avril 1982, qui leur offre un accès à des appuis techniques et financiers dont ne bénéficient pas les associations de producteurs. L'accès aux appuis publics ne constitue pas la seule différence entre les coopératives et les associations de producteurs de café :

[26] ICA : Alliance Coopérative Internationale (site de l'ICA : http://www.ica.coop/al-ica/)

- les coopératives sont bien plus anciennes que les associations : les associations créées dans les années 1980 pour les plus anciennes, n'offrent pas le même recul historique que les coopératives, dont la première fut créée en 1943.
- Les coopératives collectent environ 40% du café produit au Costa Rica, alors que les associations ne collectent qu'un très faible pourcentage de ce café (ICAFE, 2008).

Nous ne pouvons donc traiter de ces groupements de manière homogène. Nous travaillerons donc uniquement sur les OP ayant le statut de coopérative et leur fédération de rattachement.

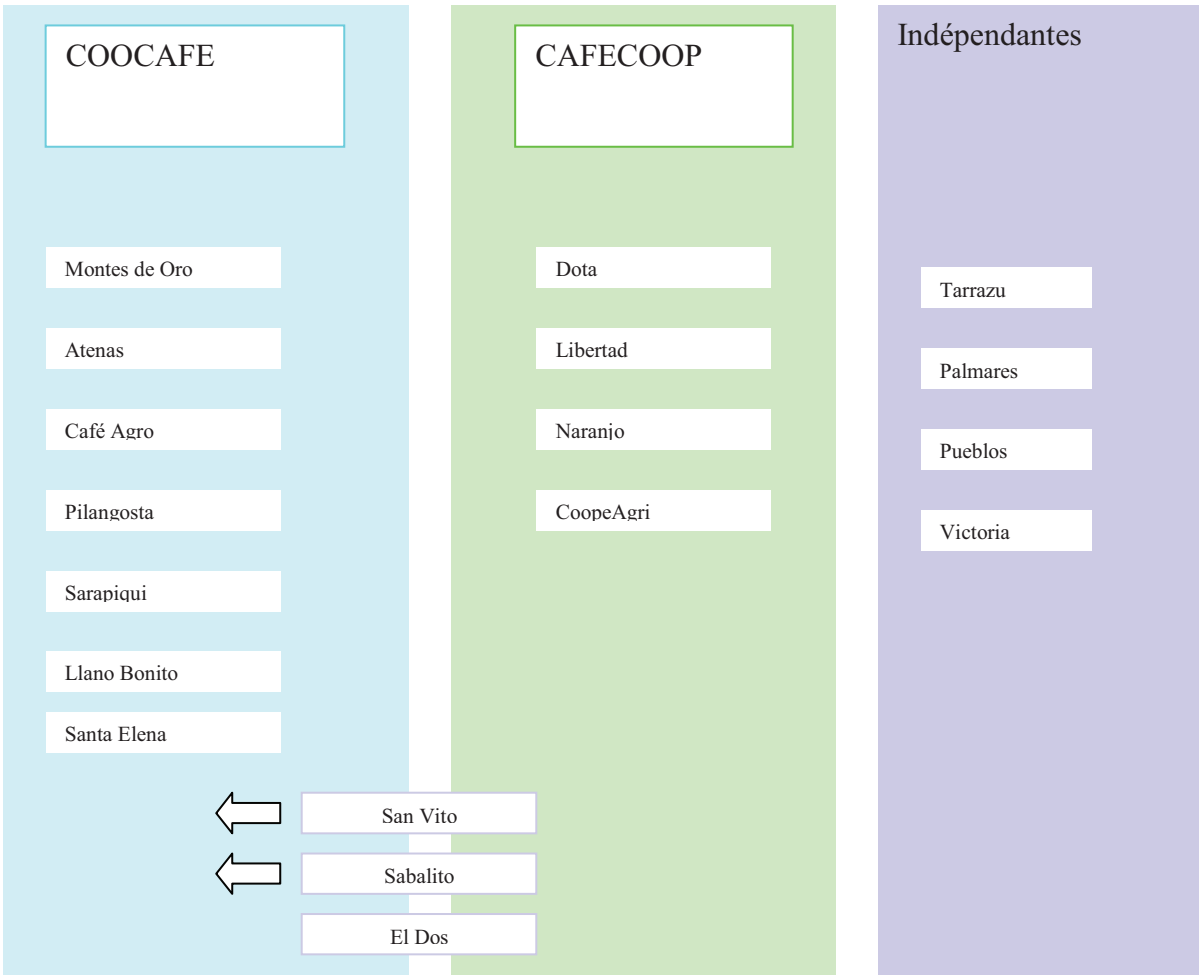
Il existe deux fédérations de coopératives de café au Costa Rica : Coocafé et Cafécoop. Fondée en 1988, Coocafé regroupe environ 6200 producteurs membres de 10 coopératives : Coop El Dos R.L[27], Coope Llano Bonito R.L, Coope Montes de Oro R.L, Coope Pilangosta R.L, Coope Cerro Azul R.L, Coope Sarapiqui R.L, Coope Santa Elena R.L, Coope Atenas R.L, Coope Sabalito R.L. et Coope Pueblos R.L. Il n'y a pas de contrat d'exclusivité entre les coopératives de base et la fédération. Cependant les coopératives de Coocafé ont souvent besoin des crédits que peut leur fournir Coocafé c'est ce qui les attachent à la fédération. Par ailleurs, Coocafé a longtemps été la seule coopérative certifiée au Costa Rica et les coopératives souhaitant se faire certifier CE devaient devenir membre de Coocafé. Les coopératives de Coocafé sont plutôt de petites coopératives avec un café de qualité moyenne, mais en intégrant Llano Bonito et Atenas, deux coopératives réputées pour leur qualité de café, la fédération peut maintenant offrir une gamme de café plus large à ses clients.

Cafécoop est un consortium de 7 coopératives : Coope Sabalito R.L, Coope Libertad, Coop El Dos R.L, Coopro San Vito R.L, Coopro Naranjo R.L, Coope Dota R.L et Coopeagri R.L. Ce consortium comprend parmi les plus grosses coopératives du pays (Naranjo, Libertad et Coopeagri) et regroupe ainsi environ 15000 producteurs. Les coopératives de base de ce consortium sont bien moins intégrées et il n'y a pas de financement aux coopératives de bases, mais il semble que la direction y réfléchisse. Il n'y a pas de contrat d'exclusivité non plus pour ce consortium.

[27] Les initiales R.L. signifient le statut coopératif par les termes *Responsabilidad Limitada* : responsabilité limitée.

Et si certaines coopératives sont membres des deux fédérations, d'autres n'appartiennent à aucune, comme Coope Tarrazu R.L et Coope Victoria R.L (qui considèrent qu'elles se suffisent à elles-mêmes).

Figure 5 : Organisation des coopératives de café au Costa Rica



Source : enquêtes 2007

Il existe également des mouvements de coopératives entre les deux fédérations. Ainsi, San Vito et Sabalito sont en phase d'intégration auprès de Coocafé alors qu'elles étaient jusqu'à présent membres de Cafécoop. Des raisons politiques, financières et commerciales sont à l'origine de ces mouvements (com.pers. gérants diverses coopératives).

Toutes les coopératives du Costa Rica sont certifiées par le Commerce Equitable, hormis deux : Victoria et Palmares. Ces coopératives sont inclues dans ce travail car il

semble intéressant de comprendre pourquoi elles n'entrent pas dans la démarche de certification alors qu'elles en ont connaissance.

V - Un mouvement coopératif ancien et consolidé

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'Hotel, 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 et Mora, 2007).

Tableau 6 : Dates de création des coopératives de café au Costa Rica

OP	Date de création de l'OP
Victoria	1943
CerroAzul	1960
Dota	1960
Tarrazu	1960
Libertad	1961
Coopeagri	1962
Palmares	1962
Pilangosta	1962
Sabalito	1964
San Vito	1965
Naranjo	1968
Atenas	1969
Sarapiqui	1970
Eldos	1971
Santa Elena	1971
Llanobonito	1972
Montes de Oro	1983
Pueblos	2006

Source : Mora, 2007.

Afin d'appuyer la création d'un mouvement coopératif, plusieurs institutions spécifiques ont été créées. Deux institutions ont été et sont particulièrement investies dans l'appui à la filière café : la Banque Nationale et l'INFOCOOP (*Instituto Nacional de Fomento Cooperativo)*. Au sein de la Banque Nationale a été créé en 1947 un département spécifique pour le développement des coopératives agricoles. La grande majorité des coopératives de café existant actuellement a bénéficié de l'appui de ce département, jusqu'en 1973, date de la création d'un nouvel organe d'appui : l'institut de promotion du coopérativisme (INFOCOOP). L'Institut National de développement des coopératives est une institution publique pour le développement du modèle coopératif en s'appuyant sur l'Article 64 de la Constitution Costaricienne " L'Etat appuiera la création des coopératives comme moyen de faciliter l'amélioration des conditions de vie des travailleurs" (Site INFOCOOP). Les activités d'INFOCOOP s'orientent vers la promotion du modèle et l'appui tant en ressources humaines qu'en ressources financières.

Toutes les coopératives actuelles ont été créées au cours de cette ère « coopérativiste » (tableau 6) à l'exception des coopératives Montes de Oro et CoopePueblos toutes deux issues de coopératives mères, aujourd'hui disparues.[28]

A - Les coopératives : acteurs essentiels de la filière réparties dans tout le pays

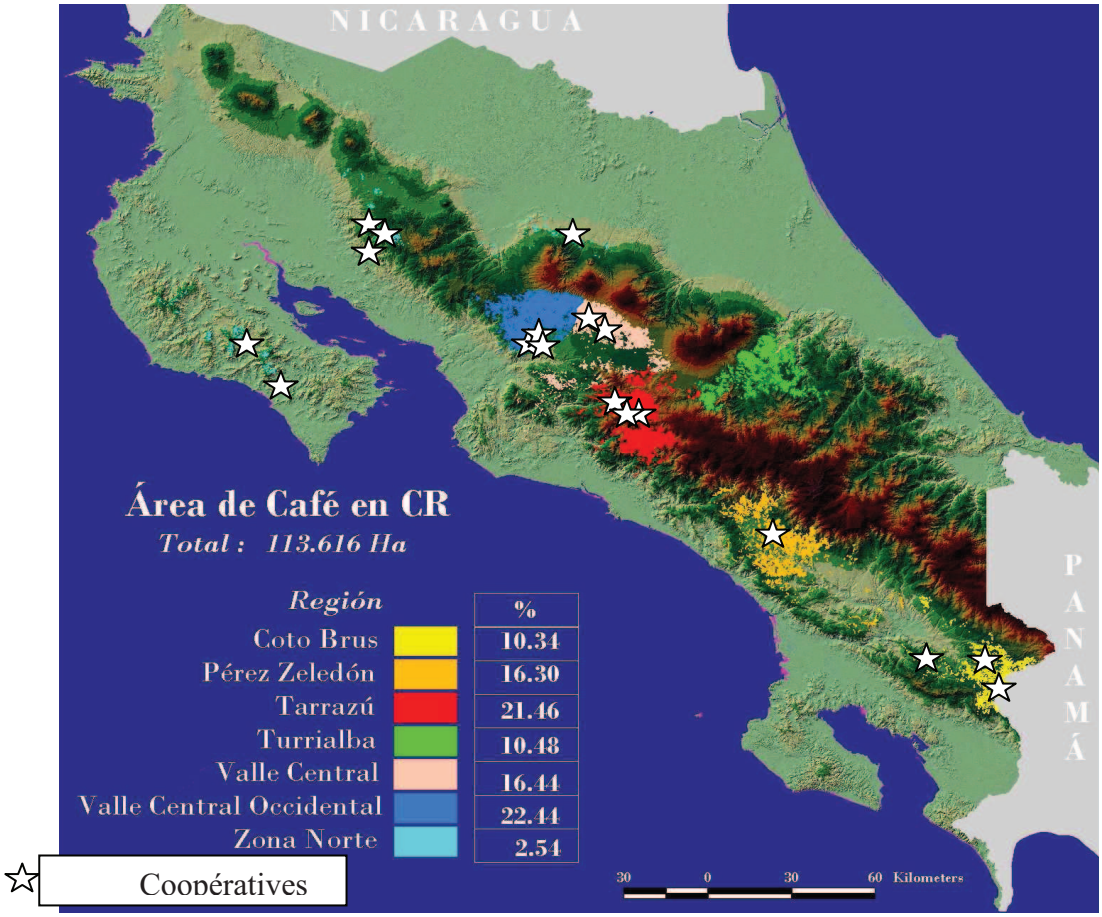
Dans un contexte général de réduction de l'appui étatique et face à la crise du café des années 2000, un certain nombre de coopératives de café ont été dans l'obligation de cesser leurs activités. Ainsi, de 28 coopératives de café au début des années 1980, il en restait 19 en 2006 (Mora, 2007).

Néanmoins, les coopératives de café restent un acteur essentiel du secteur, puisque les coopératives actuellement en fonctionnement représentent près de 40% du café collecté et transformé du pays (ICAFE, 2009) et comptent environ 25 000 producteurs (estimation sur la base d'enquêtes réalisées par l'auteur auprès des OP café en 2009) dans toutes les régions productrices du pays.

L'ICAFE en charge de la promotion du secteur du café du Costa Rica, définit sept régions de production de café au sein du pays en fonction de critères géographiques, agro-écologiques et de caractéristiques du café (figure 6). Les zones de Coto Brus et de Perez Zeledon sont situées au sud-est du pays, la zone de Turrialba sur la partie ouest du coté Caraïbe, la zone Nord regroupant les diverses zones de productions situées au nord et au nord-ouest du pays, et trois régions qui sont situées autour de la capitale, les régions Vallée Centrale, Vallée Centrale Occidentale et la région de Los Santos-Tarrazu (figure 6).

[28] Montes de Oro est un détachement géographique de la coopérative de San Ramon (aujourd'hui disparue) et Pueblos est une coopérative récemment créée après la faillite de la coopérative Coopabuena.

Figure 6 : Localisation des coopératives et des zones de production de café au Costa Rica



Sources : Zonage de production du café : ICAFE, 2008 ; localisation des coopératives : enquête 2009

Les coopératives de café sont réparties sur l'ensemble du territoire du Costa Rica, à l'exception de la zone de Turrialba. Néanmoins, elles sont plus ou moins nombreuses selon les zones de production dont les caractéristiques sont contrastées en termes de surface et de production, d'altitude (qui conditionne grandement le type de qualité du café produit), de nombre d'Unités de Transformations (UT) présentes sur la zone (autres acheteurs de café) et de proximité de la capitale, ce qui conditionne une pression pour l'urbanisation foncière (tableau 7).

Les zones des Vallées et de Los Santos sont les plus réputées du pays : ce sont les zones dont la culture traditionnelle est le café et ce sont les plus anciennes zones caféières du Costa Rica. Ces zones centrales offrent un tissu économique développé mais dans lequel il peut y avoir une forte concurrence au niveau des acheteurs de café comme en témoigne l'importance

du nombre d'unités de transformation : 82 pour les vallées centrales et 48 pour la zone de Los Santos-Tarrazu dont 8 coopératives en tout. Par ailleurs, proches des grands centres urbains du pays, ces zones de production sont soumises à une forte concurrence avec un processus d'urbanisation rapide. Mais ces régions sont particulièrement réputées pour la qualité de leur café, du fait de leur altitude : allant de 800 à 1600 mètres pour la zone des Vallées et de 1200 à 1900 mètres pour la zone de Los Santos. La zone des Vallées est de loin la zone la plus importante en termes de volume produit avec presque 1 million de quintaux produits en 2007. La zone de Los Santos, plus réduite en surface, est cependant très importante avec une production en 2007 de 544 000 quintaux.

Tableau 7 : Caractérisation des zones de production de café au Costa Rica.

Zones	**Surface (ha)**	**Production (qq en 2007)**	**Altitude (m)**	**Proximité capitale**	**Type de zone**	**Nbre d'UT****	**Nbre de coop.**
Vallées*	44 174	985 000	800-1600	Très proche	Centrale	82	5
Los Santos (Tarrazu)	24 427	544 000	1200-1900	Proche	Centrale	48	3
Perez Zeledon	18 519	351 000	800-1200	Eloignée	Périphérique	14	1
Coto Brus	11 702	251 000	800-1200	Très Eloignée	Périphérique	17	3
Nord	2 886	52 000	600-1350	Eloignée, à très éloignée	Marginale	9	6

Légende: * : vallée inclus les régions de vallée centrale et vallée centrale occidentales ; ** : Unités de transformation

Sources : auteurs d'après ICAFE, 2009 et Volcafé com.pers.

Les zones de Coto Brus et de Perez Zeledon, périphériques, sont des zones moins réputées pour leur café. Les altitudes de production y sont moins élevées, allant de 800 à 1200

mètres d'altitude maximum. Ce sont des zones relativement productives avec à elle deux une production de 600 000 quintaux en 2007. Ces zone plus éloignées de la capitale, avec une qualité de café moindre que dans les zones précédentes est sujette à moins de concurrence avec 31 unités de production en tout dont 4 coopératives. Ces zones sont sujettes à l'exode rural et à de fortes migrations notamment vers les Etats-Unis.

Les zones de production des régions Nord sont plus basses (de 600 à 1350 mètres d'altitude) et leur café est moins réputé. La zone Nord produit très peu de café, seulement 52 000 quintaux en 2007. Il faut cependant noter que c'est dans cette région qu'il existe le plus de coopératives, 5 au total, et que peu d'autres acteurs sont présents sur cette zone (9 unités de transformations au total). Ces zones sont plus éloignées des pôles de croissance du pays et les caféiculteurs y font face à davantage de difficultés tant au niveau des opportunités économiques qu'en terme de qualité du café produit. Les coopératives de café sont souvent les seules organisations économiques locales d'importance existantes dans ces zones marginales.

B - Le financement conventionnel des coopératives de café

En ce qui concerne le financement des coopératives de café, différentes institutions interviennent : soit pour les activités d'achat de café aux producteurs (le paiement lors de la collecte, au moins d'une partie du volume reste importante pour certaines coopératives si elles veulent fidéliser et contenter leurs membres), soit pour divers investissements (amélioration des services, des installations de transformations ou création de nouvelles activités commerciales).

Le préfinancement du Commerce Equitable n'est pas utilisé par les coopératives du Costa Rica. Elles se financent donc pour l'achat de leur café - qui est un crédit à court terme - par d'autres institutions financières.

Deux institutions sont particulièrement investies dans le financement de la filière café : la Banque Nationale et l'INFOCOOP.

La Banque Nationale (*Banco Nacional*), principale banque du pays, est la banque privilégiée des coopératives de café. En effet, il existe un accord entre ICAFE, les

exportateurs, les OP et la Banque Nationale qui permet d'obtenir un crédit avec le contrat de café en garantie. Le remboursement se fait auprès de la Banque Nationale par un versement direct de l'exportateur. Le contrat est validé par ICAFE qui a vérifié la validité du contrat puis le départ effectif des lots à l'exportation. Actuellement, les autres banques du pays ne sont pas, aux yeux des OP, aussi bien adaptées au système café. Cependant, la Banque Nationale comme les autres banques commerciales a été touchée en 2007-2008 par un défaut de liquidité qui a remodelé les accès aux lignes de crédits à court terme des OP.

Infocoop

Nous l'avons dit, l'Institut National de développement des coopératives *(Instituto Nacional de Fomento Cooperativo)* est une institution publique pour le développement du modèle coopérative.

L'institution est constituée de représentants de :

- Mouvement pour le coopérativisme
- Banque Nationale du Costa Rica
- Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage
- Ministère du Travail et de la sécurité sociale

Les activités d'INFOCOOP s'orientent vers la promotion du modèle et l'appui tant en ressources humaines qu'en ressources financières. Au 30 juin 2008, 13,67 % du portefeuille d'INFOCOOP va aux coopératives de café ce qui représente un peu plus de 10 millions USD.

INFOCOOP est depuis 2008 membre (représentants au CA) de la fédération d'OP Coocafé et de la coopérative San Vito. Ceci facilite clairement l'accès au crédit pour les coopératives membres de Coocafé et pour San Vito en particulier. On perçoit avec ces éléments des enjeux politiques et des distorsions potentielles quant à la distribution de crédit. Ces quelques éléments sont présentés ici, pour nuancer les analyses que nous proposerons par la suite.

VI - Café certifié et Commerce Equitable au Costa Rica

A - Le commerce équitable pionnier dans un pays où l'offre de café différencié est complète

Le concept de durabilité du café « inclut différents aspects faisant référence « à la viabilité économique des agriculteurs », « la préservation de l'environnement » et la « responsabilité sociale » (Daviron et Ponte 2007).

Parmi ces différentes qualifications durables pour le café de nombreuses sont présentes au Costa Rica, et toutes les coopératives sont intégrées dans au moins un programme ou une certification durable. Il existe :

- les certifications : Biologique, Commerce Equitable FLO, Rainforest Alliance, et UTZ Certified. Ces labels ne sont pas spécifiques au café et peuvent donc concerner d'autres cultures comme le thé ou le cacao, et.
- les initiatives des sociétés du Nord : le programme *CAFE Practices* de la société Starbucks, le programme AAA de Nestlé (Nespresso AAA *Sustainable Quality Coffee Program*).

Le marché de ces cafés différenciés est en forte croissance : Giovanucci et Koekoek, (2003, dans Daviron et Ponte, 2007) estimaient une croissance de 10% en moyenne de ces types de cafés dans 11 pays européens et au Japon. De même, Giovanucci (2001, dans Daviron et Ponte, 2007) montrait que *« les consommateurs s'intéressent de plus en plus aux cafés durables (98,7% pour le bio, 76,4% pour le café d'ombre, 82,5% pour le café équitable) alors que la proportion des opérateurs qui offrent ce café est plus faible (78,6% pour le café bio, 51,8% pour le café d'ombre et 54% pour le café équitable »* (dans Daviron et Ponte 2007).

Ces différents programmes et certifications ne suivent pas tous le même fonctionnement ni les mêmes principes dans le détail, même s'ils revendiquent tous le développement des

conditions de vie des producteurs, la préoccupation de l'environnement et la responsabilité sociale dans leur système. Différentes études comparatives ont été réalisées (Daviron et Ponte, 2007) et montrent les différences entre les plusieurs de ces labels et programmes pour un café durable.

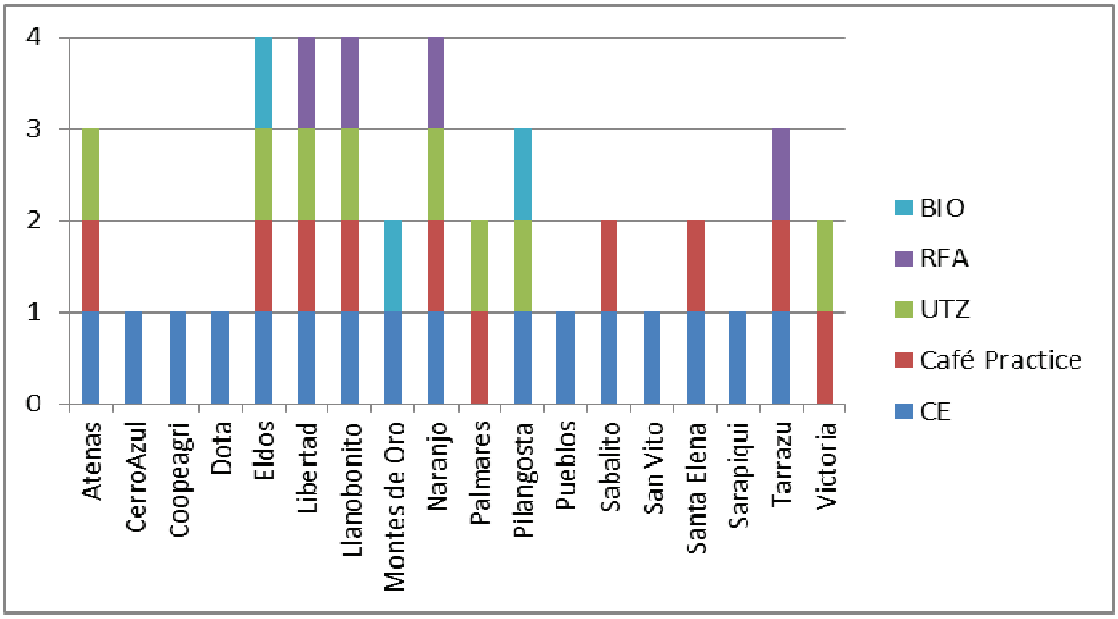
Un tableau récapitulatif est présent en annexe 4, mais nous pouvons ici mentionner que :

- seul le commerce équitable FLO s'adresse exclusivement à des organisations de petits producteurs.
- Les autres labels et programmes peuvent être pris en charge par des organisations (dont les coopératives) mais ce sont les exploitations individuelles qui sont certifiées ou intégrées dans les programmes.
- Les cahiers des charges et les objectifs affichés par ces labels et programmes vont appuyer plus fortement sur un volet. C'est l'environnement qui est la première préoccupation de labels comme le Biologique et Rainforest Alliance. C'est le commerce équitable qui porte le plus de préoccupations sociales. Enfin, UTZ Certified, Café Practices et AAA privilégient la qualité du produit.

Le commerce équitable FLO reste pionnier au Costa Rica mais les coopératives ce sont engagées dans les différents programmes et dans d'autres certifications. Ainsi, toutes les coopératives ont été ou sont certifiées ou en lien avec au moins un programme de café durable (graphique 6). Les coopératives qui n'ont qu'une certification ne sont certifiées que par FLO. Il faut préciser aussi, que la coopérative Dota s'est volontairement désengagée du commerce équitable en juillet 2010 (El Financiero, 2010).

On remarquera que la plupart des coopératives cumulent au moins deux certifications et certaines jusqu'à quatre. Après la certification FLO, c'est le programme de Starbucks Café Practice qui est le plus présents dans les coopératives du Costa Rica puisque 10 coopératives sur 18 y sont associées. C'est ensuite la certification UTZ Certified qui en troisième place puisque la moitié des coopératives du Costa Rica sont certifiées. Les certifications les plus orientées vers l'environnement sont moins présentes.

Graphique 6 : Nombres de certifications ou d'associations à des programmes de café durable dans les coopératives de café du Costa Rica.



Source : enquêtes 2007 à 2010.

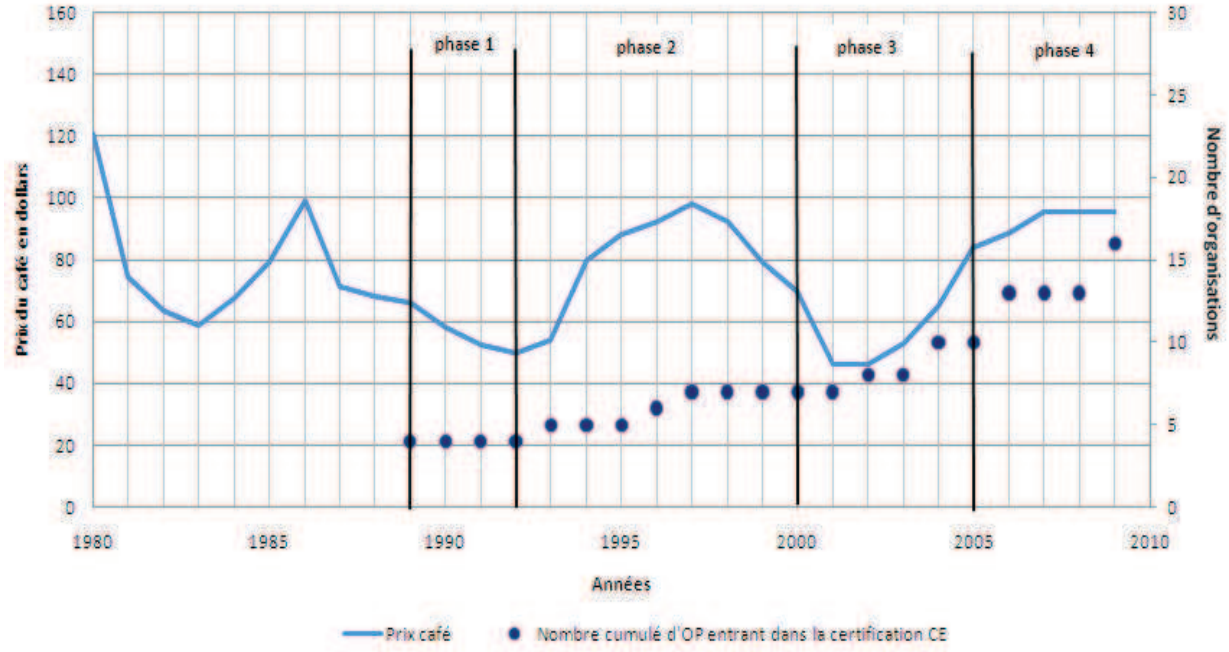
En dehors du commerce équitable, les autes initiatives de cafés durables ne se sont intégrées aux coopératives du Costa Rica qu'à partir de l'année 2002 pour Utz Kapeh, 2003 pour Rainforest Alliance et 2004 pour Starbucks. La certification Biologique est arrivée plus précocément au Costa Rica, puisque la première coopérative a vu certains de ses producteurs certifiés en Biologique dès 1997.

Ceci est donc relativement tardif par rapport au commerce équitable qui a établit des relations avec les coopératives du Costa Rica à partir de la fin des années 1980. La partie suivante de ce chapitre fera le point sur les différentes vagues de certifications en commerce équitable, puisque si les premières datent de 1989, la dernière coopérative CE a été certifiée en 2010.

B - Des vagues de certifications successives depuis la fin des années 1980

Le CE a connu un essor important dès la fin des années 1980 dans le secteur du café au Costa Rica et en 2010 la quasi-totalité des coopératives de café étaient certifiés 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 (graphique 7).

*Graphique 7 : Dynamique de certification des coopératives de café au Costa Rica de 1980 à 2010**



**à l'exception de la coopérative Dota qui n'est plus certifiées FLO depuis 2010 et pour laquelle nous ne connaissons pas la date de certification.*

Sources : les cours du café au Costa Rica, OIC 2009 et dates de certification, enquêtes 2009.

La première phase de certification (1989-1992) survient après les crises des cours mondiaux du café des années 1980. Cette première phase correspond à la création de Coocafé (1989) et de ses 4 coopératives fondatrices.

La deuxième phase de certification (1993-2000) intervient après une nouvelle baisse des cours dans les années 1990-92. Elle voit trois nouvelles organisations se certifier de 1993 à 1997 alors que les cours connaissent un raffermissement sur le marché mondial. Ces coopératives se certifient en intégrant la fédération Coocafé car seule cette fédération pouvait être certifiée CE, et ce jusqu'en 2002.

La troisième phase de certification (2000-2005) intervient suite à la dernière grande crise des cours du café qui eut lieu au début des années 2000 (2001-2002). Cette longue et forte baisse des cours a fortement marqué les esprits, conduisant à la faillite de près du tiers des coopératives de café costariciennes. De 2002 à 2004, trois nouvelles coopératives se

certifient. Cette troisième vague de certification marque l'arrivée des premières coopératives qui se certifient directement, sans l'intermédiaire de la fédération Coocafé.

La quatrième phase (de 2006 à 2009) s'inscrit dans un contexte de prix du café relativement élevés sur le marché mondial. Ces 5 dernières coopératives se certifient alors que les cours sont en hausse depuis plus de 2 ans, contrairement aux précédentes.

En définitive, le panorama des coopératives certifiées actuellement résulte de vagues de certification successives au cours des 20 dernières années marquées par des contextes de marché du café différents. Ces adhésion à des moments différents montrent que l'adhésion au CE ne s'explique pas seulement par la conjoncture des prix internationaux et donc que la certification au CE ne répond pas seulement à des stratégies de réponses vis-à-vis des crises sur le marché mondial. Cet échelonnement des dates de certification des coopératives semble indiquer une différence de stratégie et de motivation des coopératives face au Commerce Equitable et que nous allons chercher à caractériser et expliquer dans le chapitre 6.

C - Conclusion

Au cours de ce chapitre nous avons vu que le contexte international a entraîné des difficultés pour les pays producteurs de café après la fin de la régulation de ce marché. Au Costa Rica, malgré les cours actuels particulièrement élevés, différentes crises des prix internationaux ont entraîné la baisse de la production agricole.

La filière café au Costa Rica reste une filière importante au niveau politique, malgré la baisse de sa contribution au PIB. Différents appuis publics contribuent encore au développement de la filière, notamment à travers le soutien des coopératives.

En effet, les coopératives ne sont pas des structures négligeables dans la filière café costaricienne, puisque près de 40% du café est collecté par des coopératives. Au nombre de 18, les coopératives de café couvrent l'ensemble des zones de production du café au Costa Rica et sont donc implantées dans des contextes très différents. Notamment dans la zone Nord, les coopératives assurent la collecte du café dans une zone particulièrement difficile d'accès alors que tous les acheteurs privés se sont retirés. A l'opposé, il existe aussi des coopératives dans des zones particulièrement concurrentielles, par exemple dans les Vallées Centrales et Occidentales.

Le développement durable tient une place importante dans la filière café du Costa Rica et toutes les coopératives sont en lien avec une certification ou un programme de café durable.

Le commerce équitable a une place particulière dans l'ensemble de ces certifications puisque :

- c'est la plus ancienne certification implantée au Costa Rica (depuis 1989),
- c'est le CE qui a certifié le plus grand nombre de coopératives (16 sur 18).

Ces données font que les coopératives de café du Costa Rica sont des objets de recherche particulièrement adaptés à la résolution de notre problématique. La diversité des coopératives certifiées mais également les différentes vagues de certifications, qui recoupent toute l'histoire du commerce équitable nous permettront d'avoir une vision relativement complète de la situation des coopératives face au commerce équitable.

2ème partie : Les conventions portées par les coopératives café au Costa Rica certifiées par FLO et leurs relations au commerce équitable.

Introduction

Dans cette deuxième partie, seront présentés les résultats quant à la problématique que nous avions posée en ces termes : les évolutions du commerce équitable ont-elles impliqué des changements pour les coopératives au Sud ? Ces changements remettent-ils en cause l'équilibre de l'ensemble du système équitable FLO ?

Nous avons choisi une entrée par les coopératives et nous ne traiterons dans l'ensemble de cette partie que des coopératives et de leurs membres. La dernière partie du dernier chapitre (6) sera cependant dédiée à l'ouverture de nos résultats à l'ensemble du système équitable.

Il était nécessaire de constituer une typologie des coopératives et une typologie des membres de ces coopératives pour pouvoir détacher des groupes permettant une analyse pertinente à plusieurs niveaux.

- La typologie des coopératives permet d'identifier les variables importantes différenciant les groupes les uns des autres.
- La typologie des coopératives permet ensuite d'enquêter des coopératives représentantes de chacun des groupes de manière approfondie. Nous travaillerons ainsi sur quatre coopératives, représentantes des quatre groupes constitués par les 18 coopératives enquêtées.
- La typologie des producteurs a permis un travail pour comprendre la dynamique des coopératives. Ce travail réalisé par C. Dupeyre au cours de son stage dans le cadre de la thèse nous a permis d'obtenir des éléments indispensables à l'identification des conventions d'effort.

Nous présenterons ces typologies des coopératives et de membres dans le premier chapitre constituant cette deuxième partie, le chapitre 4 : typologie des coopératives et typologie des producteurs membres.

Pour avancer dans la résolution de notre problématique, nous avons posé deux groupes d'hypothèses : le premier groupe se rapportant aux conventions et le second aux liens entre ces conventions et le commerce équitable.

Le premier groupe d'hypothèse questionne l'existence de conventions communes entre les différents acteurs du CE. Ces conventions partagées permettent l'existence de ce système. Cette hypothèse, rappelons-le, fait référence en économie des conventions à l'existence nécessaire de compromis au sein d'un système, pour qu'il existe.

Cette hypothèse, nous l'avons reportée sur nos objets d'étude (les coopératives) ainsi :

H1 : les coopératives de café du Costa Rica, certifiées par le système FLO, partagent en partie des conventions. Ce partage constitue un compromis qui fait qu'elles coexistent toutes dans le système FLO.

Pour cela, nous avons détecté les différents types de conventions existants dans les quatre coopératives représentantes de nos groupes. Les résultats montrant quelles sont les conventions valeurs et les conventions d'effort de ces coopératives seront présentés dans le chapitre 5.

Cela nous permettra donc de répondre aux sous-hypothèses que nous avons posées pour cet axe :

H1a : les coopératives partagent les mêmes conventions valeurs

H1b : les coopératives partagent les mêmes conventions d'effort.

Nous répondrons aussi à l'hypothèse H1c, qui propose que les conventions d'effort et les conventions valeurs sont liées, en conclusion du chapitre 5.

Le deuxième groupe d'hypothèses concerne la relation entre les conventions et la vision et l'usage du commerce équitable dans les coopératives. Nous suggérons en effet que selon les conventions portées par les coopératives le rapport au commerce équitable de ces coopératives sera différent.

Ainsi, nous répondrons aux hypothèses :

H2a : les conventions vont conditionner la vision qu'ont les coopératives du commerce équitable.

H2b : les conventions vont conditionner l'usage du commerce équitable qu'ont les coopératives.

Nous traiterons de ces hypothèses dans le chapitre 6 de notre travail. Nous analyserons ainsi le lien qu'entretiennent les coopératives avec le commerce équitable. Nous ouvrirons nos réflexions face à ces résultats dans un développement prospectif dans la dernière partie du chapitre 6.

Chapitre 4 : Typologie des coopératives et typologie des producteurs membres.

I - Introduction

Ce premier chapitre de résultats a pour objectif la caractérisation des coopératives de café du Costa Rica, certifiées par FLO.

En premier lieu, il était nécessaire de créer une typologie de ces coopératives, car comme nous l'avons vu elles sont nombreuses et il n'était pas possible de les étudier toutes de manière approfondie. Nous avons donc créé des groupes de coopératives, au nombre de quatre.

Cette typologie en quatre groupes avait pour but de mettre en relief les caractéristiques structurelles différenciant les coopératives les unes des autres. Nos recherches ont été basées sur différents critères, dont les relations entre la qualité du café vendu, le volume de café vendu et le financement des coopératives. Ces critères nous paraissaient intéressants à mettre en lien avec les dates de certification des coopératives ainsi que les volumes vendus sous le label FLO. Nous développerons dans la partie I de ce chapitre les résultats issus des données quantitatives qui concernent le CE. Ceci nous permettra alors d'avoir une vision plus complète de chacune des coopératives étudiées avec les conventions.

En second lieu, nous présenterons la typologie des membres de ces coopératives. Cette typologie est issue des travaux de Christophe Dupeyre, effectués dans le cadre de ma thèse.

La typologie des membres est particulièrement importante dans le cadre de la compréhension des conventions d'effort, qui met en lien les dirigeants (président, gérant) et les membres. Cette typologie sert aussi de support à la compréhension de l'insertion du commerce équitable dans les coopératives, et nous dégagerons une certaine hétérogénéité entre les producteurs quant à leur connaissance du CE dans le chapitre 6.

Enfin, nous tenterons dans ce chapitre de lier les variables structurelles que nous avons collecté et de comprendre si la taille de la coopérative, la qualité du café collecté et l'accès au financement constituent des éléments engageant les coopératives dans les démarches de certification.

II - Typologie des coopératives

Pour comprendre les coopératives nous avons choisi de capturer la diversité des situations des organisations en construisant une typologie.

Il nous semblait que certains critères proposés par les auteurs travaillant sur les coopératives (chapitre 2-IV-C) étaient indispensables afin de comprendre la démarche de certification. Parmi ceux-là, certains critères présentent les caractéristiques structurelles de la coopérative : la taille et l'accès aux ressources financières.

En effet, la taille peut être un critère limitant ou au contraire explicatif de la stratégie de certification de niche par exemple ou bien explicatif d'une stratégie de volume. L'accès aux ressources financières peut mettre en valeur la stabilité financière d'une coopérative et peut en partie expliquer la recherche de nouvelles stratégies, si la coopérative est en difficulté ou bien limiter sa capacité de mise en œuvre de certaines stratégies.

Nous pensons qu'un critère structurel supplémentaire est cependant nécessaire : la qualité de la production. Même si ce critère peut être plus ou moins conjoncturel, le terroir des zones de collecte est l'élément principal déterminant la qualité du café. L'amélioration du process industriel ne peut que légèrement améliorer la qualité d'un café qui serait produit sur un terroir peu favorable. Or, il semble que cela peut-être un élément déterminant de la stratégie des coopératives : la qualité du produit, si elle est élevée, peut ne pas nécessiter de se différencier sur un marché certifié. Un produit de basse qualité peut au contraire nécessiter la recherche d'une valorisation par d'autres biais que celui de la caractéristique intrinsèque de la production (comme par exemple, jouer sur des critères environnementaux ou sociaux).

Il paraissait important ensuite de conserver, à l'image des auteurs précédents, un critère sur la structure financière de la coopérative : en effet, certaines coopératives peuvent tirer la majorité de leur chiffre d'affaire d'activités agricoles, mais d'autres vont choisir des orientations de diversification de leur chiffre d'affaire. L'origine du chiffre d'affaire des coopératives peut permettre d'identifier leurs priorités, mais aussi leur logique de diversification. Comme illustration des liens politiques ou de gouvernance qu'il peut y avoir entre les coopératives, il semble important de prendre un critère « club », d'accès à une

institution financière dédiées aux coopératives mais très politisée : Infocoop. Enfin, pour comprendre la démarche des coopératives face à la certification FLO, outre la date de certification, il fallait conserver un critère sur le lien de ces coopératives avec le commerce équitable : le volume de commercialisation de la production sous cette certification.

Nous avons donc choisi ces variables qui semblaient les plus pertinentes pour classer et discriminer les coopératives de café costariciennes, en nous appuyant notamment sur une Analyse en Composantes Principales (ACP).

A - Les variables caractérisant les coopératives de café costariciennes

Pour analyser les démarches des coopératives café du Costa Rica en matière d'adhésion au CE, nous nous basons sur une série d'enquêtes réalisées en 2009 auprès des présidents, directeurs ou directeurs financiers de l'ensemble des coopératives de café du Costa Rica, soit 18 coopératives.

Ces enquêtes portaient sur trois principaux points : les caractéristiques générales des coopératives (nombre de membres, année de création, trajectoire, etc.), les données structurelles telles que la qualité du café, les volumes exportés, leur appartenance à une fédération, et enfin les données concernant le Commerce Equitable, tant quantitatives (volume concerné) que qualitatives (valeurs, motivation, intérêts, attentes entre autres).

Afin d'identifier des catégories de coopératives relativement homogènes quant à leurs caractéristiques structurelles et d'accès au CE, nous avons réalisé une Analyse en Composante Principale (ACP) avec 16 individus[29] et les 6 variables suivantes (tableau 8) :

- le volume de café en kilogramme (kg) vendu en 2007-2008 par coopérative, comme indicateur structurel de la taille de la coopérative

[29] Pour des raisons de non disponibilités des variables retenues, 3 OP n'ont pas pu être intégrer à l'ACP qui a été réalisée donc sur 16 individus. Nous avons en effet été contraints d'écarter pour cette analyse quantitative: une coopérative dans chacune des zones de production: une dans la zone de la Vallée Centrale, non certifiée CE, une dans la zone de los Santos et une de la zone de Coto Brus, ces deux dernières étant certifiés CE.

- le prix moyen de liquidation en 2007-2008 en USD par coopérative, qui correspond au prix payé au producteur dans chaque coopérative et qui reflète la qualité du café.
- la part du chiffre d'affaire (CA) de la coopérative provenant de l'activité café en USD pour 2007-2008, comme critère de structure financière de la coopérative.
- le montant (USD) des crédits obtenus auprès des Banques commerciales, pour l'achat de café en 2007-2008, comme indicateur de la stabilité financière de la coopérative.
- le montant (USD) des crédits obtenus auprès d'institutions diverses liées au mouvement coopératif (INFOCOOP), aux fédérations de coopérative du CE (COOCAFE) ou aux fonds éthiques (négligeables) mais hors banques commerciales pour l'achat de café en 2007-2008. Ces données de financement sont le reflet d'une appartenance à une sphère politique, un réseau.
- La part de volume de café vendu sous certification FLO en 2007-2008 par coopérative, ceci étant plus pertinent pour caractériser l'insertion réelle au CE que le seul fait d'être certifié, puisque certaines coopératives, bien qu'étant certifiées, n'exportent que peu voire pas sous le label.

Tableau 8 : Variables retenues pour l'Analyse en Composantes Principales

Classe de variable	Indicateurs	Variables retenues
Caractéristiques structurelles	Taille de la coopérative	Volume de café vendu
	Qualité du produit	Prix du café
	Diversification des activités	Part du Café dans le chiffre d'affaire
	Accès aux ressources financières	Montant des crédits auprès de banque commerciales
		Montant des crédits auprès d'institutions publique d'appui aux coopératives ou de fédération coopérative liée au CE
Caractéristiques d'accès le CE	Commercialisation en CE	Part du volume vendu en CE

Source : auteur

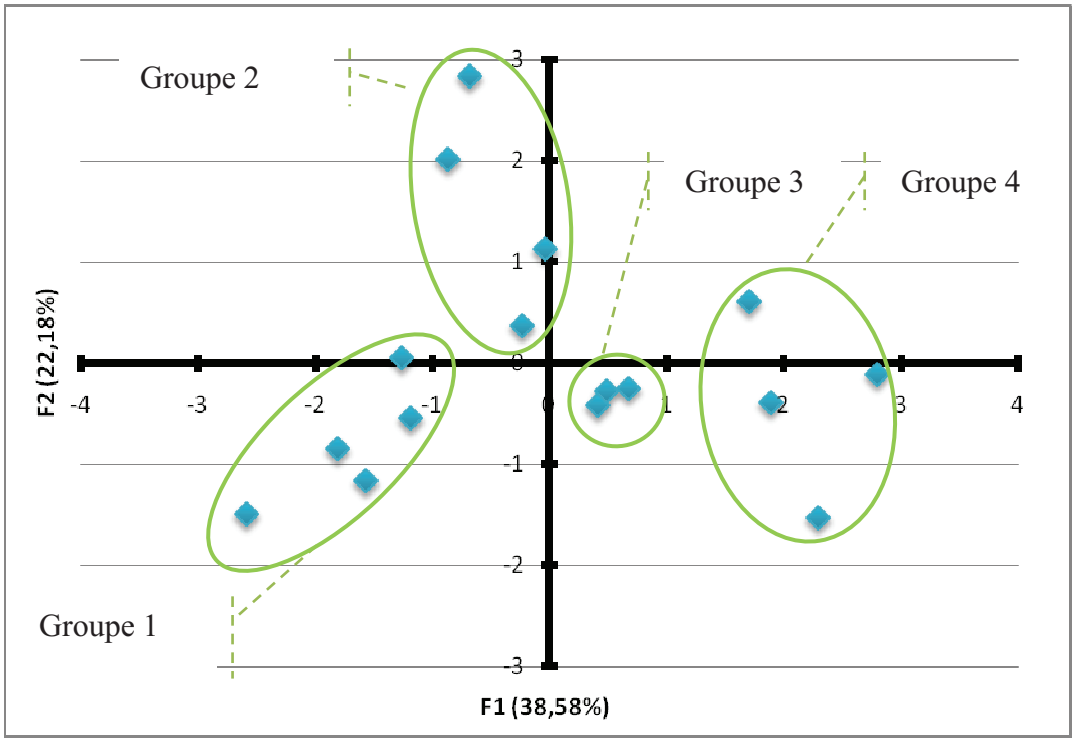
Pour les différents groupes identifiés par l'ACP, nous avons mis en perspective les variables structurelles et d'accès aux CE avec les informations qualitatives recueillis lors des entretiens concernant les trajectoires des organisations, les contraintes de la coopérative et les motivations de participation au CE. Nous avons ainsi pu identifier et caractériser les différentes coopératives et le rôle que jouait le CE dans leurs stratégies.

Nous allons ici caractériser et interpréter les démarches des coopératives face au CE. Nous présenterons tout d'abord une analyse diachronique de l'adhésion des coopératives au CE. Nous présenterons ensuite une typologie structurelle des coopératives de café du Costa Rica fondée sur les résultats de l'ACP. Enfin, nous mettrons en perspective, dans une troisième partie, cette typologie structurelle avec les pratiques des coopératives vis-à-vis du CE et caractériserons et interpréterons leur démarche de certification.

B - Variables structurelles et certification : des groupes se détachent

L'ACP que nous avons réalisée à partir des variables structurelles et de relation au commerce équitable (annexe 5) nous offre des valeurs F1 et F2 de 60,76% et permet de discriminer 4 groupes de coopératives (graphique 8).

Graphique 8 : Groupes de coopératives selon les résultats de l'ACP (axe F1 et F2 = 60,76%)



Source : enquêtes 2009

L'analyse détaillée des caractéristiques des coopératives constituantes de ces 4 groupes, en termes de structure (tableau 9) et de participation avec le CE (tableau 10), permet de préciser les différences entre ces groupes.

Le groupe 1 comprend exclusivement des coopératives situées dans la zone caféière Nord, zone marginale pour la production du café d'une part en raison de la faiblesse du volume de production et d'autre part pour la qualité et la réputation de son café (de basse altitude). Ces organisations sont celles qui obtiennent les prix les prix du café plus bas du pays : 85 USD/quintal. Les volumes moyens apportés par producteur sont également les plus faibles du Costa Rica (tableau 9).

Les coopératives de ce groupe n'ont peu voire pas de concurrence : les acheteurs privés s'étant retirés de cette zone lors de la crise du café du début des années 2000 (com. pers. Président coopérative Cerro Azul, Sarapiqui). Sur 9 acheteurs en café sur la zone, 6 sont des coopératives (ICAFE, 2008) dont 5 appartiennent à ce groupe 1.

Les coopératives de ce groupe 1 sont de loin les plus petites coopératives du Costa Rica, tant en terme de volume géré par les coopératives (160 108 kg/ coopérative en moyenne), que de nombre de membre (158 producteurs par coopérative en moyenne).

Ces coopératives ne tirent pas la majorité de leur CA des activités café. En effet, ces coopératives tirent leur chiffre d'affaire essentiellement d'autres activités, non liées au café tels que des commerces (supermarchés, stations essence, etc.). Aucune des coopératives du groupe ne se finance auprès des institutions financières classiques : elles sont complètement dépendantes de la fédération Coocafé et d'Infocoop pour leur financement.

Ces coopératives sont toutes intégrées au CE (tableau 10) depuis longtemps, puisqu'elles sont en moyennes certifiées en 1991. Elles sont aujourd'hui toutes membres de Coocafé et 3 des coopératives de ce groupe font partie des coopératives pionnières dans le CE qui ont fondé Coocafé. Elles sont très intégrées au circuit Fairtrade Max Havelaar, vendant en moyenne plus de la moitié de leur production aux acheteurs du Commerce Equitable.

Dans ce groupe, nous avons choisi d'étudier de manière plus approfondie la coopérative que nous avons appelé Café Agro, par respect de la confidentialité nécessaire à la bonne marche des enquêtes.

Encadré 1 : Données principales du groupe 1

Groupe 1 : Petites coopératives marginales pionnières dans le CE

Petites coopératives (160t.en moyenne)

Date certification précoce (1991 en moyenne)

Qualité basse (Prix moyen 83USD/qtl)

Part CE importante (55%)

Part CA café bas (31% du CA tot.)

Zone caféière marginale

Source : auteur

Tableau 9: Caractéristiques structurelles des groupes de coopératives caféières (2008/09)

Groupe	n=	Localisation dominante (type de Régions caféière)	Volume moyen par an (kg/an)	Nombre moyens de producteurs	Prix moyen de liquidation (USD /qtl*)	% moyen du Chiffre d'Affaire provenant du café	Montant financement banques commerciales (USD)	Montant Financement acteurs Institutionnels (USD) **
1	5	Marginale	160 108	158	84	31%	0	236 000
2	4	Périphérique	1515 700	812	87	74%	725 000	1 492 750
3	3	Centrale	2373 309	1 626	95	39%	2 833 333	62 000
4	4	Centrale	5209 500	3 182	94	51%	10 450 000	250 000

NB : * : qtl = quintal = 400l de cerise soit 46 kg de café vert

** : montant incluant les financements provenant d'INFOCOOP, de COOCAFE et fonds éthiques.

Source : enquêtes 2009

Tableau 10 : Caractéristiques de la participation des coopératives de café au CE (2008/2009)

Groupe	N =	% coop. certifiées CE	% coop. affiliées à Coocafé	Date moyenne d'entrer dans CE*	% Volume vendu en CE* (%)
Groupe 1	5	100%	100%	1991	55
Groupe 2	4	100%	75%**	1998	22
Groupe 3	3	66%	33%	2008	0
Groupe 4	4	75%	0%	2006	19

NB : * = Pour les coopératives certifiées

** = la coopérative non membre de Coocafé est en cours de processus d'adhésion

Source : enquêtes 2009

Le groupe 2 est constitué de coopératives de différentes zones qui sont principalement dans des zones périphériques de production de café. A l'exception d'une coopérative située dans la zone de Los Santos, zone réputée pour produire le meilleur café du Costa Rica, les autres coopératives de ce groupe sont de la zone de Coto Brus et de la zone Nord, ces deux dernières ayant une qualité inférieure à celle de Los Santos-Tarrazu. Les coopératives de ce groupe sont plus grosses que celle du groupe 1. Elles rassemblent un plus grand nombre de producteurs que celles du groupe 1, avec en moyenne 812 producteurs/ coopératives, contre 158 pour les précédentes. Ces coopératives ont également un volume supérieur de collecte qui est de plus de 1000 tonnes de café en moyenne. Elles obtiennent une meilleure valorisation de leur café, comme en témoignent une moyenne des prix de liquidation légèrement plus élevée que celle du groupe 1.

Les coopératives de ce groupe n'ont pas pris le virage de la diversification commerciale. La part leur chiffre d'affaire due au café est encore très importante (74 % en moyenne pour ces coopératives). Ayant un volume supérieur aux coopératives du groupe 1, elles ont pu se passer des fédérations jusqu'à présent, mais, à la fois pour des raisons financières et commerciales (développement du portefeuille client), elles ont fini par se rapprocher de Coocafé. En effet, deux d'entre-elles se financent actuellement auprès de Coocafé et les deux autres ont plus de difficultés, n'étant que faiblement financées par les Institutions financières commerciales.

Toutes les coopératives de ce groupe sont certifiées par FLO, mais à la différence du groupe 1, elles n'exportent qu'en moyenne 22% sous la certification du commerce équitable. Elles sont cependant certifiées, en moyenne depuis 1998, soit depuis plus de 10 ans.

Dans ce groupe nous avons choisi d'enquêter de manière plus approfondie la coopérative Café Bueno.

Encadré 2 : Données principales du groupe 2

Groupe 2 : Coopérative de taille moyenne entrées depuis longtemps dans le CE mais n'y participant que peu.
Coopératives moyennes (1500 t. en moyenne)
Date certification ancienne (1998 en moyenne)
Qualité basse (Prix moyen 86,6 USD/qtl)
Part CE faible (22%)
Part CA café élevée (74% du CA tot.)
Zone caféière périphérique

Source : auteur

Le groupe 3 regroupe trois coopératives situées dans une zone traditionnelle de production de café, la vallée occidentale tout proche de la capitale. Ces coopératives sont plus petites que les précédentes (2300 tonnes de café en moyenne par coopérative) et ont un café de très bonne qualité, avec un prix moyen payé au producteur de 95 USD par quintal. Ces coopératives ne se financent qu'à travers des institutions financières commerciales et ont une structure financière solide, épaulée par une diversification de leur chiffre d'affaire vers des activités commerciales non agricoles : 60% de leur chiffre d'affaire en moyenne provient d'activités commerciales non liées au café (supermarchés, stations essences, par exemple).

Les coopératives de ce groupe sont moins intégrées au CE que celle des groupes 1 et 2. Sur trois coopératives constituant ce groupe 3, deux se sont certifiées récemment, 2006 et 2009, et n'exportent cependant pas en Commerce Equitable, et la troisième n'est pas certifiée.

Dans ce groupe nous avons choisi de nous concentrer sur la coopérative Alticafé.

Encadré 3 : Données principales du groupe 3

Groupe 3: Grandes coopératives peu intégrées au CE
Grandes coopératives (2373 t. en moyenne)
Dates certification récentes (2006, 2009 et non certifiée)
Qualité haute (Prix moyen 95USD/qtl)
Part CE nulle (0%)
Part CA café basse (39% du CA tot.)
Zone caféière centrale

Source : auteur

Le groupe 4 est constitué de coopératives situées principalement dans la zone traditionnelle de culture du café : la zone des vallées centrales et occidentales et la zone de Los Santos. Seule une de ces coopératives n'est pas située dans cette région mais dans la zone du Perez Zeledon, zone qui n'est pas considérée comme une zone traditionnelle de production de café. Néanmoins, la seule coopérative de cette zone a été créée en 1962 et c'est l'une des plus anciennes du Costa Rica. Toutes ces coopératives sont donc anciennes et situées à proximité de la capitale (sauf pour celle du Perez Zeledon – située cependant sur un grand axe de circulation et dans une ville importante : San Isidro).

Ce groupe compte les plus grandes coopératives du Costa Rica. Ce groupe se caractérise ainsi par l'importance des volumes traités par coopérative (plus de 5000 tonnes de café collecté en moyenne par OP) et leur nombre de membres élevé (toutes ont plus de 1000 membres). La qualité du café de ces coopératives est très bonne, avec un prix moyen de liquidation de 94USD/qtl, similaire à celui du groupe 3. Solides, réputées, ces coopératives trouvent leur financement auprès d'institutions financières commerciales, et comme le groupe précédent, ces coopératives se sont diversifiées. Leur chiffre d'affaire dérivé de l'activité café ne représente comme celle du groupe 3 qu'en moyenne 50% de leur chiffre d'affaire total.

Comme celle du groupe 3, ces coopératives ont développé des activités commerciales (supermarchés, par exemple). Deux d'entre elles ont également opéré une diversification de leurs activités agricoles depuis longtemps. Deux coopératives de ce groupes sont à la fois collectrices de café et de canne à sucre.

Les coopératives de ce groupe sont certifiées depuis peu : 2004, 2006 et 2009 et l'une d'entre-elles n'est pas certifiée. Mais contrairement au groupe 3, deux coopératives exportent en Commerce Equitable, la troisième a été certifiée trop récemment pour avoir pu exporter déjà en CE en 2008/09. Ainsi, l'une exporte presque 50 % de son café dans les circuits FLO et l'autre 12%.

Dans ce groupe nous avons choisi d'étudier la coopérative Lobocafé.

Encadré 4 : Données principales du groupe 4

Groupe 4 : Très grandes coopératives faible insertion au CE
Très grandes coopératives (5200 t.en moyenne)
Date certification ancienne (1998 en moyenne)
Qualité haute (Prix moyen 94USD/qtl)
Part CE faible (19%)
Part CA café moyenne (51% du CA tot.)
Zone caféière centrale

Source : auteur

Nous montrons donc que les coopératives de café du Costa Rica peuvent être classées en 4 groupes qui sont dans des situations contrastées en termes de caractéristiques structurelles (volume, qualité, structure financières et diversité des activités) et d'insertion au CE (part de coopératives certifiées, date de certification et part de vente en CE).

III - Typologie des producteurs membres

Christophe Dupeyre a travaillé sur les zones des quatre coopératives que nous avons définies dans notre typologie de coopératives. La présentation des trois groupes de coopérateurs est issue du mémoire de fin d'étude de C. Dupeyre (Dupeyre, 2010).

Après un important recueil de données sur un échantillon aléatoire de 120 producteurs au total, C. Dupeyre a proposé une typologie à partir d'une AFCM (annexe 6) et composé trois groupes de producteurs types présents dans ces coopératives. Il distingue ainsi les producteurs entrepreneurs, les producteurs pluriactifs et les petits producteurs.

Type 1 : les producteurs entrepreneurs

Le type appelé « producteur-entrepreneur » est caractérisé par de grandes exploitations (surface 8>ha) essentiellement destinées à la culture de café. Producteur qui ne travaille pas personnellement sur l'exploitation mais qui l'administre. Il a ainsi recours à une main d'œuvre permanente tout au long de l'année en plus d'une main d'œuvre journalière en période de récolte.

Son exploitation représente son unique source de revenu et est principalement en monoculture ombragée de café, sans parcelle réservée à l'autoconsommation.

Une nuance est à faire entre les producteurs entrepreneurs uniquement en café et les producteurs entrepreneurs ayant plusieurs productions (canne à sucre/ élevage/etc.). Cette nuance est particulièrement à faire selon les zones.

Type 2 : les producteurs pluriactifs

Le producteur de type « pluriactif » est principalement caractérisé par une autre source de revenus hors exploitation et régulière. Le café est un complément salarial représentant une faible part de son revenu total, mais la rentabilité financière est recherchée. Le producteur pluriactif emploie une main d'œuvre permanente qu'il complète parfois avec son propre

travail. Souvent héritées, les exploitations sont de tailles moyennes à petites (classe 1 ou 2< 8 ha) et la totalité du parcellaire est destinée au café.

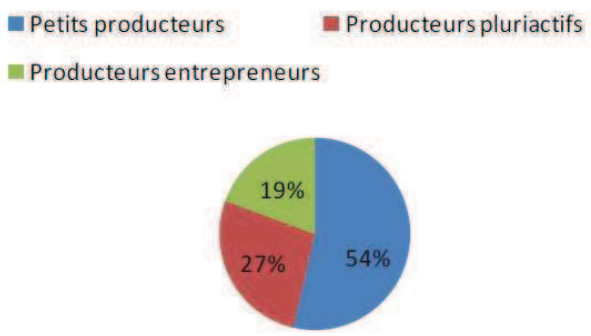
Type 3 : les petits producteurs

Le petit producteur est caractérisé par des surfaces en café relativement petites < 4ha, et une exploitation dont une partie est destinée à l'autoconsommation (riz, maïs, haricots, petits élevage).

Le petit producteur n'a pas recours à une main d'œuvre permanente, il fournit l'essentiel du travail, aidé parfois par sa famille. Le café représente la majorité de son revenu qu'il est souvent obligé de compléter par un travail ponctuel et irrégulier, en tant que journalier dans une autre exploitation ou dans un domaine complètement différent (construction, bâtiment, mécanique, service de transport…) suivant les opportunités qui s'offrent.

Sur l'ensemble des coopérateurs enquêtés, 54% sont définis comme étant de petits producteurs, 27% comme étant des producteurs pluriactifs et 19% sont définis comme étant des producteurs entrepreneurs (graphique 9).

Graphique 9 : Répartition des producteurs enquêtés par type



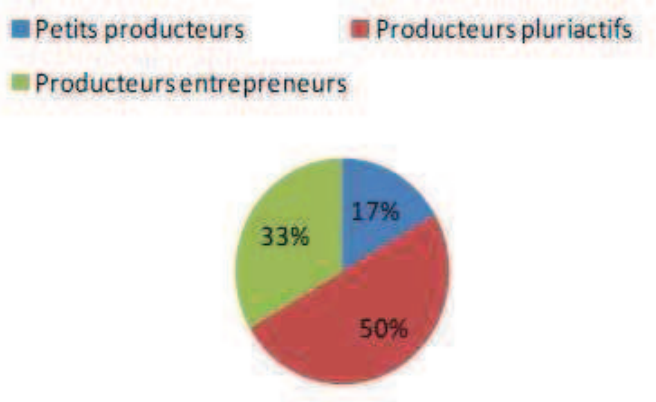
Source : Christophe Dupeyre

Chacun de ces groupes ne se retrouve pas de manière identique et uniforme dans chacune des quatre coopératives.

Lobocafé : majorité de pluriactifs

La coopérative Lobocafé est au cœur d'Heredia à 30 minutes de San Jose, capitale du Costa Rica. Il s'agit donc d'un contexte très urbain aux opportunités de travail variées. Sur l'échantillon enquêté, une majorité de producteurs est pluriactif (graphique 10). Il s'agit souvent d'une activité régulière, hors exploitation, et n'ayant pas de lien avec l'activité caféière. Pluriactivité que nous opposerons à celle ponctuelle et irrégulière pratiquée par les petits producteurs pour répondre à une période de soudure ou un besoin financier occasionnel.

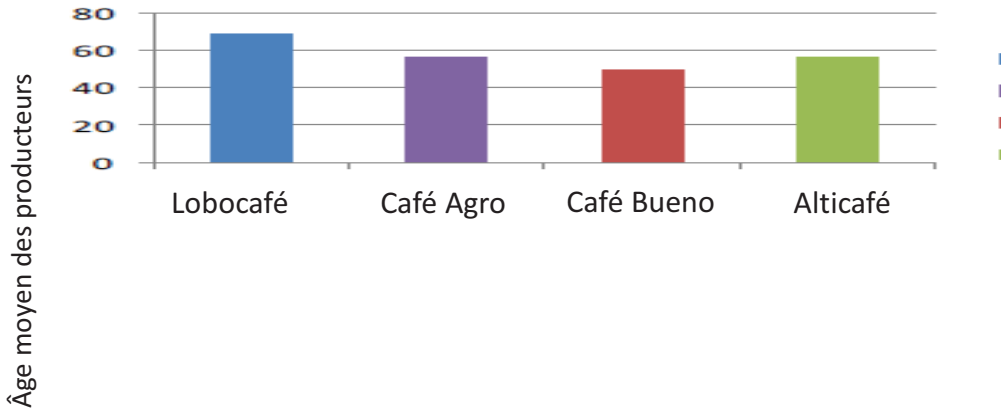
Graphique 10 : Répartition des types de producteurs pour la coopérative Lobocafé.



Source : C. Dupeyre.

Les producteurs de la coopérative Lobocafé présentent la moyenne d'âge la plus élevée (graphique 11). Parmi l'échantillon, ce phénomène est principalement marqué pour les pluriactifs dont la moyenne d'âge est de 69ans et dont près de 50% sont en fait des retraités touchant leur « pension » de leur premier emploi et qui se consacrent à la caféiculture comme un « passe-temps », « un hobby », ou une « tradition familiale » sans véritable recherche de rentabilité ou de productivité dans leur exploitation. Non-experts, ils ont par conséquent un besoin technique accru.

Graphique 11 : Age moyen des producteurs enquêtés par coopérative.

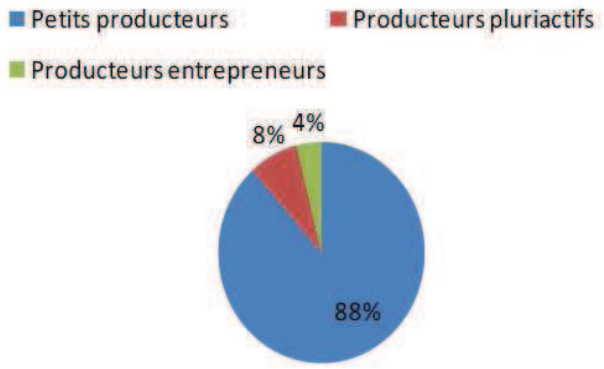


Source : C. Dupeyre.

Café Agro : écrasante majorité de petits producteurs

Comme le montre le graphique 12 la coopérative Café Agro présente une large majorité de petits producteurs. Ceux-ci représentent en effet 88% des enquêtés. Cette particularité peut s'expliquer par l'enclavement de cette zone rurale et la nécessité d'orienter une partie de la production vers l'autoconsommation. L'agriculture est de type paysanne et familiale.

Graphique 12 : Répartition des types de producteurs de la coopérative Café Agro.



Source : C. Dupeyre.

Zone isolée, peu peuplée, et marquée par l'exode rural des jeunes, les opportunités de travail régulier hors exploitation sont presque inexistantes (le village compte 3 pulperias -boutiques d'alimentation générale- et 1 bar), les pluriactifs sont donc quasi absents de la zone.

La qualité relativement moins bonne du café (altitude plus faible) se traduisant par des prix bas n'attire ni la concurrence ni les producteurs entrepreneurs du café.

C'est donc logiquement que l'on retrouve une forte domination des petits producteurs dans cette zone.

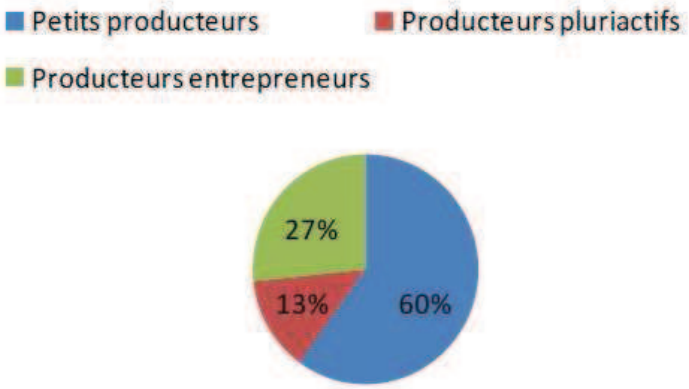
Café Bueno : la sélection « naturelle » des petits

Les producteurs de Café Bueno sont principalement des petits producteurs puisque ceux-ci représentent 60% des producteurs enquêtés (graphique 13). Cette prépondérance peut s'expliquer par :

- le contexte rural limitant la pluriactivité régulière (producteurs de type 2 : ceux-ci ne représentent que 13% de l'échantillon).

- Un faible apport en services de la part de la coopérative dont le principal atout –par rapport à la concurrence du secteur privé- est le crédit à la production, outil dont dépendent moins les producteurs-entrepreneurs.

Graphique 13 : Répartition des types de producteurs de la coopérative Café Bueno.



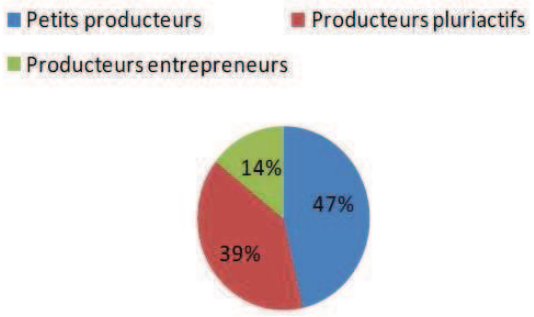
Source : C. Dupeyre.

Dans une zone de concurrence importante étant donné la qualité du café, il est permis de penser que les producteurs entrepreneurs ont moins de raisons « financières» d'adhérer à la coopérative Café Bueno.

Alticafé : relatif équilibre entre les types

La zone d'Alticafé présente un contexte intermédiaire favorable. Preuve du lien entre typologie présente et environnement, on retrouve pour cette coopérative un relatif équilibre entre les types dans les mêmes ordres de grandeur que la répartition constatée sur l'échantillon global (graphique 14).

Graphique 14 : Répartition des types de producteurs de la coopérative Alticafé.



Source : C. Dupeyre.

Il existe une forte disparité dans les types de producteurs représentés dans chaque coopérative que nous étudions. Toutes ces coopératives sont certifiées par le commerce équitable, mais nous remarquons que les proportions de petits producteurs varient fortement. Cependant seule la coopérative Lobocafé ne regroupe pas une majorité de petits producteurs. Deux standards de FLO, présents dans la liste des Critères de Conformité (annexe 7) formulent des exigences quant aux producteurs des coopératives souhaitant se certifier : il doit y avoir une majorité de petits producteurs (Critères de conformité 0.3.3) et les revenus des producteurs de la coopérative doivent venir essentiellement du café et ne pas employer de main d'œuvre permanente (Critère de Conformité 0.3.4).L'hypothèse concernant cette coopérative est que la certification a pu se faire car les deux critères sont séparés : les pluriactifs constituent avec les petits producteurs un ensemble ayant bien des surfaces réduites. D'autre part, les entrepreneurs et les petits producteurs constituent un ensemble de producteurs vivant en premier lieu d'un revenu issu du café.

Toutes les autres coopératives sont composées d'une majorité de petits producteurs et correspondent ainsi aux standards proposés par FLO.

La typologie des producteurs présentée ici montre la variabilité des contextes que nous avions déjà évoquée. Les besoins des producteurs et la demande de services qui est faite aux coopératives quant à la fourniture de ces services apparait tout aussi différenciée. Nous reprendrons ce point dans l'analyse des conventions d'effort (chapitre 5 – III) des coopératives en étudiant les raisons d'adhésion, les demandes en service et le déploiement de ces services par les coopératives.

Nous avons constaté ici que malgré les différences entre les coopératives et notamment la composition de leurs sociétariat, elles se sont toutes certifiées Dans la partie suivante de ce chapitre (chapitre 5- IV), nous analysons donc les liens potentiels entre les données structurelles des coopératives et le commerce équitable.

IV - Données structurelles et relation au commerce équitable

Nous considérons que trois informations sont importantes pour notre étude : la qualité du café vendu par la coopérative, la taille de la coopérative et l'accès au financement pour l'achat du café afin de comprendre leur appartenance à la certification FLO.

La taille de la coopérative peut avoir une influence sur les débouchés commerciaux des coopératives. En effet, les importateurs ou les exportateurs vont rechercher en priorité des volumes importants ce qui réduira leurs coûts de transaction. Les petites coopératives pourraient se trouver en difficulté pour fournir ces débouchés, sauf si elles sont associées en fédération.

La qualité est un axe majeur de réflexion, puisque les coopératives réputées pour leur café de qualité auront clairement moins besoin de la certification CE (qui constituera à priori une démarche tardive, pour élargir le portefeuille de clients). Pour les coopératives ayant une qualité basse, elles pourraient avoir besoin du commerce équitable pour assurer une valeur ajoutée à un produit peu compétitif sur le marché international.

Le financement des coopératives est important à prendre en compte dans la mesure où certains outils du CE d'appui aux coopératives concernent ce point. Le préfinancement pourrait être l'une des raisons incitant les coopératives à se certifier. Rappelons-le, le préfinancement consiste en un paiement du contrat à hauteur de 60% avant la livraison du café. Le but est d'appuyer la trésorerie de la coopérative au moment où elle achète le café aux producteurs. Ceci permet ainsi un paiement des producteurs au moment où ils apportent leur production à la coopérative. C'est un point essentiel pour des producteurs qui ont une trésorerie tendue au moment de la récolte, puisque la récolte du café nécessite une main d'œuvre importante. Cette main d'œuvre est essentiellement salariée au Costa Rica.

Les coopératives qui ne pourraient pas s'assurer un financement national dans des conditions favorables pourraient être appuyées par le commerce équitable si elles se certifient.

Pour vérifier notre raisonnement, nous avons croisé les variables de

- taille de la coopérative (volume de café vendu),
- qualité du café (prix moyen de liquidation) et
- accès au financement des banques commerciales (à priori plus difficiles à obtenir que des financements publics comme ceux d'Infocoop)
- les variables de participation au commerce équitable.

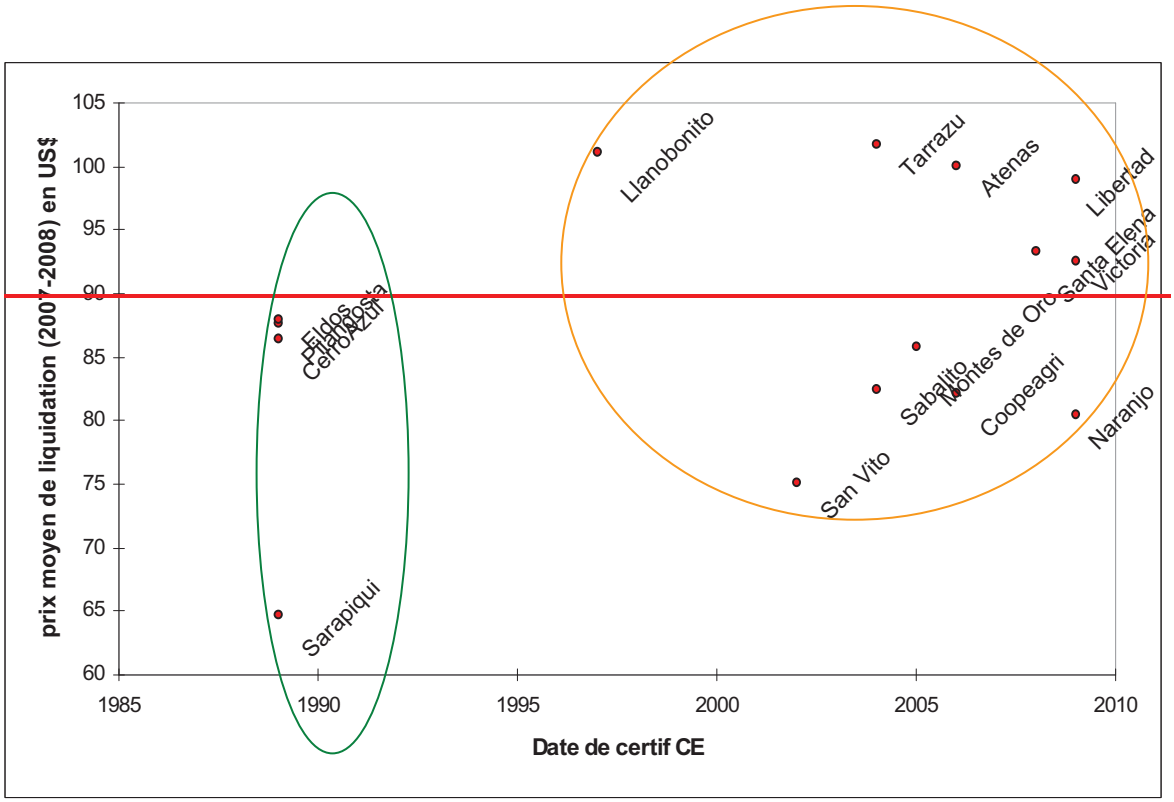
Il nous faut avant tout préciser ici que nous faisons une distinction que nous ne faisions pas précédemment. Dans le terme certification, il y a d'une part l'entrée dans la démarche de certification et d'autre part le réel fonctionnement avec la certification. Pour l'entrée dans la démarche nous prenons comme critère la date de certification, et pour l'intégration dans le marché équitable le critère retenu est la part de volume de café vendu en CE sur le volume total de café vendu.

Qualité et date de certification FLO

Les premières dates de certification FLO au Costa Rica datent des années 1990 et les dernières de 2009/2010. Il y a donc un délai de 20 ans entre les premières entrées dans des démarches de certification CE et les dernières.

Nous nous attendions à une relation allant dans ce sens : les coopératives qui ont le prix de liquidation le plus bas sont les premières certifiées et les coopératives ayant le prix de liquidation le plus haut sont les coopératives qui ont une date de certification récente.

Graphique 15 : Prix moyen de liquidation 2007-2008 en USD en fonction de la date de certification FLO.



Source : auteur

D'après le graphique 15, nous constatons différents points :

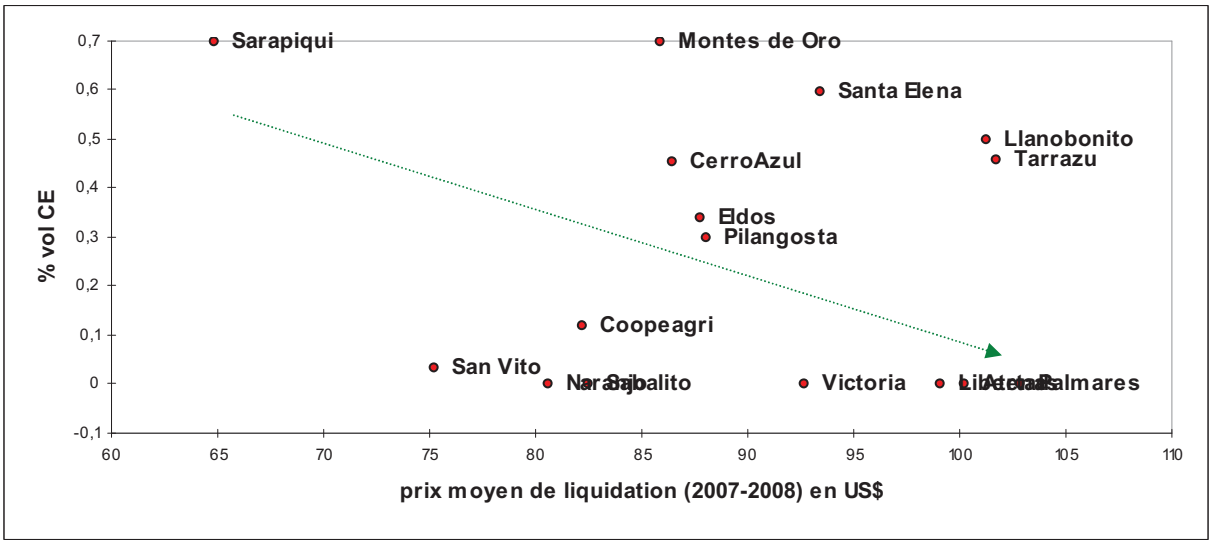
- Les coopératives proposant une qualité de café peu élevée sont effectivement les premières certifiées.
- Mais d'autres coopératives ayant un café de basse qualité ne se certifient que tardivement.
- Les coopératives ayant un café de très bonne qualité se certifient aussi mais plus tardivement.

Nous ne pouvons donc pas établir de lien entre la qualité du café et la date de certification.

Qualité et volume CE

De la même manière, nous nous attendions à trouver une part de volume CE plus importante dans les coopératives qui ont une moindre qualité.

Graphique 16 : Part de volume en CE en fonction du prix moyen de liquidation 2007-2008 en USD, par coopératives.



Source : auteur

Ce n'est pas le cas (graphique 16) : il n'y a pas de corrélation entre volume CE et qualité. Et en dehors de la coopérative Sarapiqui, nous sommes même face à des coopératives peu rémunérées qui ont finalement une faible part de leur volume vendu en CE.

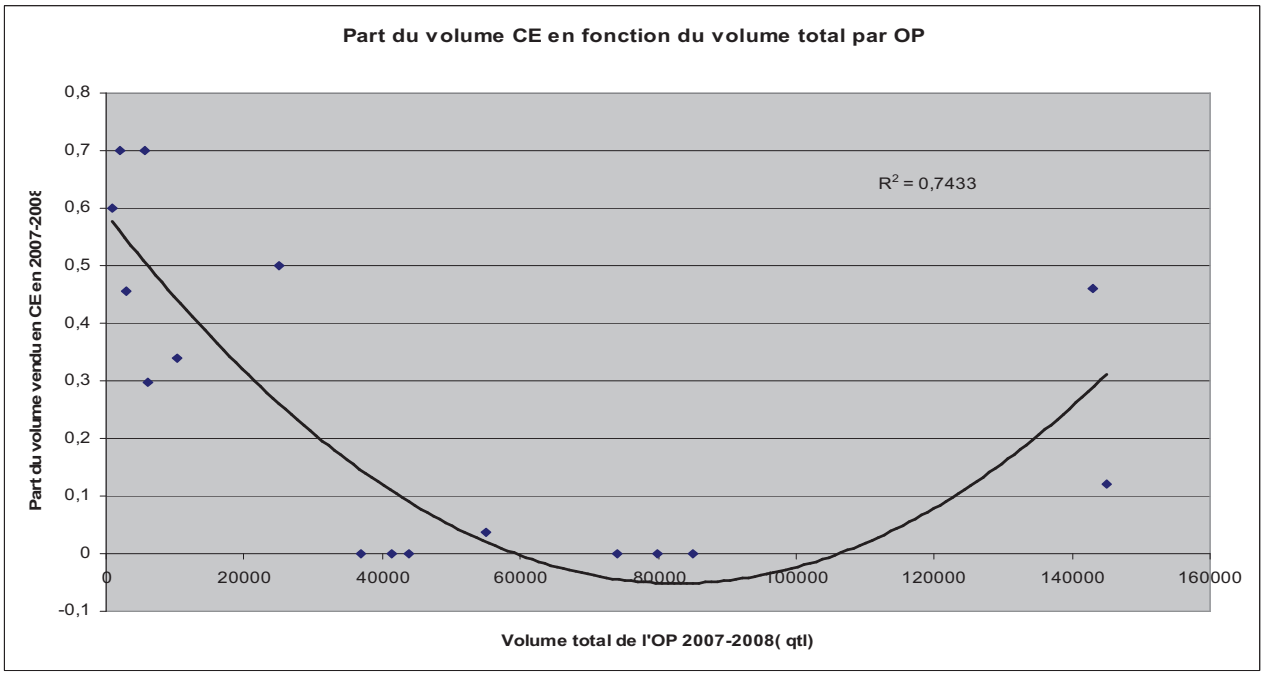
Il faut par ailleurs préciser que certaines coopératives qui ont pour l'instant une part de leur volume en CE égale à 0 viennent d'être certifiées et vont assurément augmenter la part de ce volume pour les années à venir. En effet, ces coopératives se sont certifiées à la demande de Starbucks, et si l'on considère que ces coopératives vendent tout le volume qu'elles vendent à Starbucks en Commerce Equitable (comme cela est annoncé), elles passeront à environ 50% de leur volume vendu en CE. Ceci est un minimum car certaines coopératives espèrent grâce à la certification trouver de nouveaux clients dans la filière FLO.

Volume et date de certification :

.

Nous ne pouvons pas établir de corrélation entre volume et date de certification (graphique 17), il est cependant possible de mettre en avant le fait que les premières coopératives certifiées sont parmi les plus petites du Costa Rica et les coopératives les plus récemment certifiées sont parmi les plus importantes du pays (en terme de volume).

Graphique 17 : Part du volume en CE en fonction du volume total collecté par coopérative.



Source : auteur

Les petites coopératives sont réellement intégrées dans le marché équitable ayant des volumes CE importants (de 30 à 70% de leur volume total). Seulement, les très grandes coopératives sont elles aussi intégrées dans ces marchés. Ce sont finalement les coopératives de taille moyenne qui ne sont pas intégrées.

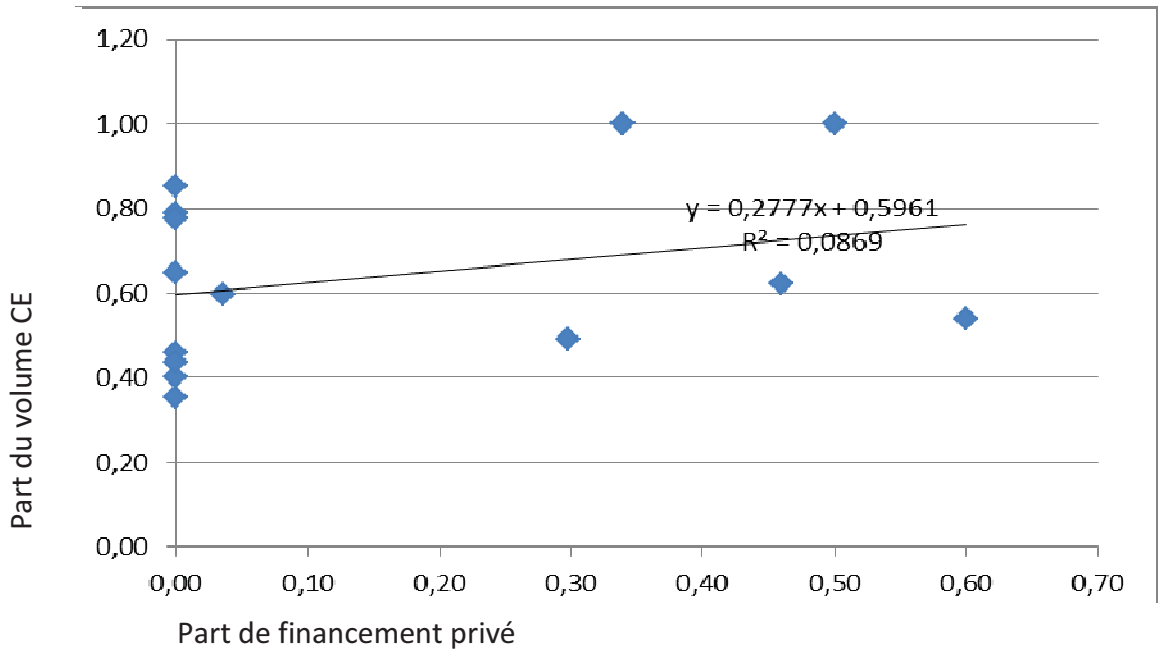
Financement et certification

Le préfinancement, l'un des outils clefs du commerce équitable, n'est pas utilisé par les coopératives de café du Costa Rica. Il ne s'agit donc pas d'un élément engageant les coopératives dans les démarches de certification FLO.

Pour comprendre cette situation, différents points sont à considérer. Tout d'abord, nous avons tenté d'analyser la part du volume en CE en fonction de la part de financement privé (banques commerciales). Nous souhaitions voir si les coopératives n'ayant pas accès à ces financements privés étaient celles qui étaient le plus engagées dans le CE. La question était de voir si les coopératives les plus engagées dans le CE avaient des difficultés de financement et donc auraient pu être intéressées par le financement. La relation n'est pas validée, d'après le graphique 18.

Cette situation s'explique certainement par la situation nationale qui offre des financements à travers des institutions publiques comme Infocoop. Les coopératives ont donc recours à ces financements dont les taux d'intérêts restent plus intéressants que ceux proposés via le commerce équitable. Par ailleurs, peu de gérants de coopératives connaissent l'existence du préfinancement et pour ceux qui connaissent, ils considèrent que les démarches administratives pour obtenir un financement dans le cadre du CE sont très lourdes. Le recours aux financements nationaux commerciaux ou publics est donc plus intéressant.

Graphique 18 : Part du volume CE en fonction de la part de financements privés. Données 2007-2008



Source : auteur

V - Conclusion

Nous avons identifié quatre groupes de coopératives représentant la diversité des coopératives de café du Costa Rica. Sur les 18 coopératives enquêtées, 16 sont certifiées par FLO : dans les groupes 1 et 2 elles sont toutes certifiées, dans le groupe 3 deux sur trois sont certifiées, et dans le groupe 4 trois sur quatre sont certifiées.

Le groupe 1 est caractérisé par la petite taille de ces coopératives mais une insertion forte dans le commerce équitable de par le volume élevé vendu en CE et les dates précoces de certification. Ces coopératives sont situées dans des zones marginales et n'obtiennent qu'un prix bas pour le café qu'elles vendent.

Le groupe 2 est constitué des coopératives ayant une taille moyenne et un prix de vente moyen. Elles ne participent que faiblement au commerce équitable bien qu'elles soient certifiées depuis une quinzaine d'années. Situées en zones périphériques, elles restent très centrées sur l'activité caféière.

Les coopératives du groupe 3 sont grandes et obtiennent un prix élevé pour leur café. Elles ne participent pas au commerce équitable, bien que s'étant récemment certifiées. Ces coopératives sont situées en zone centrale : très proche de la capitale et zone historique de production du café.

Enfin, le groupe 4 rassemble les coopératives les plus grandes du Costa Rica et parmi les mieux rémunérées pour leur café. Elles sont faiblement intégrées au commerce équitable, mais la plupart des coopératives de ce groupe ce sont certifiées récemment.

Pour la suite de notre travail nous avons choisi une coopérative certifiée dans chaque groupe pour comprendre la démarche de certification.

Les 120 producteurs membres des 4 coopératives sont divisés en trois groupes : les producteurs entrepreneurs, les pluriactifs et les petits producteurs. Leur répartition dans chacune des quatre coopératives est très hétérogène :

- la coopérative du groupe 1 rassemble une forte majorité de petits producteurs (88%).
- La coopérative du groupe 2 comprend en majorité des petits producteurs (60%) mais aussi environ 1/3 de producteurs entrepreneurs.
- La coopérative du groupe 3 est composée de 47% de petits producteurs et de 39% de producteurs pluriactifs.
- Enfin, la coopérative du groupe 4 est constituée de 50% de producteurs pluriactifs et de seulement 17% de petits producteurs.

Enfin, nous avons tenté de comprendre d'après des variables quantitatives l'intégration de ces coopératives au commerce équitable. Il est apparu que concernant :

- les dates de certification : il n'y a pas de lien avec la date de la démarche et et la qualité du café, ni avec la taille de la coopérative même si jusque dans le milieu des années 1990 seules les petites coopératives étaient certifiées.
- La participation au commerce équitable (part du volume CE) n'est lié à aucune des variables taille, qualité et financement.

Nous ne sommes donc pas en mesure de comprendre la démarche de certification des coopératives en considérant ces variables structurelles. La mobilisation de l'économie des conventions pourra nous permettre de comprendre dans quelles logiques se placent les coopératives quant au commerce équitable.

Chapitre 5 : Les conventions dans les coopératives de café certifiées FLO au Costa Rica

I - Introduction

Le chapitre 5 a pour objet les conventions portées dans les coopératives. Nous nous sommes intéressés à deux types de conventions : les conventions que nous avons appelées « valeurs », qui correspondent aux cités de l'économie des grandeurs, et les conventions d'effort, détectées selon la méthodologie de Gomez (1994).

Nous nous sommes attachés à détecter ces conventions dans quatre coopératives, représentantes des groupes issus de la typologie des coopératives présentée précédemment (Chapitre 4). L'identification des conventions dans ces quatre coopératives doit nous permettre de comprendre dans quel cadre ces coopératives s'intègrent au commerce équitable. Les conventions valeurs nous donnent des éléments pour comprendre le contexte de valeurs dans lequel la coopérative évolue et les valeurs éventuellement partagées avec le CE. L'identification des conventions d'effort nous informe sur le mode de fonctionnement interne des coopératives et nous permettra de comprendre comment les coopératives utilisent le commerce équitable et dans quelles dynamiques internes des coopératives il s'inscrit.

La première partie de ce chapitre 5 concerne les conventions « valeurs ». L'identification des conventions valeurs a nécessité des entretiens avec les gérants et présidents des coopératives. Et nous traiterons uniquement de ce niveau pour l'identification des conventions valeurs. À l'issue du traitement des données des gérants et présidents, nous avons proposé les compromis existants dans la coopérative. Ces compromis constituent le cadre des valeurs portées par les coopératives. Le positionnement des valeurs des coopératives nous permettra

1) de vérifier l'hypothèse concernant le lien entre les conventions valeurs et les conventions d'effort (qui seront détectées dans la seconde partie de chapitre), et

2) de mettre en lien ces valeurs avec celles du commerce équitable, ce qui fera l'objet d'un développement dans le chapitre 6.

La seconde partie de ce chapitre a pour objet l'identification des conventions d'effort de chacune des quatre coopératives. Pour cela, différents questionnaires ont été conduits auprès

des gérants et des présidents d'une part, et au niveau des producteurs d'autre part. Ces enquêtes ont été complétées par des données collectées dans différents documents des coopératives (comptes-rendus d'assemblées générales, journaux des coopératives, documents d'informations, etc.). La caractérisation des conventions d'effort, constituent une base pour comprendre le fonctionnement de la coopérative et le lien de ces coopératives avec le CE, de manière factuelle. Il s'agira, en effet, de comprendre comment réellement, au-delà des valeurs le commerce équitable est intégré au fonctionnement de la coopérative.

II - Les conventions Valeurs

A - Introduction

Pour identifier les conventions portées par une organisation, nous avons tenté de trouver les compromis de conventions existant entre les différentes personnes dirigeant la coopérative. Nous proposons donc de repérer dans un premier temps, les valeurs que peuvent porter chacun des acteurs de la coopérative : nous nous intéresserons donc à la fois aux gérants et présidents. Nous avons considéré que les présidents étant élus par les producteurs reflètent les compromis qui sont en place au niveau des producteurs, puisqu'ils sont les « porte-parole » (Callon, 1986) de ces derniers.

Nous allons donc mettre en lien les valeurs portées par ces différents acteurs dirigeant la coopérative et constater qu'au sein d'une même coopérative différentes valeurs sont portées et ce avec un écart plus ou moins important entre les acteurs selon les coopératives. Quoiqu'il en soit, certaines conventions semblent être partagées par les gérants et les présidents dans chacune des coopératives, et nous considérons que ces conventions constituent les compromis caractérisant la coopérative.

Avant de rapporter les résultats concernant les conventions, nous proposons de présenter la méthodologie que nous avons utilisée. Notre méthodologie comprend les phases suivantes :

(i) la sélection des critères constitutifs des conventions valeurs. Nous avons choisi parmi les critères proposés par Boltanski et Thévenot ceux qui nous semblaient pertinents pour l'étude d'une coopérative agricole.(II-B)

(ii) l'adaptation des champs lexicaux proposés par Boltanski et Thévenot, pour les coopératives agricoles. (II-C)

Nous poursuivrons cette partie avec la présentation des résultats obtenus pour chacun des acteurs (II-D) et proposerons les compromis trouvés pour caractériser chacune des quatre coopératives (II-E).

B - Méthodologie de repérage des conventions valeurs : l'importance du discours

1) Choix des critères constitutifs des conventions

Nous nous appuyons ici sur l'approche des conventions développée par Boltanski et Thévenot (1987) qui proposent que pour qu'il y ait une coordination possible entre acteurs, ils doivent partager les mêmes conventions, c'est-à-dire s'inscrire dans le même système de valeurs. L'économie des grandeurs nous permettra donc ici de voir dans quel monde se place chacun des acteurs. Nous avons sélectionné parmi les différents critères qui permettent de déterminer un monde, ceux qui nous semblaient avoir un sens pour la compréhension d'une organisation coopérative agricole.

Ainsi, pour déterminer l'appartenance à un monde nous proposons de repérer les conventions à partir du principe supérieur, de l'état de grandeur, de la figure harmonieuse, du répertoire des sujets et des objets, de la formule d'investissement, de l'épreuve modèle et de la relation naturelle. Rappelons que le principe supérieur correspond à l'objectif de rassemblement, l'état de grandeur à ce qui est apprécié, la figure harmonieuse à l'image idéale, que le répertoire des objets et des sujets est ce qui est mis en avant ou ce qui occupe le devant de la scène, et que la relation naturelle correspond à la perception que chacun a de son rôle.

Nous ne prenons pas en compte les critères constitutifs des cités suivants : dignité, rapport de grandeur, épreuve modèle, forme de l'évidence et état de petit. Ces éléments nous semblaient être redondants avec d'autres éléments dans le cadre d'une coopérative. Par exemple, en détectant le répertoire des objets et des sujets, il nous semblait avoir des éléments suffisants sur l'importance des sujets et des objets et il nous semblait que de questionner sur l'état de petit, qui informe sur ce qui n'est pas recherché comme sujet, alourdirait le questionnaire. De la même manière, la dignité nous semblait correspondre en partie à l'état de grandeur. Enfin, le mode d'expression du jugement nous semblait contenir des éléments que nous retrouverions dans l'état de grandeur et la figure harmonieuse.

Nous avons donc conservé les éléments cités ci-dessus et construit une grille d'analyse des lexiques à partir d'un tableau d'Amblard et al (1996) qui reprend les éléments constituants les mondes communs. Et à partir de cette grille nous avons construit un questionnaire.

2) Constitution du lexique

Chaque question posée aux acteurs a amené une réponse à classer dans l'un des mondes. Il nous semble important de traiter les questions une à une, ce qui pourra nous permettre de relever certaines contradictions, et nous amènera à avoir un recul nécessaire entre le discours public et une réalité portée par les acteurs. Nous trancherons par la suite sur le type de convention principale portée par chaque acteur pour trouver le compromis de la coopérative.

Nous avons donc construit un lexique nous permettant de classer de la manière la plus objective possible les réponses correspondant à chaque composante de la convention. La difficulté est que nous ne pouvons pas nous contenter de simplement classer un mot dans un monde mais il nous faut plutôt les associations de plusieurs mots, voire le sens de la phrase. À titre d'exemple, à la question permettant de cerner le répertoire des sujets « quels sont les principaux personnages de la coopérative ? », le conseil d'administration est souvent cité. Doit-on considérer que cette réponse correspond à une reconnaissance de l'organe de représentation des membres, du collectif, auquel cas l'on se situera dans le monde civique, ou doit-on considérer que l'on se situe dans le monde domestique où la hiérarchie fait règle ? Nous avons donc choisi que si « conseil d'administration » est associé à « producteur » on se placera dans le monde civique, et si cela est associé au « gérant » on sera dans la hiérarchie du monde domestique. On considèrera ainsi que le gérant est placé dans la hiérarchie de la coopérative et non pas en premier lieu comme un salarié, ce qui nous placerait davantage dans le monde industriel. Selon ce schéma de réflexion, nous proposons donc le tableau suivant (tableau 11) qui nous permet de classer les réponses apportées aux questions sur les conventions-valeurs.

Tableau 11 : Repérage des conventions valeurs

Monde	Principe commun					
	Principe supérieur		Etat de grandeur		Figure harmonieuse (de la coopérative)	
	Objectifs du regroupement	Lexique attendu	Ce qui est apprécié	Lexique attendu	Image symbolique	Lexique attendu
	Si l'OP disparassait/force de l'OP		Bonne coopérative / Bon coopérateur		Usine, entreprise, OP, famille?	
Inspiration	Se soustrait à la mesure, jaillit de l'inspiration.	?	Spontannée, insolite, échappe à la raison	?	Imaginaire	?
Domestique	Relations personnelles, hiérarchie, tradition	Respect des actions des anciens, tradiction de l'action, si relations avec les autres proche du collectif (donc du monde civique).	Bienveillant, avisé, stabilité, fidelité	L'image du Bon Papa. Qui rend service, au service de. Idée d'ordre et de hiérarchie. Qui aime.	Famille, milieu	Famille
Opinion	L'opinion des autres	Se faire entendre, être écouté	Réputé, connu	Qui est réputé, reconnu.	Audience	?
Civique	Prééminence des collectifs	Se rassembler pour meilleure situation.	Représentatif, officiel	Qui est impliqué, à l'écoute, solidaire, utile à tous.	République	Organisation de producteurs, collectif
Marchand	Concurrence	Etre en mesure d'entrer dans la course, de faire concurrence.	Désirable, valeur	Qui créé de la valeur, qui est rentable	Marché	Entreprise
Industriel	Objet technique et méthode, scientifique, efficacité, performance.	Améliorer qualité, organiser	Performant, fonctionnel	Qui a du volume, de la bonne qualité.	Système	Usine, bénéficio,

Monde	Distinction						Sanction		Relation naturelle	
	Répertoire des objets				Répertoire des sujets		Formule d'investissement			
	Ce qui occupe le devant de la scène		Lexique attendu		Qui occupe le devant de la scène	Lexique attendu	Prix à payer/ce qu'il faut faire pour arriver à l'état de grand	Lexique attendu	Son rôle dans l'OP	Lexique attendu
	Que produit l'OP?	Qu'est-ce que le café?	Que produit l'OP	Qu'est ce que le café	Quel sont pour vous les 2 personnages clefs de la coopérative?		Une OP doit savoir?			
Inspiration	Esprit, corps		?	Références poétiques	Enfants, artistes	?	Risque	prendre des risques	Rêver, imaginer	?
Domestique	Préséance, cadeaux		Services si associé au devoir	Cadeau, don du ciel. Références aux traditions, à l'histoire.	Supérieurs, inférieurs, ascendants	CA et Président,CA et Gérance	Devoir	Respecter ses engagements	Eduquer, reproduire	Hiérarchie : tête de l'OP que ce soit les représentants producteurs : élus, président ou le gérant. CA, président associé à gérant = hiérarchie et non collectif.
Opinion	Noms, marques, messages		Reconnaissance, marque	Références à la réputation, la connaissance, reconnaissance de ce produit à travers le monde.	Vedettes	Leader connu, reconnu	Renonce au secret	être transparente	Persuasion	?
Civique	Formes légales		Services, si associé à un collectif	La raison pour laquelle la coop a été créée: dans les règles c'est la production la plus importante.	Collectivités	Producteurs, et CA	Renconce au particulier, solidarité	être solidaire	Rassemblement pour action collective	Représentation du collectif : élus, présidents, CA. Ceci étant associé aux producteurs. Ou alors producteurs seuls.
Marchand	Richesse		Des revenus, qualité de vie, bien-être	Richesse créée par la production, revenu,	Concurrents, clients	Consommateurs	Opportunisme	être opportuniste	Relations d'affaire, intéresser	Gérant, gérant financier.
Industriel	Les moyens		Du café, service si associé à la production	Références sur les possibilités techniques de la production.	Professionnels	Salariés, techniciens, gérance	Investissement, progrès	savoir investir pour être performant	Fonctionner	Le personnel, les techniciens, les salariés.

C - L'interprétation des réponses des acteurs

Le tableau 11 nous permet d'interpréter les réponses des acteurs, nous pouvons ainsi classer chacune des réponses dans un ou plusieurs mondes. Il nous semble intéressant de conserver la composition des conventions des acteurs et ainsi de présenter le conglomérat de conventions existant pour chaque coopérative sur l'ensemble des questions posées, plutôt que de les enfermer dans un monde unique.

Nous présentons les résultats par type d'acteur en nous basant sur le nombre d'occurrences de chaque monde.

Les présidents sont les représentants d'un collectif, puisqu'ils sont élus par les producteurs ou leurs délégués. On s'attendrait donc à trouver en majorité des réponses se référant au monde civique ; nous verrons que ce n'est pas forcément le cas.

Ce qui est intéressant, afin de détecter la convention portée par la coopérative est de voir s'il y a adéquations entre les gérants et présidents. Pour cela, nous présenterons dans le corps de texte des tableaux indiquant la différence des fréquences de réponses pour chaque monde entre président et gérant.

Par exemple, si le gérant a 25% de plus de réponses appartenant au monde marchand que le président, il sera indiqué 25% pour ce monde. Si le président a 25% de plus de réponses s'apparentant au monde civique que le gérant, il sera indiqué - 25% pour ce monde. Les différences les plus faibles ne seront pas repérées par un code couleurs, mais pour les plus importantes elles seront colorées en vert s'il y a entre 10% et 20% de différence, en orange des différences allant de 20% à 30% et pour les différences entre gérant et président les plus importantes (>30%) elles seront colorées en rouge.

Nous considérons que les mondes qui caractériseront les coopératives seront ceux qui constitueront un compromis entre le gérant et le président : nous retiendrons donc les mondes pour lesquelles les différences seront les moins importantes entre ces deux acteurs.

1) La coopérative Café Agro

Le Gérant de Café Agro :

Le gérant de Café Agro apporte des réponses très diversifiées et se place de manière équivalente dans les mondes domestique, civique, marchand et industriel. Ses réponses sont mêmes teintées, en moindre mesure, de valeurs issues du monde de l'inspiration. Ces résultats peuvent être interprétés comme étant le reflet de la complexité du personnage ou comme étant un cumul entre des discours « bien-pensant », compte-tenu de son rôle et d'un discours de positionnement réel. C'est à dire que cela peut être la preuve d'un tiraillement, pouvant exister dans la politique menée au sein de la coopérative, ou bien montrer que le gérant, bien que se plaçant dans des mondes marchand et industriel en tant que salarié et dirigeant d'une entité commerciale et industrielle, arrive cependant à tenir compte du caractère collectif de la coopérative et que les valeurs civiques doivent être présentes. Les valeurs domestiques montrent par ailleurs une préoccupation des producteurs et des familles, et le président se place parfois dans une position paternaliste attendant une fidélité et une acceptation des devoirs par l'ensemble des membres.

La présence de valeurs du monde inspiré dénote, ici, d'une volonté d'innovation et d'un dynamisme qui se retrouvera peut-être dans la politique de la coopérative. On peut aussi être face à l'ambition personnelle du gérant qui n'aura peut-être pas de rapport avec la direction de la coopérative.

Le Gérant de cette coopérative se trouve être celui qui porte le plus de **valeurs domestiques** dans les questions que nous avons posées.

Le président de Café Agro

Le président de Café Agro présente en priorité des réponses se référant au monde civique, suivies de près par des références au monde domestique. Ce président se situe bien comme un représentant d'un ensemble de producteur et concernant le monde domestique se trouve dans un référentiel traditionnel. Ce président a des préoccupations davantage placées

dans le monde industriel que dans le monde marchand : il voit à priori le bien-être des communautés, par l'augmentation de leurs revenus, ce qui sera possible avec « une amélioration de l'organisation et de l'amélioration technique ».

Ce président est petit producteur de café et fait de l'élevage de poulet.

Cette coopérative ne présente pas de différence majeure entre les valeurs du président et celles du Gérant (tableau 12). Les seuls points marquant une différence concernent les valeurs civiques et marchandes, il apparait que le gérant s'inscrit moins dans le monde civique que le président, ce qui est dans l'ordre des choses au regard des objectifs et positions de chacun. De la même manière, le gérant apparait comme s'inscrivant davantage dans le monde marchand que le président, ce qui peut aussi s'expliquer par les mandats de chacun.

Tableau 12 : Compromis des conventions valeurs de la coopérative Café Agro.

	Domestique	Civique	Marchand	Industriel	Inspiré
Café Agro	-7%	-17%	13%	3%	8%

Source : enquêtes 2010.

Il en ressort que cette coopérative s'inscrit de manière relativement homogène dans les mondes domestique, civique, marchand et industriel.

2) La coopérative Café Bueno

Le Gérant de Café Bueno

Les réponses du gérant de Café Bueno, se caractérisent par un équilibre entre les mondes domestique, civique et marchand. Mais c'est le monde industriel qui est le plus souvent présent dans les réponses de ce gérant. Cette large prédominance du monde industriel montre une préoccupation prioritaire sur les aspects techniques, de qualité du produit café, ce qui est assuré en premier lieu par les salariés. L'équipe de salariés est dirigée par le gérant, et il se place ainsi comme le contrôleur et la clef de voute de la coopérative, ce qui peut expliquer aussi la présence de valeurs du monde domestique, derrière des réponses teintées de

paternalisme. Ce gérant ne néglige cependant pas les aspects collectifs en ayant conscience du rôle de la coopérative sur la zone. Il montre une certaine préoccupation des familles de producteurs, et de ce que représente la culture du café pour les villages. Les valeurs marchandes sont présentes et fortement liées aux valeurs industrielles : pour lui, générer de l'argent passe par une bonne gestion technique de la coopérative et du café.

Ce gérant est de loin celui qui présente le plus de réponses liées au **monde industriel.**

Le président de Café Bueno

Le président de cette coopérative se trouve être largement inscrit dans le monde civique, puis de manière équivalente dans les mondes marchand et industriel. Il échappe aux considérations hiérarchiques et traditionnelles, se plaçant à priori avant tout comme le représentant d'un collectif.

Ce président est un producteur assez important de café (10ha), parti de peu : 2 ha, et ayant travaillé aux USA pour agrandir son exploitation.

Les différences sont assez importantes concernant cette coopérative (tableau 13) essentiellement au niveau du monde civique : le gérant est bien moins préoccupé par le collectif que le président, ou le président est bien plus préoccupé par le collectif que le gérant. Si ceci est dans l'ordre des choses, cette différence particulièrement marquée pourrait dénoter un manque de reconnaissance du CA par le gérant. Sachant que le gérant est inscrit dans le monde domestique, en termes de hiérarchie, cette hypothèse pourrait être validée.

Au niveau industriel et domestique, les différences sont moindres, mais il est intéressant de noter que le président est davantage ancré dans le monde domestique que le président. Le gérant est de même davantage ancré dans le monde industriel que le gérant. Mais le président, bien que de manière moins importante, s'y inscrivant aussi, on considérera que cette coopérative est ancrée également dans le monde industriel.

Tableau 13 : Compromis des conventions valeurs de la coopérative Café Bueno.

	Domestique	Civique	Marchand	Industriel	Inspiré
Café Bueno	20%	-40%	0%	20%	

Source : enquêtes 2010.

Nous sommes face à une coopérative ancrée dans les mondes marchand, domestique et industriel. Concernant le monde civique, nous avons recherché quelle politique s'attachant au monde civique est réellement mise en place, et donc qui a le pouvoir concernant ce point. Il semble que le gérant est clairement un pouvoir important dans cette coopérative et le président n'a que peu de poids face à lui. En interrogeant ces deux acteurs sur leurs relations mutuelles, il ressort que l'important est que « le gérant envoie le président faire des voyages ». Un ancien président de la coopérative considère que le gérant « achète » ainsi le président. Le monde civique dans cette coopérative ne semble pas être dans le compromis la caractérisant.

3) La coopérative Alticafé

Le gérant d'Alticafé propose des réponses largement ancrées dans les mondes marchand et civique. Ceci montre à priori les caractéristiques d'un gérant qui assume un rôle de dirigeant souhaitant créer de la valeur mais qui reste en communication avec le CA et/ ou les producteurs, acceptant de ne pas se positionner comme le capitaine du navire mais se présentant plutôt comme ayant un rôle au sein d'un collectif, constitué des salariés et du CA. La teinte industrielle peut s'expliquer ici par la présence de rigueur et de méthode. L'absence de valeurs domestiques est intéressante, puisqu'on quitte ici le registre traditionnel et/ou paternaliste dans lequel pouvaient se trouver les deux gérants des coopératives précédentes.

C'est le gérant qui présente le plus de **valeurs du monde civique** et qui se positionne également dans le monde **marchand.**

Le président d'Alticafé

Le président d'Alticafé se positionne avant tout dans le monde domestique : la hiérarchie et la tradition sont ses valeurs dominantes. Cependant, il n'oublie pas les considérations marchandes et la création de valeur reste importante. Cela passe pour lui par l'ordre, la fidélité. Les réponses se rattachant au monde civique sont moins nombreuses. Bien que représentant d'un collectif, ce n'est pas le collectif qui apparait prépondérant dans ses réponses.

Ce président est cependant un leader paysan connu et reconnu, son pouvoir est important. Nous verrons comment cela se traduit dans la politique de la coopérative. La place que lui laisse le gérant peut expliquer l'équilibre existant qui ne nécessite pas de revendication du pouvoir paysan, déjà acquis. Il est également un producteur de café « important » avec 40ha, en ayant commencé avec 3,5 *manzanas* (moins d'1ha).

Alticafé présente une situation particulièrement hétérogène (tableau 14) puisque tous les mondes sont représentés mais avec des différences relativement importantes à chaque fois entre le gérant et le président.

Tableau 14 : Compromis des conventions valeurs de la coopérative Alticafé.

	Domestique	Civique	Marchand	Industriel	Inspiré
Alticafé	-33%	27%	19%	11%	-25%

Source : enquêtes 2010.

Ces différences peuvent être le reflet de désaccord ou au contraire d'une séparation des rôles, tout dépendra du pouvoir et des tâches de chacun. Il apparait que le gérant s'inscrit moins dans le monde domestique que le président : la hiérarchie et le recours à la tradition pourront être un point de friction. Le gérant se positionnant davantage dans le monde civique que le président, constitue une particularité inattendue et intéressante. En effet, on est soit face à un gérant particulièrement attentif au CA et aux producteurs, soit face à un leader moins « collectif » que ce qu'il devrait être, étant données ses références au monde domestique et

particulièrement à la hiérarchie et la règle. Le gérant se positionne davantage dans le monde marchand et dans le monde industriel, mais cela peut s'expliquer par le rôle tenu par le gérant. Enfin, le président s'inscrit dans le monde inspiré contrairement au gérant qui ne mentionne aucun élément se rattachant à ce système de valeur.

Nous avons constaté le fort respect existant entre ces deux acteurs, mais pour la première fois également un gérant qui marque une forme de soumission face au président. Le Gérant, très bien formé et avec de nombreuses années d'expérience, nous a indiqué mettre en œuvre une large diplomatie dans cette coopérative face à un CA fort et informé. Le président est entouré de nombreuses commissions qui font poids et il n'est donc pas seul dans les élus à marquer son pouvoir. Nous proposons donc de considérer que nous sommes face à un gérant tout à fait attentif au CA et un président puissant mais qui n'est pas un « despote ».

Les mondes marchand, domestique et civique sont présents dans cette coopérative.

4) La coopérative Lobocafé

Le gérant de Lobocafé

Nous sommes ici face à une dominance très claire du monde marchand. Le gérant de Lobocafé a pour but de créer avant tout de la valeur et l'absence totale de valeurs civiques différencie cette coopérative de toutes les autres. Aucune référence au monde domestique non plus n'est présente: nous sommes face à une gérance qui est vraiment guidée par sa mission de commercialisation du café en assurant une stabilité financière de la coopérative. L'absence de valeurs domestiques dénote également une distance face aux traditions et au référentiel hiérarchique. Le monde marchand est ici associé à l'efficacité industrielle.

C'est le gérant le plus marqué par le **monde marchand** et le seul qui ne présente aucune réponse du monde civique.

Le président de Lobocafé

Ce président s'inscrit de manière équivalente dans les mondes domestique, marchand et industriel. C'est le seul président qui ne présente aucune réponse dans le monde civique. La hiérarchie, la méthode pour améliorer la qualité et les revenus sont ses préoccupations premières.

Ce président a été double actif et actuellement retraité de la banque, il a racheté il y a 18 ans une partie de l'exploitation familiale de 8 ha de café.

Tableau 15 : Compromis des conventions valeurs de la coopérative Lobocafé

	Domestique	Civique	Marchand	Industriel	Inspiré
Lobocafé	-33%		42%	-8%	

Source : enquêtes 2010.

Lobocafé présente des différences particulièrement importantes au niveau domestique et marchand : le gérant est bien plus « marchand » et le président bien plus « domestique ».

Cependant le président n'exclue pas les valeurs du monde marchand. On considérera simplement que le point de friction pourra se situer au niveau du monde domestique. En revanche on a un accord concernant les valeurs du monde industriel.

Cette coopérative se caractérise principalement par une inscription dans les **mondes marchand et industriel** (tableau 15). L'absence de valeurs du monde civique peut interroger fortement sur les relations avec les coopérateurs. Nous avons vu que cette coopérative regroupe essentiellement des doubles-actifs ou des entrepreneurs : le détachement entre la base et la coopérative ne les gênent à priori pas (enquêtes C. Dupeyre). Ceci semble donc cadrer avec les valeurs portées par la tête de la coopérative.

D - Conclusion -

Le monde domestique est présent dans le discours de deux présidents (Alticafé et Lobocafé) et cela pourrait mener à des frictions, si l'on considère la place importante que ce monde prend dans leur système de valeurs alors qu'il n'apparait pas dans le système de valeur des gérants de ces coopératives. Il est intéressant de constater que ce sont des présidents qui sont attachés à ce monde, comme tous les autres présidents, contrairement aux gérants.

Enfin, pour l'une des coopératives Café Bueno, c'est le monde civique qui n'est pas consensuel, alors que c'est le monde prédominant chez le président de cette coopérative. Le gérant s'inscrit cependant dans une moindre mesure dans le monde civique.

Au-delà des frictions potentielles, nous avons fait apparaitre les systèmes de valeurs des coopératives (tableau 16) et considérons que ce sont ces systèmes qui porteront les décisions de la coopérative.

On aurait ainsi, la coopérative Café Agro, groupe 1, se plaçant majoritairement dans les mondes civique puis/et domestique et dans les mondes marchand et industriel.

La coopérative Café Bueno, groupe 2, se place dans le monde industriel et marchand (avec une prédominance qui pourra être celle du monde industriel) puis en second lieu dans le monde domestique.

La coopérative Alticafé (groupe 3) se place avant tout dans le monde marchand puis dans le monde civique. Et enfin, la coopérative Lobocafé (groupe 4) se situe dans le monde marchand et industriel avec une prédominance possible pour le monde marchand.

Nous pouvons donc déjà donner des éléments de réponses à notre hypothèse H1, selon laquelle nous proposions que les coopératives partenaires d'un même système (CE) doivent partager des conventions.

Nous invalidons cette hypothèse pour ce qui est des conventions valeurs (1a), car aucune des coopératives n'a le même classement des mondes consensuels.

Nous allons analyser dans la partie suivante (III) les conventions d'effort afin de compléter notre réponse concernant l'hypothèse 1.

Tableau 16 : Tableau des systèmes de conventions valeurs par acteur et par coopératives

Coopératives	Gérant	Président	Mondes de friction	Classement mondes consensuels
CAFÉ AGRO	Domestique=Civique=Marchand=Industriel >Inspiré	Civique>Domestique>> Marchand=Industriel	Inspiré	Civique ≥ Domestique ≥ Marchand = Industriel
CAFÉ BUENO	Industriel>Marchand=Civique >Domestique	Civique>Marchand=Industriel >Domestique	Civique	Industriel ≥ Marchand > Domestique
ALTICAFÉ	Marchand>Civique	Domestique>Marchand=Inspiré >Civique	Domestique, Inspiré	Marchand > Civique
LOBOCAFÉ	Marchand>>Industriel	Domestique=Marchand=Industriel	Domestique	Marchand ≥ Industriel

Source : Enquêtes 2010

III - Les conventions d'effort : pour comprendre le fonctionnement des coopératives

A - Introduction

L'analyse des conventions d'effort nous permet de comprendre le fonctionnement d'une coopérative. Ceci nous permettra d'analyser comment le commerce équitable est vu dans la coopérative, tant par les dirigeants et les élus que par les producteurs, et comment le CE est intégré au fonctionnement de la coopérative (chapitre 6).

La convention d'effort est repérée, et c'est ce qui fait tout son intérêt, par des critères de dispositifs matériels qu'on ne retrouve pas chez Boltanski et Thévenot. Les conventions d'effort sont moins complètes en termes de repérages de valeurs et c'est pour cela qu'il nous semblait utile de passer par l'identification des mondes auparavant : les deux approches se complètent.

Nous développerons ici la méthodologie que nous avons choisie pour détecter les conventions d'effort et la grille de repérage que nous avons créée à partir de celle de Gomez (III-B). Nous analyserons ensuite les éléments qui constituent la convention d'effort : les dispositifs matériels et les énoncés que nous avons repérés dans les coopératives (III-D et III-E). Pour les dispositifs matériels, nous avons choisi une lecture transversale, c'est-à-dire une comparaison des coopératives pour chacune des composantes de la convention. Nous présenterons ainsi les composantes du point de vue de la direction (gérants et présidents) et des producteurs en même temps. Ceci permettra une réelle comparaison des discours et des dispositifs selon les points de vue des différents acteurs. Nous conclurons en faisant une synthèse de la caractérisation des conventions d'effort des coopératives. Cette caractérisation contribuera à faire le lien entre les conventions valeur et les conventions d'effort, point que nous présenterons en conclusion de ce chapitre 5. Ceci nous servira de base pour l'analyse du commerce équitable dans les coopératives, objet du chapitre suivant (VI).

B - Méthodologie

Nous utilisons ici une grille d'analyse que nous avons créée à partir de celle proposée par Gomez, en repérant différents critères pour détecter un type de conventions d'effort. Il existe selon Gomez deux types de conventions d'effort, définissant des rapports différents entre salariés et direction : les conventions d'efforts des firmes communautaires et les conventions d'effort des firmes de type marchand. Nous avons vu précédemment (V-II) que les coopératives qui nous intéressent s'inscrivent dans les mondes marchand, industriel, civique et domestique[30]. Les conventions d'effort semblent liées aux mondes de Boltanski et Thévenot puisque leur détection passe par le repérage de critères communs. Principe supérieur, distinction et sanction se retrouvent dans l'énoncé des conventions d'effort. Ainsi, ayant détecté quatre mondes dans les coopératives que nous traitons, il nous semble important de dépasser les deux types de firmes de Gomez : la firme communautaire nous semble relever des mondes civiques et domestiques, et la firme marchande : des mondes marchand et industriel. Nous avons donc dans un premier temps conservé les critères des firmes communautaires et marchandes, mais nous les avons répartis dans les quatre types de firmes (tableau 17). Nous avons ensuite adapté cette grille pour qu'elle soit utilisable dans une coopérative (tableau 18).

Les conventions d'effort concernent théoriquement les relations salariés-direction. Elles mesurent les efforts que réalisent les salariés pour atteindre les objectifs posés par la direction, les dispositifs mis en place par la direction pour appuyer les salariés, et enfin analyse la cohérence entre ces différents éléments.

Dans le cas des coopératives, nous sommes face à une configuration où les producteurs membres des coopératives ont une position particulière : ils ne sont pas seulement des fournisseurs et nous ne pouvons donc pas les exclure de notre analyse. En effet, les producteurs sont également les dirigeants théoriques de la coopérative, dans le sens où ils détiennent un pouvoir de vote qui pourra orienter les décisions et les outils mis en place dans la coopérative. De plus, il nous semble que de mesurer l'effort fait par les coopérateurs pour

[30] Nous ne tenons pas compte ici de la légère teinte inspirée de 2 personnages et qui pourrait brouiller la lecture de notre analyse.

atteindre les objectifs qu'ils se sont posés et donc que la coopérative a posé, a davantage de sens. Les salariés des coopératives ont une place importante, mais ils représentent finalement une sous-partie, une sous-analyse de la relation salarié-directeur/gérant, qui serait certes intéressante mais pas primordiale dans notre problématique. Nous ne l'analyserons donc pas, pour nous concentrer davantage sur les producteurs.

Nous proposons ainsi une double analyse intégrant les énoncés des dirigeants et les dispositifs matériels mis en place par la coopérative au niveau de la direction, et une analyse parallèle les énoncés des producteurs et leurs pratiques. Nous détecterons ainsi une convention d'effort complète, et nous pourrons analyser les incohérences et les cohérences de cette convention entre discours et pratiques des dirigeants et des producteurs.

Nous rappelons que les conventions d'effort sont composées d'un énoncé et d'un dispositif matériel.

Le contenu de l'énoncé est composé de trois éléments :

- le principe commun : correspond à ce sur quoi se fonde la cohésion des adopteurs de la convention.

- la distinction : description des différents types d'adopteurs de la convention.

- la sanction : conditions d'appartenance, d'exclusion.

Les dispositifs matériels sont composés de trois éléments :

- l'évaluation : contacts entre adopteurs de la convention.

- la technologie : ensemble des techniques assurant concrètement la communication d'informations sur ce qui est attendu ou fourni.

- la négociation : comment se négocie l'implication des adopteurs?

;

Tableau 17 : Adaptation de la grille de morphologie des conventions d'effort de Gomez à 2 types de firmes vers une grille de convention d'effort à 4 types de firme

	Firme communautaire	**Firme marchande**
Maître de la qualité	L'entreprise toute entière comme maison	Le client. La firme est "ouverte" comme un marché.
Principe commun	L'appartenance au clan - projet commun	Le profit personnel
Distinction	L'employé est membre d'une "famille", c'est l'entreprise qui maîtrise le rôle économique	L'employé est le gagneur, le vendeur, la firme est une mise en commun des moyens.
Sanction	+ : la fidélité, les bons et loyaux services. '- : l'intérêt personnel, la grève	+ : le profit comptable, '- : l'improductivité
Evaluation	Subjective	Objective
Technologie	De complément, Primauté de l'individu	De substitution. Objectif de productivité
Négociation	Au niveau de la firme	Au niveau individuel

Source : Gomez, 1994.

	Firme domestique	**Firme communautaire**	**Firme industrielle**	**Firme marchande**
Maître de la qualité	L'entreprise toute entière comme "famille"	L'entreprise toute entière comme maison	/	Le client. La firme est "ouverte" comme un marché.
Principe commun	L'appartenance au clan	Projet commun	Le profit personnel	Le profit personnel
Distinction	L'employé est membre d'une "famille"	C'est l'entreprise qui maîtrise le rôle économique	L'employé est le gagneur, le vendeur, la firme est une mise en commun des moyens **techniques.**	L'employé est le gagneur, le vendeur, la firme est une mise en commun des moyens.
Sanction	/	+ : la fidélité, les bons et loyaux services. '- : l'intérêt pressionnel, la grève	+ : le profit comptable, '- : l'improductivité **technique**	+ : le profit comptable, '- : l'improductivité
Evaluation	Subjective	Subjective	Objective	Objective
Technologie		De complément, Primauté de l'individu		De substitution. Objectif de productivité
Négociation	Au niveau de la famille	Au niveau de la firme	Au niveau individuel	Au niveau individuel

Source : Adaptation de Gomez, 1994.

Tableau 18 : Adaptation aux coopératives de la grille de morphologie de la convention d'effort en fonction du type de firme.

	Repérage dans les coopératives	**Firme domestique**	**Firme communautaire**	**Firme industrielle**	**Firme marchande**
Maître de la qualité	Personnages les plus importants	Gérant/Président (respect de la hiérarchie)	Producteurs, salariés, Président (comme représentant des producteurs)	Ingénieur, gérant	Gérant (en relation avec les clients).
Principe commun	Raisons d'adhésion et si la coop. Conséquences disparition de la coop.	Communauté / Services familles.	Communauté / Services	Services techniques/culture café.	Prix
Distinction	Droits et devoirs dans la coopérative.	Participation activités de la coop.	Participation vie démocratique, réunions.	Utilisation services de la coop.	Utilisation de ce qui créé de la richesse pour la coop.
Sanction	Définition d'un bon producteur et raisons d'exclusion.	Respect des règles	Fidélité	Respect modes production / qualité	Respect demande client.
Evaluation	Différenciation entre les membres (rémunération, etc.) et communication.	Informelle individuelle	Informelle collective	Formelle technique	Informelle – fonction prix
Technologie	Services	Services généraux (socio-financiers et techniques)	Services généraux (socio-financiers et techniques)	Services techniques	Services financiers
Négociation	Participation et contenu des Assemblées Générales	Délégation / Information complète	Discussion possible/ Votes	Information technique	Information gestion

Source : Adaptation de Gomez, 1994.

C - Les énoncés des coopératives

L'énoncé est composé

- du principe commun : correspond à ce sur quoi se fonde la cohésion des adopteurs de la convention. Pour les coopératives, nous considérons que cela se traduit par les raisons d'adhésion et le rôle de la coopérative.

- de la distinction : description des différents types d'adopteurs de la convention. Nous avons traduit cela en questionnant les droits et devoirs des producteurs et les services les plus importants.

- de la sanction : conditions d'appartenance, d'exclusion. Nous avons pour cela interrogé sur la définition d'un bon producteur et les raisons d'exclusion.

Nous avons intégré le concept de maître de la qualité qui met en avant le personnage le plus important et complète ainsi le concept de distinction.

L'énoncé des coopératives correspond aux discours que nous ont tenus les directeurs et présidents des coopératives ainsi que les producteurs interrogés.

1) Enoncé de la coopérative Café Agro

On retrouvera les modalités de l'énoncé de la coopérative Café Agro dans le tableau 19.

Maître de la qualité

Le gérant pense que les deux personnages les plus importants sont les employés et les associés. Le président pense que c'est le gérant et le président. Les producteurs voient le rôle prépondérant du gérant et des producteurs. Il semble finalement qu'il n'y ait que le président qui pense que le président est important. Le gérant est dans cette coopérative le principal décisionnaire, puisque finalement lors des entretiens il dit que « même si c'est le CA qui doit prendre les décisions au final c'est moi qui décide».

Principe commun

L'ensemble des acteurs de la coopérative sont ensuite conscients du rôle qu'a la coopérative dans la zone car ils sont d'accord pour dire que si la coopérative disparaissait, cela serait un drame pour l'ensemble de la communauté. À cela on peut ajouter le fait que 42% des producteurs déclarent adhérer à la coopérative par tradition familiale ce qui montre l'ancrage de la coopérative dans cette zone.

Distinction

On ne note pas une cohérence particulièrement forte entre les droits et devoirs énoncés par les producteurs et ceux présents dans les statuts de la coopérative. Il est intéressant de constater que les valeurs morales, la loyauté sont très présentes dans les statuts mais que pour les producteurs ce qui prime concernant les droits est l'accès aux services. La fidélité apparait à hauteur de 76%, ce qui est l'une des plus fortes citations concernant cet item de devoirs entre les quatre coopératives.

Concernant les services, le crédit prend la première place tant du côté des producteurs que du côté du gérant. Cette situation risque d'être critique car dans les faits les crédits sont soumis à une politique de rigueur après la crise des années 2000.

Concernant la sanction, le gérant attend d'un membre qu'il soit satisfait. Pour les producteurs, les membres doivent être fidèles et respectueux du règlement. Pour le président, ils doivent s'identifier à la coopérative. Il est intéressant de noter que l'on est dans un grand respect des règles et qu'on ne souhaite pas trop de vagues, de critiques (aussi positives soient elles) dans cette coopérative.

Tableau 19 Enoncé de la coopérative Café Agro

	Repérage dans les coopératives	**Café Agro**		**Composante de la convention**
		Direction coopérative	Producteurs	
Maître de la qualité	Personnages les plus importants	Gérant/Membres et Employés/Associés	Gérant> Producteurs	Domestique/ Industriel
Principe commun	Raisons d'adhésion et si la coop. Conséquences disparition de la coop.	Communautés (familles)	Communauté > culture café Raisons d'adhésion : crédit (pas que tk) :58% et tradition/proximité: 42%	Domestique
Distinction	Droits et devoirs dans la coopérative.	Droits: participation réunions. Devoirs : utilisation des services, fidélité.	Droits : accès aux services (crédit au-delà du technique). Devoirs : fidélité.	Civique
Sanction	Définition d'un bon producteur et raisons d'exclusion.	Membres satisfaits et identifiés à la coopérative.	Fidélité, respectueux des règles.	Domestique

Source : auteur.

2) Enoncé de la coopérative Café Bueno

On retrouvera les modalités de l'énoncé de la coopérative Café Bueno dans le tableau 20

Maître de la qualité

A Café Bueno, ce sont les membres qui apparaissent comme étant les personnages les plus importants dans la coopérative. Ensuite, les salariés dont le gérant, ont une place importante. Il y a ici cohérence apparemment entre les membres et la direction, élu et gérant. Nous mettons un bémol cependant sur la place apparaissant comme secondaire du gérant, comme on le verra en abordant le contenu des AG. Le contenu des AG, concernant les décisions qui sont approuvées, votées est essentiellement orienté sur la validation du transfert de pouvoir et d'action au gérant.

Concernant le principe commun, les prix du café semblent rassembler cette coopérative, tout en plaçant l'intérêt de la zone en lien avec ces prix. 40% des producteurs déclarent être membre de la coopérative pour avoir un bon prix du café et de manière encore plus claire, ils pensent (pour 74% d'entre eux) que si la coopérative disparaissait la première conséquence serait la baisse de leur rémunération. La proximité apparait comme étant la seconde raison d'adhésion des membres, on peut considérer cela comme un attachement à la coopérative et un ancrage territorial relativement important. Mais dans une zone concurrentielle, si les prix ne sont plus à la hauteur, cela pourrait mettre la coopérative en danger et ce d'autant plus, si une autre structure se développait. On se place clairement ici dans une vision marchande.

La fidélité est une composante de la distinction partagée, comme dans d'autres coopératives. Mais il est intéressant de noter la présence du vote comme étant un droit des producteurs, ce qui n'apparait dans aucune autre des coopératives que nous étudions. Il est ensuite intéressant de noter que nous n'avons pas réellement un accord entre la priorisation des services puisque la tête de la coopérative ne place pas le crédit comme étant prioritaire alors que c'est le cas pour 66% des producteurs. Cependant c'est le service le plus utilisé par les membres. La formation et l'appui technique semblent avoir une place importante pour la tête de la coopérative, mais il ne semble pas que cela soit une demande prioritaire des

producteurs ou un manque de l'OP, pourtant située dans une zone de forte érosion et d'épuisement des sols et où les problèmes agronomiques sont importants.

Sanction

Nous trouvons un certain consensus entre membres et tête de la coopérative concernant ce qu'est un bon producteur : il doit être fidèle, participatif et intégré à la coopérative. On se place ici sur des tendances civiques, même si l'on sent que les dirigeants glisseraient sur des considérations domestiques, alors que les producteurs ont une préoccupation de la qualité, donc d'ordre industriel en second plan.

Tableau 20 : Enoncé de la coopérative Café Bueno

	Repérage dans les coopératives	**Café Bueno**		**Composante de la convention**
		Direction coopérative	Producteurs	
Maître de la qualité	Personnages les plus importants	Producteurs>Salariés	Producteurs>Gérant	Domestique /industrielle
Principe commun	Raisons d'adhésion et si la coop. Conséquences disparition de la coop.	Prix> Services	Prix > Communautés > Proximité géographique de la coopérative.	Marchand
Distinction	Droits et devoirs dans la coopérative.	Droits : services (commercialisation, technique), vote - Devoirs : assister aux AG. Fidélité	Droits : Financement> Services autres - Devoirs : fidélité > qualité.	Marchand/Industriel /Civique
Sanction	Définition d'un bon producteur et raisons d'exclusion.	Fidélité, participation.	Fidélité, qualité	Civique /industrielle

Source : auteur

3) Enoncé de la coopérative Alticafé

La coopérative Alticafé semble être une coopérative où l'on est particulièrement attentif aux autres : la tête de l'OP déclare que les membres, les salariés et les consommateurs sont les acteurs les plus importants de l'OP (tout le monde sauf eux), et les producteurs placent avant tout le gérant puis le président. On peut considérer qu'il y a un respect mutuel de fond entre les acteurs ou mais cela peut aussi être le reflet d'un discours qui nous est adressé. On retrouvera les modalités de l'énoncé de la coopérative Alticafé dans le tableau 21

Distinction

Concernant les droits et devoirs des membres, cette coopérative attend beaucoup que les membres soient impliqués dans les autres activités de la coopérative et qu'ils participent à la création de valeur produite par les autres départements (supermarché, station essence), cela semble être aussi une caractérisation du devoir des membres du point de vue des producteurs.

Nous retrouvons aussi une bonne cohérence pour ce qui concerne les composantes de la sanction, avec à la fois de la fidélité mais aussi une participation active à la coopérative. La production de qualité ressort chez les membres à la fois dans la sanction et la distinction, alors que ceci n'apparait pas dans les énoncés de la tête de l'OP. Cependant les évaluations des membres sont précisément basées sur ces considérations.

La fidélité est la plus élevée des 4 coopératives : ceci pourrait s'expliquer par une cohérence entre les raisons d'adhésion (en l'occurrence le prix), et une communication qui montre que le prix est effectivement l'un des plus élevé du pays.

En revanche, si le financement est déclaré à 100% comme étant un droit pour les membres, seulement 42% vont en avoir l'usage. Les services techniques sont d'ailleurs davantage mis en avant par la tête de l'OP.

Tableau 21 : Enoncé de la coopérative Alticafé

	Repérage dans les coopératives	**Alticafé**		**Composante de la convention**
		Direction coopérative	Producteurs	
Maître de la qualité	Personnages les plus importants	Membres>Salariés >Consommateurs	Gérant>Président>Producteurs	Civique/ Marchand
Principe commun	Raisons d'adhésion et si la coop. Conséquences disparition de la coop.	Communautés = employés et producteurs	Communautés, proximité et services	Civique
Distinction	Droits et devoirs dans la coopérative.	Droits : participer aux réunions - Devoirs : utiliser les services de la coop.(supermarchés, essence, intrants).	Droits : financement (100%)et services autres(96%) - Devoirs : fidélité, achat à l'OP (35%), qualité (35%).	Civique/ Marchand
Sanction	Définition d'un bon producteur et raisons d'exclusion.	Critique - fidélité	Fidélité - Participation	Civique

Source : auteur

4) Enoncé de la coopérative Lobocafé

Cette coopérative apparait comme étant clairement administrée par le Gérant. Le Président comme les producteurs sont d'accord sur ce point. Le gérant de la coopérative pense que sa force et ce pourquoi les membres y adhèrent réside dans sa stabilité. Les coopérateurs adhèrent en priorité pour un accès aux services de financement et un bon prix du café. On retrouvera les modalités de l'énoncé de la coopérative Lobocafé dans le tableau 22

Principe commun

Il est assez étonnant de constater que si la coopérative disparaissait, les producteurs considèrent à hauteur de 61% que cela ne changerait rien.

Distinction

Les services techniques semblent être les plus importants pour la tête de l'OP ; c'est effectivement le service le plus utilisé, même si c'est le financement qui semble être le plus important pour les producteurs. Ils font ainsi usage des conseils du technicien pour 73% d'entre eux, alors que seulement 54% déclarent utiliser le service de crédit.

Sanction

Le bon producteur doit être fidèle mais aussi produire du café de qualité, on est donc sur une forte préoccupation technique.

Les teintes industrielles et marchandes sont très présentes et sont conformes à l'analyse faite dans les conventions valeurs.

Tableau 22 : Enoncé de la coopérative Lobocafé

	Repérage dans les coopératives	**Lobocafé**		**Composante de la convention**
		Direction coopérative	Producteurs	
Maître de la qualité	Personnages les plus importants	Gérant/Membres et Employés/Associés	Gérant> Producteurs	Domestique /Industriel
Principe commun	Raisons d'adhésion et si la coop. Conséquences disparition de la coop.	Communautés (familles)	Communauté > culture café Raisons d'adhésion : crédit (pas que tk) :58% et tradition/proximité: 42%	Domestique
Distinction	Droits et devoirs dans la coopérative.	Droits: participation réunions. Devoirs : utilisation des services, fidélité.	Droits : accès aux services (crédit au-delà du technique). Devoirs : fidélité.	Civique
Sanction	Définition d'un bon producteur et raisons d'exclusion.	Membres satisfaits et identifiés à la coopérative.	Fidélité, respectueux des règles.	Domestique

Source : auteur

5) Conclusion sur les énoncés des coopératives

Les coopératives semblent se distinguer les unes des autres à ce niveau de détection de la convention d'effort (tableaux 23 et 24). L'énoncé de la coopérative Café Agro est caractérisé par une dominance d'éléments de la firme domestique et comprend dans une moindre mesure des éléments des firmes civiques et industrielles.

La coopérative Café Bueno se rapproche à ce stade d'une firme industrielle, mais avec des teintes importantes d'éléments de firmes civiques et marchandes.

Enfin, la coopérative Alticafé semble marquée par un énoncé portant des éléments des firmes marchandes et civiques. Et la coopérative Lobocafé se rapproche pour sa part d'un énoncé de firme marchande et industrielle.

Ces éléments semblent proches des conventions valeurs que nous avions établies plus tôt dans de ce chapitre, mais avant de conclure nous devons analyser les dispositifs matériels.

Tableau 23 : Enoncés des coopératives Café Agro et Café Bueno.

	Repérage dans les coopératives	**Café Agro**		**Composante de la convention**	**Café Bueno**		**Composante de la convention**
		Direction coopérative	Producteurs		Direction coopérative	Producteurs	
Maître de la qualité	Personnages les plus importants	Gérant/Membres et Employés/Associés	Gérant> Producteurs	Domestique/ Industriel	Producteurs>Salariés	Producteurs>Gérant	Domestique/ industrielle
Principe commun	Raisons d'adhésion et si la coop. Conséquences disparition de la coop.	Communautés (familles)	Communauté > culture café Raisons d'adhésion : crédit (pas que tk) :58% et tradition/proximité : 42%	Domestique	Prix> Services	Prix > Communautés > Proximité géographique de la coopérative.	Marchand
Distinction	Droits et devoirs dans la coopérative.	Droits: participation réunions. Devoirs : utilisation des services, fidélité.	Droits : accès aux services (crédit au-delà du technique). Devoirs : fidélité.	Civique	Droits : services (commercialisation, technique), vote - Devoirs : assister aux AG. Fidélité	Droits : Financement> Services autres - Devoirs : fidélité > qualité.	Marchand/ Industriel/ Civique
Sanction	Définition d'un bon producteur et raisons d'exclusion.	Membres satisfaits et identifiés à la coopérative.	Fidélité, respectueux des règles.	Domestique	Fidélité, participation.	Fidélité, qualité	Civique /industrielle

Source : auteur

Tableau 24 : Enoncés des coopératives Alticafé et Lobocafé

	Repérage dans les coopératives	Alticafé		Composante de la convention	Lobocafé		Composante de la convention
		Direction coopérative	Producteurs		Direction coopérative	Producteurs	
Maître de la qualité	Personnages les plus importants	Membres>Salariés>Consommateurs	Gérant>Président >Producteurs	Civique/ Marchand	Gérant	Gérant	Marchande
Principe commun	Raisons d'adhésion et si la coop. Conséquences disparition de la coop.	Communautés = employés et producteurs	Communautés, proximité et services	Civique	*Pas de réponse*	Rien à 61%. Raisons d'adhésion : financement (66%), prix(55%)	Marchand
Distinction	Droits et devoirs dans la coopérative.	Droits : participer aux réunions - Devoirs : utiliser les services de la coop.(supermarchés, essence, intrants).	Droits : financement (100%)et services autres(96%) - Devoirs : fidélité, achat à l'OP (35%), qualité (35%).	Civique/ Marchand	Droits : Services (financement > appui tk)	Droits : Services (financement 81%, autres services, 81%, répartition des dividendes (59%) Devoirs : fidélité et qualité (55%)	Marchande /industrielle
Sanction	Définition d'un bon producteur et raisons d'exclusion.	Critique - fidélité	Fidélité - Participation	Civique	Qualité	Fidélité > Qualité > Quantité	Industriel

Source : auteur

D - Les dispositifs matériels des coopératives

1) La technologie

La technologie est selon Gomez l'ensemble des techniques assurant concrètement la communication d'informations sur ce qui est attendu ou fourni. Nous avons adapté cette définition ***en analysant les services*** *permettant aux producteurs de fournir la production et le comportement qui est attendu par la coopérative.*

Les services offerts par les coopératives de café costariciennes sont de natures très diverses. Ils recouvrent tout d'abord les services agricoles tels que la fourniture d'intrants, l'accès au crédit pour les intrants, la fourniture de plants de café, la formation et l'appui technique.

Sur le terrain, cela se traduit par la mise à disposition pour les coopérateurs de techniciens ou ingénieurs. Ces derniers assurent non seulement le conseil aux producteurs sur les questions agricoles, mais gèrent également les magasins d'intrants et assurent le conseil à la vente. Ils sont par ailleurs vecteurs d'informations pour l'amélioration des pratiques culturales ou leur mise aux normes dans le cadre d'une nouvelle réglementation nationale ou d'une procédure de certification. Il existe néanmoins quelques différences selon les coopératives, le service rendu étant plus qualitatif dans les petites coopératives où le nombre d'ingénieurs par membres est plus élevé. Les services agricoles sont en outre complétés par un éventail de crédits permettant d'améliorer la production ; il s'agit de crédits pour l'entretien des parcelles, pour le paiement de la main d'œuvre éventuelle, l'achat de plants de café ou l'achat d'intrants.

Si les services agricoles constituent une base de services communs à toutes les coopératives, il existe d'autres services, étendus aux secteurs de l'éducation, de la santé, du développement local, qui peuvent être extrêmement divers d'une coopérative à l'autre.

La technologie définit les outils mis à disposition des producteurs pour produire tel que les objectifs ont été fixés par la coopérative. Dans notre cas, différents services sont mis à disposition des producteurs pour « mieux » produire. Au-delà de la production, la coopérative peut prendre en charge des services qui vont concerner l'ensemble de la famille, voire l'ensemble de la communauté.

Les services agricoles

Les coopératives vont se distinguer par les services qu'elles vont mettre à disposition des producteurs mais également par les moyens, notamment en ressources humaines, qui sont effectivement déployés.

- L'appui technique

Toutes les coopératives offrent un service technique qui peut se décliner de manière différente. Ainsi la coopérative Café Agro dispose seulement d'un « promoteur », autant chargé de diffuser des informations générales que de répondre aux interrogations techniques des producteurs. Ce promoteur ne dispose pas de formation particulière et dispose d'un moyen de locomotion limité (une moto toujours en panne), dans une zone où les infrastructures routières sont en mauvais état. Il y a donc une seule personne pour l'ensemble des 80 producteurs, ce qui reste correct face aux moyens dont disposent les autres coopératives.

La coopérative Café Bueno dispose de la même façon d'un promoteur, mais ayant une formation d'ingénieur, et qui est sans cesse à la recherche de nouvelles informations et particulièrement au courant des nouvelles normes et des adaptations techniques à mettre en place. Il dispose d'un véhicule et est plus facilement en contact avec les producteurs, disposant d'un téléphone portable et d'un bureau dans la coopérative. En revanche, il est seul pour assurer le conseil technique auprès des 500 producteurs de la coopérative. Ces deux coopératives n'ont pas de magasin d'intrant mais disposent d'un entrepôt de stockage pour les produits nécessaires à la production du café. Ce sont les employés de la coopérative, si le promoteur n'est pas présent, qui servent alors les coopérateurs, sans capacité de conseil.

Les deux autres coopératives, disposent elles de plusieurs techniciens et ingénieurs pour dispenser des conseils aux coopérateurs : pour Alticafé, il y a 3 ingénieurs et pour Lobocafé il y a 2 techniciens. Le ratio personnel/ nombre de membres est pour ces coopératives très faible et même si les techniciens disposent de véhicules dans des zones plus faciles d'accès, il est difficile pour eux de voir tous les producteurs. C'est donc à la demande de ces derniers que les techniciens interviennent.

Ces deux coopératives disposent de magasins d'intrants et des personnes qualifiées y sont présentes pour leur répondre aux heures d'ouverture. Les techniciens de la coopérative Alticafé ont d'ailleurs leur bureau dans le magasin d'intrants.

- La formation

Tous les techniciens et promoteurs des coopératives sont par ailleurs chargés d'organiser des formations au sein de la coopérative ou dans les communautés. Un agent de l'Institut du Café peut également intervenir dans ce cadre et intervient de la même manière pour ces quatre coopératives, environ 1 fois par an. Le nombre de formations dispensées par an va fortement varier d'une coopérative à l'autre.

Ainsi, la coopérative Café Agro dispense peu de formations. Elle en propose cinq par an, quasiment comme Lobocafé qui en dispense 3 à 4 par an. D'autres coopératives ont une fréquence de formation bien plus élevée, comme Café Bueno en dispense environ 1 tous 15 jours (en se déplaçant dans les communautés) et comme Alticafé qui en propose plus d'une par mois en moyenne.

Le service financier pour la production

Le service financier pour appuyer la production concerne plusieurs lignes de crédits : il existe des crédits pour assurer les frais de main d'œuvre, d'achat de matériels et intrants divers qui peuvent être fournis en argent. Il existe également des systèmes permettant aux producteurs d'avoir un crédit sur les produits qu'ils achètent auprès de la coopérative : les producteurs paient alors au moment de la collecte du café. Le montant des intrants qui leur a été fourni et du coût du crédit sera alors prélevé sur le paiement du café apporté.

Ces crédits sont tous sujets à un taux d'intérêt, qui varie de 9% à 14% par mois et il est parfois remboursable dans les 3 mois, pour les achats en magasin. Ces crédits sont tous basés sur les apports de chaque producteur les années passées et sur l'estimation de la récolte à venir.

Toutes les coopératives dispensent ces services de manière assez similaire : il n'y aurait qu'une différence pour Lobocafé qui dispense ces services également auprès des apporteurs, donc de producteurs non membres, avec un taux d'intérêt plus élevé de 2 points.

Ces services sont des services clefs que toutes les coopératives se doivent de dispenser, mais nous verrons que les taux d'utilisation de ces crédits vont varier d'une coopérative à l'autre.

Les services non agricoles

Les crédits « sociaux »

Les crédits sociaux ne sont dispensés que par la coopérative Café Agro, mais qui s'oriente aujourd'hui vers un resserrement de ces crédits et une distribution limitée. Une importante crise financière subie par cette coopérative en 2004 a engagé le nouveau gérant à limiter ces crédits et ils ne sont plus distribués que dans des cas d'urgence et restent basés sur la capacité de production des membres.

Les autres coopératives ne s'engagent pas dans ce type de crédit, d'autant qu'il existe dans la zone des structures dédiées au crédit et pouvant assurer cette fonction, ce qui n'est pas le cas dans le zone de Café Agro.

Les donations

Trois coopératives, Alticafé, Café Bueno et Café Agro sont par ailleurs engagées dans la distribution d'argent auprès de différentes institutions locales : écoles, hôpitaux, etc. Les montants dépensé vont varier d'une coopérative à l'autre, selon leurs capacités, mais il est intéressant ici de simplement noter leur présence dans la vie locale.

Café Agro disposant de moyens limités va s'engager dans le plaidoyer auprès des dirigeants publics locaux, notamment pour l'aménagement des infrastructures routières particulièrement en mauvais état.

Enfin, les coopératives membres de Coocafé (¾) ont dispensé jusqu'à il y a deux ans des bourses pour les étudiants des familles de producteurs. L'activité est actuellement en suspend mais elle devrait reprendre. Par ailleurs d'autres outils sont mis en place pour ces étudiants, puisqu'un projet de construction de logement est mis en place et devrait pouvoir bientôt accueillir les enfants des coopérateurs, pour les coopératives les plus éloignées de la capitale.

La coopérative Lobocafé s'était engagée dans la mise à disposition d'un médecin mais le projet n'a pas fonctionné, faute d'information et de mise à disposition de matériel.

Tableau 25 : Technologie dans les coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé.

<table>
<tr><th></th><th>Repérage dans les coopératives</th><th colspan="2">Café Agro</th><th colspan="2">Café Bueno</th><th colspan="2">Alticafé</th><th colspan="2">Lobocafé</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Technologie</td><td>Services pour besoins producteurs.</td><td>2/4</td><td rowspan="2">Domestique</td><td>1/4</td><td rowspan="2">Domestique/ industriel</td><td>1/4</td><td rowspan="2">Marchand/ Industriel et domestique</td><td>3/4 (services utilisés : crédit 54%, technicien : 73%)</td><td rowspan="2">Marchand/ Industriel</td></tr>
<tr><td>Formation et éducation technique (assurée par personnes compétentes).</td><td>3/4</td><td>2/4</td><td>1/4</td><td>4/4</td></tr>
</table>

Source : auteur

Nous constatons, pour l'ensemble des critères constituant la technologie, que toutes les coopératives de même que les producteurs se situent dans un objectif de production puisque

(i) Les producteurs rencontrés n'utilisent en premier lieu (et à des pourcentages élevés) que les services liés à la production : conseil et crédit technique.

(ii) Les coopératives développent en priorité les services techniques.

Pour les coopératives Café Agro et Café Bueno (groupes 1 et 2), les services financiers sont des services largement utilisés par les membres.

Concernant l'appui technique, les coopératives ayant le plus développé ce service sont les coopératives Café Bueno (groupe 2) et Alticafé (groupe 3), mais paradoxalement ce sont les producteurs des coopératives des groupes 1 et 4 (Café Agro et Lobocafé) qui l'utilisent le plus.

Nous avons donc effectué un classement entre les coopératives en tenant compte des moyens et de la fréquence des formations. De la même manière, nous avons classé les coopératives pour leur service technique. Le fait que les coopératives offrent des donations ou confèrent des crédits « sociaux » dirigés vers les familles et le plaidoyer des coopératives sont considérés comme une donnée domestique.

La coopérative Café Agro se caractérise pour la technologie par une tendance domestique, Café Bueno par des tendances domestiques et industrielles, Alticafé par des tendances marchandes, industrielles et civiques. Et enfin la coopérative Lobocafé est caractérisée par une technologie marchande et industrielle (tableau 25).

2) L'évaluation

L'évaluation : contacts entre adopteurs de la convention. Nous avons adapté ce concept en considérant que l'évaluation correspond à la mesure de l'effort fait de la part des coopérateurs pour atteindre les objectifs donnés. Nous avons associé à cela le mode de communication existant au sein de la coopérative (c'est-à-dire la caractérisation des contacts).

Nous pouvons mesurer l'évaluation dans les coopératives grâce à différents indicateurs comme par exemple l'exclusion en cas de non-respect des règles, ce qui est la forme négative de l'évaluation. Mais cela peut également être repéré par l'existence de formes récompense pour la fidélité des membres.

Dans aucune coopérative nous n'avons retrouvé des exclusions de producteurs, sauf pour quelques rares cas, pour des coopérateurs qui n'étaient plus producteurs de café.

La coopérative Alticafé a cependant mis en place des règles qui vont entre autres entraîner un classement des coopérateurs : coopérateur A, B et C. Une rémunération en fonction de la qualité du café est donc en vigueur. Par ailleurs, il existe un système de bons, qui permet de récompenser les coopérateurs les plus fidèles faisant leurs achats dans le supermarché, la station essence, et le magasin d'intrant de la coopérative. Enfin, les dividendes des magasins sont distribués en partie aux coopérateurs, et il sera tenu compte dans cette distribution de la participation des coopérateurs au chiffre d'affaire de ces commerces.

Toutes les coopératives ont une évaluation que nous considérons comme informelle, sauf pour la coopérative Alticafé qui a développé un système d'évaluation très formel. Les types d'évaluation informels sont cependant nuancés par les moyens de communications en place dans les coopératives.

Ainsi la coopérative Café Agro est plutôt dans un mode domestique dans la mesure où les relations entre les acteurs se font dans le cadre du village et du voisinage. C est également le cas dans la coopérative Café Bueno. Dans la coopérative Lobocafé, il est difficile de

qualifier une communication quasi inexistante entre les coopérateurs et la coopérative. C'est d'ailleurs un point qui est relevé par la gérance. La distinction entre les membres et les non-membres existe peu à ce niveau. Les relations se font finalement quand le producteur vient au magasin d'intrants ou au bureau des crédits, où ils sont relativement anonymes. Le lien est finalement marchand et nous classerons la coopérative dans ce champ pour ce qui est de l'évaluation.

La coopérative Alticafé a développé des moyens de communication importants : un journal mensuel gratuit disponible à la coopérative, des notes imprimées pour chaque ordre de réunion sont également disponibles à l'accueil de la coopérative. Enfin, des voitures avec des haut-parleurs passent dans les villages pour informer des différentes activités de la coopérative et les ingénieurs vont dans les villages pour donner les invitations aux AG. La communication de la coopérative est orientée afin de toucher le maximum de producteurs et nous la qualifierons ainsi de civique.

Ainsi, les coopératives Café Agro et Café Bueno ont une évaluation de type domestique, la coopérative Alticafé de type industriel et civique. Enfin, la coopérative a une évaluation que l'on considérera comme marchande (tableau 26).

Tableau 26 : Qualification de l'évaluation dans les coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé.

	Evaluation	
Coopérative	**Différenciation entre les membres (rémunération, etc.)**	**Type de firme**
Café Agro	Pas formelle / rapports individuels	Domestique
Café Bueno	Informelle	Domestique
Alticafé	Formelle qualité	Industrielle/ Civique
Lobocafé	Inexistante pour la com.	Marchande

Source : auteur

3) La négociation

Nous proposons ici de considérer la négociation de manière un peu différente que celle que propose Gomez. Il considère en effet la négociation comme étant le mode de communication et de défense des salariés face à la direction (syndicats, par exemple). Il considérera ainsi que dans une firme communautaire les salariés négocieront de manière individuelle alors que dans une firme marchande il y aura négociation collective.

Dans notre cas, nous considérons que les négociations sont collectives dans le sens où il existe de fait des représentants de producteurs et que les négociations ont lieu en réunion, en AG par exemple.

S'il y a des négociations individuelles, cela ressortira plutôt dans les questions de pouvoir et de gouvernance de la coopérative. Ainsi, nous proposons plutôt de nous concentrer sur le contenu des Assemblées Générales qui nous semblent être un reflet de la négociation possible dans la coopérative. Par exemple, une AG dont le contenu ne concerne que des aspects superficiels de la vie de la coopérative sera le reflet d'une faible participation des coopérateurs. En revanche, si de vraies décisions stratégiques sont votées aux AG, alors la participation sera réellement collective.

Dans toutes les AG des coopératives nous retrouvons des éléments sur les activités de l'année passée : bilan comptable, prix du café, données sur les ventes réalisées, etc. Nous avons repéré les éléments remarquables dans chaque dernière AG des coopératives : elles se distinguent particulièrement sur le contenu des votes qui y sont réalisés. Le contenu des AG de Café Agro est complet et comprend des motions stratégiques, concernant des décisions importantes. Les AG de Café Bueno, si elles comprennent les informations de base, se distingue par un ensemble de votes visant à autoriser le gérant à effectuer diverses actions et activités concernant quasiment essentiellement les déplacements du gérant et les achats de matériels pour l'unité de transformation de la coopérative. Même dans les AG précédentes, nous retrouvons toujours un détail précis des déplacements du gérant. Ceci est tout à fait spécifique à Café Bueno. Ce sont les AG qui comprennent le plus de votes mais qui ne

concernent finalement que les prix du café, les achats de la coopérative et les activités du Gérant. Il faut préciser qu'en général, il y a dans ces AG environ la moitié des membres présents ce qui représente plus de 200 personnes.

Les AG d'Alticafé sont les plus complètes et les plus volumineuses : elles comprennent les informations de base sur les activités de la coopérative, beaucoup de données sur les prix et les contrats café ainsi que sur le détail des chiffres d'affaire des commerces de la coopérative. Les AG comprennent des discussions sur les orientations stratégiques, qui n'aboutissent pas forcément à un vote (qui peut être repoussé), mais qui engagent certaines commissions à présenter un dossier aux prochaines réunions. Les participants sont également majoritairement les délégués des coopérateurs, qui sont au nombre de 82.

Les AG de Lobocafé comprennent les informations de base, essentiellement orientées sur les marchés de commercialisation du café et notamment de nombreux détails sur les ventes par marques de café, dont le nombre est supérieur à dix. Cette coopérative fonctionne avec un système de délégués (56 pour environ 700 membres). Nous n'avons pas trouvé trace de votes lors de la dernière AG.

Concernant la négociation, nous considérons que de la plus complète à la plus réduite nous avons un classement : Alticafé, Café Bueno, Café Agro, Lobocafé. Les coopératives se caractérisent de plus par le fait qu'à Alticafé la discussion contradictoire semble possible, qu'à Café Bueno, les AG sont essentiellement tournée vers le Gérant, qu'à Café Agro l'information est complète mais qu'il y existe peu de discussions et enfin qu'à Lobocafé les AG contiennent surtout des informations marketing et financières et il n'y a pas de prise de décision stratégique.

Tableau 27 : Négociation des coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé.

Coopérative	Ouverture de la négociation (rang)	Qualification de la négociation	Type firme de la convention
Café Agro	3	Information complète mais peu contradictoire	Domestique
Café Bueno	2	Délégation au Gérant. Information peu complète : prix et achats.	Marchande / .Industrielle
Alticafé	1	Discussion contradictoire. Contenu très complet, surtout prix et stratégie.	Civique. / Marchande
Lobocafé	4	Information non stratégique et peu de prise de décision. Peu complet : comptes et marques de café (marketing).	Marchande

Source : auteur.

Nous proposons de considérer que la coopérative Café Agro est caractérisée par une négociation domestique, Café Bueno par une négociation hybride marchande et industrielle, Alticafé par une négociation civique et marchande, et enfin la coopérative Lobocafé par une négociation marchande (tableau 27).

E - Conclusion : les conventions d'effort et leurs liens avec les conventions valeurs

Résultats concernant les conventions

La seconde partie de ce chapitre nous a permis d'établir les conventions d'effort qui étaient en place dans les quatre coopératives « représentantes » des quatre groupes issus de notre typologie. Après l'analyse des différentes composantes de la convention d'effort, énoncés et dispositifs matériels, nous arrivons à des résultats qui dépassent les seules firmes communautaires et marchandes de Gomez. Nous avons en effet des coopératives qui s'apparentent à des firmes domestiques, civiques (communautaires), industrielles et marchandes. Les composantes ne sont pas homogènes et comprennent des éléments issus des quatre types de firmes, et nous retrouvons comme dans les conventions valeurs des coopératives à la frontières de plusieurs mondes ou types de firmes. La synthèse de ces résultats est présentée dans le tableau 28.

Ainsi, la convention d'effort de la première coopérative (Café Agro, groupe 1), s'apparente à une firme de type domestique en priorité et de type industriel et civique dans un second plan. Pour cette coopérative, nous avions établi le compromis des conventions valeurs autour des mondes civiques en premier lieu, suivi de convention domestique et enfin de conventions des mondes marchand et industriel de manière équivalente.

➔ La coopérative Café Agro peut donc être caractérisée comme étant une coopérative civique et domestique. Ces deux qualifications sont en effet présentes à la fois dans l'analyse des conventions valeurs et dans celle des conventions d'effort.

Café Bueno, la coopérative du groupe 2, se caractérise par une convention d'effort des firmes industrielle, marchande et domestique. En moindre mesure, elle porte des éléments de firme civique dans sa convention d'effort. Dans le cadre des conventions valeurs, la coopérative Café Bueno se distingue par un compromis autour du monde industriel. Cette

coopérative porte ensuite des conventions des monde marchand, domestique et de quelques éléments civiques.

➔ Nous caractérisons donc la coopérative Café Bueno par une convention générale composée d'éléments industriels, marchands et domestiques.

La coopérative Alticafé, est caractérisée par une convention d'effort aux composantes de firmes civique, marchande et industriel. Le monde domestique est trop peu présent pour être pris en compte. D'autant que la convention valeur de cette coopérative était articulée autour des mondes marchand et civique.

➔ Nous retiendrons donc que la coopérative Alticafé, groupe 3, est de type civique, marchande et industrielle.

Enfin, la coopérative Lobocafé porte une convention d'effort moins complexe, ne regroupant que des éléments des firmes marchandes et industrielles. Cela correspond complètement aux compromis de la convention valeurs qui était déjà composée des mondes marchand puis industriel.

➔ Nous considérons donc que Lobocafé, la coopérative du groupe 4, est caractérisée par une convention générale marchande puis industrielle.

Tableau 28 : Conventions valeurs et conventions d'effort des coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé.

	Café Agro	Café Bueno	Alticafé	Lobocafé
Conventions d'effort	**Domestique>> Civique**	**Industriel> Marchand> Civique=Domestique**	**Civique> marchand** =industriel	**Marchand>> Industriel**
Maître de la qualité	Domestique/Industriel	Domestique/ industrielle	Civique/Marchand	Marchande
Principe commun	Domestique	Marchand	Civique	Marchand
Distinction	Civique	Marchand/Industriel/ Civique	Civique/Marchand	Marchand/ industriel
Sanction	Domestique	Civique/industriel	Civique	Industriel
Evaluation	Domestique	Domestique	Industrielle /civique	?
Technologie	Domestique	Domestique/ industriel	Marchand/Industriel puis civique puis indus	Marchand/ Industriel
Négociation	Domestique	Marchand	Civique	Marchand
Conventions valeurs	**Civique>Domestique** >Marchand=Industriel	**Industriel> Marchand** >Domestique	**Marchand> Civique**	**Marchand> Industriel**
Conclusion sur le compromis général de la coopérative	**Civique - Domestique**	**Industriel > Marchand > Domestique**	**Civique – Marchand> Industriel**	**Marchand > Industriel**

Source : auteur.

Les hypothèses concernant les conventions et leur validation.

Nous constatons que les conventions valeurs et les conventions d'effort convergent quant à la définition de chacune de ces coopératives. Une partie des conventions d'effort (l'énoncé), détecte en partie les mêmes éléments que les conventions valeurs. Cependant, les dispositifs matériels d'une part et la prise en compte des données des producteurs d'autre part, auraient pu modifier de manière plus importante les compromis des coopératives.

Concernant l'hypothèse 1 sur le partage des conventions au sein d'un même système, nous concluons que

1a) les coopératives ne portent pas les mêmes compromis pour les conventions valeurs

1b) les coopératives n'ont pas les mêmes conventions d'effort.

Et ce, bien qu'elles appartiennent toutes au même système, le système commerce équitable de FLO. Nous invalidons donc en partie les hypothèses 1a et 1b, qui prédisaient une communauté des compromis.

Par ailleurs, dans le cas des quatre coopératives que nous avons étudiées nous notons un lien fort entre les conventions valeurs et les conventions d 'effort.

Nous validons l'hypothèse 1c, qui proposait l'existence d'un lien entre les conventions valeurs et les conventions d'effort.

L'implication du rejet des hypothèses 1a et 1b laisse supposer qu'il existe des tensions au Sud au sein du système commerce. Des liens existants entre les conventions valeurs et les conventions d'effort, nous pouvons considérer que le commerce équitable sera vu différemment dans chacune des coopératives, qui ne s'inscrivent pas dans les mêmes systèmes de valeurs. De plus, nous pouvons envisager que les conventions d'effort étant différentes, la mise en place du commerce équitable et l'usage de celui-ci seront différents dans chacune des coopératives.

Cela sera en partie l'objet du chapitre suivant, le chapitre 6.

Chapitre 6 – Le commerce équitable dans les coopératives de café du Costa Rica et l'importance des conventions dans l'intégration et la vision du CE.

I - Introduction

Nous avons précédemment établi les conventions de quatre coopératives de café du Costa Rica certifiées par le système FLO. Il existe une forte hétérogénéité des conventions pour ces coopératives. Nous souhaitons maintenant aborder la question du commerce équitable pour ces coopératives. Le fait que les coopératives ne portent pas les mêmes compromis appelle différentes questions quant à leur inscription dans le commerce équitable.

Dans ce chapitre, nous allons aborder différents points dans deux parties distinctes : la première concerne le commerce équitable dans les coopératives à l'heure actuelle avec une analyse en deux points :

(i) la vision du commerce équitable par les coopératives et

(ii) l'usage du commerce équitable dans les coopératives.

La seconde partie a pour objectif d'élargir les réflexions et contient des analyses concernant deux points :

(iii) une proposition d'explication sur la coexistence de ces coopératives dans un même système, malgré la disparité de leurs conventions,

(iv) et une proposition pour des scénarios sur l'avenir du commerce équitable, compte-tenu de son hétérogénéité actuelle.

Cette partie est clairement dédiée au commerce équitable et l'ouverture des réflexions tient lieu de discussion sur le commerce équitable.

II - Conventions et réalité du commerce équitable

A - Les valeurs et la vision du commerce équitable

Les quatre coopératives que nous étudions semblent se distinguer par leur rapport au commerce équitable. Nous rappelons ici quelques éléments qui caractérisent ces coopératives.

- La coopérative Café Agro, bien qu'étant située dans une zone marginale, est la première à être certifiée au Costa Rica. Nous avons montré qu'elle est constituée d'une grande majorité (88%) de petits producteurs qui sont la « cible » du commerce équitable.
- La coopérative Café Bueno a été certifiée en 1997 et est composée d'une majorité de petits producteurs (60%). Elle bénéficie d'un café d'excellente qualité dans une zone de grands crus.
- La coopérative Alticafé a été certifiée une première fois en 2006, mais après des difficultés, une nouvelle certification a été obtenue en 2008. Cette coopérative est située dans un zone historique de production de café, la Vallée Occidentale, et est reconnue pour sa production de haute qualité.
- La coopérative Lobocafé est la dernière coopérative du Costa Rica à avoir été certifiée par FLO, en 2010. Constituée d'une minorité de petits producteurs, elle est installée dans une zone urbaine mais son terroir favorise la culture d'un café de très bonne qualité.

Nous avons vu que ces coopératives portent des conventions différentes et nous allons présenter ici les visions et usages que font ces coopératives du commerce équitable.

1) Définition du commerce équitable : entre monde civique et marchand.

Le commerce équitable est clairement défini par les gérants et présidents comme un système ayant un trait marchand (tableau 29). Le CE peut ainsi offrir un meilleur revenu aux producteurs, de meilleures possibilités de vente (ouverture du marché) mais il est également défini comme étant une contrainte imposée par le marché (les acheteurs).

Parallèlement des valeurs que nous considérons comme civiques sont citées pour définir le CE : l'équité dans les échanges, la justice et la solidarité.

Trois coopératives sur quatre portent des éléments du monde marchand, et nous retrouvons donc ces considérations dans la définition du commerce équitable. Nous notons cependant une variabilité de l'une à l'autre : Café Agro qui ne porte pas le compromis marchand ne compte qu'un item marchand dans sa définition du commerce équitable alors que Café Bueno et Alticafé comptent deux items marchands. Ces deux coopératives voient le commerce équitable comme une opportunité pour constituer de meilleurs revenus aux producteurs mais considèrent également que la certification est une contrainte imposée par le marché.

- ➔ La coopérative Alticafé, civique et marchande, voit le commerce équitable comme une contrainte imposée par le marché et a donc une vision très marchande du CE, ce qui ne cadre pas tout à fait avec les valeurs civiques prépondérantes portées par la coopérative.
- ➔ C'est aussi le cas pour la coopérative Café Bueno, mais cette coopérative portant en premier lieu des valeurs marchandes et industrielles, il semble logique qu'elle voit avant tout les contraintes du CE, notamment par rapport au cahier des charges. Il est intéressant de noter que la coopérative Café Bueno, ne portant pas de compromis civique s'est engagée dans le commerce équitable en considérant pourtant les valeurs civiques du CE (solidarité, équité, justice).

La coopérative Lobocafé est la seule coopérative pour laquelle le commerce équitable ne porte pas de valeurs civiques, c'est-à-dire de justice, d'équité et de solidarité.

Tableau 29 : Définition du CE par les présidents et gérants des coopératives

Définition du commerce équitable en fonction des coopératives		Coopérative	Groupe 1 Café Agro	Groupe 2 Café Bueno	Groupe 3 Alticafé	Groupe 4 Lobocafé
		Convention générale de la coopérative	civique-domestique	industriel> marchand> domestique	civique> marchand> industriel	marchand> industriel
Définition du CE	Valeurs civiques	Equité, justice, solidarité	X	X	X	
	Valeurs marchandes	Meilleur revenu	X	X	X	
		Possibilités nouveaux marchés				X
		Contraintes marché		X	X	

Source : enquêtes 2010

Il est intéressant de constater pour l'instant que les coopératives des groupes 1, 3 et 4ont une vision logique du CE par rapport aux conventions qu'elles portent. La coopérative du groupe 2, intègre des valeurs civique en définissant le CE., bien que ne portant pas ce système de valeurs. Nous allons approfondir cette vision du commerce équitable à travers les critiques que ces coopératives lui portent.

2) Critiques du commerce équitable

La question des valeurs

Les critiques débordaient du cadre du questionnaire et occupaient une importante partie de l'entretien sur le commerce équitable. Ces résultats sont particulièrement intéressants car l'objet des critiques n'est pas le même selon les coopératives (tableau 30).

Seules les coopératives certifiées des groupes 1 et 2 évoquent des critiques quant aux valeurs du commerce équitable, en évoquant le passé (le CE traditionnel) principalement et donc un attachement au monde domestique. Pour Café Agro, le regret du passé s'axe essentiellement autour de l'injustice et du sentiment ne plus avoir la place de premier plan, de privilégiée que cette coopérative avait lors de sa certification. Pour Café Bueno différents point sont évoqués : le manque de dynamisme, une certification vieillissante qui ne suit pas les évolutions du marché (ce qui se retrouvera dans la critique du manque de marché) mais également qui a perdu de son caractère humain, «un commerce main dans la main » ce qui se rattache ici davantage à des considérations civiques. Ces deux coopératives sont les seules à avoir un compromis autour du monde domestique et l'on peut ainsi comprendre leur attachement à ces valeurs. Nous retrouvons l'attachement aux valeurs civiques de la coopérative Café Agro, ce qui est cohérent. En revanche, de nouveau, la coopérative Café Bueno a un lien avec le CE autour de valeurs civiques alors qu'elle ne porte pas ce compromis.

➔ **Les coopératives portant des valeurs domestiques regrettent le commerce équitable tel qu'il était lors de leurs certifications (1989 et 1997). Elles ne retrouvent plus leur place d'acteur privilégié dans un système de proximité.**

L'absence de critiques concernant les valeurs civiques et domestiques par les coopératives certifiées des groupes 3 et 4 peut s'expliquer.

La coopérative Lobocafé n'attache pas de valeurs civiques ou domestiques au CE, lorsqu'elle le définit. Il est donc logique qu'elle ne porte pas de critiques sur ce point. La coopérative Alticafé définit bien le CE selon des valeurs civiques mais n'a pas de critique à ce niveau, on considèrera donc qu'elle est satisfaite des « valeurs » portées par le CE actuel.

Tableau 30 : Critiques du commerce équitable par coopérative en fonction des conventions des coopératives.

	Coopérative	**Groupe 1 Café Agro**	**Groupe 2 Café Bueno**	**Groupe 3 Alticafé**	**Groupe 4 Lobocafé**
Ordre de la critique	Convention générale de la coopérative	civique-domestique	industriel> marchand> domestique	civique> marchand> industriel	marchand> industriel
Domestique	Regret du passé	x	x		
Civique	Perte de valeurs éthiques		x		
	Injustice	x			
Industriel	Difficultés tk/critères	x			
	Critique des coûts	x			
	Qualité		x		
Marchand	Critique de la rentabilité				x
	Critique des prix			x	
	Manque de marché	x	x		x

Source : enquêtes 2010

La question des coûts et des prix

Différents points ont ensuite été abordés concernant les coûts imputés au CE, qui ne sont pas seulement des coûts financiers mais également des coûts en termes de temps, ressources humaines. **C'est le cas de la coopérative Café Agro qui évoque des difficultés à suivre les exigences du cahier des charges sur les obligations comptables (comptabilité séparée), techniques notamment environnementales**.

Il faut noter que les coopératives Café Bueno et Alticafé n'abordent pas cette question des coûts. En revanche ces coopératives pointent du doigt les prix peu attractifs offerts par acheteurs souhaitant du café certifié FLO. Rappelons que nous sommes en période de prix hauts et que le commerce équitable n'offre pas un prix plus élevé que les cours de NYC. Cela rejoint une deuxième critique sur les prix du CE qui ne prennent pas en compte la qualité du café proposé. Ces critiques peuvent s'expliquer par le fait que ces coopératives obtiennent des prix particulièrement élevés pour leur café: en 2007-2008 Alticafé a un prix moyen de liquidation de 100 USD/quintal et Café Bueno de 102 USD/quintal. Ces prix sont parmi les trois plus élevés des coopératives du Costa Rica.

➔ **Les coopératives Café Bueno et Alticafé ayant un prix de liquidation élevé avec une qualité de café reconnue critiquent le prix qui est proposé par le commerce équitable.**

Le manque de marché

Enfin, trois coopératives sur quatre (sauf Alticafé), dénoncent un manque de marché réel pour le café certifié. Il est intéressant de préciser que Lobocafé qui exporte très peu en CE, s'est certifiée à la demande de Starbucks. Il était convenu que Starbucks achèterait les volumes habituels des contrats conventionnels dans le cadre du circuit CE, ce qui n'a pas été réalisé. La coopérative s'est donc effectivement retrouvée avec une certification qui

finalement n'intéressait pas ses clients traditionnels et Lobocafé n'a pas encore pu apparemment trouver de nouveaux clients pour ce marché.

➔ **La coopérative ne portant que des valeurs marchandes (et industrielles), ne voit le commerce équitable qu'à travers des valeurs marchandes. Pour cette coopérative, le commerce équitable doit constituer un nouveau marché mais les critiques montrent qu'elle n'est pas satisfaite. Cette coopérative constate finalement un manque de marché et s'interroge donc sur la rentabilité de cette certification.**

Nous confirmons ici les fortes disparités existant entre les coopératives et notamment par rapport à leur vision du commerce équitable. La partie suivante de ce chapitre (II-B) va nous permettre de constater l'usage réel du commerce équitable et de comprendre les critiques qui ont pu être portées au système.

3) Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons pu constater que les coopératives ont

1) Une vision différenciée du commerce équitable. Cette vision ce traduit par une perte des valeurs du CE, selon les coopératives des groupes 1 et 2 (Café Agro et Café Bueno). Ces coopératives sont certifiées depuis une quinzaine d'années au moins.
2) Toutes les coopératives prennent cependant en compte les valeurs éthiques, de justice et d'équité du commerce équitable. Sauf la coopérative Lobocafé, du groupe 4, qui porte des conventions marchandes et industrielles et qui ne semble pas envisager le commerce équitable au-delà du champ marchand.
3) Au-delà des valeurs, la coopérative Café Agro du groupe 1 exprime des difficultés à se maintenir dans cette certification qui semble plus exigeante quant à la comptabilité et les critères environnementaux.
4) Toutes les coopératives expriment des critiques « marchandes » : pas assez de débouchés, prix trop bas ou faible rentabilité. Parmi ces points, on note que les coopératives ont l'impression que la qualité n'est pas suffisamment prise en compte par le commerce équitable : ainsi les coopératives ayant le meilleur café, ne se sentent pas rémunérées suffisamment.

Dans la partie suivante de ce chapitre, nous allons analyser les usages que font les coopératives du commerce équitable.

B - Usage et intégration du commerce équitable dans les coopératives

Dans cette partie nous allons analyser différents points nous permettant de comprendre l'utilisation que les coopératives font du commerce équitable.

Nous allons ainsi aborder les volumes de café certifié exportés par les coopératives, l'usage des outils économiques du commerce équitable (préfinancement, prime et perception du prix minimum garanti) et enfin la communication qui existe au sein des coopératives concernant le commerce équitable.

1) Les volumes exportés par les coopératives

Les coopératives n'exportent pas 100% de leur café en commerce équitable. En général, dans le monde, les coopératives exportent de 25% à 50% de leur café sous certification (com. Pers. Max Havelaar France). Les quatre coopératives que nous étudions illustrent cette disparité quant à cette part de café vendue sous certification et que nous considérons être comme un critère de participation au commerce équitable (tableau 31).

Les dates de certification semblent expliquer en partie la faible participation de certaines coopératives : la coopérative Alticafé, lors de sa première certification en 2006, n'a pas trouvé les débouchés pour le commerce équitable. Un nouveau gérant arrivé en 2008 et fort d'une expérience importante avec le commerce équitable (puisqu'il venait d'une coopérative pionnière du CE), a permis un engagement plus fort dans le commerce équitable et une part du volume CE arrivant à quasiment 50% des volumes totaux en 2009. Cette coopérative s'inscrit dans une dynamique active en augmentant ses volumes en commerce équitable.

De même la coopérative Lobocafé, groupe 4, certifiée récemment n'a peut-être pas eu l'opportunité de développer ses réseaux commerciaux. Mais ce qui semble s'être passé pour cette coopérative, c'est que le client initiateur de la certification n'a finalement pas tenu ses

promesses et n'a pas acheté le café sous cette certification. Cette coopérative est pour l'instant face à un échec de valorisation de sa certification.

Tableau 31 : Volumes exportés en 2007 et 2009, dates de certification et conventions des coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé.

Coopératives	Conventions des coopératives	Part du vol. exporté en CE 2007**	Part du vol. exporté en CE 2009*	Date de certification*
CAFÉ AGRO	Civique - Domestique	46%	12%	1989
CAFÉ BUENO	Industriel > Marchand > Domestique	50%	50%	1997
ALTICAFÉ	Marchand - Civique > Industriel	0%	45,7%	(2006)2008
LOBOCAFÉ	Marchand > Industriel	0%	0,5%	2010

*Enquêtes 2010

**Enquêtes 2008

Source : auteur

La coopérative Café Bueno, du groupe 2, se maintient à des volumes constants de 50% de café exporté sous certification.

La seule baisse que nous constatons concernant les volumes de café certifié FLO concerne la coopérative Café Agro. Il faut rappeler que cette coopérative est membre de la fédération Coocafé et que c'est au niveau de la fédération que se décide la part de volume exporté sous certification par chaque coopérative. Café Agro comme Café Bueno est membre de Coocafé.

Dans les faits, deux éléments sont à prendre en compte pour comprendre les pourcentages de Café Agro :

(i) Café Agro n'a pas une qualité très demandée pour une origine costaricienne.

(ii) Il existe des problèmes de gouvernance au sein de Coocafé, et il semble que Café Bueno s'attribue les meilleurs contrats. La prime commerce équitable peut être un élément qui engage les coopératives à vouloir vendre en CE. Les autres coopératives les moins puissantes auraient des contrats qui seraient alors moins intéressants (com. Pers. confidentielle) et donc moins de café exporté sous certification.

Ces deux éléments sont issus d'entretiens et nous n'avons pas pu vérifier leur réalité. Il nous semble cependant important de les mentionner et de ne pas interpréter la baisse des volumes de Café Agro comme un désintérêt du commerce équitable pour cette coopérative.

Les coopératives portant des conventions marchandes majoritaires dans leur système de valeurs sont entrées plus tardivement dans le commerce équitable. Les coopératives les plus anciennes semblent avoir maintenu une participation relativement forte au commerce équitable depuis environ 15 ans.

2) L'usage des outils économiques du commerce équitable

La prime FLO est de 10 USD par quintal de café exporté en commerce équitable. Elle est repartie de manière différente selon les coopératives (tableau 32):

- elle peut être ajoutée dans sa totalité au prix du café remis au producteur, ce qui est le cas pour Alticafé.
- D'autres coopératives font le choix de répartir ces sommes entre le prix producteur et l'amélioration des infrastructures de transformation de café, ce que choisissent les coopératives Café Agro et Café Bueno avec une répartition relativement similaire : respectivement 60% et 70% dans le prix producteurs et 40% et 30% dans les infrastructures. Lobocafé elle fait le choix de faire bénéficier les producteurs de ce prix directement mais également d'utiliser cette prime pour des formations techniques aux membres (pour 60% de la prime) et 10% de donations aux communautés.

Les sommes que représentent ces primes sont variables, puisque dépendantes du volume exporté sous certification. Cela peut représenter théoriquement par producteur (avant répartition) de 6 USD à 174 USD par producteur. Les choix des producteurs en AG font qu'ils ne touchent pas ces sommes dans leur totalité et finalement les sommes directement allouées vont de 2 à 149 USD par producteur. Il s'agit bien sur ici d'une approximation, car ces sommes sont modulées selon le volume apporté par producteur.

Le préfinancement n'est jamais utilisé, même si tous les gérants interrogés connaissent son existence. Il ressort différent éléments exposés par les coopératives qui expliquent leur désintérêt du préfinancement :

- le nombre et le type de documents demandés pour l'obtention d'un tel crédit : « lourdeur des procédures administratives »,
- le taux d'intérêt ne semble pas intéressant par rapport à ceux proposés aux coopératives au Costa Rica,
- il est également évoqué le déséquilibre entre les coopératives et leur acheteur suite à la demande du préfinancement auprès de ces derniers. La négociation sur les prix du café peut être biaisée et revue à la baisse en contre partie du préfinancement.

Enfin, la perception du prix CE rejoint les critiques que nous avons présentées précédemment, et il est comparé spontanément avec les contrats les plus élevés de la coopérative. Les déclarations au sein des coopératives indiquent que le prix CE est toujours inférieur aux autres contrats de 13% à 18% (pour les valeurs que nous avons). Cela ne correspond pas forcément à une réalité des contrats passés mais à une démonstration informelle, qui vise à montrer que le prix CE est trop bas selon nos interlocuteurs.

Tableau 32 : utilisation des outils du commerce équitable dans les coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé.

	Coopérative	Groupe 1 Café Agro	Groupe 2 Café Bueno	Groupe 3 Alticafé	Groupe 4 Lobocafé
	Convention générale de la coopérative	civique-domestique	industriel> marchand> domestique	civique> marchand> industriel	marchand> industriel
Prime	Estimation prime 2009-2010(USD)	1 440	102 005	141 487	4 012
	Nombre producteurs	135	585	950	700
	Supplément prix/producteur (USD)*	11	174	149	6
	Utilisation de la prime	Prix (60%) et infrastructures (40%)	Prix (70%) et infrastructures (30%)	Prix (100%)	Prix (30%), infrastructures (60%) et communautés (10%)
	Supplément prix producteur après répartition (USD)*	7	122	149	2
	Montant dédié aux infrastructures et autres (USD)	576	30 602	0	2 808
Préfinancement	Utilisation	Non	Non	Non	Non
"Prix CE"	Perception relative	CE : 125USD / marché national : 153 USD	CE < Nespresso 220 USD	Starbucks en FT : 170USD / autres : 195USD	?

Source : auteur (enquêtes 2010)

3) La communication autour du CE dans les coopératives

a) Le commerce équitable mal connu des producteurs

Le commerce équitable n'est pas connu de tous les producteurs, mais dans des proportions différentes pour chaque coopérative. Il est intéressant de constater que ce n'est pas le nombre d'années de certification ou l'importance du volume exporté sous certification qui fait forcément la différence (tableau 33).

Nous suggérons que c'est davantage l'étendue de la zone d'influence de la coopérative et le système d'information mis en place par la coopérative qui pourraient expliquer les chiffres de connaissance du CE par les producteurs.

Ainsi, la coopérative certifiée depuis 20 ans (Café Agro), initiatrice de l'introduction du CE au Costa Rica n'a que 37,93 % des producteurs interrogés qui ont une connaissance claire du CE, c'est-à-dire qui sont en mesure d'en expliquer le principe. 30% en ont une connaissance vague, c'est-à-dire qu'ils connaissent le mot commerce équitable, mais ne sont pas en mesure d'expliquer ce que c'est. Et enfin environ 30% des producteurs de Café Agro ne connaissent ni le commerce équitable, ni les autres expressions qui pourraient lui être associé : marché alternatif, *Fairtrade*, FLO, etc.

La coopérative Café Bueno a un système d'information moyennement développé et le relais d'information est surtout informel. Dans cette coopérative certifiée depuis 1997, seulement 26,67% des coopérateurs connaissent réellement le commerce équitable. 46,77% en ont une connaissance vague, on imagine que malgré tout, dans cette petite zone de collecte, des informations confuses ont fini par parvenir aux coopérateurs. Cela étant, pas plus d'un quart des producteurs déclarent de ne pas en avoir entendu parler.

Alticafé est une coopérative très attentive à la communication et presque la moitié des coopérateurs interrogés savent clairement ce qu'est le commerce équitable et 23,34% ne le connaissent pas (ce chiffre est le plus bas des quatre coopératives). Reste cependant 1/3 des coopérateurs qui ne connaissent que vaguement le commerce équitable.

Enfin, pour les coopérateurs de Lobocafé, certifiée depuis 2010, seulement 16,67% connaissent le CE. Pour cette coopérative on peut cependant penser que la récente certification n'a pas permis aux coopérateurs de s'approprier complètement le concept, puisque malgré tout 1/3 le connaissent vaguement. Mais dans une coopérative assez déconnectée de sa base on constate que la moitié des producteurs ne connaissent pas du tout le commerce équitable.

Tableau 33 : connaissance du CE par les coopérateurs des coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé.

Coopérative		Groupe 1 Café Agro	Groupe 2 Café Bueno	Groupe 3 Alticafé	Groupe 4 Lobocafé
Type de communication (partie de l'évaluation de la conv. d'effort).		Informelle	industriel> marchand> domestique	civique> marchand> industriel	marchand> industriel
Connaissance CE des producteurs	**Connaissance claire**	**37,93%**	**26,67%**	**43,33%**	**16,67%**
	Connaissance vague	31,03%	46,67%	33,33%	30,00%
	Aucune connaissance	**31,04%**	**26,66%**	**23,34%**	**53,33%**

Source : Christophe Dupeyre

Les dates de certification ne peuvent expliquer qu'en partie la connaissance du CE par les producteurs. Nous pensons davantage que ces chiffres reflètent la communication existant dans les coopératives, et c'est un élément de la convention d'effort.

Nous constatons donc que les coopératives Café Bueno et Café Agro, groupe 1 et 2, qui ont une évaluation informelle n'ont pas touché l'ensemble de leurs producteurs malgré leur ancienneté dans le CE. La coopérative Alticafé, groupe 3, a une évaluation très formelle et finalement ce sont bien ses membres qui sont les mieux informés du commerce équitable. Nous avions qualifié la communication de Lobocafé vers sa base comme étant peu active, assez flottante, cela se retrouve ici, avec rappelons le, la nuance que cette coopérative est certifiée depuis très peu de temps.

b) Le commerce équitable plus ou moins présent dans les assemblées générales (AG)

Il est intéressant de mettre en perspective les données précédentes concernant la connaissance du commerce équitable par les producteurs avec le contenu de documents écrits servant pour la communication dans la coopérative (tableau 34). Nous ne disposons pas de manière exhaustive des comptes-rendus d'AG et documents d'information des coopératives pour toutes les années depuis la certification.

La coopérative Café Agro au moment de la certification mettait en avant les valeurs, qu'elle revendique toujours de justice, de développement des petits producteurs de zone marginale. Cependant actuellement, les comptes rendus des dernières AG ne font que mention de la validation de la répartition de la prime de développement.

La coopérative Café Bueno fait référence davantage dans les AG datant de la période de certification, aux relations institutionnelles et aux intérêts techniques et relationnels de se rapprocher d'institutions proches du CE, constituées essentiellement par Coocafé et le *Front des cafetaleros solidaires* (aujourd'hui non identifié). Il est notamment fait référence à la possibilité de participer à des salons. Actuellement, seuls les voyages liés à des salons sur le commerce équitable sont mentionnés dans les dernières AG.

Pour Alticafé, les préoccupations des dernières AG et autres commissions concernent surtout la modification des statuts de la coopérative pour remplir les critères du Commerce Equitable. C'est le même problème qui était évoqué au moment de la certification en 2008. En revanche, sur les bulletins mensuels et dans différents journaux pour les membres, le commerce équitable est vanté. Les intérêts tant économiques que sociaux et environnementaux sont mentionnés dans des articles signés du gérant lui-même.

Concernant la coopérative Lobocafé la seule mention trouvée dans la dernière AG concerne l'accord pour entamer les démarches de certification pour un marché offrant des prix « fixes ». Il n'est pas fait mention ni de valeurs, ni des engagements de la coopératives ou des consommateurs.

Tableau 34 : Données contenues dans les assemblées générales (AG) concernant le commerce équitable (CE) dans les coopératives Café Agro, Café Bueno, Alticafé et Lobocafé.

Coopérative	Groupe 1 Café Agro	Groupe 2 Café Bueno	Groupe 3 Alticafé	Groupe 4 Lobocafé
Convention générale de la coopérative	civique- domestique	industriel> marchand> domestique	civique> marchand> industriel	marchand> industriel
Données documents AG et autres	Validation répartition de la prime	Les seules mentions faites au CE dans les AG disponibles concernent les voyages.	Possibilités des marchés, prix, dans les Com Vente/CA et en AG : mesures correctives FLO concernant l'ouverture aux producteurs de moins de 0,5 ha. Promotion du CE dans mensuels de la coop.	Mentions sur l'accord pour engager les démarches. Sachant que le "CE n'apparait rentable que pour les producteurs ayant moins de 100 ff et ce seront les seuls concernés par ce prix « fixe »".
Mentions du CE dans les AG au moment de la certification	Etre une organisation de petits producteurs, situé dans une zone marginale, avec des programmes de dvt des membres et une production de café plus basse que celle du pays. Pour un prix juste de rémunération du travail des familles humbles.	Rapprochement de Coocafé et du "Front des cafetaleros solidaires", pour des questions techniques de qualité et de marché. La certification a lieu, puis l'intégration à Coocafé.	Voir ci-dessus	Voir ci-dessus

Source : auteur (enquêtes 2010)

Pour les deux dernières coopératives on note une différenciation entre les membres : pour Alticafé, la coopérative a dû enlever la mention qui interdisait dans les statuts l'entrée de nouveaux membres ayant moins de 0,5 ha. Pour Lobocafé, la coopérative propose de ne faire bénéficier des avantages du CE (prime, prix) que les coopérateurs ayant moins de 100ff, ce qui correspond environ à 3 ,5 – 4 ha, soient les plus petits de la coopérative, mais également la majorité des coopérateurs.

C - Conclusion

En conclusion, nous considérons que les coopératives que nous avons étudiées s'inscrivent dans des dynamiques différentes face au commerce équitable.

➔ Café Agro (groupe 1) : une coopérative civique et domestique en difficulté avec le commerce équitable.

Dans sa vision du commerce équitable, la coopérative attend des valeurs de justice et d'équité d'un tel système et y voit des possibilités pour améliorer les revenus des producteurs. On retrouve ici des valeurs civiques et domestiques, que cette coopérative porte fortement. Cette coopérative fait état de difficultés notamment quant au respect du cahier des charges et quant aux coûts que cette certification engendre. Dans cette coopérative, il semble que le commerce équitable ne porte plus suffisamment des valeurs de justice et un regret du passé est évoqué. Cette coopérative a vu une baisse de ces volumes exportés sous certification lors de la dernière récolte (2009-2010). Pourtant à l'origine de l'implantation du commerce équitable au Costa Rica, elle n'a pas su communiquer suffisamment à ces producteurs puisque seulement 37,93% des producteurs savent ce qu'est le commerce équitable. Peut-être assiste-t-on à un détachement du CE pour cette coopérative qui ne se retrouve plus dans ce système ?

➔ Café Bueno (groupe 2), une coopérative industrielle et marchande pour laquelle le CE a une importance institutionnelle mais qui devrait prendre en compte la qualité.

Bien que ne portant pas de compromis autour des valeurs civiques, cette coopérative a une vision du CE intégrant ces valeurs. Elle regrette de même un autre fonctionnement du CE, qui avait cours dans le passé. Paradoxalement, Café Bueno voit le CE comme une contrainte imposée par le marché, ce qui nous engage à comprendre que cette coopérative ne s'est pas engagée dans le CE dans l'idée de participer à un commerce alternatif porteur de revendications. Par ailleurs, pour cette coopérative industrielle et marchande, qui a un café de très bonne qualité, le commerce équitable n'est plus un marché suffisamment rémunérateur et important (en termes de possibilités de ventes) à l'heure où les cours du café sont élevés. Les

volumes vendus sous certification par la coopérative reste cependant constants et à un pourcentage important (environ 50%). La prime de développement est repartie de manière logique par rapport à ces conventions : entre prix au producteur et infrastructures de la coopérative. La prime offre à cette coopérative, qui vend beaucoup de café en CE, un budget théorique de plus de 30 000 USD dédié aux infrastructures (de transformation essentiellement).

Cette coopérative est entrée dans le commerce équitable dans une logique de rapprochement institutionnel, et attend maintenant que la qualité de son café soit prise en compte sur ce marché alternatif.

➔ Alticafé (groupe 3) la coopérative civique-marchande et industrielle, modèle du commerce équitable ?

La coopérative Alticafé semble avoir une vision du CE cohérente avec les compromis qu'elle porte entre civique et marchand : le CE y est définit à la fois comme un système plus équitable et solidaire tout en pouvant offrir un meilleur revenu aux producteurs. Elle perçoit cependant également la certification comme une nécessité imposée par le marché. L'engagement de cette coopérative est malgré tout probant, puisque de nombreux producteurs sont informés des bénéfices du commerce équitable. Elle compte accroitre ses volumes en commerce équitable et ceci s'est vérifié entre 2007 et 2009 puisque les volumes ont crû de 0% à quasiment 50%. Cette coopérative semble être adaptée au système CE, puisqu'une seule critique émerge. Elle concerne le prix, ce qui est logique dans de le cadre de la préoccupation marchande importante qui caractérise cette coopérative. Ceci est d'ailleurs visible dans la mesure où la totalité de la prime CE est associée au prix du café offert aux producteurs.

➔ Lobocafé (groupe 4) l'échec du tout marchand ?

La coopérative Lobocafé très largement marchande est la seule coopérative qui ne définit le CE qu'à travers des valeurs marchandes. Les critiques qui concernent de même le monde marchand, puisqu'il était attendu de nouveaux marchés et que cela n'a pas été le cas l'année de la certification de cette coopérative. Il est difficile dans ces conditions de détecter l'usage qui a été fait du CE dans cette coopérative, puisque seulement 0,5 % de son volume total a été exporté sous le label FLO. Ainsi, la prime CE répartie auprès des producteurs n'a

théoriquement représenté que 6 USD par producteurs et le montant dédié aux infrastructures seulement de 2808 USD. Pour une coopérative de 700 membres, le commerce n'est pas visible dans ces conditions et seulement 16,67% d'entre eux savent ce qu'est le CE. La récente certification laisse cependant peu de recul pour avoir une analyse tout à fait complète.

Les coopératives que nous avons étudiées ont donc des visions et un usage du CE, qui nous semblent cohérents avec les conventions qu'elles portent.

Ceci nous permet de valider les hypothèses H2a et H2b : les conventions des coopératives orientent la vision qu'elles ont du commerce équitable et les usages qu'elles en font. Compte-tenu des différentes conventions en présence, nous considérons que le commerce équitable est un système hétérogène.

Dans la partie suivante de ce chapitre, nous allons tenter d'apporter des explications quant à l'existence d'un système où les coopératives sont particulièrement différenciées (III-B). Et nous allons proposer différents scénarios sur l'avenir de ce système hétérogène (III-C).

III - Un système CE hétérogène : quelle explication et quel avenir ?

A - Introduction

La dernière partie de ce chapitre 6, dépasse le seul cadre des résultats obtenus par les entretiens et propose une vision plus élargie de la situation du commerce équitable, mais toujours à partir de l'expérience des coopératives costariciennes.

Dans un premier temps (III 1 et 2) nous proposons d'expliquer la situation actuelle du CE reposant sur des coopératives, dont au moins celles que nous avons étudiées présentent une forte hétérogénéité. Nous proposons pour cela une explication temporelle, c'est-à-dire que le CE a évolué et donc que les coopératives qui ont été intégrées au fur et à mesure sont entrées en fonction des évolutions du système. Nous montrons pour cela qu'il y a eu des vagues de certifications (éléments que nous avions introduits dans le chapitre 3) et que ces vagues sont à priori associées à des changements de conventions. Cette situation est le résultat d'une évolution du CE qui a permis à de nouvelles coopératives portant les conventions qui n'étaient pas précédemment dans le système CE, de s'y intégrer. Ceci a abouti à un élargissement du système CE, à travers l'élargissement des conventions caractérisant ce système.

Dans un second temps (III-B), nous nous appuierons sur les concepts dynamiques de l'économie des conventions, essentiellement développés par Amblard (1991). Ceci nous permettra de proposer des scénarios que nous pensons possibles quant à l'évolution du système compte-tenu de l'hétérogénéité des conventions qu'il comprend.

Nous conclurons ensuite ce chapitre et clôturerons ce travail par une conclusion générale.

1) Les vagues de certifications des coopératives au Costa Rica

Nous distinguons différentes phases dans le mouvement du commerce équitable (chapitre 1). Les coopératives du Costa Rica que nous avons étudiées se sont inscrites dans ces différentes phases, allant du début des années 1980 à 2010.

La première phase, dans les années 1980, se caractérise par le caractère confidentiel des transactions et du petit nombre d'acteurs concernés. Nous sommes à cette époque face à des filières courtes, concernant de petits volumes de matières premières vendues dans des magasins spécialisés au Nord. La filière n'est pas encore institutionnalisée et les contacts se font un peu au hasard pour les coopératives ou groupements de producteurs les plus marginaux.

➔ C'est à cette époque que se certifie la coopérative du groupe 1, Café Agro, portant des un système de valeurs domestique et civique.

La deuxième phase, au début des années 1990, est marquée par la formalisation du système et l'organisation de la certification autour d'un label et de FLO. En 1989 au Costa Rica, Coocafé est créée. C'est un regroupement de coopératives de la zone nord autour de la coopérative Café Agro qui est pionnière dans ses relations avec le commerce équitable. Cette institutionnalisation tant à travers la certification au niveau international qu'à travers la constitution d'un groupement de producteur interlocuteurs privilégiés du commerce équitable marque un premier pas vers la croissance du commerce équitable au Costa Rica.

➔ C'est lors de cette phase que la coopérative Café Bueno (du groupe 2) industrielle, marchande et domestique, se certifie.

Cette phase est suivie d'une période de croissance des volumes de café exportés sous le label CE, qui n'a cessée jusqu'à nos jours. L'entrée d'un nouvel acteur dans le circuit des marchés alternatifs équitables, Starbucks, a en outre permis une phase d'accélération des certifications. Cet acheteur américain de café de qualité dès le début des années 2000 est un acteur clef dans la dernière vague de certifications CE au Costa Rica. Starbucks a son propre label, Café Practices, et un cahier des charges comportant un axe social comme celui du CE FLO (Annexe 8). Cet acheteur se rapproche de certaines coopératives costariciennes dès 2001

puis les certifient dès 2004. La création d'autres certifications UTZ Kapeh, (actuellement UTZ Certified) et RFA (Rainforest Alliance), ont créé un véritable boom de certification du café costaricien. Le commerce équitable à travers la certification FLO, est intégré à cette vague et marque la dernière phase de certification CE à partir du milieu des années 2000 jusqu'à présent. Et ce essentiellement grâce à la demande de Starbucks, ces dernières années, aux coopératives de se certifier FLO.

➔ C'est au milieu de cette vague que se certifie la coopérative du groupe 3, Alticafé, (civique, marchande et industrielle) et à la fin de cette phase que la coopérative du groupe 4, Lobocafé (marchande et industrielle) se certifie.

Trois des coopératives que nous avons étudiées sont membres de Coocafé (Café Agro, Alticafé, Café Bueno). Rappelons que Café Agro a rassemblé différentes coopératives autour du commerce équitable en créant Coocafé. La fédération était certifiée et les coopératives intégrant Coocafé après sa création devaient être compatibles avec la certification. En effet, Café Bueno, est entrée dans Coocafé en 1997 et s'est faite certifiée la même année, la certification était alors une condition nécessaire pour rejoindre Coocafé. Contrairement à Alticafé qui s'est certifiée après son entrée dans Coocafé : cette coopérative n'a finalement jamais exporté de café à travers la fédération. La coopérative Lobocafé est l'une des dernières à s'être certifiée au Costa Rica, entrant dans le commerce équitable en 2009, à la demande de Starbucks.

2) L'élargissement du mouvement

Les conséquences de l'élargissement du mouvement FLO qu'il porte nous apparait directement dans l'analyse des coopératives du Costa Rica.

Les coopératives certifiées il y a 20 ans portent aujourd'hui des conventions civique et domestique alors que la dernière coopérative certifiée se place dans un système de valeur marchand et industriel. De plus, lors de l'analyse du commerce équitable dans les coopératives (Chapitre 6-II), nous avons constaté que leur vision du commerce équitable et leur intégration était très hétérogène (tableau 35).

Nous ne faisons pas abstraction du fait que les conventions ont certainement évoluées depuis 20 ans dans les coopératives, mais il nous semble intéressant de faire le lien entre les vagues de certifications et les conventions portées par ces coopératives aujourd'hui. Nous ferons donc le postulat que les coopératives n'ont pas changé de compromis depuis leur certification. Ce point sera cependant discuté dans la conclusion générale.

Tableau 35 : Type de coopératives, conventions et commerce équitable

Coopérative	Conventions valeurs consentuelles	Date certification CE	Valeurs/définition CE	Objets des critiques	Connaissance des producteurs du CE
Type 1	Civique≥Domestique≥Marchand=Industriel	1989	Equité, justice, revenus	Valeurs, coûts, manque marché	37,93%
Type 2	Industriel≥Marchand>Domestique	1997	Equité, marché, valorisation production, imposé	Valeurs, qualité, manque marché	26,67%
Type 3	Marchand>Domestique	2006 (2008)	Equité, revenus, marché, imposé	Prix	43,30%
Type 4	Marchand≥Industriel	2009	Marché	Rentabilité, marché	16,67%

Source : auteur

La coopérative du premier type se place dans un système de valeurs mobilisant principalement les mondes civique et domestique, et se certifiant très tôt, en 1989, elle attend

dans le commerce équitable de la justice, de l'équité et une meilleure répartition des revenus. Les critiques qu'elle pose concernent la perte des valeurs, les coûts engendrés par la certification et le manque de marché pour les produits certifiés. Cela nous parait assez cohérent avec une certification à un moment où le commerce équitable en était à ses débuts et appelait en priorité des coopératives en difficulté, avec des valeurs proches des siennes.

La coopérative du type 2 s'est certifiée un peu plus tardivement, en 1997, et s'inscrit dans un système de valeur principalement industriel. Elle porte des valeurs domestiques qui peuvent expliquer son intérêt pour l'équité et sa critique concernant les pertes de valeurs du commerce équitable. L'importance du monde industriel dans cette coopérative est cohérente avec la préoccupation de la valorisation de la production et la prise en compte de la qualité par le commerce équitable, c'est la seule coopérative qui s'inscrit dans cette attente. Cette coopérative, aux préoccupations techniques, s'est certifiée à un moment où le commerce équitable s'est formalisé. Il semble cohérent pour cette coopérative d'envisager une certification CE par rapport aux valeurs et au cahier des charges pouvant leur permettre d'améliorer et de valoriser leur production.

La coopérative du troisième type s'est certifiée plus tardivement, avec une première tentative en 2006, date que nous retiendrons ici comme marque d'intérêt pour le commerce équitable. On se situe déjà en 2006 dans un commerce équitable, un système FLO, élargit vers le marchand et qui peut maintenant intéresser des coopératives portant des valeurs marchandes en priorité. C'est le cas de cette coopérative, qui cependant porte également un système de valeur domestique ce qui peut expliquer son intérêt toujours présent pour l'équité et l'amélioration du revenu des petits producteurs.

La dernière coopérative, de type 4, s'est intéressée au commerce équitable très récemment : puisqu'elle s'est certifiée en 2009. Cette coopérative porte principalement des valeurs des mondes marchands teintées de valeurs du monde industriel. Ceci est cohérent avec une vision purement marchande du commerce équitable pour lequel la coopérative situe le principal intérêt dans l'espoir d'élargir son marché. Les principales critiques concernent la rentabilité et finalement le manque de marché. Il est intéressant de noter que c'est la seule

coopérative qui n'inclut à aucun niveau les valeurs d'équité que ce soit dans la critique ou dans la définition du commerce équitable. Cette coopérative est entrée dans un commerce équitable de plus en plus ouvert, qui ne l'aurait peut-être pas intéressé il y a 20 ans.

Sylvander (1997) étudie la certification biologique en considérant que les systèmes de valeurs encadrant cette certification ont évolués d'un compromis domestique vers un compromis industriel puis un compromis marchand.

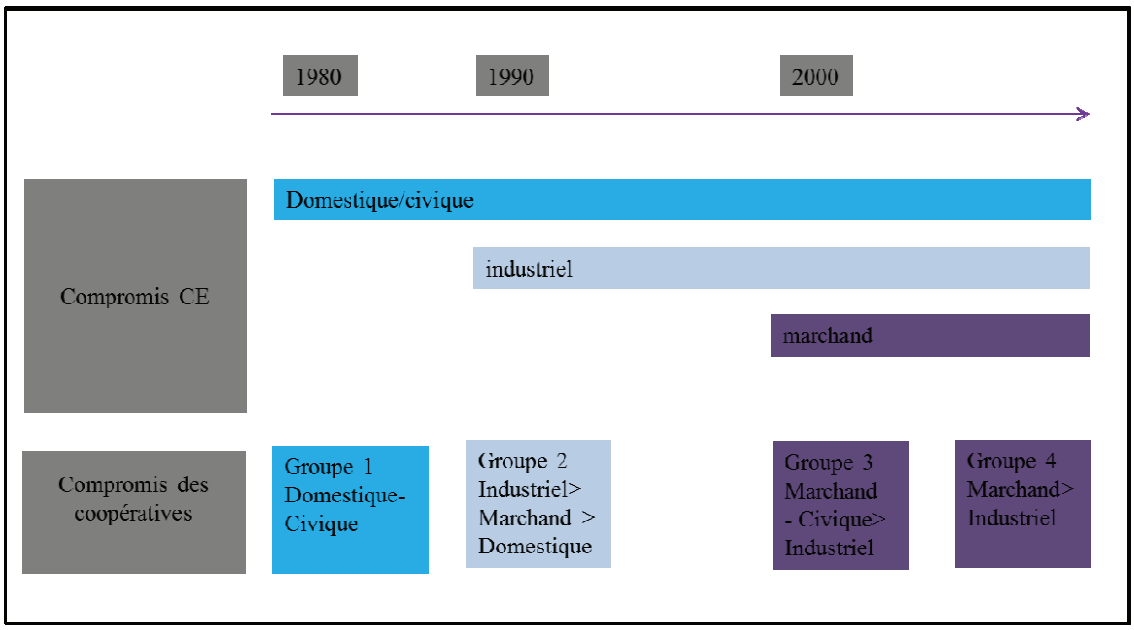
Le parallèle avec la certification FLO nous semble particulièrement pertinent, si l'on considère que

- ➔ Dans les années 1980, le commerce équitable se plaçait dans un compromis domestique et civique. C'est à ce moment que les coopératives comme Café Agro se certifient, partageant elles-mêmes des conventions domestiques.

- ➔ Dans les années 1990, avec la création de la certification, le CE se place alors dans un compromis industriel. C'est ce qui permet à Café Bueno, du groupe 2 qui porte des valeurs industrielles et domestique de rentrer dans le CE.

- ➔ Enfin, l'élargissement du système et le lien avec les grands groupes agroalimentaires engage le CE dans un compromis marchand. C'est ainsi que les coopératives portant des valeurs marchandes comme Alticafé et Lobocafé s'intègrent dans le CE (figure 9).

Figure 7 : Evolutions des conventions dans le CE et entrée des coopératives dans le système



Source : auteur

L'ouverture du commerce équitable à de nouvelles valeurs due aux nécessités de volumes au Nord a permis l'entrée de plus en plus de coopératives. Cela a mené à un système comprenant une multiplicité de systèmes de valeurs. Que les bénéfices imputés au commerce équitable profitent à de plus en plus de coopératives n'est pas en question, mais il s'agit de s'interroger alors sur la viabilité et l'équilibre d'un système qui n'est peut-être pas cohérent dans le partage des valeurs.

En effet, théoriquement, le système ne peut être en équilibre que si des valeurs communes sont partagées, et la coordination des acteurs de ce système passe par cet équilibre. Le seul monde commun à toutes les coopératives de notre étude est le monde marchand. Assiste-t-on à un glissement du commerce équitable vers le seul monde marchand ? Deux coopératives sur quatre jugent qu'il y a une perte des valeurs fondatrices du commerce équitable et ¾ attendent des notions d'équité dans les échanges dans le cadre du commerce équitable. Les attentes des coopératives doivent correspondre à la vision proposée par le

commerce équitable. Nous suggérons que nous sommes actuellement dans une situation qui risque d'aboutir à un déséquilibre du système et nous nous interrogeons sur le futur de cette certification. Ces interrogations sont conjointes à des chiffres qui confirment la possible incohérence du système. 60% des consommateurs de produits équitables considèrent que leur achat est motivé par le soutien des petits producteurs (Daniel et al., 2009). Or selon nos enquêtes, seulement 31% en moyenne des 120 producteurs interrogés ont une connaissance du commerce équitable. Il semble que les différents acteurs du commerce équitable ne soient pas ou plus en cohérence et différents scénarios peuvent se dessiner quant au futur du commerce équitable. Quel avenir alors, pour ce système hétérogène ? Nous allons tenter d'avancer plusieurs pistes dans la partie suivante (III-C).

B - Quels scénarios pour l'avenir d'un système CE hétérogène ?

Nous avons vu dans le chapitre précédent, comment les coopératives étudiées portent des conventions différentes et sont insérées dans le commerce équitable pour des raisons différentes.

Ces coopératives font pourtant partie du même système Commerce Equitable. Comment ce système maintient-il une cohérence alors que les coopératives ne partagent pas les mêmes systèmes de valeurs ?

Cette dernière partie des résultats propose des explications sur l'équilibre provisoire du système grâce à une approche de la dynamique des conventions d'Amblard (1991).

Amblard pose que face à une convention existante, une alternative, c'est-à-dire une nouvelle convention est toujours présente. Il propose alors différents scénarios sur l'émergence de cette convention alternative puis sur les réactions possibles face à cette alternative. Nous proposons d'analyser le système commerce équitable selon ses concepts, afin de comprendre comment des coopératives aux systèmes de valeurs différents peuvent continuer à coexister ou non dans un même système. L'hypothèse étant que les plus anciennes coopératives sont entrées dans un système portant lui-même certaines valeurs et des objectifs qui ont changés par rapport aux valeurs et objectifs actuels. Ces changements ont alors permis l'entrée de coopératives portant des conventions différentes. Une interrogation sur la précarité de l'équilibre et finalement sur l'appui différencié à ces coopératives est à mener.

1) Quelle issue pour le commerce équitable : affrontement ou compromis ?

Amblard propose qu'il existe toujours une convention « concurrente », alternative à une convention existante. Dans nos cas, le système commerce équitable FLO semble porter différentes conventions, ne serait-ce qu'au niveau des coopératives. Amblard, Gomez expliquent ensuite que lorsqu'il y a plusieurs conventions en présence, il peut se dessiner différents scénarios qui vont aboutir au positionnement supérieur de l'une des conventions. On peut ainsi imaginer dans un premier scénario, que pour que le système FLO perdure, l'une

des conventions portée sera dominante à terme, face aux autres conventions en présence. Nous souhaitons ici proposer deux orientations différentes qui nous semblent pouvoir appuyer la réflexion pour le système FLO : l'une engendrerait la dominance du monde marchand, ce qui est envisageable car toutes les coopératives portent ce système de valeur. L'autre orientation propose un recentrage autour des valeurs créant l'originalité du commerce équitable : une dominance des valeurs civiques et domestiques serait alors en place. Dans ces deux cas, il s'agit d'un « recadrage » qui pourrait mener à une cohabitation.

Le second grand scénario concerne des réactions d'affrontement : résistance ou effondrement de l'une des conventions en place.

Notre réflexion s'appuiera sur deux conventions que nous nommerons C1 et C2 et qui correspondent aux périodes que nous avons identifiées dans le chapitre précédent.

- ➔ C1 : correspond à une convention primaire domestique-civique/industrielle qui correspond à la période précédant le glissement du CE vers le monde marchand (jusque dans les années 2000).
- ➔ C2 : correspond à une convention marchande.

a) Le scénario de la scission

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

Le recentrage vers C1 et résistance de C1 : un retour vers le CE domestique-civique/industriel.

Si nous considérons le cas où la convention première du commerce équitable vaincrait, on imagine aisément que les coopératives ne portant pas de convention civique et/ou domestique ne se reconnaissent pas dans le commerce équitable et ne puissent pas se coordonner avec des acteurs portant des conventions différentes. Ce scénario, vu l'engagement actuel dans le monde marchand du commerce équitable, ne serait envisageable qu'avec une forte réactivité des acteurs. 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. Cela impliquerait le développement d'outils concrets mesurant l'engagement des acteurs dans le CE. Par exemple, certains éléments des cahiers des charges pourraient prendre en compte l'importance du commerce équitable pour les acteurs engagés, tant en termes de valeurs qu'en termes économiques (taux de vente en CE, valeurs partagées au sein de l'organisation, etc.). Ceci permettrait aussi aux acteurs, notamment pour les pionniers (acheteurs, torréfacteurs) les plus engagés auprès des coopératives de ne pas subir ce qu'ils ressentent comme une « concurrence déloyale » *(com.pers.confidentielle)* notamment venant de la grande distribution. La GD ne développant pas de projets avec les coopératives, les pionniers ne comprennent pas que le label apparaisse sur les marques de distributeurs.

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'interrogeait sur les bénéfices du commerce équitable, 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 surement 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 commerce équitable pionnier.

Effondrement de C1 et imposition de C2 : une évolution vers un CE marchand

Si l'on considère maintenant le scénario d'effondrement de la convention pionnière du commerce équitable : c'est le cas où le commerce équitable continue sa progression en intégrant de plus en plus de valeurs du monde marchand, les préoccupations de volumes seront moins importantes. En effet, si l'on considère un acheteur comme Starbucks en lien avec les coopératives portant des valeurs marchandes resterait dans le système FLO. Or tant Starbucks que les coopératives parmi les plus importants fournisseurs, en volume, du commerce équitable. On peut même imaginer que c'est ce type d'acteur qui entretiendra et tirera le commerce équitable 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 commerce équitable pour lequel elles s'étaient certifiées. Ce type de commerce équitable, 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 alors exclues du commerce équitable, notamment pour des critères de qualité de la production ? Cette réorientation du commerce équitable contribuerait alors à l'exclusion des coopératives en ayant le plus besoin. Face au consommateur, il faut alors clairement définir les objectifs du commerce équitable, le consommateur pourrait préférer la qualité, qu'il considèrerait comme un élément d'un commerce juste, également pour lui-même.

Ces deux scénarios, relativement radicaux, peuvent permettre une meilleure lecture du commerce équitable par l'ensemble des participants, du consommateur au producteur quel que soit le scénario choisi. En effet, ces scénarios nécessitent une adhésion complète de ses participants et cela implique que les acteurs n'adoptant pas l'une ou l'autre de ces conventions dominante ne participeront plus. Deux types d'exclusions sont alors envisageables : la première passive et qui serait le résultat d'un désintérêt des coopératives ne partageant pas la convention dominante. Le second type d'exclusion pourrait être qualifié d'actif et serait le résultat d'un changement de cahier des charges excluant volontairement certains acteurs.

Nous prônons un scénario plus flexible avec une autre possibilité que propose Amblard, dans le cadre des scénarios de coopération : le recadrage ou la cohabitation.

b) Le scénario du compromis : la coexistence de C1 et C2 avec une clarification des différences existantes.

Dans le cadre de la coopération, la coordination peut se faire par le recadrage de la convention première ou par la cohabitation. Il nous semble qu'actuellement nous sommes dans la situation de la cohabitation : il existe à la fois des acteurs portant des conventions en

accord avec la convention primaire du commerce équitable et des acteurs portant des conventions en accord avec les nouvelles directions prises par le commerce équitable. Cette situation pour un temps en équilibre n'empêche pas, comme nous l'avons vu, des tensions. Ceci nous semble être un signe précurseur de changements que ce soit dans l'affrontement comme nous l'avons vu précédemment ou dans le recadrage, qui appelle des compromis entre les différentes conventions.

La proposition du compromis parait être la plus intéressante mais c'est aussi la plus complexe à priori. Dans les objectifs de certains dirigeants du commerce équitable, il a parfois été mentionné l'idée que le commerce équitable devrait devenir la forme conventionnelle de commerce. Cette universalisation, nous l'avons vu, entraine des tensions entre les différents acteurs. La solution du compromis, serait envisageable dans le cadre d'un commerce équitable flexible qui prendrait en compte à la fois les préoccupations collectives et éthiques de certains acteurs et à la fois les préoccupations marchandes de l'ensemble des acteurs.

Il nous semble difficile de mettre en place des critères sur les valeurs des acteurs. En revanche, il nous semble indispensable que les acteurs soient différenciés les uns des autres : pour le consommateur et pour tous les autres acteurs. Serait-il possible de mettre en place un système équitable déclinable selon les acteurs ? Nous envisageons alors de considérer le commerce équitable non plus comme un système constitué d'un corps unique, mais comme un système regroupant plusieurs sous-systèmes.

Comme le cahier des charges du commerce équitable comprend des exigences minimum et des critères optionnels, évolutifs, on pourrait penser qu'un système comprenant les différences entre les acteurs puisse exister. Cela serait à penser en terme d'outils pour les coopératives : les coopératives classées dans le groupe des acteurs les plus impliqués dans le commerce équitable, et qui ont le plus besoin du commerce équitable pour se développer auraient accès à des outils différents des autres acteurs. En effet, pourquoi proposer à des coopératives qui n'ont aucun problème de financement l'outil préfinancement ? De la même manière pourquoi ne pas étendre le préfinancement à plus de 60% pour les coopératives en difficulté pour se financer ?

L'idée d'un commerce équitable flexible a guidé ce travail et nous pensons que cela pourrait permettre de clarifier le contrat entre producteurs et consommateurs. Pour les

consommateurs, on pourrait envisager un commerce équitable à plusieurs étoiles : le label 5 étoiles pour les cafés venant d'une filière plus proche des valeurs initiales du commerce équitable et un label 1 étoile pour un café issu d'un commerce certes remplissant les critères minimaux mais pas davantage. Cela pourrait permettre de différencier les acheteurs développant des projets auprès des coopératives, d'acheteurs travaillant avec des centrales d'achat et n'ayant aucun lien direct avec les producteurs.

Il ne s'agit pas ici de défendre un commerce équitable tel que celui d'il y a 20 ans, il s'agit bien de repréciser le fonctionnement du système, qui appelle l'acte d'achat du consommateur, rappelons-le, par soucis des producteurs et pour un achat plus direct en priorité. Selon le classement du label, ça sera au consommateur de faire son choix, aussi en fonction du prix, pour l'un ou l'autre des cafés.

Nous n'irons ici pas plus loin sur la mise en place d'un tel système, mais la proposition a pour but de concrétiser le scénario d'Amblard proposant le compromis. Un seul système portant plusieurs conventions, mais de manière transparente et acceptable par les adopteurs.

La situation actuelle semble en équilibre précaire, et l'un des trois scénarios que nous avons proposés, à la lumière de la théorie semble inévitable. Les acteurs du commerce équitable, s'ils restent passifs la situation où la convention marchande devient la référence supérieure semble la plus probable. Si les acteurs sont au contraire actifs, les deux autres scénarios sont envisageables.

IV - Conclusion

Ce chapitre nous a permis d'avoir une analyse sur le commerce équitable dans les coopératives de café certifiées du Costa Rica. Nous avons montré que les valeurs portées par les coopératives entrainent des visions différenciées du CE. On note de même une certaine cohérence entre les conventions et l'usage du CE, à travers l'utilisation de la prime CE notamment.

Il apparait que le coopérative du groupe 1, portant des conventions domestiques et civiques ne se reconnait plus dans le commerce équitable et pourrait s'en détacher. La coopérative du groupe 2, essentiellement industrielle et marchande, attend des améliorations quant à la reconnaissance de la qualité de sa production de café par un prix plus élevé. La coopérative du groupe 3 semble assez satisfaite du commerce équitable. La vision et l'usage du CE dans cette coopérative est complètement en cohérence avec ses conventions civiques et marchandes. Cependant il semble que la certification dans un seul cadre marchand n'entraine pas de satisfaction pour la coopérative Lobocafé.

Dans un second temps, nous avons montré que l'entrée de ces coopératives était liée aux différents temps du CE : dans un premier temps civique et domestique, le CE a intégré en plus des valeurs industrielles puis marchandes. Ces évolutions ont permis l'entrée de nouvelles coopératives portant les valeurs nouvellement présentes. Nous suggérons que ceci peut être une explication pour comprendre que le système actuel comprenne des acteurs aux conventions également hétérogènes.

Enfin, nous proposons trois possibilités d'évolution pour ce système hétérogène et de ce fait en équilibre précaire. Le premier scénario est celui où le compromis précédant l'entrée de valeurs marchandes résiste à cette incursion marchande. Le second, au contraire, propose une situation où la convention marchande évincerait les compromis précédents. Ces deux scénarios nous semblent possibles mais peu souhaitables puisqu'ils excluraient du système CE

une partie des coopératives actuellement certifiées. Nous proposons une troisième option, qui correspond au scénario du compromis où l'ensemble des conventions pourraient coexister.

Cela semble être la situation actuelle, mais nous avons vu que cela amène à des tensions, il nous semble donc nécessaire dans ce cas de différencier les acteurs les uns des autres afin que 1) l'information soit transparente au niveau du consommateur et 2) afin qu'un appui adapté puisse être mis en place pour les coopératives.

Conclusion générale

Nous avions constaté de manière empirique que le commerce équitable (du système FLO), suscite de nombreuses questions de la part d'acteurs de différentes sphères professionnelles : journalistes, chercheurs, acheteurs, torréfacteurs, etc. A l'image du titre d'un article de Renan Levelly (2006), le commerce équitable est « contre et dans le marché » et est donc tiraillé entre certaines valeurs qu'il combat mais dont il a besoin pour son développement et les valeurs sur lesquelles le CE s'est construit. La question des valeurs portées par le commerce équitable est primordiale pour comprendre les évolutions du système et la coordination économique des acteurs : à titre d'exemple, les magasins Artisans du monde ont refusé de distribuer leurs produits équitables dans les GMS, car cela ne correspondait pas à leur paradigme.

Le système commerce équitable est basé sur l'existence d'un lien fort entre les producteurs et les consommateurs et nous souhaitions dans cette thèse, mieux comprendre quelle était la base commune pouvant assurer la coordination entre les différents acteurs du commerce équitable FLO. Nous avons orienté notre analyse sur les coopératives au Sud à plusieurs titres :

1) les coopératives sont peu étudiées sous cet angle dans le cadre du commerce équitable, alors que cela peut nous permettre de comprendre leur inscription dans le système et donc leur demande d'appui, et

2) les coopératives sont des acteurs clefs dans le système commerce équitable puisqu'elles sont le lien entre les producteurs et le reste du système et elles sont la représentation des producteurs (pour qui le système a été créé).

Notre travail a porté sur différents points afin de répondre à la problématique que nous avons construite : les conventions des coopératives certifiées peuvent-elles assurer une base solide pour une bonne coordination des acteurs du commerce équitable ? Cette question est un enjeu majeur pour que le lien entre les producteurs et les consommateurs soit assuré.

Nous avons posé plusieurs hypothèses basées sur l'économie des conventions afin d'avancer des éléments de réponses à notre problématique **« est –ce que l'évolution du commerce équitable, caractérisée par une tentation marchande au Nord, a entraîné des changements au niveau des coopératives au Sud ? Ces changements remettent-ils en cause l'équilibre de l'ensemble du système équitable FLO ? »**

Principaux résultats

Un premier travail a été réalisé sur l'ensemble des coopératives de café du Costa Rica, au nombre de 19 et dont 16 sont certifiées par le système FLO.

A travers l'analyse de données quantitatives, il nous est rapidement apparu qu'il était difficile de faire un lien entre ces données structurelles et l'intégration des coopératives au commerce équitable. On aurait en effet pu avancer que les plus petites des coopératives, celles qui avaient une qualité moyenne ou des difficultés de financement se seraient tournées vers le CE, afin de palier à ces difficultés. Concernant les dates de certification des coopératives, nous n'avons pas pu établir de lien clair avec la qualité du café ni la taille de la coopérative. De même aucun lien n'est apparu entre la part de volume exporté en CE par ces coopératives et les variables de taille, qualité et financement.

Afin d'analyser de manière approfondie les coopératives de café du Costa Rica, certifiées par le commerce équitable, nous avons choisi de créer une typologie. Nous avons ainsi proposé une typologie en 4 groupes chacun caractérisés par des données structurelles et quantitatives différentes :

- Le groupe 1 est caractérisé par des coopératives marginales, de petite taille et de qualité de café basse. Ces coopératives se sont insérées depuis de longues années dans le système commerce équitable et ont en moyenne une part de volume exportée en CE élevée. Pour ce groupe, nous avons choisi d'étudier la coopérative Café Agro. Cette coopérative rassemble une forte majorité de petits producteurs (88%). Elle s'est certifiée dès 1988, se plaçant ainsi comme la coopérative pionnière du commerce équitable au Costa Rica.

- Le groupe 2 est constitué par des coopératives ayant une taille moyenne et un prix de vente moyen. Situées en zones périphériques, elles restent très centrées sur l'activité caféière. Bien que certifiées depuis de nombreuses années, ces coopératives ne sont pas toutes fortement engagées dans le commerce équitable. Nous avons choisi pour ce groupe d'analyser la coopérative Café Bueno. Cette coopérative comprend en majorité des petits producteurs (60%) mais aussi environ 1/3 de producteurs entrepreneurs.

Certifiée depuis 1997, elle s'assure, contrairement à certaines coopératives de ce groupe, un marché d'environ 50% en commerce équitable chaque année.

- Les coopératives du groupe 3 ont un volume important et un prix élevé pour leur café. Elles ne participent pas au commerce équitable, bien que s'étant récemment certifiées. Ces coopératives sont situées en zone centrale : très proche de la capitale et zone historique de production du café. La coopérative qui a fait l'objet de l'analyse par les conventions pour ce groupe est le coopérative Alticafé. Cette coopérative est composée de 47% de petits producteurs et de 39% de producteurs pluriactifs.

- Enfin, le groupe 4 rassemble les coopératives les plus grandes du Costa Rica et parmi celles qui ont les prix les plus élevés pour leur café. Elles sont faiblement intégrées au commerce équitable et certifiées depuis peu de temps. La coopérative que nous avons étudiée dans ce groupe est la coopérative Lobocafé. L'ensemble de ses membres est répartie en 50% de producteurs pluriactifs et seulement 17% de petits producteurs.

Les conventions des coopératives et le commerce équitable

La première hypothèse (H1), que nous avions posée concernait la condition d'existence du système équitable FLO, sachant que selon les conventionnalistes propose qu'un tel système ne peut exister que s'il existe des compromis entre les acteurs intégrés à ce système. Ce que nous avons traduit par le fait que les coopératives devaient partager leurs conventions.

Nous avons vu que les coopératives ne partagent pas les mêmes conventions que nous avons appelé « valeurs » ni les mêmes conventions d'effort. Nous avons ainsi infirmé les hypothèses H1a et b qui suggéraient que 1) les coopératives partageaient les mêmes conventions valeurs et 2) les mêmes conventions d'effort.
Pour cela, nous avons caractérisé les deux types de conventions pour chacune des coopératives étudiées et nous avons fait la synthèse de ces deux conventions en une seule convention permettant de définir chaque coopérative. Nous nous sommes autorisés cette synthèse dans la mesure où nous avons pu établir une proximité entre les deux types de

conventions. Cela nous a permis de valider l'hypothèse 1c, qui posait l'existence d'un lien entre les conventions « valeurs » et les conventions d'effort.

- ➔ La coopérative Café Agro a été caractérisée comme étant une coopérative civique et domestique.
- ➔ Nous avons caractérisé la coopérative Café Bueno par un compromis composé d'éléments industriels, marchands et domestiques.
- ➔ Nous avons déterminé que la coopérative Alticafé du groupe 3, est de type civique, marchand et industriel.
- ➔ Enfin, nous avons établi que la coopérative Lobocafé, du groupe 4, est caractérisée par une convention générale marchande en premier lieu et industrielle en second lieu.

La seconde hypothèse (H2) concernait le lien entre les conventions et le commerce équitable : les conventions conditionnent les rapports des coopératives au commerce équitable. Nous avions posé (H2a) que les conventions vont conditionner la vision qu'ont les coopératives du commerce équitable et que (H2b) les conventions vont conditionner l'usage du CE dans les coopératives.

Nous avons validé H2a et H2b, puisque nous avons constaté une forte relation entre les conventions portées par les coopératives et les éléments qui nous ont permis de comprendre la vision et l'usage du CE dans les coopératives.

Nous avons effectivement constaté que les coopératives ont des visions différentes du CE et l'utilisent différemment. Elles s'inscrivent donc dans des dynamiques différentes par rapport au commerce équitable. La coopérative Café Agro (groupe 1) apparait comme étant une coopérative civique et domestique en difficulté avec le commerce équitable. Café Bueno (groupe 2), une coopérative industrielle et marchande pour laquelle le CE a une importance institutionnelle mais qui devrait prendre en compte la qualité. Alticafé, groupe 3, la coopérative civique, marchande et industrielle semble particulièrement bien s'intégrer et intégrer le commerce équitable. Enfin, la coopérative Lobocafé laisse entrevoir des difficultés et un questionnement quant à l'intérêt d'une coopérative uniquement marchande à s'intégrer au commerce équitable.

La dernière partie de ce travail a eu pour objectif de porter des réflexions plus larges sur le système. Nous avons proposé une explication sur l'existence d'un système regroupant des coopératives portant des conventions très différentes.

Nous montrons que l'évolution du commerce équitable a permis au fur et mesure de ces changements l'entrée de coopératives en cohérence avec les nouvelles valeurs portées par le CE. Ainsi, 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. Ce avec la croissance du commerce équitable et le 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.

Enfin, la toute dernière partie de cette thèse avait pour objectif de réfléchir aux conséquences de l'existence d'un système CE hétérogène. 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 ont été proposés : 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 a été proposé et consiste en un compromis entre les deux conventions en jeu. Il nous semblerait alors nécessaire de réfléchir le système CE en sous-systèmes avec une identification claire des valeurs et attentes de chaque type d'acteurs. Sans quoi, les tensions se maintiendraient et les consommateurs pourraient être surpris des différences de situations existantes.

Discussion : limites de nos recherches et perspectives

Typologie et conventions

Nous avons été exposés à une difficulté quant au potentiel lien pouvant exister entre les variables quantitatives et structurelles des coopératives et les conventions. Nous n'avons pas pu explorer ce lien, ce qui imposait un travail très important à priori. Même si une certaine tendance semblait se dessiner pour chacun des groupes, il n'était pas totalement clair et ce notamment pour le groupe 4. Nous avons fait des enquêtes, qui n'ont pas été mobilisées dans ce travail, mais qui concernait la vérification de certains points de détection des conventions dans les autres coopératives de chacun des groupes. Le principe de ces enquêtes était de vérifier que nous étions bien dans la bonne direction quant au choix de notre typologie et quant au choix de la coopérative « représentante ». Pour le groupe 1, nous avons trouvé une certaine homogénéité dans les valeurs domestiques qui étaient portées au niveau des gérants et donc une certaine similitude avec la coopérative Café Agro. Mais dans ce groupe où toutes les coopératives sont membres de la fédération Coocafé, nous avons été rapidement confrontées au concept du pouvoir, qui n'était pas traitable par la méthodologie que nous avions choisie. Nous reviendrons sur cet élément dans le point suivant.

Dans le groupe 2, la convention industrielle semblait clairement en place dans toutes les coopératives, et nous étions plutôt face à un groupe homogène. Le groupe 3 est le plus homogène : les coopératives de ce groupe se définissent elles-mêmes comme des coopératives « sœurs ». Leurs proximités géographique, historique et institutionnelle sont évidentes. En revanche, concernant le groupe 4, nous étions à priori face à une plus grande hétérogénéité et pour ce groupe une analyse approfondie de toutes les coopératives aurait été nécessaire. Ces coopératives très grandes nécessitent de nombreux entretiens : il existe de nombreux salariés et de nombreux producteurs. L'identification des points de convergences des conventions entre chacune n'étaient pas réalisable sur des entretiens rapides. Ceci mène à une autre limite

de ce travail, et de méthodologie utilisée qui nécessite un temps relativement long pour l'identification des conventions. Nous reviendrons également sur ce point.

La prise en compte du pouvoir et des jeux institutionnels dans l'identification des conventions

Tout notre travail a été basé sur les principes conventionnalistes et donc sur la recherche de compromis dans les coopératives. Au cours de notre document nous avons légèrement abordé la question du pouvoir notamment concernant Coocafé. Il est apparu au cours de notre dernière série d'enquêtes au Costa Rica, que des questions institutionnelles, de proximités politiques et de pouvoir étaient également en jeu dans les conventions en place dans les coopératives. Des pressions notamment financières peuvent être à la source de changements de présidents ou de gérants dans les coopératives, ce qui finalement aboutit à l'imposition de valeurs extérieures à la coopérative. Bien que cela fasse l'objet d'un article ou d'un travail plus important encore, nous allons rapidement développer un exemple particulièrement intéressant auquel nous avons été confrontés à Coocafé.

La fédération Coocafé a été créée par les coopératives pionnières du commerce équitable au Costa Rica, c'est-à-dire par l'ensemble des coopératives du groupe 1et par une coopérative du groupe 2. Les nécessités de volumes et de qualité de cette fédération l'ont mené à intégrer de plus en plus de coopératives : des coopératives des groupes 2 et 3. Chaque coopérative a un représentant auprès de la fédération, et ces représentants constituent le conseil d'administration de la fédération. Le conseil d'administration va définir par le vote les financements attribués aux coopératives membres, la part de commerce équitable exportée par chacune et d'autres éléments éminemment stratégiques pour certaines coopératives.

Les coopératives pionnières, les plus petites et ayant le café de moins bonne qualité, craignant de ne plus avoir le pouvoir au sein du CA ont pris différentes mesures afin d'assurer leur pérennité :

- L'un des gérants du groupe 1 ayant tendance à s'associer avec les nouvelles coopératives s'est vu menacé de la fin de ses financements s'il ne changeait pas ses relations institutionnelles (et donc ses votes au sein du CA).
- Un autre gérant s'est vu réellement coupé ses financements, ce qui a mené la coopérative à déposer le bilan. Ce gérant était par ailleurs soupçonné de très mauvaise gestion.
- Ces anciennes coopératives freinent l'entrée de nouvelles coopératives, liées aux nouvelles en attendant de s'assurer la fidélité de toutes les anciennes.

Nous avons vu que ces groupes sont tous caractérisés par des conventions différentes. Cela se retrouve donc dans les questions de proximité institutionnelle. Mais par ailleurs, dans les questions de pouvoir puisque dans cet exemple, nous entrevoyons qu'une gérant n'est finalement pas forcément choisi par le CA d'une coopérative mais qu'il peut être imposé par la fédération. Dans quelles mesures alors, les valeurs de ce gérant sont-elles intégrées dans le compromis de conventions portées par la coopérative ?

Nous arrivons à une deuxième limite des conventions, qui a pour objet la lourde mise en œuvre que la méthodologie nécessite.

La lourde mise en œuvre d'une méthodologie conventionnaliste et la temporalité des conventions

Nous avions souhaité dans ce travail développer une méthodologie particulièrement précise pour l'identification des conventions dans les coopératives. Nous avons donc fait des efforts dans ce sens, ce qui a impliqué un lourd travail de préparation des enquêtes mais surtout 1) de longues enquêtes et 2) un traitement particulièrement long. Ce travail a été possible pour quatre coopératives, mais nous aurions souhaité être plus exhaustif. Nous rejoignons ici l'un des premiers points exposé et qui concernait le lien entre les données structurelles et les conventions. Si nous parvenions à déterminer les modalités de ce lien, il serait alors plus facile de ne travailler qu'avec des typologies.

Par ailleurs, nous avons été confrontés à un problème quant à l'actualisation des conventions portées par les coopératives. Bien qu'étant un concept dynamique, il s'est avéré extrêmement difficile de pouvoir détecter les conventions portées par les coopératives au moment de leur certification. Nous avons des éléments nous permettant de constater que celle-ci ont peu changé mais nous n'avons pas d'argument suffisant et scientifiquement tenable pour en être certain. Les quelques éléments que nous avons obtenus nous ont autorisés à considérer que celles-ci étaient inchangées, mais c'est surtout l'intérêt de la démonstration qui a suivi (la temporalité des conventions expliquant l'entrée de différentes coopératives dans le système) qui nous a engagé vers cette approximation. Créer une typologie sur des données anciennes quantitatives et réduites semble plus aisé que de détecter les conventions anciennes. Nous rejoignons ici l'intérêt de tenter de trouver un lien entre structure et conventions.

Ceci constituerait, après la question du pouvoir et des jeux institutionnels et politiques une deuxième piste de recherche théorique.

Il serait également intéressant de mobiliser les grilles que nous avons mises en place dans d'autres contextes et d'autres coopératives afin de pouvoir déterminer les critères les plus nécessaires à l'identification des types de conventions. Cela nous permettrait peut-être d'alléger cette grille et de la mobiliser plus facilement sur un plus grand nombre d'objets.

Ceci nous permet d'aborder un dernier point sur les limites de notre travail et qui concerne la généralisation de ces résultats.

La généralisation de ces résultats au système CE

Nous avons achevé notre partie de résultats sur des éléments de prospective concernant l'évolution du système équitable FLO. Nous trouvions intéressant de pousser la réflexion jusqu'à ce point, mais il sera certainement nécessaire de nuancer nos conclusions même si avec les éléments que nous avons à notre disposition nous considérons que ces scénarios sont réellement envisageables. Cela dit, scientifiquement, cela demanderait un travail plus approfondi et notamment l'usage des conventions de qualification ce qui serait

particulièrement intéressant pour comprendre les relations entre les coopératives et les autres acteurs du système.

Nous avions envisagé de travailler sur ce point mais la mise en œuvre était compliquée, puisqu'il aurait fallu remonter les filières dans lesquelles sont intégrées les coopératives que nous avons enquêtées Et si nous avons réalisé des entretiens avec certains acteurs des filières au Nord, nous avons contacté des acteurs français. Il était en effet plus facile de les contacter et qu'ils répondent le plus sincèrement possible à nos questions. Or, il s'avère que les coopératives du Costa Rica exportent en grande partie aux Etats-Unis et travaillent avec de très nombreux clients. Nous ne pouvions donc pas établir de lien entre les coopératives costariciennes et certains acteurs français qui travaillent davantage avec des coopératives d'Amérique du Sud (Bolivie, Pérou, etc.).

Il serait cependant intéressant de développer ce travail et pourquoi pas de descendre dans l'analyse des conventions de qualification jusqu'aux consommateurs. Nous voyons ainsi un travail qui serait réellement intéressant pour le commerce équitable et qui pourrait avoir une vision complète des relations entre acteurs du système équitable.

Quelles perspectives opérationnelles

Les perspectives que nous proposons ici concernant essentiellement l'appui aux coopératives et aux organisations de producteurs intégrées au commerce équitable FLO.

La base de notre réflexion était de prendre en compte la diversité des organisations de producteurs. A travers leurs conventions et leurs variables structurelles, il est apparu qu'elles étaient réellement différentes dans leur rapport au commerce équitable.

Des outils d'appui flexibles

Si l'on considère les quatre groupes de coopératives que nous avons étudiés, nous constatons que leurs besoins d'appui sont fondamentalement différents.

Les petites coopératives certifiées depuis 20 ans, alors qu'elles avaient des difficultés à entrer dans les échanges internationaux sont actuellement en difficulté. Le marché équitable ne leur est plus « réservé » et de nouvelles coopératives avec une qualité supérieure sont largement concurrentielles pour les acheteurs du CE. Ces coopératives ont un rôle économique et social important pour le maintien des activités dans leurs zones d'influence. Le rôle du CE est difficile dans ce cas car il n'est pas possible d'envisager le maintien de coopératives proposant un café ne convenant pas aux attentes des consommateurs mais la faillite de telles coopératives serait catastrophiques pour ces zones. Différentes options pourraient être proposées pour maintenir ces coopératives mais qui doivent s'engager dans une dynamique différente. Ces différentes options pourraient être une amélioration de la qualité (par un appui technique renforcé), le développement de nouvelles activités agricoles.

Un appui technique renforcé ?

Certaines productions nécessitent une technicité dans la phase de transformation qui conditionnera la qualité du produit final. Dans le cadre du café, il est certes nécessaire pour les organisations de producteurs d'avoir des infrastructures permettant une transformation optimale, mais aussi le repérage des grains les moins bons et une différenciation des qualités de café. Sur ce point des investissements sont nécessaires mais sont lourds pour des petites

structures. De plus, si les organisations investissent dans de nouvelles infrastructures, l'entretien et le fonctionnement des machines nécessiterait la formation ou le recrutement de techniciens adaptés à ces nouvelles techniques. L'appui doit donc être important pour l'achat des machines mais il doit être suivi pour une bonne utilisation de ces machines et leur entretien. La question sera alors celle de la rentabilité de tels investissements, sachant que la qualité du café est fortement conditionnée par le terroir de culture.

Si un tel plan d'investissement assure une réelle amélioration de la qualité et des débouchés rémunérateurs, la prime de développement pourrait être un bon outil pour ces organisations.

La prime de développement pourrait être augmentée pour ces organisations de producteurs afin qu'elles assurent un meilleur suivi de la qualité. Il faudrait de plus une prime ponctuelle pour un tel investissement. Le financement de cette prime pourrait être obtenu par en baissant la prime des organisations n'en n'ayant pas un besoin aussi prégnant.

Un autre niveau de renforcement de l'appui technique consiste en un renouvellement des variétés des productions. Ceci constitue de même un investissement lourd et il faut avoir l'assurance de la pérennité de systèmes agricoles obligeant les producteurs à une adaptation de leur itinéraire technique. Une analyse de la capacité et de la volonté de changer son itinéraire technique sera indispensable avant de s'engager dans cette option. Les organisations de producteurs ont un rôle important à jouer dans cette innovation et différents travaux ont montré qu'elles pouvaient réellement appuyer les producteurs.

La prime de développement pourrait également dans ce cas appuyer les organisations souhaitant s'orienter vers ce type d'option.

Le développement de nouvelles activités agricoles

Si l'activité agricole de base d'une organisation de producteur n'est pas suffisamment rémunératrice, une réorientation agricole peut s'avérer nécessaire. Ce chemin a déjà été emprunté par certaines coopératives au Costa Rica, dont Café Agro et Café Bueno qui ont développé des projets respectivement pour l'orange et l'avocat. Des producteurs membres de ces coopératives se sont portés volontaires pour s'engager dans de nouvelles cultures. Les coopératives se sont chargées de leur formation et de la commercialisation de leurs produits.

Au-delà d'un appui financier, notamment pour les formations, le commerce équitable pourrait appuyer ces coopératives pour la recherche de débouchés commerciaux et plus largement un accompagnement sur la création de nouvelles filières. Les distributeurs peuvent aussi prendre une place importante dans ce type de projet, en proposant la commercialisation de ces nouvelles productions. Les acteurs du CE prenant part à ce type de projet pourrait, par exemple, bénéficier d'une communication plus importante et qui monterait l'appui qu'ils développent auprès des organisations de producteurs.

Un transfert des compétences d'acteurs du CE pourrait par ailleurs être envisagé. FLO est une fédération qui regroupe des acteurs aux multiples compétences et il serait intéressant de formaliser les transferts qui peuvent être réalisés entre ces acteurs. Des échanges entre groupements de producteurs ou entre acheteurs, distributeurs et groupement de producteurs des ateliers sont déjà existants et ils se retrouvent au conseil d'administration de FLO. Mais c'est une formalisation de ces échanges qui pourraient toucher davantage d'acteurs. Il faudrait peut-être mettre en place des référents pour chaque type de problème ou type de projet qu'une organisation voudrait développer. Une coopérative nous avait fait part de sa difficulté de gestion de la certification et proposait de recevoir non pas un appui financier mais un appui en ressources humaines. A l'image des centres de gestion qui appuient les producteurs en France, un centre de gestion pourrait peut-être être mis en place pour les organisations de producteurs les plus limitées en ressources humaines. On peut imaginer ici une forme d'entraide Sud-Sud ou Nord-Sud, mais il faudrait que les acteurs aidants bénéficient d'une contrepartie intéressante pour eux. Ceci pourrait être, comme énoncé au paragraphe précédent, une communication sur ces activités auprès des consommateurs.

On rejoint ici un second point des perspectives opérationnelles de ce travail, prônant une différenciation des acteurs du système.

Une différenciation des acteurs du système

Il serait assez juste et assez intéressant de pouvoir différencier les acteurs qui s'engagent les plus dans l'appui aux organisations de producteurs. Il ne s'agit pas de dévaloriser les acteurs qui ne s'engagent pas dans cet appui mais bien de valoriser ceux qui s'y engagent. C'est un point assez délicat mais qui semble indispensable pour le maintien d'un système cohérent. La multiplication des labels est dénoncée car les consommateurs se perdent dans toutes ces étiquettes qui n'ont pas forcément de sens pour eux. L'unification des mouvements est encore d'actualité afin de palier à la multiplication des labels. Décliner le label FLO avec différentes qualification semble donc assez délicat.

Peut-être que la solution se trouverait davantage dans un accès privilégié à certains circuits de commercialisation pour les acteurs les plus engagés. Peut-être qu'une communication plus offensive sur les acteurs les plus engagés pourrait être mise en place. On peut peut-être simplement imaginer une mention des projets appuyés par certains acteurs apposée sur les produits vendus. Cela aurait le bénéfice de rester avec un label unique mais cela informerait le consommateur sur la réalité des relations entre les acheteurs et les organisations de producteurs. Ceci est déjà en place, notamment sur les produits Ethiquable, mais ces mentions d'appui aux OP pourraient être davantage formalisée et uniformisées afin que le consommateur puisse vraiment choisir les projets qu'il souhaite soutenir.

Le commerce équitable est un système qui appelle de nombreuses questions mais cela peut nous permettre de progresser sur la question de l'appui aux producteurs et de mieux comprendre les échanges internationaux et l'insertion des petits producteurs et des coopératives dans ces échanges. La baisse de certaines productions agricoles et la demande des consommateurs amènent à des recompositions des filières agricoles. Le commerce équitable semble pouvoir jouer un rôle dans ces changements : il s'agira peut-être de redéfinir ce rôle plus une plus grande cohérence et plus grande performance.

Références bibliographiques

Alchian A. et Demsetz H., 1972, Production, information costs, and economic organization, *The American Economic Review* 62 (5): 777–795.

Alfaro J. M., 2004, *Política agraria y desarrollo rural en Costa Rica: elementos para su definición en el nuevo entorno internacional* , Fundación Fiedrich Ebert, Costa Rica, 51 p.

Amblard H., Bernoux P., Herreros G. et Livian Y. F., 1996, *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*, Éditions du Seuil, 291 p.

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

Amblard M., 2004 a, *Conventions et management*, Louvain, De Boeck Supérieur, 321 p.

Amblard M., 2004 b, Conventions et comptabilité : vers une approche sociologique du modèle, *Comptabilité, Contrôle, Audit*, numéro spécial, juin,. 47-68.

Arthur B., 1988, *Competing Technologies : An Overview*. In R. Dosi et alii., (eds.), Technical Change and Economic Theory, Pinter Publishers, 590-607.

Balineau G., 2010*, Le commerce équitable : un outil de développement ?* [en ligne] *,* Thèse de doctorat, Université d'Auvergne - Clermont-Ferrand I, 373 p., Disponible à l'URL :: http://hal.archives-ouvertes.fr/tel-00538805/ (page consultée en mai 2011).

Barrere C., 2003, Un processus évolutionnaire de création institutionnelle d'une convention de qualité: l'histoire exemplaire de la création d'un produit de luxe, le champagne. *Economie Appliquée* 56 (3): 133-69.

Bend P., 2007, Repenser le concept de développement: des impasses d'un processus de standardisation des sociétés à l'émergence d'un sens historique et culturel, *Afrique et développement,* Vol. XXXII, No. 3, 72–107

Bessy, C.et Favereau O., 2003, Institutions et économie des conventions, *Cahiers d'économie politique* 44 (2003): 119–164.

Benos T., Kalogeras N., Verhees F. et Pennings J.M.E., 2009, *Marketing Cooperatives' Re-engineering: Influences among Organizational Attributes, Strategic Attributes & Performance*, The Hebrew University of Jerusalem*,* 46 p.

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. 27 p.

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

Bonin J. P, Jones D. C et Putterman L., 1993, Theoretical and empirical studies of producer cooperatives: Will ever the twain meet?, *Journal of Economic Literature* 31 (3): 1290–1320.

Boyer R. et Orléan A., 1994, *Persistance et changement des conventions, deux modèles simples et quelques illustrations. Analyse économique des conventions*.. In: Orléan, A. (éd.), Analyse économique des conventions, PUF, Paris, 219-247, .

Buttard A., 2008, *Le réseau en santé. Une pluralité de fondements théoriques pour une mise en œuvre pertinente*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Bourgogne, 681 p.

Callon M., 1986, Éléments pour une sociologie de la traduction. La domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de Saint-Brieuc, *L'année sociologique*, 36: 169-208.

Capillon A. et Valceschini E., 1998, La coordination entre exploitations agricoles et entreprises agroalimentaires. Un exemple dans le secteur des légumes transformés, *Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement,* 31: 259–275.

Cerisy (colloque), 2008, L'activité marchande sans le marché?. Colloque dirigé par Franck Aggeri, Olivier Favereau et Armand Hatchuel, du 4 au 11 juin (Publié par les Presses des Mines, 2010).

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. .

Chaddad F. R. et Cook M. L., 2003, *The emergence of non-traditional cooperative structures: public and private policy issues*, NCR-194 Research on Cooperatives Annual Meeting, Kansas City, Missouri, 13 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, 142 p.

Chomel A. et Vienney C., 1995, Evolution des principes et des règles des organisations coopératives en France. *Coopératives, marchés, principes coopératifs,* De Boeck,Supérieur, Louvain, 366 p.

Coase R. H., 1937, The Nature of the Firm . *Economica* 4 (16) : 386-405.

Cook M. L., 1995, The future of US agricultural cooperatives: A neo-institutional approach, *American Journal of Agricultural Economics*, 77 (5): 1153–1159.

COPAC, 1999, *Conference Room Paper for the First Session of the Preparatory Committee for the Special Session of the General Assembly on the Implementation of the Outcome of the World Summit for Social Development and Further Initiatives, New York, 17-28 May 1999*

Coque Martínez J., 2002, Las cooperativas en América Latina: visión histórica general y comentario de algunos países tipo*, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, noviembre*,(43) : 145-172

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

Dahlman C. J., 1979, The problem of externality, *Journal of law and economics,* 22 (1) : 141–162.

Daniel, M., N. Bricas, et L. Sirieix, 2010 , L'intérêt pour les petits producteurs fonde-t-il la

consommation de produits équitables?, *Cahiers Agricultures* 19 (1): 28-33.

Daviron B et Ponte S., 2007, *Le paradoxe du café,* Editions Quae, Versailles, 359 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. 29 p.

Diaz Pedregal V., 2006, Le commerce équitable : un des maillons du développement durable ?, *Développement durable et territoires* [En ligne], Dossier 5 : Économie plurielle, responsabilité sociétale et développement durable, Disponible à l' URL : http://developpementdurable.revues.org/1644 (page consultée le 30 avril 2011).

Diaz –Pedregal V., 2007, *Commerce équitable et organisations de producteurs : le cas des caféiculteurs andins au Pérou, en Equateur et en Bolivie*, Editions L'Harmattan, Logiques sociales, Paris, 267 p.

Doligez, F., 2009, *Renforcer l'accès des Organisations de producteurs associées au commerce équitable et de leurs membres aux services financiers*. Paris: IRAM F3E.

Dominguez C., 1995, *Territoire, produit et conventions. La dynamique tabacole sur le front pionnier de la province argentine de Misiones*, Thèse de doctorat en sciences économiques, INRA, Toulouse, 271 p.

Dupeyre C., 2010, *Quelle relation des producteurs à leurs coopératives du commerce équitable* ?, Mémoire spécialisation ingénieur, IRC Montpellier SupAgro ESAT (FRA), 148 p.

Dupressoir S., 2001, Changements organisationnels et libéralisation. La commercialisation du riz au Mali, *Economie Rurale*, 262: 92–108.

Dupuy J. -P., Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., R. Salais R. et Thévenot L., 1989, Introduction, *Revue économique* 40 (2): 141-146.

Espagne F., 2008, *Principes coopératifs? Lesquels? Histoire et lecture des principes coopératifs selon l'Alliance Coopérative Internationale.* Confédération générale des Sociétés Coopératives Ouvrières de Production, 28 p.

Eymard-Duvernay F., 1989, Conventions de qualité et formes de coordination, *Revue économique* 40 (2): 329-360.

Eymard-Duvernay F., 1994, *Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens.* In Orléan, A. (éd.), Analyse économique des conventions, Economica, Paris, 307-334.

Eymard-Duvernay F., 2002, Pour un programme d'économie institutionnaliste, *Revue économique* 53 (2): 325–336.

Eymard-Duvernay F. et Marchal E., 1994, Les règles en action: entre une organisation et ses usagers, *Revue française de sociologie* 35 (1): 5–36.

Eymard-Duvernay F, Orléan A., O, Favereau, Salais, R, Thevenot L., 2003, *L'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences sociales*", Texte introductif au colloque « Conventions et Institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politique » (La Grande Arche de La Défense, 11-12-13 décembre 2003), repris dans : *Problèmes Economiques*, n° 2838, 7 janvier 2004, 1-8

Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R. et Thévenot L., 2006, *Valeurs, coordination et rationalité: trois thèmes mis en relation par l'économie des conventions*. In : Eymard-Duvernay, F. (éd.), L'économie des conventions. Méthodes et résultats, tome I : débats, La Découverte, Paris, 23–44.

FAO, 2004, *Rapport sur les marchés des produits 2003 – 2004, La baisse des prix des produits de base et les réactions du secteur : quelques enseignements à tirer de la crise internationale du café.* David Hallam [en ligne]. Disponible à l'URL : http://www.fao.org/docrep/007/y5117f/y5117f03.htm#fn1. (page consultée le 12 février 2008)]

FAO, 2010, *Perspectives à moyen terme pour les produits agricoles*. [en ligne]. Disponible à l'URL : http://www.fao.org/docrep/007/y5143f/y5143f0w.htm. (page consultée le 3 avril 2010).

Favereau O, 1989, Organisation et marché, *Revue française d'économie* 4 (1): 65-96.

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

Froehlicher T., 1999, La dynamique de l'organisation relationnelle : conventions et réseaux sociaux au regard de l'enchevêtrement des modes de coordination [En ligne], *Cahier de recherche* n° 1999-07. Disponible à l'URL : : http://www.univ-nancy2.fr/CEREFIGE/realisations/cahiers/cahier1999/FROEHLICHER%2099-07.pdf. (page consultée le 30 mai 2010

Gaignette A. et Nieddu M., 2000, Coopératives: la fin d'une forme institutionnelle?, *Économie rurale* 260 (1): 110–125.

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., 2004, Le commerce équitable: un nouveau mouvement social économique au cœur d'une autre mondialisation, *Les cahiers de la Chaire de Coopération Guy Bernier, collection recherche n° 2, 34 p.*

Gendron C., 2006, *Le développement durable comme compromis : la modernisation écologique de l'économie à l'ère de la mondialisation.* Presses de l'Université du Québec, Québec, 278 p.

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 de responsabilité sociale et de développement durable, collection recherche n° 11, 44 p.*

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.

Giovannucci D., 2001, Commission nord-américaine de coopération environnementale, et Banque mondiale. *Sustainable coffee survey of the North American specialty coffee industry*. North American Commission for Environmental Cooperation, 32 p..

Giovannucci, D. et Koekoek F.J., 2003, *The state of sustainable coffee. A study of twelve major markets.* [En ligne] International Coffee Organization and International Institute for Sustainable Development, London and Winnipeg. Cenicafé, Cali, Colombia. Disponible à l'URL : http://www.dgiovannucci.net/docs/state_of_sustainable_coffee.pdf (page consultée le 30 juin 2011)

Gomez P. Y., 1996, *Le gouverne*ment de l'entreprise : modèles économiques de l'entreprise et pratiques de gestion, InterEditions, Paris, 271 p.

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

Granjou C. et Valceschini E., 2004, Certifier en situation d'incertitude : le cas des OGM, *Natures Sciences Sociétés* 12 (4): 404–412.

Granovetter M., 1985, Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness , *American Journal of Sociology*, .91 (3):, .481-510.

Habbard P., Lafarge L., Peeters A., Vergriette B., 2002, *Etat des lieux et enjeux du changement d'échelle du commerce équitable, Typologie des filières, marchés de consommation gouvernance internationale et cohérence globale du commerce équitable*, Nogent-sur-marne, SOLAGRAL, 62 p.

Hall C., 1991, *El café y el desarollo historico-geografico de Costa Rica*. San José: Editorial de Costa Rica.

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.* In : Brot, J. et ¨Poirot Jacques (éds), Participation et solidarités territoriales, Nancy, Préludes. – (Les cahiers de préludes n° 11): 75-101.

Heintz W., 1992, *Modèles d'entreprises et conventions de qualité. Les entreprises de collecte–stockage sur les marchés du blé.* Thèse de Doctorat, Institut National Agronomique Paris-Grignon, 289 p.

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.

Husser J., 2005, *Le pilotage de la qualité par les conventions* [En ligne] . 16e Conférence de l'AGRH – Paris Dauphine, 17 p. Disponible à l'URL : http://www.reims-ms.fr/agrh/docs/actes-agrh/pdf-des-actes/2005husser084.pdf. (page consultée le 3 novembre 2009)

ICAFE, 2001, Rapport UNCTAD Juan Bautista Moya. *Documento del Taller Regional de la UNCTAD « El Sector Agroalimentario: Integración Regional y VinculacionesInternacionales para su Desarrollo ».* San José, Costa Rica: ICAFE, 18. 2001

ICAFE, 2004, Informe sobre la actividad cafetalera de Costa Rica, San José, Costa Rica, ICAFE.

ICAFE, 2006, Informe sobre la actividad cafetalera de Costa Rica, San José, Costa Rica, ICAFE.

ICAFE, 2008, Informe sobre la actividad cafetalera de Costa Rica, San José, Costa Rica, ICAFE.

ICAFE, 2009, Informe sobre la actividad cafetalera de Costa Rica, San José, Costa Rica, ICAFE.

Isaac H., 1998, Les normes de qualité dans les services professionnels : une lecture des pratiques à travers la théorie des conventions. *Finance Contrôle Stratégie* 1 (2): 89-112.

Jacquiau C., 2000, *Les coulisses de la grande distribution*. Albin Michel, Paris, 366 p.

Jacquiau C., 2006, *Les coulisses du commerce équitable: Mensonges et vérités sur un petit business qui monte*. Mille et une nuits, Paris, 461 p.

Johnson P., 2002, Commerce équitable, *Cahiers de propositions pour le XXI^{ème} siècle [*En ligne].
Disponible à l'URL : http://fairtrade.socioeco.org/documents/49pdf_propfr.pdf. (page consultée le 10 mai 2011).

Kessari M.-E., 2006, *Quel mode de gouvernance pour un système de financement efficace d'une organisation de producteurs et de ses membres? Etude de cas de la Conacado en République Dominicaine*. Mémoire DEA, SupAgro/IRC Montpellier,126 p.

Krivokapic-Skoko B., 2002, *The Concept and Classifications of Agricultural Co-operatives,* - Australian Centre for Co-operative Research and Development, Sydney. - (*ACCORD Paper* n° 8), 71 p.

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.

Leibenstein H., 1982, *The Prisoner's Dilema in the Invisible Hand : An Analysis of intra-firm Productivity*, *American Economic Review*, 72 (2): .92-97.

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, , 90 p.

Levelly R., 2006, Le commerce équitable : des échanges marchands contre et dans le marché, *Revue française de sociologie*, 47 (2): 318-340.

Littrell M. A. et Dickson M.A., 1999, *Social responsibility in the global market: fair trade of cultural products*. SAGE Publications, Etats-Unis, 388 p.

Maitre d'Hôtel E., 2008, *Participation et adaptation des organisations au changement intentionnel : les organisations agricoles au Costa Rica*, Thèse de Doctorat, Montpellier SupAgro, 260 p.

Marousseau G., 2007, Crise de la vache folle et coordination de la filière de la viande bovine française, *1ère Journée de Recherche Relation entre Industrie et Grande Distribution Alimentaire*, Avignon, 29 mars 2007, 16 p.

Marx K., 1890, *Le capital*, Librairie du Progrès, Paris, 351 p.

Massing M., 2001, From protest to program*, The American Prospect*, 12 : 2-7

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.

Ménard, C., 2004, *L'économie des organisations*, Collection Repères, La Découverte. Paris, 2ème édition, 123 p.

Ménard C., 2006, *Peut-on se passer des conventions ?* In : Eymard-Duvernay, F. (éd.), L'économie des conventions, La Découverte, Paris, 67-75

Milford A., 2004, Coffee, co-operatives and competition: the impact of fair trade,. *Report - Christian Michelsen Institute - Devel opment Studies and Human Rights* (6), 83 p.

Mintzberg, H., Ahlstrand B., Lampel J. et Cohen L., 1999*, Safari en pays stratégie: l'exploration des grands courants de la pensée stratégique*, Editions Village mondial, Paris, 423 p.

Mora M. A., 2007, *La vía cooperativa de desarrollo del agro: El caso de Coopronaranjo RL*., Ed. EUNA , Universidad Nacional Costa Rica, 262 p.

Murray, G. C, 1983, Towards an agricultural co-operative classification, *Journal of Agricultural Economics* 34 (2): 151–161.

Nilsson J., 2001, Organizational principles for co-operative firms,. *Scandinavian journal of management* 17 (3): 329–356.

North D., 1990, *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 153p.

OXFAM, 2006, *Des raisons de changer - Faire entendre la voix des petits producteurs dans le prochain Accord international sur le Café* [En ligne]. OXFAM, 2006. 23 p. Disponible à l'URL : http://www.maketradefair.com/assets/french/Des%20raisons%20de%20changer.pdf. (page consultée le 30 juin 2007].

Papillon J-C, 2001, *Une synthèse de quelques critiques récentes de l'économie des coûts de transaction.* In : Joffre, P. ; Germain, O. ; Williamson, O.E. La théorie des coûts de transaction, Regard et analyse du management stratégique, Vuibert. – (coll. Entreprendre) : 75-89

Papon-Vidal P., 2000, Le statut de l'associé-coopérateur, *Revue internationale de l'économie sociale* (278): 58–66.

Penalva Icher E., 2009, Construire une qualité pour le "socialement responsable" ?, *Revue Française de Socio-Économie* 4 (2): 59-84.

Perna A., 2000, La réalité du commerce équitable, *Revue du MAUSS*, 15 : 359-372.

Pernin J-L., 1998, Identités et mutations identitaires d'un méso-système économique: Le cas de l'agriculture biologique en France, *Economie Appliquée* 51 (2): 139-68.

Poret S., 2006, Le commerce équitable face à la grande distribution, INRA-Loria. – (Cahiers du Loria n° 2006-01), Ivry-sur-Seine, 26 p.

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

Poulain E., 1992, Marx et l'économie des conventions, *Revue Economique* 43 (3) : 519-31.

Prebisch R., 1950, *The economic development of Latin America and its principal problems*. United Nations, Departement. of Economic Affairs, Lake Success, New-York

Quélin B., 2002, *Les frontières de la firme*. Economica. – (collection Gestion), Paris, 138 p.

Ramaux C., 1996, De l'économie des conventions à l'économie de la règle, de l'échange et de la production, *Économies et sociétés* 30: 121–150.

Raynolds L. T., 2000, Re-embeding Global Agriculture : The International Organic and Fair-Trade Movements, *Agriculture and Human values*, 17 : 297-309.

Renard, M. C., 2003, Fair trade: quality, market and conventions, *Journal of rural studies* 19 –(1): 87–96.

Renard, M. C., 2005, Quality certification, regulation and power in fair trade, *Journal of Rural Studies,* 21 (4): 419–431.

Richebe N., 2000, Intérêts et limites de l'usage de la notion de règle en économie: Un éclairage par la comparaison de Hayek à l'économie des conventions, *Cahiers d'Economie Politique*, 36: 71-98.

Rist G., 2001, *Le développement : histoire d'une croyance occidentale,* Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, Paris, 442 p.

Rodriguez N., 2006, *Les organisations paysannes, leurs relations et leur rôle dans la participation au développement rural : le cas de la région Huetar Norte au Costa Rica,* thèse de doctorat, Université Paris 1 Le Panthéon Sorbonne.

Rodríguez N.et Maitre d'Hotel E., 2004, Las organizaciones frente a la evolución de las políticas públicas en Costa Rica: una relectura histórica de las estrategias de las organizaciones de productores agrícolas de la Región Huetar Norte. *Anuario de Estudios Centroamericanos (Costa Rica) :* 30 (1-2): 27–50.

Roozen N. et Van der Hoff F., 2002, *L'aventure du commerce équitable. Une alternative à la mondialisation par les fondateurs de Max Havelaar*, Paris, J.-C. Lattès, 286 p.

Salais R., 1989, L'analyse économique des conventions du travail, *Revue économique* 40 (2): 199-240.

Spear R., 2001, *Globalisation et stratégies des coopératives. In : Côté, D. (éd.)* - - Les holdings coopératifs: évolution ou transformation définitive? De Boeck, Paris, 115-318

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

Sylvander B., 1997, Le rôle de la certification dans les changements de régime de coordination : l'agriculture biologique, du réseau à l'industrie, *Revue d'économie industrielle* 80 (1): 47-66.

Swedberg R., 1994, *Une histoire de la sociologie économique*, Desclée de Brouwer, Paris, 314 p.

Tadros C. et Malo M.-C., 2002, *Commerce équitable, démocratie et solidarité : Equal Exchange, une coopérative exceptionnelle au Nord*, Nouvelles pratiques sociales, 15 (1): 76-97.

Taylor P. L, Murray D. L et Raynolds L. T., 2005, Keeping trade fair: governance challenges in the fair trade coffee initiative, *Sustainable Development* 13 (3): 199–208.

Toucas-Truyen P., 2005, *Les coopérateurs: deux siècles de pratiques coopératives*. Editions de l'Atelier, Paris, 430 p.

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, Paris, 78 p.

Vienney C.,1994, *L'économie sociale*. Éditions La Découverte, Paris, 125 p.

Walras L., 1865, Le crédit et les finances par Victor Bonnet, *Journal des Economistes, Revue de la science économique et de la statistique* 48 (144): 480-483.

Weber M., 1994, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Plon, Paris, 286 p.

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

Williamson O. E., 1994, *Les institutions de l'économie*, InterEditions, Paris, 404 p.

Références non-scientifiques et audio-visuelles

Sur les coulisses de la grande distribution et du commerce équitable avec Christian Jacquiau auteur de deux ouvrages sur ces questions et Guy Cosson, de l'association Comptables Sans Frontières [En ligne].

Production : *Zalea TV* ; coordination :*Olivier Azam* ; invité : *Christian Jacquiau* ; présentation : *Guy Cosson* ; *Boris Perrin.*

Disponible à l'URL : http://www.zalea.org/spip.php?article1317

109 minutes – 3 avril 2007

Journal TF1 [En ligne]

Disponible à l'URL : http://videos.tf1.fr/jt-20h/le-festival-s-ouvre-avec-un-film-d-animation-4410678.html 2 min –mai 2009

Journal TF1 [En ligne]

Disponible à l'URL : http://videos.tf1.fr/jt-we/le-commerce-equitable-progresse-5854035.html) 2 min – Mai 2010

El Financiero, Costa Rica, juillet 2010 – archives [En ligne]

Disponible à l'URL : http://www.elfinancierocr.com/

Le Monde diplomatique, septembre 2007 [En ligne]

Disponible à l'URL : http://www.monde-diplomatique.fr/2007/09/JACQUIAU/15101

Sites régulièrement consultés

Max Havelaar France : http://www.maxhavelaarfrance.org

FLO International : http://www.fairtrade.net

Artisans du Monde : http://www.artisansdumonde.org

Site TNS Sofres : http://www.tns-sofres.com/points-de-vue/FDB863F0E3174F2DB3FED4CC46311CEB.aspx

Table des matières

Remerciements 3
Sommaire 10
Liste des sigles et abréviations utilisés 12
Table des tableaux 14
Table des graphiques 17
Table des figures 19

Introduction générale 21

1ère partie : Positionnement empirique et théorique de la recherche 30

Chapitre 1 : Commerce équitable et coopératives 32

I - Introduction 33

II - Les valeurs du commerce équitable : au cœur d'un nouveau système d'échanges marchands. 35

A - De la remise en cause d'échanges marchands capitalistes sans valeurs humaines… 35

B - …à la mise en place d'un nouveau système d'échange formalisé. 40

III - Un acteur clef pour appuyer le système équitable : les coopératives. 56

A - L'origine des coopératives : un fort ancrage socio-économique 56

B - Les principes coopératifs : des valeurs sociales structurant des organisations économiques 61

C - Les coopératives en transition vers un modèle entrepreneurial 64

IV - La problématique des valeurs dans la coordination des organisations coopératives et du système équitable. 66

Chapitre 2 Cadre théorique : la coordination des acteurs par les conventions. 72

I - Introduction 73

II - Coordination : quelles théories pour comprendre les coopératives du Commerce Equitable ? 76

A - La coordination entre marchés et organisations 76

B - Analyse de l'organisation par la NEI 78

C - Les limites de la NEI pour comprendre les coopératives du Commerce Equitable ... 79

III - Une analyse par les conventions : différents champs sont mobilisés 82

A - Introduction 82

B - Le nécessaire partage d'un système de valeur 85

C - La traduction des valeurs dans les faits ou la recherche de la cohérence dans une organisation 88

D - Les conventions, un concept dynamique pour comprendre la coordination dans un système économique 91

IV - Cadre conceptuel et méthodologie 94

A - Introduction 94

B - Hypothèses pour comprendre les coopératives du système équitable FLO 96

C - Une méthodologie basée sur la production de données primaires pour mettre à l'épreuve la théorie. 99

Chapitre 3 Les coopératives de café du Costa Rica, certifiées par FLO. 105

I - Introduction 106

II - Le marché mondial du café 107

A - La fin de l'Organisation Internationale du Café comme instance régulatrice. 107

III - Le café au Costa Rica 113

IV - L'organisation de la filière 116

V - Un mouvement coopératif ancien et consolidé 120

A - Les coopératives : acteurs essentiels de la filière réparties dans tout le pays 122

B - Le financement conventionnel des coopératives de café 125

VI - Café certifié et Commerce Equitable au Costa Rica 127

A - Le commerce équitable pionnier dans un pays où l'offre de café différencié est complète 127

B - Des vagues de certifications successives depuis la fin des années 1980 130

C - Conclusion 133

2ème partie : Les conventions portées par les coopératives café au Costa Rica certifiées par FLO et leurs relations au commerce équitable. 134

Introduction 135

Chapitre 4 : Typologie des coopératives et typologie des producteurs membres..... 138

I - Introduction 139

II - Typologie des coopératives 140

A - Les variables caractérisant les coopératives de café costariciennes 141

B - Variables structurelles et certification : des groupes se détachent 144

III - Typologie des producteurs membres 151

IV - Données structurelles et relation au commerce équitable 159

V - Conclusion 166

Chapitre 5 : Les conventions dans les coopératives de café certifiées FLO au Costa Rica 169

I - Introduction 170

II - Les conventions Valeurs 172

A - Introduction 172

B - Méthodologie de repérage des conventions valeurs : l'importance du discours 173

C - L'interprétation des réponses des acteurs 177

D - Conclusion - 185

III - Les conventions d'effort : pour comprendre le fonctionnement des coopératives 188

A - Introduction 188

B - Méthodologie 189

C - Les énoncés des coopératives 193

D - Les dispositifs matériels des coopératives 204

E - Conclusion : les conventions d'effort et leurs liens avec les conventions valeurs 215

Chapitre 6 – Le commerce équitable dans les coopératives de café du Costa Rica et l'importance des conventions dans l'intégration et la vision du CE. 220

I - Introduction 221

II - Conventions et réalité du commerce équitable 222
A - Les valeurs et la vision du commerce équitable..... 222
B - Usage et intégration du commerce équitable dans les coopératives 230
C - Conclusion..... 239
III - Un système CE hétérogène : quelle explication et quel avenir ?..... 242
A - Introduction..... 242
B - Quels scénarios pour l'avenir d'un système CE hétérogène ? 250
IV - Conclusion 257

Conclusion générale 259
Discussion : limites de nos recherches et perspectives 265
Quelles perspectives opérationnelles..... 270

Références bibliographiques 275
Table des matières..... 294
Annexes..... 298

Annexes

Annexes

Table des annexes

Annexe 1 Standards Génériques Commerciaux III

Annexe 2 Standards Génériques Organisations de Petits Producteurs IV

Annexe 3 Détail des enquêtes réalisées en 2008 V

Annexe 4 Tableau de différenciation des certifications socio-environnementales VI

Annexe 5 Tableau des données utilisées pour l'Analyse en Composante Principale IX

Annexe 6 Analyse Factorielle à Composantes Multiples XI

Annexe 7 Liste Publique des Critères de Conformité - Organisation des Petits producteurs FLO-CERT GmbH XIII

Annexe 8 Cahier des charges Starbucks XIV

Annexe 1 Standards Génériques Commerciaux

[en ligne :
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/standards/documents/generic-standards/2011-05-19_GTS_FR.pdf]

Standard Générique Commercial du Commerce Equitable Fairtrade

Version actuelle : 01.05.2011

Ce document remplace la version précédente du :
15.08.2009

Prochaine révision prévue : 2016

Pour tout commentaire :
standards@fairtrade.net

Pour toute information supplémentaire et téléchargement de standards :
www.fairtrade.net/standards.html

Copyright © 2007 – 2011 Fairtrade Labelling Organizations International. Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, archivée ou transmise sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, électronique, mécanique, par photocopie, sous forme enregistrée ou autre, sans autorisation.

Fairtrade International
Bonner Talweg 177, 53129 Bonn, Germany
Tel. +49-228- 94.92.30, Fax: +49- 228- 242.17.13, email: info@fairtrade.net, www.fairtrade.net

Sommaire

Introduction **3**
Objectif **3**
Références **3**
Mode d'emploi du Standard **3**
Portée **3**
Définitions **4**
Application **4**
Validité **4**
Suivi des modifications **5**
1. Critères générales **6**
1.2 Utilisation de la marque déposée Fairtrade **7**
2. Commerce **7**
2.1 Traçabilité **7**
2.2 Composition des produits **10**
2.3 Contrats **12**
3. Production **14**
4. Activités commerciales et développement **14**
4.1 Commerce durable **14**
4.2 Préfinancement **16**
4.3 Fixation du prix **18**
Annexe 1 Définitions **21**

Introduction

Objectif

Le Commerce Equitable Fairtrade (appelé ci-dessous Fairtrade) constitue une véritable stratégie d'atténuation de la pauvreté et de promotion du développement durable. Son objectif est de créer des opportunités pour les producteurs et les travailleurs qui se sont trouvés économiquement désavantagés ou marginalisés par le système commercial conventionnel. Si un accès équitable aux marchés, et sous de meilleures conditions commerciales, peut aider certains producteurs à dépasser leurs limites au développement, alors ils peuvent rejoindre le système Fairtrade.

Les opérateurs commerciaux peuvent rejoindre Fairtrade s'ils s'engagent à soutenir les objectifs de Fairtrade. Ces standards doivent être considérés comme les critères minimum à appliquer aux opérateurs commerciaux pour la démonstration de leur engagement dans Fairtrade.

Références

Fairtrade International exige en outre que les opérateurs respectent systématiquement la législation nationale concernant les sujets dont fait l'objet ce Standard lorsque la législation en question dispose d'critères plus élevées celui-ci. La même règle est appliquée aux pratiques régionales et propres au secteur.

Mode d'emploi du Standard

Le Standard Générique Commercial Fairtrade comporte quatre chapitres : les critères généraux, le Commerce, la Production ainsi que les Activités commerciales et le développement.

- Le chapitre des critères généraux donne la définition des critères relatifs à la certification, ainsi qu'à la labellisation et le conditionnement de produits finis et non finis.
- Le chapitre sur le Commerce définit les critères relatifs aux pratiques commerciales.
- Le chapitre sur la Production s'applique exclusivement aux critères propres au produit.
- Le chapitre sur les Activités commerciales et le développement a pour objectif de rendre plus visible encore la vision unique qu'a Fairtrade du développement.

Il y a dans chaque chapitre et chaque partie du Standard :

- L'**objectif et la portée** qui proposent une description de l'intention visée et de la portée de l'application du chapitre ou de la partie en question ;
- Les **critères** spécifiant les règles à observer. Tous les critères doivent être remplis dès le début. L'entreprise fera l'objet d'un audit au regard de ces critères ; et
- Les **recommandations** qui aideront l'entreprise à interpréter les critères. Ces recommandations peuvent indiquer les meilleures pratiques ainsi qu'émettre des suggestions et des exemples sur la façon de se conformer à un critère. Elles peuvent en outre fournir des explications supplémentaires sur le critère à l'aide du raisonnement et/ou de l'intention qui sous-tendent le critère. L'entreprise ne fera pas l'objet d'un audit au regard des recommandations.

Portée

Les critères décrites dans ce document s'appliquent à tous les opérateurs qui commercialisent des produits certifiés. Tout opérateur achetant ou vendant des produits certifiés, et ceci jusqu'au point où le produit certifié est sous sa forme finale d'emballage pour le consommateur, doivent être en conformité avec ce Standard. Tous les payeurs Fairtrade (opérateurs responsables du paiement du prix Fairtrade) et les convoyeurs (opérateurs qui reçoivent ou transfèrent le prix Fairtrade), doivent être en conformité avec ce Standard.

En général, ce Standard ne s'applique pas aux Organisations de Petits Producteurs ni aux Producteurs sous Contrat, puisque les règles commerciales qu'ils doivent observer sont comprises dans les Standards Génériques pour les Organisations de Petits Producteurs et les Standards Génériques pour les Producteurs sous Contrat. Il est important pour ces groupes de savoir que les

acheteurs doivent être en conformité avec ce Standard lorsqu'ils achètent des produits Fairtrade. Nous encourageons les Organisations de Petits Producteurs et les Producteurs sous Contrat à prendre connaissance de ces règles afin d'être en position favorable lors de négociations d'opérations Fairtrade.
Les Organisations de Petits Producteurs et les Producteurs sous Contrat qui commercialisent les produits d'autres organisations certifiées sont considérés comme des opérateurs commerçiaux et doivent être en conformité avec les critères du Standard Générique Commercial Fairtrade présents dans ce document.

Les Organisations de Petits Producteurs et les Producteurs sous Contrat qui vendent des produits finaux Fairtrade aux consommateurs et ceux qui vendent des produits ou des ingrédients composés doivent être en conformité avec les règles spécifiques sur la Labellisation, le Conditionnement et la Composition des produits au sein du Standard Générique Commercial Fairtrade présentes dans ce document.

Pour les Organisations dépendant d'une main d'œuvre salariée, ce Standard est applicable à condition que le Standard Générique Commercial Fairtrade en vigueur pour les organisations dépendant d'une main d'œuvre salariée soit respecté et qu'un Standard de Produit existe pour le produit certifié.

Fairtrade International publie aussi des Standards Produits, qui complètent et ajoutent des critères spécifiques à ce Standard Générique Commercial Fairtrade. Les critères applicables pour chaque produit doivent aussi être respectés et doivent être lus conjointement avec ce Standard. Pour certains produits, des exceptions à certains critères spécifiques de ce Standard ont été définis dans les Standards Produits correspondants. Hormis ces exceptions explicites, le Standard Générique Commercial Fairtrade supplante les Standards Produits.

Les Prix Minimum Fairtrade et les Primes Fairtrade pour chaque produit sont publiés séparément des Standards de Produit. Les payeurs et convoyeurs du Fairtrade doivent se référer au site Internet de Fairtrade International pour plus d'informations sur les divers niveaux de prix et de primes, et s'assurer qu'ils les appliquent. Les producteurs doivent eux aussi s'assurer qu'ils sont informés du niveau des prix et des primes Fairtrade pour leurs produits.

Définitions

Les définitions de tous les mots clés utilisés dans ces standards sont données en Annexe 1 de ce standard.

Application

Lors d'une inspection ou d'une décision de certification, l'organisme de certification suivra de près la formulation exacte des standards ainsi que les objectifs et les conseils donnés.
Les **critères de conformité** techniques des standards sont développés par l'organisme de certification. S'il y a un doute sur le fait qu'une organisation ait correctement appliqué un standard ou non, l'organisme de certification fera son évaluation en fonction des objectifs décrits dans ces standards.

Validité

La première version du Standard Générique Commercial Fairtrade est entrée en vigueur le 16 février 2009. Depuis le 1er juillet 2011, une version modifiée du Standard Générique Commercial Fairtrade est entrée en vigueur suite à son approbation par les organismes respectifs d'établissement des Standards. Cette version remplace toutes les versions précédentes.

Les opérateurs qui ont été certifiés avant le 1er juillet 2011 poursuivront leur cycle habituel de certification. En revanche, ils disposeront de périodes de transition pour la mise en conformité avec les nouvelles critères. Les nouvelles critères sont notifiées dans ce Standard par l'appellation « Nouveau 2011 ».

Suivi des modifications

Fairtrade International est susceptible de modifier les Standards Fairtrade, comme cela est expliqué dans les Procédures Opérationnelles Standardisées de Fairtrade International. Pour cela voir : http://www.fairtrade.net/setting_the_standards.html. Les critères des Standards Fairtrade peuvent être ajoutés, supprimés ou modifiés. Si vous êtes certifié Fairtrade, vous devez consulter régulièrement le site Internet de Fairtrade International pour toute modification apportée aux Standards.
La certification Fairtrade garantit la conformité avec les Standards Fairtrade. Les modifications apportées aux Standards Fairtrade peuvent changer les critères propres en vue de la certification Fairtrade. Si une entreprise souhaite être certifiée ou l'est déjà, elle doit consulter régulièrement les critères de conformité et les politiques en matière de certification sur le site Internet de l'organisme de certification à l'adresse http://www.flo-cert.net.

1. Critères générales

Objectif et portée

Tous les opérateurs en possession de produits certifiés Fairtrade et/ou manipulant le prix et la prime du Fairtrade font l'objet d'un audit et d'une certification.

Ce chapitre 1 s'applique au titulaire de certificat.

1.1 Certification

Objectif et portée

Cette partie définit les critères relatifs à la certification.

Cette partie 1.1 s'applique au titulaire de certificat.

1.1.1 Tous les opérateurs seront soumis à un audit et une certification afin d'évaluer leur conformité à ces critères.

***Recommandations* :** Les opérateurs seront soumis à une procédure d'audit déterminée par l'organisme de certification afin d'évaluer leur conformité avec ces critères.

Les entités supplémentaires seront considérées comme constituant des établissements supplémentaires de l'opérateur. Ils pourront, eux aussi, être soumis à un audit, à la discrétion de l'organisme de certification. Quand un opérateur commence à travailler avec une nouvelle entité, l'opérateur doit confirmer avec cette entité supplémentaire que l'audit peut avoir lieu si elle est exigée par l'organisme de certification.

Les audits des entités supplémentaires seront entrepris sur la base d'une évaluation des risques de non conformité avec le Standard commercial. Quand l'opérateur peut fournir des informations, des documents, ou des plans de réduction des risques associés à leurs entités supplémentaires, celles-ci seront utile pour aider à la catégorisation des risques de non conformité des entités supplémentaires.

1.1.2 Sauf contre-indication dans les Standards de Produits, les producteurs peuvent vendre les produits qui ont été stockés au maximum une année avant que la certification ait été initialement acquise.

***Recommandations* :** Ce critère concerne les produits récoltés avant que le producteur ne soit certifié. Ceci s'applique aussi aux produits non agricoles qui sont maintenus en stock.

Cela signifie qu'un producteur obtenant la certification peut commencer à vendre des produits récemment récoltés ou stockés sans avoir à attendre la prochaine récolte ou production.

Les critères de traçabilité s'appliqueront à ces produits.

1.1.3 Les produits Fairtrade proviennent exclusivement d'opérateurs Fairtrade.

1.1.4 Les produits Fairtrade qui ne sont pas conditionnés pour la vente auprès des consommateurs sont vendus uniquement aux opérateurs Fairtrade, soit certifiés par FLO-CERT, soit agréés par une initiative de labellisation Fairtrade.

1.1.5 Tous les opérateurs doivent nommer une personne qui sera le contact officiel pour tout ce qui est lié à Fairtrade.

***Recommandations* :** Tous les opérateurs doivent nommer une personne de contact clé (un Délégué Fairtrade) au sein de leur organisation. Le Délégué Fairtrade sera la personne de contact principale

pour les questions de certification et d'audit. Elle ou il s'assurera que l'opérateur respecte tous les critères de certification et informera l'organisme de certification de l'actualisation des coordonnées et autres informations utiles.

1.2 Utilisation de la marque déposée Fairtrade

Objectif et portée

Cette partie définit les critères relatifs à la labellisation et au conditionnement des produits finis et non finis.

Cette partie 1.2 s'applique au titulaire de certificat.

1.2.1 Produits agréés: les opérateurs peuvent utiliser la Marque de Certification FAIRTRADE sur un produit fini seulement si un contrat de licence valide a été signé avec une initiative de labellisation ou avec Fairtrade International. Ou, dans le cas où la fabrication du produit final est sous-traitée, s'il existe un contrat de licence valide entre le propriétaire de la marque et une initiative de labellisation ou Fairtrade International. Aucune mention « Fairtrade », « Fairtrade International », « Standards Fairtrade », « certification Fairtrade », « Prix minimum Fairtrade », « Prime Fairtrade », « FLO », « FLO-CERT » ou « MAX HAVELAAR » ne peut être apposée sur l'emballage du produit à moins qu'il ne comporte également la Marque de Certification FAIRTRADE.

1.2.2 Approbation des maquettes pour les produits finis : toutes les maquettes (pour l'emballage, la promotion, etc.) comportant la Marque de Certification FAIRTRADE doivent être approuvées par écrit, avant leur utilisation, par l'organisation (Initiative de labellisation ou Fairtrade International) délivrant le contrat de Licence, connue sous le nom d'organisme mère de labellisation (« Home LI »). Le titulaire doit soumettre toutes les maquettes concernées au département correspondant de l'organisme mère de labellisation afin de garantir que la Marque de Certification FAIRTRADE est utilisée en vertu des lignes directrices établies. L'utilisation de la Marque de Certification FAIRTRADE doit être en conformité avec les « Conseils d'utilisation des marques de fabrique » appropriés.

1.2.3 (Nouveau 2011) Approbation des maquettes promotionnelles pour les produits non finis : les maquettes promotionnelles (par exemple les brochures, les sites web, les emballages en gros…) comportant la Marque de Certification FAIRTRADE utilisées par les opérateurs en vue de promouvoir les produits non finis doivent être approuvées par écrit par Fairtrade International avant leur utilisation. L'utilisation de la Marque de Certification FAIRTRADE doit être en conformité avec les « Conseils d'utilisation des marques de fabrique » appropriés.

2. Commerce

Objectif et portée

Ce chapitre souligne les critères à observer lors de la vente de produits Fairtrade.

Ce chapitre inclut également les critères pour les produits et les ingrédients composés (les produits composés de plusieurs éléments).

Ce chapitre 2 s'applique au produit Fairtrade.

2.1 Traçabilité

Objectif et portée

L'objectif de Fairtrade est d'assurer que les produits labellisés Fairtrade puissent être retracés jusqu'aux producteurs. Ce critère du Standard exige des opérateurs la séparation physique des produits issus du Fairtrade de ceux qui ne le sont pas, et l'assurance que les produits sont identifiables en tant que Fairtrade tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

Il existe quatre catégories de produits pour lesquelles l'application de la traçabilité physique nuit à l'objectif de maximiser les bénéfices des producteurs : le cacao, la canne à sucre, le jus de fruits et le thé. Pour ces produits, la traçabilité physique est recommandée mais n'est pas obligatoire. Les opérateurs ne disposant pas de la traçabilité physique devront avoir pour objectif d'utiliser les ingrédients certifiés (produits source) pour la transformation en produit Fairtrade (produit final). Les opérateurs de cacao, de canne à sucre, de jus de fruits et de thé capables de traçabilité physique doivent s'assurer qu'ils se sont approvisionnés en ingrédients certifiés auprès d'un opérateur répondant aux critères de traçabilité physique.

La méthode permettant de démontrer la traçabilité physique est à la discrétion de l'opérateur. Les critères de justificatifs de traçabilité sont obligatoires pour toutes les catégories de produits. Les documents relatifs au produit certifié doivent permettre à l'organisme de certification de retracer le produit Fairtrade jusqu'à son fournisseur Fairtrade.

Pour des raisons juridiques, les déclarations et messages autorisés pour les produits disposant ou non de la traçabilité physique sont différents. Seules les chaînes d'approvisionnement ayant été contrôlées avec succès en matière de critères de traçabilité physique peuvent utiliser les déclarations et messages dans ce sens.

Cette partie 2.1 s'applique au produit Fairtrade.

Critères concernant les justificatifs de traçabilité :

Cette partie s'applique à tous les opérateurs.

2.1.1 Les acheteurs et les vendeurs doivent identifier de façon claire tous les produits qui sont certifiés Fairtrade dans tous les documents relatifs à l'achat et à la vente (par exemple les factures, les bordereaux de livraison et les bons de commande).

Recommandations : Les justificatifs de traçabilité des produits Fairtrade sont obligatoires pour tous les opérateurs. Tous les opérateurs doivent s'assurer qu'ils sont à même, ainsi que l'organisme de certification, d'y retrouver :

- Le nom et l'identifiant FLO du vendeur et de l'acheteur des produits certifiés ainsi que les dates de la transaction
- Les quantités ainsi que la forme physique des produits négociés (achat et vente)
- Le paiement du prix Fairtrade et de la Prime Fairtrade et du préfinancement (le cas échéant).

2.1.2 Les opérateurs doivent tenir registre de tous les opérations comptables, le traitement et les ventes de produits Fairtrade. Les archives doivent permettre à l'organisme de certification de remonter la piste de toutes les produits certifiées vers les ingrédients certifiés.

Recommandations : Tous les opérateurs garantiront qu'ils seront en mesure, tout comme l'organisme de certification, de retracer les modifications effectuées ainsi que les recettes et les rendements de ces étapes.

Critère relatifs à la traçabilité physique :

Cette partie s'applique à tous les opérateurs <u>à l'exception</u> des opérateurs de cacao, de canne à sucre, de jus de fruits et de thé <u>sans</u> traçabilité physique

2.1.3 Les produits issus de Fairtrade seront séparés physiquement des autres produits à tous les niveaux de la chaîne d'approvisionnement.

Recommandations : La traçabilité physique, bien que recommandée, n'est pas obligatoire pour le cacao, la canne à sucre, le jus de fruits et le thé. La traçabilité physique est obligatoire pour tous les autres produits Fairtrade. Une période de transition est applicable jusqu'au 1er mai 2011 au plus tard (soit deux ans après que le Standard générique commercial Fairtrade a été mis en application).

2.1.4 Les produits issus de Fairtrade seront identifiés en tant que tels à tous les stades de la production (par ex. le stockage, le transport, la transformation, le conditionnement, la labellisation et

la manutention) ainsi que dans tous les dossiers et documents concernés.

2.1.5 Le cacao, la canne à sucre, le thé et le jus de fruits Fairtrade doivent être issus d'un opérateur Fairtrade certifié avec succès au niveau de ces trois critères de traçabilité physique. Quand ils sont achetés, ces produits doivent être identifiés comme des produits Fairtrade ayant la traçabilité physique.

Recommandations : En raison de certains opérateurs de cacao, de canne à sucre, de jus de fruits et de thé ne disposant pas de la traçabilité physique en place pour les produits Fairtrade, les opérateurs faisant le commerce de ces catégories de produits qui souhaitent mettre en application la traçabilité physique devront s'approvisionner en ingrédients auprès d'opérateurs qui ont obtenu leur certification en matière de critères de traçabilité physique.

2.1.6 Les produits Fairtrade, à la vente, seront distinctement identifiés en tant que Fairtrade.

Recommandations : Le produit physique doit être identifiable en tant que Fairtrade. La méthode d'identification reste à la discrétion de l'opérateur, mais doit être vérifiable (par ex. grâce à l'identifiant FLO ou la mention « FLO/Fairtrade » figurant sur l'emballage et la documentation).

2.1.7 Lorsque des produits composés Fairtrade mélangent à la fois des ingrédients physiquement traçables et non traçables, les ingrédients physiquement traçables Fairtrade seront en conformité avec les critères de traçabilité physique. Si, pour des raisons techniques, cela s'avère impossible, les opérateurs feront une demande d'exception auprès de leur organisme de certification.

Recommandations : Certains produits composés Fairtrade mélangent des ingrédients physiquement traçables et non traçables, ce qui provoque dans certains cas la perte de la traçabilité physique pour certains, voire pour tous les ingrédients. Dans ces cas spécifiques, les opérateurs doivent prouver que la traçabilité est perdue pour des raisons techniques. Seuls les ingrédients ayant été contrôlés dans cette partie avec succès en matière de critères de traçabilité physique seront autorisés à communiquer des déclarations et des messages pour les produits disposant d'une traçabilité physique.

Critère relatifs au bilan de masse :

Cette partie s'applique aux opérateurs de cacao, de canne à sucre, de jus de fruits et de thé <u>sans</u> traçabilité physique.

2.1.8 La quantité d'extrants (produits finaux) vendue en Fairtrade doit être équivalente à la quantité d'intrants issus du Fairtrade en considérant les rendements de transformation et toutes les pertes.

Recommandations : Par pertes on entend toutes les diminutions de poids que le produit peut subir de son achat (intrant) à sa vente (extrant), par exemple pendant le stockage, le reconditionnement, la transformation, le transport, etc.

2.1.9 Les opérateurs doivent s'assurer que les intrants Fairtrade (les produits approvisionnés) sont achetés avant la vente des produits Fairtrade (produit final).

2.1.10 Les intrants Fairtrade seront livrés et traités sur le site même où les produits Fairtrade sont transformés (Bilan de masse sur un site).

2.1.11 Les intrants Fairtrade seront du même type et de la même qualité que les intrants utilisés pour transformer la production Fairtrade (semblable pour semblable).

Recommandations : Les ingrédients certifiés devront être du même type et de la même qualité que ceux utilisés dans la transformation des produits Fairtrade. Par exemple, si un opérateur vend du chocolat Fairtrade à base de cacao de haute qualité, l'ingrédient Fairtrade acheté ne pourra pas être constitué de fèves de cacao de basse qualité ; si un opérateur vend du sucre biologique Fairtrade, l'ingrédient acheté ne pourra pas être constitué de sucre non biologique Fairtrade; enfin si un opérateur vend du thé vert Fairtrade, l'ingrédient acheté ne pourra pas être du thé noir Fairtrade.

2.1.12 Les opérateurs de canne à sucre peuvent transformer la canne à sucre Fairtrade sur les lieux qui approvisionnent également en sucre de betterave. Les opérateurs doivent s'assurer que les

produits issus exclusivement du sucre de betterave ne sont pas vendus en tant que Fairtrade.

Recommandations : Les unités de transformation s'approvisionnant en sucre de betterave peuvent transformer des produits certifiés contenant de la canne à sucre Fairtrade.. Les opérateurs devront avoir pour objectif de maximiser l'utilisation de la canne à sucre Fairtrade dans le produit final certifié.

2.1.13 Jusqu'au 31 décembre 2015, tous les opérateurs de canne à sucre et de cacao peuvent employer le bilan de masse groupé pour une période maximale de deux années. A l'issue de ces deux années, l'opérateur doit disposer du bilan de masse sur un site. Pour les opérateurs disposant d'ores et déjà du bilan de masse au niveau du groupe, cette période de deux années commence le 1er mars 2011. Les opérateurs souhaitant utiliser le bilan de masse au niveau du groupe doivent prévenir l'organisme de certification de cette pratique avant de la mettre en œuvre et devront indiquer les sites concernés ainsi que les produits et les volumes transformés sur ces sites. Tous les sites de transformation de produits Fairtrade feront l'objet d'une procédure de vérification annuelle.

Recommandations **:** Fairtrade fait la distinction entre deux sortes de pratiques de bilan de masse :

- Le bilan de masse sur un site, qui fait l'objet d'une vérification par site : les intrants Fairtrade doivent provenir et être transformés sur le site de production. Les opérateurs doivent essayer tant que possible d'utiliser des intrants certifiés pour la production Fairtrade.

- Le bilan de masse groupé qui se vérifie par groupe de sites de production : les intrants Fairtrade n'ont pas besoin de provenir de la même usine qui les transforme en produit Fairtrade.

À moyen terme, le but du Fairtrade est d'obtenir le bilan de masse sur un site et, sur le long terme, la traçabilité physique de tous les produits. En conséquence, il est prévu de supprimer progressivement le bilan de masse au niveau du groupe en décembre 2015. Une étude sur le bilan de masse au niveau du groupe sera lancée en 2013. Les résultats décideront de la meilleure approche pour supprimer progressivement le bilan de masse au niveau du groupe d'ici la fin de l'année 2015. Jusqu'à cette date, les opérateurs de cacao et de sucre sont autorisés à mettre en application le bilan de masse au niveau du groupe pour une période maximale de deux années. Cette période de deux ans n'est pas renouvelable.

2.2 Composition des produits

Objectif et portée

La labellisation de produits alimentaires composés avec la certification Fairtrade vise à fournir le maximum de bénéfices aux producteurs. Cela signifie que le produit doit contenir le plus possible de produits certifiés Fairtrade.

Les critères de cette partie s'appliquent à tous les produits alimentaires composés et aux ingrédients alimentaires composés certifiés et/ou agréés après juin 2011. Les produits précédemment certifiés et/ou agréés selon les Conseils d'utilisation pour la labellisation Fairtrade des produits alimentaires composés doivent opérer la transition vers ces critères dans les deux années qui suivent juin 2011.

Cette partie 2.2 s'applique au produit Fairtrade.

2.2.1 Les ingrédients alimentaires composés et les produits alimentaires composés doivent contenir autant d'ingrédients certifiés que possible.

Recommandations : « Doivent contenir autant d'ingrédients certifiés que possible » inclut :

- Les ingrédients composés (les ingrédients composés de plusieurs éléments, par exemple les pépites de chocolat)
- Les produits dérivés (un ingrédient dérivé d'un composant unique, par exemple la lécithine de soja)

Une *Liste des Ingrédients Fairtrade* régulièrement mise à jour sera publiée sur le site Internet de Fairtrade International.

2.2.2 Les produits alimentaires composés doivent contenir au moins 20% de contenu issu du Fairtrade. Les pourcentages utilisés pour calculer la concentration d'ingrédients Fairtrade dans un produit alimentaire composé seront exprimés grâce aux unités de mesure suivantes :

Produits comportant ≤50% d'eau ou de produit laitier ajouté

- Le poids/volume normal de(s) l'ingrédient(s) Fairtrade en proportion au poids/volume total de tous les ingrédients premiers avant la transformation. L'unité de mesure utilisée pour calculer le pourcentage doit être la même unité de mesure que celle utilisée sur le paquet. Cette catégorie de produit inclut les jus de fruits frais mais pas les jus de fruits concentrés.

Produits comportant >50% d'eau ou de produit laitier ajouté

- La même chose que précédemment, sans tenir compte de l'eau/produit laitier ajouté.

Recommandations : Ce critère s'applique uniquement aux produits alimentaires composés (produit prêt à consommer composé de plus d'un ingrédient) et pas aux ingrédients alimentaires composés (ingrédient fait de plusieurs composés et non destiné à l'achat par le consommateur).

2.2.3 La déclaration du pourcentage minimum de contenu certifié Fairtrade doit obligatoirement figurer au dos du paquet, à moins que cela ne soit en contradiction avec les lois nationales.

Recommandations : Il est de la responsabilité du titulaire de licence de garantir que le conditionnement des produits est en conformité avec toutes les lois applicables en matière de labellisation dans la juridiction de la ou les régions où le produit est vendu.

2.2.4 Des exceptions pour l'utilisation d'un ingrédient non certifié à la place d'un ingrédient certifié peuvent être octroyées pour une période définie et pour un maximum de deux années. A l'issue de ce laps de temps, l'opérateur doit fournir la preuve que les ingrédients Fairtrade sont désormais utilisés ou alors l'entreprise doit soumettre une nouvelle demande d'exception. Le contenu total en Fairtrade du produit composé doit néanmoins atteindre le seuil minimum de 20%.

Recommandations : Pour faire une demande d'exception, les opérateurs qui transforment des produits alimentaires composés doivent se référer à leur initiative de labellisation Fairtrade et les opérateurs qui transforment des ingrédients alimentaires composés doivent se référer à leur organisme de certification Fairtrade. Une demande d'exception ne garantit pas de son obtention.

Dans les conditions d'exception, et afin de garantir un bénéfice aux producteurs Fairtrade, les opérateurs peuvent être appelés à fournir un paiement (par exemple de prime Fairtrade) aux producteurs Fairtrade d'un montant équivalent au volume anticipé d'origine Fairtrade.

Les points suivants donnent les conditions générales et les raisons en vertu desquelles les opérateurs peuvent faire une demande d'exception :

Les exceptions de Type I sont accordées par l'initiative de labellisation ou par l'organisme de certification, sur la base des lignes directrices données par le Comité des Exceptions. Les raisons suivantes sont applicables :

Pénurie d'approvisionnement

- L'approvisionnement en ingrédients certifiés est provisoirement impossible pour des raisons indépendantes de la volonté du fabricant ou du transformateur, par exemple la sécheresse, un désastre naturel, des grèves, la guerre ou autres raisons semblables.

Qualité insuffisante

- La qualité des ingrédients Fairtrade disponibles pose des problèmes techniques insurmontables.

Nouveau Standard

- Lorsqu'un nouveau Standard de Produit est publié, une exception de deux années est automatiquement accordée à tous les opérateurs titulaires d'un certificat en cours pour leur laisser le temps de se procurer le nouvel ingrédient. Si les problèmes d'approvisionnement persistent après deux ans, les opérateurs peuvent faire une demande d'exception.

Ingrédient indisponible

- Renvoie à un ingrédient ou un produit dérivé pour lequel un Standard Fairtrade existe, mais qui n'est actuellement pas commercialisé/transformé par un opérateur certifié Fairtrade. Une liste des ingrédients Fairtrade sera gérée par le Comité des Exceptions, puis publiée. Les opérateurs doivent s'approvisionner une fois que l'ingrédient est disponible.

Les exceptions de Type II sont accordées par le Comité des Exceptions. Les raisons suivantes sont applicables :

Ingrédient en transition

- Renvoie à un ingrédient au sein d'un produit alimentaire composé qui ne peut pas être entièrement d'origine Fairtrade, en raison de problèmes d'approvisionnement. L'ingrédient est disponible et commercialisé / transformé en tant que Fairtrade par un opérateur, mais il n'y a pas de volumes suffisants pour fournir 100% de la quantité exigée. L'entreprise doit avoir un plan écrit approuvé ayant en vue que l'ingrédient devienne 100% Fairtrade.
- Au moins 20% de chaque ingrédient en transition dans un produit alimentaire composé doit être d'origine Fairtrade lorsque le contrat de licence est signé. Dans l'année qui suit, cette composition doit augmenter jusqu'à au moins 50%. L'ingrédient en transition doit devenir 100% Fairtrade en accord avec le plan approuvé, et dès que l'approvisionnement suffisant est disponible.
- La concentration totale d'ingrédients Fairtrade doit être calculée en utilisant le contenu Fairtrade de chaque ingrédient.

Origine

- Les ingrédients titulaires d'une certification d'origine, par exemple Appellation d'origine contrôlée, Denominación de origen, Districtus Austria Controllatus, Denominação de Origem Controlada, etc. L'ingrédient citant une origine doit comporter une marque d'exception au dos du paquet.

2.3 Contrats

Objectif et portée

Les contrats entre producteurs et acheteurs définissent le cadre des opérations commerciales Fairtrade. Il est important que les obligations contractuelles soient mutuellement acceptées, parfaitement documentées et bien comprises par les deux contractants.

Cette partie 2.3 s'applique au titulaire de certificat.

2.3.1 Les acheteurs doivent signer un engagement d'achat contractuel avec les producteurs. Sauf mention contraire dans les standards produits, les contrats doivent au minimum indiquer clairement : les volumes convenus, la qualité, le prix, les conditions de paiement et les conditions de livraison. Tous les contrats entre producteurs et payeurs Fairtrade ou intermédiaires doivent stipuler un mécanisme de résolution des conflits distincts de la juridiction accepté par les deux parties.

Recommandations : Les acheteurs doivent s'assurer qu'un contrat écrit existe pour tout produit acheté ou vendu sous les conditions de ce Standard.

Le Standard précise que les deux parties doivent se mettre d'accord au minimum sur les volumes, la qualité, le prix, les conditions de paiement et les conditions de livraison, et que ces accords soient clairement indiqués dans le contrat.

Les Standards de Produits Fairtrade peuvent imposer pour certains produits des critères supplémentaires concernant le contenu du contrat. Toutes ces critères supplémentaires figurant dans les standards produits doivent être incluses dans le contrat convenu.

La responsabilité de la rédaction du contrat devra être mutuellement approuvée. Lorsqu'il est impossible de parvenir à un accord, la responsabilité de rédiger le contrat incombe à l'acheteur, qui doit aussi s'assurer que le contrat parvienne au vendeur dans la langue convenue.

Le Standard exige aussi qu'un mécanisme d'arbitrage soit décrit dans les contrats entre les producteurs et les payeurs ou convoyeurs Fairtrade.

2.3.2 Quand un avis de suspension de la certification Fairtrade est donné à un producteur ou à un acheteur, les contrats signés avant la date d'avis seront reconnus valides pour les produits certifiés Fairtrade, pendant une période maximum de six mois.

Recommandations **:** Les contrats Fairtrade passés avant l'avis de suspension pourront être remplis si les deux parties (producteur et acheteur) sont d'accord.

Pour être considéré comme certifié, le produit doit être livré dans un délai de six mois.

De nouveaux contrats Fairtrade ne doivent pas être signés après la date d'avis de suspension.

2.3.3 Quand un opérateur perd sa certification, il doit immédiatement arrêter d'acheter ou de vendre des produits certifiés Fairtrade. Ce critère prend effet à partir de la date du retrait de certification. Les contrats passés avec un opérateur ayant perdu sa certification qui ont été exécutés avant la date du retrait seront acceptés. Les contrats qui n'ont pas été exécutés au moment de la perte de certification ne seront pas reconnus comme des contrats Fairtrade.

Recommandations **:** Ce critère précise aussi qu'à partir de la date du retrait de certification, les opérateurs ne doivent ni acheter, ni vendre à des opérateurs ayant perdu leur certification des produits visant à être vendus comme certifiés.

Le critère spécifie aussi que si un produit certifié à été livré par un opérateur ayant perdu la certification avant la date du retrait de certification, alors il pourra être accepté comme certifié. Par exemple, sous un contrat FOB, si le produit est embarqué avant la perte de certification, alors il sera accepté. Les contrats qui n'auront pas encore été livrés ne seront plus des contrats Fairtrade.

2.3.4 Les réclamations associées à des lots spécifiques doivent être documentées suivant les critères du règlement commercial de la certification des transactions, les demandes devant être faites dans la limite de temps indiquée.

Recommandations**:** Ce critère concerne les réclamations qui pourraient constituer la base d'un conflit entre un producteur et un acheteur. Le critère requiert que les opérateurs essaient de résoudre de tels conflits. Lorsque cela n'est pas possible, l'opérateur doit documenter sa réclamation selon les

critères du règlement commercial correspondant et doit, quand elles existent, suivre les procédures de l'organisme de certification pour les réclamations et les résolutions.

2.3.5 Le prix peut être fixé grâce à un accord mutuel, pour toute date de livraison à venir, sauf indication contraire dans les standards de produit.

Recommandations : Ce critère donne à la fois au payeur du Fairtrade et au producteur l'option de déterminer quand et comment fixer le prix, à moins que cela n'ait déjà été défini dans les Standards de produit. Cela signifie que tant que les deux parties sont en accord sur le moment et la façon de fixer le prix (et que les critères 2.3.3 et 2.3.4 ont été observés), alors elles seront en conformité avec ce critère.

2.3.6 Sauf mention contraire dans les Standards de Produits, les payeurs Fairtrade peuvent avoir recours à toutes les formes de paiement disponibles tant que les instruments de paiement en question sont transparents, traçables et convenus entre les parties.

Recommandations : Ce critère permet aux deux parties d'arriver à un accord sur les meilleurs mécanismes de paiement et de reçu de paiement. Tout instrument financier disponible aux opérateurs peut être utilisé (par exemple les lettres de crédits, les virements bancaires), tant que la méthode de paiement fait l'objet d'un accord entre les deux parties.

Toutes les formes de paiement doivent être transparentes et traçables. La responsabilité de prouver le paiement à l'organisme de certification incombe au payeur Fairtrade.

2.3.7 Les nouveaux Prix Minimum Fairtrade entrent en application à partir de la date de leur annonce officielle par Fairtrade International, sauf définition contraire par Fairtrade International. Cependant, les contrats en cours doivent être honorés au prix précédemment convenu.

Recommandations **:** Les nouveaux prix Fairtrade annoncés par Fairtrade International entreront en application à partir de la date de leur annonce officielle et devront être appliqué par les opérateurs à partir de cette date, sauf indication contraire de Fairtrade International. Les nouveaux prix s'appliquent aux nouveaux contrats négociés à partir de cette date.

Pour les contrats existants où les prix ont déjà été convenus et fixés, le prix d'origine doit être honoré. Ceci s'applique même lorsque la date de livraison du contrat est à venir.

3. Production

Aucun critère générique. Des critères propres aux produits peuvent s'appliquer.

4. Activités commerciales et développement

Objectif et portée

Ce chapitre souligne les critères qui sont spécifiques à Fairtrade. Il a pour objectif de poser les fondations en vue de l'autonomisation et du développement.

Ce chapitre 4 s'applique au titulaire du certificat.

4.1 Commerce durable

Objectif et portée

Fairtrade a pour objectif de créer des partenariats commerciaux durables entre les producteurs et leurs acheteurs, ce qui permet aux producteurs d'avoir un accès à long terme aux marchés et dans des conditions viables. Au-delà des critères des standards, il est important que ces partenariats se consolident avec le temps et qu'ils soient basés sur le respect mutuel, la transparence et l'engagement.

L'échange d'informations est un élément important des relations commerciales, particulièrement pour les producteurs. Les plans d'approvisionnement leur permettent de planifier leur production plus efficacement et de s'assurer qu'ils pourront livrer aux acheteurs les volumes des produits demandés (et de la qualité demandée). Le but est d'encourager les acheteurs à faciliter le processus de planification des producteurs.

Les acheteurs sont aussi encouragés à apporter aux producteurs toute autre assistance mutuellement consentie. Des moyens tels que l'échange d'informations, la mise à jour des prix, des formations sur la qualité, des plans d'évaluation des risques, etc, sont à considérer.

Cette partie 4.1 s'applique au titulaire de certificat.

4.1.1 Les acheteurs (y compris ceux qui achètent via les Offices de Commercialisation) doivent soumettre un plan d'approvisionnement à chaque producteur auprès desquels ils comptent acheter, ainsi qu'aux convoyeurs, si applicable.

Recommandations **:** Ce critère oblige chaque opérateur prévoyant d'acheter à un producteur particulier de fournir un plan d'approvisionnement à ce producteur. L'organisme de certification demandera à voir des preuves qu'un plan d'approvisionnement a bien été donné à chaque producteur. Le cas échéant, l'acheteur doit aussi donner une copie du plan d'approvisionnement au convoyeur.

Les plans d'approvisionnement font référence aux qualités, volumes, dates de livraison ou d'achat, le prix ou la valeur.

Les acheteurs sont encouragés à utiliser les données d'achats de la saison ou de l'année précédente comme référence pour développer leurs plans d'approvisionnement. Dans les cas où aucune référence d'achat antérieur n'existe (par exemple quand l'acheteur, le producteur, ou le produit est nouveau dans la relation commerciale) l'acheteur devra faire une estimation raisonnable.

Le délai applicable pour la remise des plans d'approvisionnement est défini plus en détails dans les standards des produits.

Tout acheteur qui achète un produit certifié exporté par un Office de Commercialisation doit néanmoins fournir un plan d'approvisionnement au producteur. Les acheteurs peuvent aussi décider de partager le plan d'approvisionnement avec l'Office de Commercialisation (Marketing Board) pour les aider dans leur planification.

4.1.2 Les acheteurs ne doivent pas proposer d'acheter des produits certifiés à un producteur à la condition qu'il vende une quantité de produits non certifiés dans des termes nettement défavorables au producteur.

Recommandations **:** Ce critère s'applique aux payeurs Fairtrade qui achètent à la fois des produits certifiés et non certifiés auprès d'un même producteur.

Le critère oblige à ce que l'achat de produits non certifiés dans des conditions nettement défavorables pour le producteur ne soit jamais utilisé comme condition pour des achats de produits certifiés. L'organisme de certification décidera si une transaction peut être considérée comme « nettement défavorable ».

Les producteurs qui pensent avoir fait l'expérience de pratiques défavorables par des acheteurs Fairtrade doivent documenter leurs préoccupations et les envoyer sous forme de plainte à l'organisme de certification.

4.1.3 Les Producteurs doivent avoir accès aux contrats signés entre les convoyeurs et les payeurs Fairtrade.

Recommandations **:** Ce critère oblige à ce que les convoyeurs donnent aux producteurs l'accès aux contrats qu'ils ont signés avec les payeurs Fairtrade. Cela signifie qu'à la demande d'un producteur, les convoyeurs doivent mettre à sa disposition un exemplaire du ou des contrats correspondants.

4.2 Préfinancement

Objectif et portée

Le préfinancement est un des bénéfices essentiels pour les producteurs Fairtrade. L'objectif de cette partie est d'aider les organisations de producteurs à accéder à des formes raisonnables d'assistance financière pour les aider dans leurs achats auprès de leurs membres.

Le préfinancement devra être accordé aussi tôt que possible après la signature du contrat pour permettre aux producteurs d'en faire l'usage le plus efficace possible.

Le Fairtrade encourage les commerçants à offrir d'autres formes de financement comme le « prépayé », le « paiement anticipé » et /ou le « crédit de campagne » aux producteurs. Cependant, ce standard se réfère uniquement au « préfinancement » qui correspond aux versements effectués sur la base des contrats convenus entre producteurs et acheteurs pour des produits Fairtrade. Les versements de préfinancement sont généralement soumis à des intérêts.

Les critères indiquent explicitement que les acheteurs peuvent envisager la possibilité d'offrir le préfinancement par des tiers. Cependant, les taux d'intérêt que les producteurs paient sur de tels accords de préfinancement ne doivent pas être supérieurs aux coûts d'emprunt de l'acheteur auprès du tiers.

La limite fixée du pourcentage pour le préfinancement correspond au maximum de ce que les acheteurs ont *l'obligation* de payer, si les producteurs en font la demande. Toutefois, les acheteurs sont encouragés à proposer des pourcentages de préfinancement supérieurs si cela est demandé par le producteur, après consentement mutuel.

Cette partie 4.2 s'applique au titulaire de certificat.

4.2.1 Les producteurs peuvent demander un préfinancement auprès des acheteurs Fairtrade avec des périodes de temps convenues et, si nécessaire, des quantités spécifiques, sauf indication contraire dans les standards produits. Dans le cadre des Offices de Commercialisation (Marketing Board), les critères de préfinancement ne s'appliquent pas aux produits concernés.

Recommandations **:** Ce critère crée l'option pour les producteurs de demander un préfinancement auprès des payeurs Fairtrade. Avec ce standard, il incombe au producteur de demander le préfinancement après signature des contrats auprès des payeurs du Fairtrade.

Les payeurs Fairtrade peuvent choisir, avec l'accord du producteur, d'offrir le préfinancement via un tiers.

Quand les producteurs pensent être contraints à ne pas demander de préfinancement, ils sont encouragés à documenter leur réclamation et à la fournir à l'organisme de certification, pour inspection supplémentaire.

4.2.2 Quand le préfinancement est demandé et sauf mention contraire dans les standards des produits, les payeurs Fairtrade doivent donner un préfinancement allant jusqu'à 60% de la valeur du contrat. Le pourcentage minimum de préfinancement doit être défini par le producteur.

Recommandations **:** Les producteurs peuvent demander un préfinancement jusqu'à 60% de la valeur du contrat. Les acheteurs se doivent d'apporter le préfinancement demandé.

Les producteurs peuvent faire référence au Prix Minimum Fairtrade (quand il existe) pour calculer la valeur du préfinancement. Pour les produits qui n'ont pas de prix minimum ou quand les prix du marché sont supérieurs au Prix Minimum Fairtrade, alors la valeur du contrat peut être utilisée.

Le taux de préfinancement doit être déterminé par le producteur avec un plafond de 60%.

Lorsque les deux parties sont d'accord, un préfinancement dépassant les 60% de la valeur du contrat peut être donné.

4.2.3 Les payeurs Fairtrade doivent proposer le préfinancement à partir de la signature du contrat, ou à tout moment après, mais au plus tard à l'issue d'une période de temps spécifique indiquée dans les standards de produits.

***Recommandations* :** Ce critère fait la distinction entre le fait de demander le préfinancement et la provision réelle du préfinancement. Alors que la demande doit être faite une fois que les commandes ont été confirmées, ce critère requiert que le préfinancement soit mis à la disposition (livré) des producteurs par les payeurs du Fairtrade dès que possible après la signature du contrat. Au plus tard, le préfinancement doit être délivré dans un temps limite déterminé dans le Standard de P|roduit correspondant.

4.2.4 Quand un niveau de risque de non remboursement ou de non livraison suffisamment élevé a été associé à un producteur particulier, et uniquement lorsque le niveau de risque a été vérifié par un prêteur tiers, alors les conditions de préfinancement des critères 4.2.2 et 4.2.3 ne doivent pas être remplis.

***Recommandations* :** Ce critère donne la possibilité aux payeurs Fairtrade de demander à l'organisme de certification que les conditions des critères 4.2.2 et 4.2.3 puissent ne pas être remplies.

La méthode d'évaluation sera faite par un prêteur tiers. Quand le payeur Fairtrade considère qu'un producteur particulier demandant un préfinancement est à « haut risque », il doit contacter un prêteur tiers et demander le préfinancement pour le producteur. Si le prêteur est d'accord, alors le préfinancement doit être fourni. Quand le prêteur entreprend une évaluation et classe le groupe de producteurs comme étant à « haut risque » et refuse de préfinancer, alors le rapport d'évaluation du prêteur doit être remis à l'organisme de certification.

Lorsque les acheteurs classent continuellement leurs clients producteurs comme étant à « haut risque », l'organisme de certification peut demander une vérification complémentaire par un prêteur tiers supplémentaire. L'interprétation de « continuellement » dans ce contexte sera déterminée par l'organisme de certification.

4.2.5 Les taux d'intérêts à appliquer sur la valeur du préfinancement devront être mutuellement approuvés par l'acheteur et le producteur. Ils ne doivent pas dépasser le coût d'emprunt en cours de l'acheteur (coûts administratifs inclus), et les acheteurs sont encouragés à proposer des conditions de préfinancement à de meilleures conditions (à des taux d'intérêts les plus bas) pour les producteurs.

***Recommandations* :** Les acheteurs sont autorisés à percevoir des intérêts sur le montant du préfinancement. Le taux d'intérêt ne doit pas dépasser les coûts d'emprunt de l'acheteur. Les deux parties doivent se mettre d'accord sur le taux d'intérêt qui sera imposé au montant du préfinancement.

L'accord sur les taux d'intérêts peut aussi inclure les coûts administratifs qui ont été perçus par l'acheteur durant l'organisation et la remise préfinancement.

4.2.6 Les exigences de la législation locale et nationale prédominent quand elles s'opposent à ces critères de préfinancement.

***Recommandations* :** Dans les cas où la législation locale et nationale implique que les payeurs du Fairtrade ne sont pas légalement autorisés à payer un préfinancement, ce critère ne s'applique pas. Dans de telles situations, il est important que les payeurs Fairtrade communiquent les restrictions légales au producteur.

4.2.7 Quand le préfinancement à été approuvé, les payeurs Fairtrade doivent rédiger une section séparée sur le préfinancement dans le contrat ou un accord de crédit séparé avec le producteur.

***Recommandations* :** Selon ce critère, la clause de préfinancement doit être rédigée dans une section séparée du contrat ou dans un accord de crédit séparé. Cela signifie que les facilités de préfinancement doivent être présentées dans un contrat indiquant les termes et conditions pour les deux parties. Celui-ci doit indiquer les montants à préfinancer, la date de départ, la date de remboursement, les détails du contrat de livraison, les taux d'intérêt et les options de recouvrements (à savoir des paiements du contrat).

4.3 Fixation du prix

Objectif et portée

Le Prix Minimum Fairtrade ou le prix du marché correspondant et la Prime Fairtrade sont des bénéfices fondamentaux du Fairtrade pour les producteurs. Le paiement du Prix Minimum et de la Prime Fairtrade est une des fonctions clés pour les opérateurs commerciaux qui achètent aux producteurs et qui ont la responsabilité de payer le prix Fairtrade (« payeurs Fairtrade »).

Les Prix Minimum Fairtrade ont pour but de protéger les producteurs et de réduire les risques dans l'éventualité d'une baisse des prix du marché.

Cette partie 4.3 s'applique au titulaire de certificat.

4.3.1 Les payeurs Fairtrade doivent au minimum payer aux producteurs le Prix Minimum Fairtrade, quand celui-ci existe, pour le produit sous contrat, ou le prix du marché correspondant lorsqu'il n'existe pas de Prix Minimum Fairtrade.

Quand le prix de marché correspondant pour un produit est supérieur au Prix Minimum Fairtrade, alors au moins le prix de marché doit être payé.

Recommandations : Le Prix Minimum Fairtrade d'un produit, quand il existe, est le prix le plus bas possible qu'un payeur Fairtrade puisse payer à un producteur. Le Prix Minimum Fairtrade est le point de départ des négociations de prix entre le producteur et le payeur Fairtrade. Quand le prix de marché correspondant pour un produit est supérieur au Prix Minimum Fairtrade, alors au moins ce prix de marché plus élevé doit être payé.

Les deux parties doivent garder la preuve du niveau des prix et de la manière dont ils ont été fixés. L'une ou l'autre partie peut justifier le prix de marché en faisant référence à des accord/contrats avec d'autres clients/fournisseurs pour la même période (si et quand demandé).

Le Prix Minimum Fairtrade inclut toute référence aux prix biologiques ou différentiels de prix biologique.

Les payeurs Fairtrade doivent se référer aux informations sur le Prix Minimum Fairtrade qui sont publiées séparément.

4.3.2 Les Payeurs Fairtrade doivent payer une Prime Fairtrade supplémentaire pour le produit. Quand cela s'applique, les convoyeurs ont la responsabilité de transmettre la Prime Fairtrade au producteur. Les règles de paiement s'appliquent différemment à différents types d'organisations Fairtrade, comme suit:

- Pour les Organisations de Petits Producteurs, le paiement doit être directement effectué auprès de l'Organisation de Petits Producteurs.
- Pour les Organisations dépendant d'une Main d'Œuvre Salariée, le paiement doit être effectué directement sur le compte bancaire de l'Organe Mixte de l'opérateur certifié.

- Pour les Projets de Production sous Contrat, le paiement doit être directement effectué sur un compte bancaire séparé pour lequel l'Agent Promoteur ou son préposé est responsable.
- Par dérogation et pour tous types de producteurs, le paiement peut aussi être versé sur un fond de dépôts de la Prime ou à une filière de la prime, ou à toute autre tierce partie avec la permission écrite du producteur.

Recommandations : Les payeurs Fairtrade doivent payer la Prime Fairtrade pour les produits achetés, tel que spécifié dans les Standards de Produit Fairtrade concernés.

Les critères se rapportant à qui doit recevoir le paiement varient selon le type de l'organisation de producteurs qui doit être payée. Le producteur peut demander à ce que le paiement soit versé à une tierce partie quand cela est approprié.

Les payeurs Fairtrade doivent se référer aux informations sur la Prime Fairtrade qui sont publiées séparément.

Les réductions ne sont pas autorisées pour le paiement de la Prime Fairtrade.

4.3.3 Les Prix Minimum Fairtrade sont fixés à un ou plusieurs niveaux de la chaîne commerciale.

Les Prix Minimum Fairtrade s'appliquent jusqu'au point où les producteurs sont responsables du produit. Lorsqu'il n'y a pas de prix disponible au niveau de responsabilité approprié pour le producteur, alors le prix minimum doit être adapté en conséquence.

Dans le cas des Organisations de Petits Producteurs, les Prix Minimum Fairtrade sont fixés au niveau de l'Organisation de Producteurs, et non pas au niveau des producteurs individuels (les membres de l'organisation).

Recommandations : Les Prix Minimum Fairtrade sont fixés à un ou plusieurs niveaux de la chaîne commerciale : Porte de la ferme (voir les définitions spécifiques de FLO sur les prix Porte de la Ferme), Ex Works (EXW), Free on Board (FOB), ou autres Incoterms – Termes Commerciaux Internationaux.

Pour chaque vente de produit, un seul prix minimum s'applique, c'est-à-dire au niveau de prix où les responsabilités du producteur s'arrêtent.

Les Prix Minimum Fairtrade fixés à la Porte de la Ferme ou EXW sont seulement applicables aux producteurs qui n'exportent pas eux-mêmes leurs produits. Les Prix Minimum Fairtrade fixés au niveau FOB sont uniquement applicables aux producteurs exportant leurs produits eux-mêmes.

Par exemple, si une organisation de producteurs est responsable du produit jusqu'au niveau Ex-Works, alors le prix Ex-Works s'applique (quand il existe).

Si aucun prix n'existe pour le niveau de responsabilités approprié du producteur, alors le prix minimum doit être adapté en conséquence. Pour les producteurs qui vont au-delà du niveau de responsabilités impliqué par le prix, tout coût additionnel supporté par le producteur doit être ajouté au prix minimum. Quand la responsabilité du producteur s'arrête avant le niveau auquel le prix est fixé, alors des coûts raisonnables inclus dans le prix mais non payés par le producteur peuvent être déduits du prix minimum. Ces coûts doivent être documentés. L'interprétation de « coûts raisonnables » dans ce contexte sera déterminée par l'organisme de certification.

Par exemple, si le producteur est responsable de tous les coûts jusqu'au niveau Porte de la Ferme mais pas après, et sachant que le Prix Minimum Fairtrade est seulement fixé au niveau FOB pour ce produit donné, alors le prix que le producteur reçoit du payeur Fairtrade sera le prix FOB moins les

coûts raisonnables de transport et d'exportation.

4.3.4 Dans certains cas, les prix minimum Fairtrade sont fixés aux niveaux adéquats, mais le producteur ou le payeur supporte les coûts de certaines activités qui ne sont pas répercutés dans le prix.

Quand un producteur couvre un coût qui n'est pas inclus dans le prix minimum Fairtrade, alors ce coût supplémentaire doit être ajouté au Prix minimum Fairtrade payé au producteur.

Inversement, quand un coût particulier est inclus dans le Prix minimum Fairtrade, mais que le producteur n'est pas responsable de ce coût, alors ce coût peut être déduit du prix minimum Fairtrade payé au producteur.

Recommandations : Par exemple, si un producteur prend la responsabilité d'une activité qui n'est pas incluse dans le Prix minimum Fairtrade (ex : transport jusqu'au port, emballage ou transformation spécifique), le coût de ces activités supplémentaires sera ajouté au Prix minimum Fairtrade payé au producteur par le payeur Fairtrade.

D'un autre côté, si un producteur reçoit des intrants en nature de la part du payeur Fairtrade et que le producteur ne les paie pas, alors le coût des intrants devra être documenté et pourra être déduit du prix payé au producteur par le payeur Fairtrade.

4.3.5 (Nouveau 2011) Pour les ventes intérieures dans le pays producteur, les opérateurs peuvent uniquement vendre des produits finis porteurs de la Marque de Certification FAIRTRADE lorsqu'un contrat de licence valide a été signé avec Fairtrade international (voir Utilisation de la marque déposée Fairtrade). Pour les ventes sur le marché intérieur, au moins le prix minimum et/ou la prime Fairtrade à la Porte de la Ferme ou au niveau Ex Works doit être payé au producteur. Lorsqu'il n'existe qu'un prix minimum FOB Fairtrade (ou un prix minimum à un autre niveau d'exportation), alors des coûts raisonnables de transport et d'exportation peuvent être déduits du prix afin de calculer le prix minimum Fairtrade au niveau de vente du producteur. Ces coûts doivent être documentés. L'interprétation des « coûts raisonnables » dans ce contexte sera déterminée par l'organisme de certification.

En sus de ce prix, la prime Fairtrade doit être payée.

4.3.6 Si un producteur transforme lui-même un produit agricole et vend ce produit, alors le producteur et l'acheteur doivent négocier le prix du produit final. Ce prix négocié doit couvrir au moins le prix minimum Fairtrade de tous les intrants Fairtrade ainsi que les coûts de transformation. La prime Fairtrade s'ajoute au prix négocié et aux montants des primes de tous les intrants.

Ce critère ne s'applique pas aux fruits pour leur transformation en fruits secs ou en jus ou en pulpe ou pour des produits ayant un prix minimum Fairtrade.

Ce critère ne s'applique pas non plus aux opérateurs certifiés en tant que transformateurs.

4.3.7 Le paiement du prix minimum et de la prime Fairtrade doit être versé au plus tard dans les 30 jours suivant la date de facturation sauf indication contraire dans les standards des produits.

***Recommandations* :** Le standard indique que le paiement des prix Fairtrade doit être effectué dans un délai de 30 jours suivant la date de facturation. Les standards produits peuvent stipuler des conditions différentes.

Le prix Fairtrade se compose du prix minimum Fairtrade (quand il existe et est applicable) et de la prime Fairtrade.

Annexe 1 Définitions

Cette annexe comprend les définitions actuelles des termes commerciaux tels qu'ils sont employés dans les standards Fairtrade et l'organisation de certification. Ces termes apparaissent soit dans le Standard Générique Commercial Fairtrade, soit dans les Standards de Produits Fairtrade.

Définitions

1. **Acheteur :** opérateur qui achète un produit certifié.

2. **Agent :** personne publique ou morale qui fournit des services de commercialisation ou de logistique aux opérateurs, mais qui à aucun moment ne devient propriétaire du produit certifié.

3. **Agent Promoteur (AP) :** terme utilisé par FLO dans le contexte des projets de production sous contrat. Cela peut être toutes sortes d'organisations intermédiaires légalement établies, soit un marchand (exportateur/commerçant) ou un non industriel (ONG ou privé) qui forment un partenariat avec les producteurs avec qui ils signent un contrat. L'agent promoteur dote les producteurs individuels d'une gamme de services divers, incluant l'appui à l'organisation. Il peut recevoir la Prime Fairtrade pour le compte des producteurs.

4. **Audit :** processus de vérification pour évaluer la conformité d'un opérateur et/ou un produit avec les standards Fairtrade.

5. **Certificat** : confirmation écrite délivrée par une organisation de certification selon laquelle un opérateur ou un lot de produit(s) se trouvent en conformité avec le standard.

6. **Certification :** procédé d'émission d'une confirmation par une organisation de certification selon laquelle un opérateur et/ou un lot spécifique de produits se trouve être en conformité avec ce standard.

7. **Certification Rétroactive (ou « rétro certification ») :** lorsqu'un acheteur a acheté un produit à un producteur ou un convoyeur certifié dans des conditions ordinaires (non certifiées), et veut le convertir en produit certifié.

8. **Comité des exceptions :** comité chargé de donner les directives pour l'attribution des exceptions. Les exceptions de Type II peuvent être accordées exclusivement par le Comité des exceptions.

9. **Compensation de produit** : lorsqu'un acheteur achète un produit à un producteur non certifié ou à un convoyeur dans des conditions ordinaires (non certifiée), et veut convertir ce produit en un produit certifié en achetant plus tard la quantité et la qualité équivalente à un producteur certifié, qui est alors vendu comme un produit non certifié.

10. **Consommateur :** le dernier usager du produit.

11. **Contrat :** accord écrit entre deux parties ou plus.

12. **Convoyeur** : opérateur qui reçoit le prix ou la prime Fairtrade d'un payeur Fairtrade et la fait suivre au producteur certifié.

13. **Dérogation :** droit restreint de s'écarter d'un standard spécifique selon des conditions spécifiques.

14. **Exception :** accord formel donnant à un opérateur la permission d'utiliser un ingrédient non certifié à la place d'un ingrédient certifié dans une composition de produit pour une période de temps définie et selon des conditions particulières.

15. **Ex Works :** signifie que la livraison a lieu quand le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur en son établissement ou autre lieu convenu (usine, entrepôt, etc.) hors formalités douanières d'exportation et hors chargement sur des véhicules de ramassage.

16. **Fairtrade International e.V. (FLO) :** Organisation Internationale de(s) Labellisation(s) Fairtrade, une organisation à but non lucratif qui développe les Standards Fairtrade, donne des conseils pour appuyer les producteurs Fairtrade et facilite le développement des marchés Fairtrade.

17. **Filière de la prime** : une organisation qui ne commercialise pas de produits certifiés Fairtrade mais qui reçoit des primes Fairtrade et les fait suivre sur le compte de l'organisation de producteurs ou de l'organe mixte.

18. **Force Majeure :** clause utilisée dans les contrats pour décharger une partie d'une obligation contractuelle dans l'éventualité d'une situation qui ne soit pas de son ressort, comme une guerre, des agitations civiles, une grève ou des conditions climatiques exceptionnelles.

19. **Free on Board (FOB)** : signifie que la livraison a lieu quand les marchandises ont passé le bastingage du navire au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, tous les frais et les risques de pertes et d'endommagements des marchandises sont à la charge de l'acheteur. Sous les termes FOB, les formalités d'exportation incombent au vendeur.

20. **Ingrédient :** toute substance, y compris tout additif alimentaire, utilisé dans la fabrication et la préparation d'un aliment et présent dans le produit final, bien que potentiellement sous une forme modifiée.

21. **Ingrédient composé :** ingrédient composé de plusieurs éléments (par ex. les pépites de chocolat) qui n'est pas destiné à l'achat par le consommateur.

22. **Ingrédient de transition :** ingrédient contenu dans un produit composé alimentaire qui n'est pas entièrement d'origine Fairtrade, mais qui dispose d'un projet écrit visant à le faire devenir 100% Fairtrade.

23. **Laitier :** contenant du lait ou des produits laitiers.

24. **Opérateur** : tout producteur, acheteur, vendeur ou convoyeur certifié en référence à ces standards.

25. **Organe des Licences :** agent qui rédige et signe un contrat de licence avec un titulaire de licence. Dans les pays ayant un organisme de labellisation, ce dernier fait office d'organe des licences. Dans les pays sans organisme de labellisation, Fairtrade Labelling Organizations International e.V. (FLO) fait office d'organe des licences.

26. **Organisme de Certification :** organisation tierce indépendante, ou parties tierces, à qui FLO a délégué les fonctions d'inspection et de certification.

27. **Payeur Fairtrade :** acheteur responsable du paiement du Prix Minimum Fairtrade et de la Prime Fairtrade. Les acheteurs doivent vérifier leur statut potentiel de payeur Fairtrade avec l'organisme de certification.

28. **Plan d'approvisionnement :** plan des quantités et qualités potentielles qui seront probablement achetées durant l'année ou la saison.

29. **Préfinancer** : financer des contrats avant la livraison ou la réception du produit.

30. **Prime Fairtrade** : montant payé aux producteurs en plus du paiement pour leurs produits. La Prime Fairtrade est prévue pour les investissements dans les activités de l'organisation des producteurs ou dans des projets communautaires (pour les organisations de petits producteurs ou les projets de production sous contrat) ou pour le développement socio-économique des travailleurs et de leur communauté (pour les situations dépendant de main d'œuvre salariée).

31. **Prix Fairtrade :** prix total payé aux producteurs comprenant le Prix Minimum Fairtrade (ou le prix du marché pertinent le cas échéant) et la Prime Fairtrade.

32. **Prix Minimum Fairtrade** : (quand il existe) le prix le plus bas qui puisse être payé par les acheteurs aux producteurs pour un produit certifié en conformité avec les Standards Fairtrade.

33. **Prix du marché :** prix calculé dans des conditions normales/ordinaires (incluant tous différentiels de qualité, variétés ou autres facteurs), sans référence à aucune Prime Fairtrade.

34. **Prix Porte de la Ferme :** ainsi utilisé par FLO, il se réfère au prix payé à l'entité de producteurs certifiée (par exemple: les Organisations de Petits Producteurs), et non à la ferme d'un producteur individuel. Porte de la Ferme veut donc dire que le vendeur (l'entité de producteurs certifiée) livre quand il met les marchandises à la disposition de l'acheteur en son établissement.

35. **Producteur :** entité qui a été certifiée selon le Standard Générique Fairtrade de FLO pour les Organisations de Petits Producteurs, le Standard Générique Fairtrade pour les situations dépendant de Main d'Œuvre Salariée, ou le Standard Fairtrade pour les Projets de Production sous Contrat.

36. **Production sous Contrat (PC)** : agriculteurs qui sont sous contrat pour produire et vendre leurs produits à un prestataire de services. Dans le contexte du Fairtrade, la PC renvoie aussi au Standard Fairtrade décrivant la relation entre le prestataire de services (Agent Promoteur), les producteurs sous contrat et leurs représentants (Conseil Exécutif des Producteurs).

37. **Produit :** Produit signifie tout produit certifié qui a été produit et commercialisé à la fois selon les Standards spécifiques pour ce produit et selon les Standards génériques Fairtrade. Un produit peut être considéré produit principal ou produit secondaire. Un **produit principal** est le produit principal qui est issu d'un processus de production. Le terme « processus de production » s'applique à la fois à la production agricole et à la production agro-industrielle. Le paiement du Prix Minimum Fairtrade et /ou la Prime s'applique au produit principal. **Produit secondaire** signifie tout produit qui est issu du processus de production en plus du produit principal. Un produit secondaire peut être consommé directement, utilisé comme intrant dans un autre processus de production, rejeté ou recyclé. Un **produit secondaire** peut être un co-produit, ou un résidu. Un **produit dérivé d'un produit secondaire** est un produit secondaire transformé.

38. **Produit composé :** produit prêt à la consommation composé de plus d'un ingrédient.

39. **Produit fini :** produit agréé à la fois pour le secteur du commerce de détail et pour le secteur hors domicile.

40. **Produit non certifié :** tout produit qui n'a pas été produit ou commercialisé dans les conditions des Standards Fairtrade.

41. **Produit non fini :** produit qui n'est pas vendu dans les circuits de distribution hors domicile, et par conséquent n'est pas encore agréé.

42. **Sous-traitant :** particulier ou entreprise qui procure des services de transformation ou de fabrication au nom d'un opérateur mais qui ne prend pas possession légale du produit.

43. **Standard de Produit :** série de critères spécifiques au(x) produit(s) et qui s'appliquent uniquement aux opérateurs qui commercialisent un ou plusieurs produits couverts par ces standards.

44. **Traçabilité :** habilité à retracer l'historique, les applications et/ou la localisation d'un produit.

45. **Détenteur de licence :** entreprise agréée par une Initiative de labellisation ou par Fairtrade International en vue d'utiliser la Marque de Certification Fairtrade.

46. **Vendeur :** opérateur qui vend un produit certifié.

Annexe 2 Standards Génériques Organisations de Petits Producteurs

[en ligne :
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/standards/documents/generic-standards/2011-06-06_SPO_FR_final.pdf]

Standard générique du Commerce Equitable Fairtrade

pour

les Organisations de Petits Producteurs

Version actuelle : 01.05.2011

Ce document remplace la version antérieure du 15.08.2009

Prochaine révision prévue : 2016

Pour tout commentaire :

standards@fairtrade.net

Pour toute information supplémentaire et téléchargement de standards :

www.fairtrade.net/standards.html

Copyright © 2005 – 2011 Fairtrade Labelling Organizations International e.V. Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, archivée ou transmise sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, électronique, mécanique, par photocopie, sous forme enregistrée ou autre, sans autorisation.

Fairtrade International
Bonner Talweg 177, 53129 Bonn, Germany
Tel. +49-228- 94.92.30, Fax: +49- 228- 242.17.13, email: info@fairtrade.net, www.fairtrade.net

Table des matières

Introduction **4**

Objectif **4**

Références **4**

Mode d'emploi du Standard **4**

Mise en œuvre **5**

Application **5**

Suivi des modifications **6**

1. Critères généraux **7**

1.1 Certification **7**

1.2 Les membres sont de Petits Producteurs **7**

2. Commerce **8**

2.1 Traçabilité **8**

2.2 Approvisionnement **9**

2.3 Contrats **10**

2.4 Utilisation de la marque déposée Fairtrade **10**

3. Production **11**

3.1 Gestion des pratiques de production **11**

3.2 Protection environnementale **11**

Gestion environnementale **12**

Gestion des nuisibles **12**

Sol et eau **16**

Déchets **18**

Organismes Génétiquement Modifiés (OGM) **19**

Biodiversité **20**

Energie et émissions de gaz à effet de serre (GES) **22**

3.3 Conditions de travail **22**

Non discrimination **23**

Interdiction du travail forcé **24**

Travail des enfants et protection des enfants **24**

Liberté d'association et de négociation collective **26**

Conditions de travail **27**

Santé et sécurité sur le lieu de travail **28**

4. Activités commerciales et développement **30**

4.1 Potentiel de développement **30**

4.2 Démocratie, participation et transparence **32**

4.3 Non Discrimination **34**

Annexe 1 Zones géographiques concernées **35**

Annexe 2 Liste des substances interdites de Fairtrade International **38**

Introduction

Objectif

Le Commerce Equitable Fairtrade (appelé ci-dessous Fairtrade) est une stratégie visant à promouvoir le développement durable et à réduire la pauvreté par le biais du commerce équitable.

Les principaux objectifs de Fairtrade sont les suivants : modifier le système commercial conventionnel afin que les petits producteurs du Sud en retirent les bénéfices, et accroître leur accès aux marchés. Ces actions peuvent engendrer des améliorations du bien-être social et économique des petits producteurs, ainsi que leur autonomisation et la durabilité de l'environnement. L'objectif du Standard générique Fairtrade pour les Organisations de Petits Producteurs est de fixer les critères qui établissent la participation au système Fairtrade.

Références

En établissant les Standards Fairtrade, Fairtrade International (FLO) suit des standards et des conventions reconnus au niveau international, tout particulièrement ceux de l'Organisation Internationale du Travail (OIT).

En outre, Fairtrade International exige que les organisations de producteurs respectent systématiquement la législation nationale lorsque celle-ci pose des critères plus exigeants que ce Standard. La même règle est appliquée aux pratiques régionales et spécifiques au secteur.

Mode d'emploi du Standard

Ce Standard s'adresse exclusivement aux Organisations de Petits Producteurs (OPP) dans les pays des zones géographiques citées dans l'Annexe 1.

Ce Standard est le Standard générique Fairtrade pour les Organisations de Petits Producteurs. Vous devez l'observer quel que soit le produit que vous souhaitez certifier. Fairtrade International publie également des standards spécifiques au(x) produit(s) que vous souhaitez certifier et vous devez en outre être en conformité avec ces Standards spécifiques.

Le Standard générique Fairtrade pour les Organisations de Petits Producteurs comporte quatre chapitres : les Critères généraux, sur le Commerce, la Production ainsi que les Activités commerciales et le développement.

- Le chapitre des **Critères généraux** donne la définition selon Fairtrade des petits producteurs et de leurs organisations.
- Le chapitre sur le **Commerce** définit clairement ce que les producteurs peuvent faire dans le but de construire des pratiques commerciales équitables.
- Le chapitre sur la **Production** définit ce que les producteurs peuvent faire grâce à des méthodes de production afin de garantir des moyens de subsistance durables.
- Le chapitre sur les **Activités commerciales et le développement** définit la vision unique qu'a Fairtrade du développement. Il explique comment, par le biais d'organisations sociales, les producteurs peuvent construire les bases de leur autonomisation et de moyens de subsistance durables.

Vous trouverez dans chaque chapitre et chaque partie du Standard :

- L'**objectif et la portée** qui proposent une description de l'objectif et de la portée de l'application du chapitre ou de la partie en question ;
- Les **critères** spécifiant les règles à observer. Vous ferez l'objet d'un audit au regard de ces critères ; et

- Les **recommandations** qui vous aideront à interpréter les critères. Ces recommandations peuvent donner les meilleures pratiques ainsi que des suggestions et des exemples sur la façon de se conformer à un critère. Ils peuvent en outre fournir des explications supplémentaires sur le critère à l'aide du raisonnement et/ou de l'intention qui sous-tendent le critère. Vous ne ferez pas l'objet d'un audit au regard des recommandations.

Il y a dans ce Standard deux types distincts de critères :

- **Les critères centraux** qui reflètent les principes de Fairtrade et doivent être respectés. Ils sont indiqués par le terme « Centr » dans la colonne de gauche tout au long du Standard.
- **Les critères de développement** qui font référence aux améliorations continuelles que les organisations certifiées doivent fournir en moyenne au sein d'un système de points (qui définit par la même occasion les seuils moyens minimum) déterminé par l'organisme de certification. Ces critères sont indiqués par le terme « Dev » dans la colonne de gauche tout au long du Standard.

Vous êtes en conformité avec le Standard générique Fairtrade lorsque tous les critères centraux sont observés **et** que le score minimum est atteint pour les critères de développement déterminés par l'organisme de certification. Pour plus d'informations sur le déroulement des audits au regard des critères centraux et de développement, veuillez consulter le site Internet de l'organisme de certification.

A chaque critère est attribué un chiffre (0, 1, 3 ou 6). Ce chiffre représente le nombre d'années avant l'audit.
Veuillez noter que certains critères peuvent ne pas s'appliquer à votre cas. Par exemple, si vous et les membres de votre organisation n'engagent pas de travailleurs, alors elle ne fera pas l'objet d'un audit relatif aux travailleurs. Autre exemple, si vous et les membres de votre organisation n'utilisent pas de pesticides, alors vous ne ferez pas l'objet d'un audit relatif aux pesticides. Dans de tels cas, l'organisme de certification considérera ces critères comme non applicables.

Dans ce Standard, « vous » renvoie à l'organisation de petits producteurs en tant que partie responsable du respect des critères. Lorsque les critères s'appliquent directement aux membres de votre organisation, ce document l'indique de façon explicite.

Mise en œuvre

L'organisme de certification met au point des critères de conformité technique qui devront être utilisés pendant les audits en vue de prendre les décisions de certification. Ces critères de conformité suivent la formulation et les objectifs des critères de ce document.

L'Unité des Standards de Fairtrade International fournit des documents explicatifs qui contiennent des informations supplémentaires relatives à ce Standard. Ces documents sont disponibles sur le site de Fairtrade International: www.fairtrade.net/standards. Vous ne ferez pas l'objet d'un audit au regard des documents explicatifs.

Application

Cette version du Standard générique Fairtrade pour les Organisations de Petits Producteurs est valable à partir du 1er juillet 2011. Cette version remplace toutes les versions précédentes et comprend les nouveaux critères ainsi que ceux qui ont été modifiés. Les nouveaux critères sont indiqués dans ce Standard par la mention « Nouveau 2011 ».

Les organisations dont la certification débute en date du 1er juillet 2011 devront être en conformité avec tous les critères applicables. La chronologie indiquée pour les critères renvoie au nombre d'années qui suivent la première certification.

Les organisations qui ont été certifiées avant le 1er juiller 2011 respecter tous les critères applicables en fonction de leur cycle régulier de certification, avec les exceptions suivantes :
Critères « Nouveau 2011 » Année 0 : période de transition telle que définie par l'organisme de certification
Critères « Nouveau 2011 » Année 1 : applicables à partir du 1er Juillet 2012
Critères « Nouveau 2011 » Année 3 : applicables à partir du 1er Juillet 2014
Critères « Nouveau 2011 » Année 6 : applicables à partir du 1er Juillet 2017

Suivi des modifications

Fairtrade International est susceptible de modifier les Standards Fairtrade, comme cela est expliqué dans les Procédures Opérationnelles Standardisées de Fairtrade International. Voir pour cela http://www.fairtrade.net/setting_the_standards.html. Les critères des Standards Fairtrade peuvent être ajoutés, supprimés ou modifiés. Si vous êtes certifié Fairtrade, vous devez consulter régulièrement le site Internet de Fairtrade International pour toute modification apportée aux Standards.

La certification Fairtrade garantit que vous êtes en conformité avec les Standards Fairtrade. Les modifications apportées aux Standards Fairtrade peuvent changer les critères propres en vue de la certification Fairtrade. Si vous souhaitez être certifié ou l'êtes déjà, vous devez consulter régulièrement les critères de conformité et les politiques en matière de certification sur le site internet de l'organisme de certification à l'adresse http://www.flo-cert.net.

1. Critères généraux		
		Objectif et portée Ce chapitre souligne les critères relatifs à la certification et à la portée de ce Standard. **Ce chapitre s'applique au titulaire de certificat.**
1.1 Certification		
Année 0	**Centr**	**1.1.1** Vous **devez accepter** les audits de vos locaux et des locaux faisant l'objet d'un contrat de sous-traitance **et fournir** des informations à la demande de l'organisme de certification.
Année 0	**Centr**	**1.1.2** Vous **devez nommer** une personne ressource pour toutes les questions de certification. Cette personne **doit informer** l'organisme de certification de la mise à jour des coordonnées et autres informations importantes**.**
1.2 Les membres sont de Petits Producteurs		
Année 0	**Centr**	**1.2.1** Vous êtes une Organisation de Petits Producteurs et au moins la moitié de vos membres **doivent être des petits producteurs**. ***Recommandations :*** Si vos membres produisent des produits moins exigeants en main d'œuvre (cacao, café, herbes, tisanes et épices, miel, fruits à coque, graines oléagineuses, céréales, coton en graine), ils sont considérés comme étant des petits producteurs si les critères suivants sont remplis : • Le travail agricole est effectué essentiellement par les membres et leurs familles. • Ils n'embauchent pas des ouvriers à l'année. Si vos membres produisent des produits exigeants en main d'œuvre (sucre de canne, fruits et légumes préparés et en conserve, fruits frais, légumes frais, thé), ils sont considérés comme étant des petits producteurs si les critères suivants sont remplis : • Ils embauchent moins que le nombre maximum de travailleurs permanents tel que défini par l'organisme de certification. • Les surfaces qu'ils cultivent sont équivalentes ou en deçà de la moyenne de la région, telles que définies par l'organisme de certification. • Ils passent la majeure partie de leur temps de travail à effectuer des travaux agricoles sur leur exploitation. L'essentiel de leur revenu provient de leur exploitation agricole.
Année 0	**Centr**	**1.2.2** Au moins la moitié du volume que vous vendez annuellement en qualité de Fairtrade **doit être produit** par des petits producteurs.

2. Commerce

		Objectif et portée Ce chapitre souligne les règles qu'il s'agit d'observer pour la vente des produits Fairtrade de votre organisation. Ce chapitre **n'inclut pas** les critères à respecter pour commercialiser le produit provenant d'**autres** organisations certifiées. Dans ce cas, vous serez considérée comme étant un agent commercial et devrez observer les règles du Standard générique commercial. Ce chapitre n'inclut pas non plus les critères à respecter pour vendre un produit final Fairtrade au consommateur. Dans ce cas, vous devrez contacter Fairtrade International au sujet des étapes à suivre. Pour finir, ce chapitre n'inclut pas les règles qui s'appliquent aux produits ou ingrédients composés (des produits composés de plusieurs éléments). Si vous souhaitez vendre des produits ou ingrédients composés, vous devrez observer les règles qui s'y rapportent au sein du Standard générique commercial. Les acheteurs **doivent** également **être en conformité** avec leurs propres règles lorsqu'ils vous achètent des produits Fairtrade. Nous vous encourageons à connaître ces règles afin de vous positionner plus favorablement lorsque vous négociez des opérations Fairtrade. Le règlement pour les agents commerciaux fait l'objet d'une explication dans le Standard générique commercial disponible à l'adresse http://www.fairtrade.net/generic_standards.html **Ce chapitre concerne toutes vos transactions Fairtrade.**
2.1 Traçabilité		
Année 0	**Centr**	**2.1.1** Vous pouvez vendre exclusivement en qualité de produits Fairtrade les produits provenant de vos membres. Pour les ventes Fairtrade, Vous devez **séparer** à toutes les étapes les produits qui ont été cultivés par vos membres de ceux des non membres et ceci jusqu'à la vente complète du produit. Ce critère peut ne pas s'appliquer pour la transformation du cacao, du sucre de canne, des jus de fruit et du thé (voir critère 2.1.8). ***Recommandations :*** Vous devez séparer uniquement le produit de vos membres de celui des non membres en vue de le vendre en qualité de produit Fairtrade. Vous pouvez vendre des produits des non membres, mais vous ne pouvez pas les vendre en qualité de produits Fairtrade.
Année 0 **Nouveau 2011**	**Centr**	**2.1.2** Vous **devez consigner par écrit** le flux de produits des membres au premier acheteur.
Année 0 **Nouveau 2011**	**Centr**	**2.1.3** Vous **devez tenir un registre** des produits approvisionnés auprès des membres. Les registres **doivent** indiquer le nom du membre individuel, la date d'achat, le nom du produit, le volume, ainsi que le prix perçu par lui.
Année 0	**Centr**	**2.1.4** Lorsque vous vendez un produit Fairtrade, Vous **devez mentionner** clairement

		dans tous les documents relatifs (par exemple les factures et les bordereaux de livraison) qu'il s'agit d'un produit Fairtrade.
Année 0 **Nouveau 2011**	**Centr**	**2.1.5** Vous **devez tenir un registre** de toutes vos ventes Fairtrade. Ces documents **doivent indiquer** le volume vendu, le nom de l'acheteur ainsi que son numéro d'identifiant Fairtrade International, la date de l'opération, ainsi qu'une référence aux documents de vente de manière à ce que l'organisme de certification soit en mesure de relier ces registres aux documents de vente correspondants.
Année 0 **Nouveau 2011**	**Centr**	**2.1.6** Si vous transformez des produits Fairtrade, vous **devez tenir un registre** de la quantité de produit en amont et en aval de la transformation.
Année 0	**Centr**	**2.1.7** Lorsque vous vendez un produit Fairtrade, vous **devez marquer** le produit clairement afin qu'il puisse être identifié en qualité de Fairtrade. ***Recommandations :*** Vous pouvez choisir le type de marque extérieure à utiliser pour identifier le produit en qualité de Fairtrade (par exemple, l'identifiant Fairtrade International ou la mention « FLO/Fairtrade » sur l'emballage et la documentation), tant que celle-ci est visible et claire.
Année 0	**Centr**	**2.1.8** Si vous produisez et transformez du cacao, du sucre de canne, du jus de fruit ou du thé et que vous vendez à des opérateurs sans traçabilité physique, vous n'êtes pas obligée de séparer physiquement, à l'étape de la transformation, le produit qui a été cultivé par des membres de celui qui l'a été par des non membres. Vous **devez respecter** les règles suivantes : • Les volumes vendus en tant que Fairtrade **ne doivent pas excéder** les volumes équivalents produits par vos membres. • Le produit **doit être** produit par vos membres avant d'être vendu. • Le produit de vos membres **doit être livré et transformé** sur le même site hébergeant la transformation du produit Fairtrade. • Le produit des membres **doit être du même type et de la même qualité** que l'intrant utilisé pour transformer le produit Fairtrade (article identique). Si vous souhaitez vendre du cacao, du sucre de canne, du jus de fruit ou du thé à des opérateurs disposant de la traçabilité physique, alors Vous **devez** séparer physiquement les produits pendant la transformation. ***Recommandations :*** Ces règles sont connues sous le nom de Règles du Bilan de Masse. Afin d'expliquer ce que signifie le « même type » de produit, deux exemples sont proposés : si vous vendez de la poudre de cacao faite à partir de cacao de qualité, le produit obtenu des membres ne peut pas être constitué de fèves de cacao de qualité inférieure. Autre exemple, si vous vendez du thé biologique, le produit obtenu des membres ne peut pas être du thé non biologique. La possibilité de mélanger le produit des membres à celui des non membres s'applique exclusivement à l'étape de la transformation si vous transformez vous-même ou sous-traitez la transformation. Jusqu'à l'étape de transformation, la séparation physique (telle que dans le critère 2.1.1) est obligatoire.
2.2 Approvisionnement		
Année 0	**Centr**	**2.2.1** Lorsque vous êtes certifié, vous pouvez vendre en qualité de Fairtrade le produit que vous avez en réserve, mais vous **ne devez pas vendre** en qualité de Fairtrade ce

		qui a été produit plus d'un an avant la certification initiale.
2.3 Contrats		
Année 0	**Centr**	**2.3.1** Si vous ou votre acheteur êtes suspendus, vous **ne devez pas signer** de nouveaux contrats Fairtrade, en revanche vous **devez respecter**, sans les dépasser, les contrats qui ont déjà été signés, sur une période maximum de 6 mois suivant la suspension. ***Recommandations :*** Les contrats peuvent être annulés exclusivement si vous et votre acheteur en convenez par écrit.
Année 0	**Centr**	**2.3.2** Si votre certification vous est retirée, vous **devez cesser la vente** de tout produit Fairtrade à partir de la date du retrait de certificat, même si vous avez signé des contrats Fairtrade qui restent à honorer.
Année 0	**Centr**	**2.3.3** Si Fairtrade International publie de nouveaux prix Fairtrade, vous **devez honorer** tous les contrats signés au prix convenu dans le contrat. ***Recommandations :*** Le prix mentionné dans le contrat peut être modifié exclusivement si vous et votre acheteur en convenez par écrit.
2.4 Utilisation de la marque déposée Fairtrade		
Année 0 **Nouveau 2011**	**Centr**	**2.4.1** Si vous souhaitez utiliser la marque déposée FAIRTRADE dans votre matériel promotionnel (tels que des brochures, des sites web ou les emballages), vous **devez tout d'abord contacter** Fairtrade International pour obtenir une approbation. ***Recommandations :*** Fairtrade International vérifiera si le matériel est en conformité avec les « Conseils d'utilisation des marques déposées » et délivrera la permission écrite une fois celle-ci confirmée.

3. Production

		Objectif et portée Ce chapitre souligne les pratiques de production éthiques et durables derrière chaque produit Fairtrade.

3.1 Gestion des pratiques de production

		Objectif et portée Les critères de ce Standard s'appliquent aux petits producteurs qui ont des organisations disposant de structures formelles de gestion. Les critères reconnaissent ces structures internes et attendent de ces dernières qu'elles vous apportent les meilleurs moyens de garantir à vos membres une conformité continue. Pour cette raison, ce Standard ne nécessite pas de système formel interne de gestion de la qualité. Néanmoins, les critères vous soutiennent dans la surveillance de la conformité de vos membres au regard de ce chapitre (chapitre 3 – Production).
Année 0 **Nouveau 2011**	**Centr**	**3.1.1** Vous **devez informer** vos membres **et leur expliquer** les critères liés à l'environnement et au travail dans le chapitre sur la Production. ***Recommandations :*** Vous pouvez tenir la liste des membres qui cultivent des produits Fairtrade et identifier les activités qui ont été mises en œuvre pour sensibiliser les personnes à l'intention et la signification des critères de ce chapitre.
Année 1 **Nouveau 2011**	**Centr**	**3.1.2** Vous **devez identifier** les critères du chapitre sur la Production pour lesquels vos membres risquent de ne pas être en conformité. ***Recommandations :*** Les risques renvoient à la probabilité que les membres ne soient pas en mesure d'être en conformité avec les critères. Les informations nécessaires en vue de déterminer les risques proviendraient selon toute vraisemblance d'un savoir disponible à l'intérieur de la communauté, de votre expérience et de celle de vos membres, ou encore de discussions au cours de votre assemblée générale.
Année 3 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.1.3** L'identification des risques **doit être répétée** périodiquement, au moins tous les trois ans. ***Recommandations :*** Au besoin, l'identification peut être répétée plus fréquemment.
Année 3 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.1.4** Vous **devez définir** et mettre en œuvre une procédure afin de surveiller et d'évaluer les résultats de vos membres au regard des critères du chapitre sur la Production. ***Recommandations :*** Vous pouvez obtenir des résultats de performance en évaluant directement vos membres ou en les encourageant à s'évaluer eux-mêmes et à vous fournir des retours sur la base des connaissance de leur propre situation.

3.2 Protection environnementale

		Objectif et portée Cette partie vise à garantir que vous et vos membres avez des pratiques agricoles et environnementales qui sont prudentes et durables, et que la biodiversité est protégée et

		améliorée.
	Gestion environnementale	
		Objectif et portée Cette partie vise à garantir une action coordonnée et le renforcement des capacités entre vous et vos membres en vue d'obtenir un système de production durable.
Année 0	**Centr**	**3.2.1** La responsabilité **doit être donnée** à une personne au sein de votre organisation afin de mener à bien les étapes opérationnelles nécessaires pour que votre organisation soit en conformité avec les critères de l'article 3.2 sur la Protection Environnementale. ***Recommandations :*** La personne choisie ne doit pas nécessairement avoir une formation dans les domaines de l'environnement ou de l'agronomie. Elle doit avoir une position qui lui permette d'avoir un poids dans la prise de décision au niveau organisationnel.
	Gestion des nuisibles	
		Objectif et portée Cette partie vise à garantir la manipulation sans danger des pesticides, l'utilisation d'outils de gestion intégrée des nuisibles, et a pour but de réduire le plus possible les quantités de pesticides utilisées. Quand l'utilisation de pesticides est nécessaire, nous vous encourageons, ainsi que vos membres, à utiliser les types de pesticides les moins toxiques, dans la mesure des possibilités économiques et techniques. **Les critères de gestion des nuisibles sont applicables aux cultures Fairtrade et aux champs où elles sont cultivées.**
		Gestion intégrée des nuisibles
Année 3 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.2** Vous **devez fournir une formation** à vos membres sur le thème de la gestion intégrée des nuisibles. Cette **formation doit contenir** : • La surveillance des nuisibles et des maladies • Des moyens alternatifs pour maîtriser les nuisibles et les maladies • Des mesures préventives contre les nuisibles et les maladies • Des mesures pour éviter que les nuisibles et les maladies développent une résistance aux pesticides ***Recommandations :*** Les moyens alternatifs de maîtrise des nuisibles renvoient à des méthodes autres que l'utilisation de pesticides chimiques. Les mesures préventives renvoient aux techniques de culture qui peuvent réduire la présence et les effets des nuisibles. Vos membres sont libres de choisir les mesures appropriées. Il peut s'agir par exemple de la rotation des cultures, de couvre-sols, du mélange de compost dans le sol, de l'élimination des plantes et des parties de plantes infestées de nuisibles, et de culture intercalaire.
Année 6 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.3** Vos membres **doivent être en mesure de prouver** que les pesticides sont appliqués sur la base d'une connaissance des nuisibles et des maladies. ***Recommandations:*** La décision d'utiliser des pesticides suite à des contrôles se déroule dans de meilleures conditions lorsque vous et vos membres comprennent quels

		nuisibles et maladies affectent vos cultures Fairtrade et sous quelles conditions ils sont susceptibles de mettre les cultures en danger. Le contrôle peut inclure des cartes et des schémas qui montrent la répartition des nuisibles et des maladies dans les champs ce qui pourrait déboucher sur des utilisations ciblées des pesticides.
		Utilisation et manipulation sans risque des pesticides et autres produits chimiques dangereux
Année 3	**Centr**	**3.2.4** Vous **devez fournir une formation** aux membres et travailleurs qui manipulent des pesticides et autres produits chimiques dangereux sur les risques liés à la manutention de ces produits et sur la façon de les manier correctement. La formation **doit aborder :** • comment les stocker en toute sécurité, ceci tout particulièrement pour qu'ils soient hors de portée des enfants, • la bonne compréhension de l'étiquette des produits et de toute autre instruction sur la sécurité mis à disposition par le fabriquant. Les conteneurs doivent comporter une étiquette indiquant le contenu, les mises en garde et les utilisations prévues (de préférence dans le conteneur d'origine si possible), • la gestion des accidents et des déversements accidentels lors de la préparation et de l'utilisation, • la manipulation et la destruction sans risque des conteneurs vides, y compris le triple rinçage et la perforation des conteneurs, • les intervalles au cours desquels il est interdit de pénétrer sans équipement de protection individuelle sur la zone ou le champ qui a été aspergé.
Année 3 **Nouveau 2011**	**Centr**	**3.2.5** Vous **devez mettre en œuvre des mesures** afin de vous assurer que tous les gens, y compris les membres et les travailleurs, portent un équipement de protection individuelle approprié pour manipuler les pesticides et les produits chimiques dangereux. ***Recommandations :*** Les équipements de protection individuelle sont des vêtements de protection qui limitent efficacement l'exposition aux produits chimiques dangereux. Le minimum requis en matière d'équipement de protection individuelle comprend des vêtements qui couvrent les bras et les jambes, des chaussures (chaussures basses ou bottes), un masque si nécessaire, et en cas de pulvérisation de cultures par le haut, un chapeau. Les vêtements particuliers varieront en fonction du contexte local. Les étiquettes des produits pesticides peuvent fournir des recommandations complémentaires sur le type d'équipement de protection individuelle qu'il convient d'utiliser pour mélanger et utiliser. L'exposition peut en outre être réduite en choisissant certaines formulations et modes d'application. Vous pouvez demander conseil auprès du fournisseur ou du fabriquant de pesticides.
Année 3	**Dev**	**3.2.6** Vous **devez sensibiliser** tous vos membres et travailleurs aux dangers et risques liés aux pesticides et autres produits chimiques dangereux, même s'ils ne manipulent pas directement les matériaux en question.
Année 1 **Nouveau 2011**	**Centr**	**3.2.7** Vous et vos membres **ne devez pas appliquer** de pesticides et autres produits chimiques à moins de 10 mètres de toute activité humaine (habitations, cantines, bureaux, entrepôts, etc). Une zone tampon d'au moins 10 mètres **doit être maintenue** à moins qu'il existe une barrière qui réduit efficacement le flottement des pesticides. ***Recommandations :*** La taille d'une zone tampon réduite peut dépendre de la densité de

		la barrière ainsi que des méthodes de pulvérisation et d'application.
Année 1	**Centr**	**3.2.8** Si vous et vos membres procèdent à un épandage aérien des pesticides ou d'autres produits chimiques dangereux, vous **ne devez pas pulvériser** au-dessus et autour des zones d'activité humaine ou des sources d'eau. Si la pulvérisation est externalisée à des sous-traitants, vous et vos membres **devez vous assurer** que ce critère est respecté. ***Recommandations :*** En cas d'épandage aérien, les zones tampons doivent être plus grandes qu'en cas de pulvérisation au sol. Afin de garantir le respect des zones tampons, vous pouvez indiquer sur les cartes des pilotes chargés de la pulvérisation les lieux d'activité humaine, les rivières et autres sources d'eau. S'il est impossible d'éviter la pulvérisation sur les petits cours d'eau ou les canaux d'irrigation qui traversent les champs, vous pouvez les protéger en plantant une végétation de protection.
Année 1	**Centr**	**3.2.9** Vous **devez assurer** une zone de stockage centrale sécurisée pour les pesticides et autres produits chimiques dangereux. Cette zone de stockage sécurisée **doit** : • être fermée à clé et accessible exclusivement au personnel formé et autorisé ; • être ventilée afin d'éviter toute concentration de vapeurs toxiques ; • disposer d'équipements, tels que les matériaux absorbants, pour gérer les accidents et les déversements accidentels ; • ne contenir aucune nourriture ; • contenir des substances dangereuses clairement étiqueteés et indiquant les contenus, les mises en garde, les utilisations prévues, de préférence dans le conteneur d'origine si c'est possible ; et • contenir des informations sur la manipulation sans risque (fiches de sécurité). ***Recommandations :*** Afin de réduire les risques, il est conseillé de stocker le moins possible, et ceci en fonction de ce qui est le plus pratique pour vous, en rapport des besoins, de la saison et de la distance qui la sépare des fournisseurs. La conservation des matériaux hors d'usage dans votre zone de stockage sécurisée jusqu'à l'élimination en toute sécurité est une bonne pratique.
Année 3	**Centr**	**3.2.10** Les membres **doivent stocker** les pesticides et autres produits chimiques dangereux en toute sécurité, de manière à ce qu'ils soient spécifiquement hors de portée des enfants. ***Recommandations :*** Afin de réduire les risques, il est conseillé de stocker le moins possible, et ceci en fonction de ce qui est le plus pratique pour vous, par exemple en rapport des besoins, de la saison et de la distance qui vous sépare des fournisseurs. La bonne pratique veut que vous conserviez les matériaux hors d'usage dans votre zone de stockage sécurisée jusqu'à ce que vous disposiez d'un moyen sûr pour les éliminer.
Année 3	**Dev**	**3.2.11** Vos membres **doivent étiqueter** tous les pesticides et autres produits chimiques dangereux. ***Recommandations :*** Les conteneurs doivent être pourvus d'étiquettes indiquant clairement les contenus, les mises en garde, les utilisations prévues (de préférence dans le conteneur d'origine si possible).
Année 6	**Dev**	**3.2.12** Vos membres **doivent disposer d'équipement** pour gérer les accidents et les déversements accidentels dans les zones où ils préparent et mélangent les pesticides et autres produits chimiques dangereux, afin que ces derniers ne s'infiltrent pas dans le sol

		ou dans l'eau. Les membres **doivent planifier** la pulvérisation de façon à ce qu'il ne leur reste que peu ou plus de produit à la fin. ***Recommandations :*** L'équipement peut être très simple, comme par exemple du matériel absorbant.
Année 0	**Centr**	**3.2.13** Vous et vos membres **ne devez pas réutiliser** les conteneurs de pesticides ou d'autre substance dangereuse pour stocker ou transporter de la nourriture ou de l'eau.
Année 3	**Dev**	**3.2.14** Vous et vos membres **devez rincer trois fois, perforer et stocker en toute sécurité** les conteneurs vides. Tout équipement qui a été en contact avec des substances dangereuses **doit être nettoyé et stocké** en toute sécurité. ***Recommandations :*** Stocker en toute sécurité signifie réduire les risques en maintenant les matériaux à l'écart des personnes, des animaux et des sources d'eau. Le terme équipement renvoie aux autres matériaux qui ont été en contact avec les pesticides, comme l'équipement de protection individuelle, les filtres, ainsi que l'équipement de mesure et d'application. Il vous est conseillé de contacter les fournisseurs de produits chimiques et/ou les autorités locales pour l'élimination de ces matériaux. Les pesticides et autres matériaux dangereux sont couverts selon les critères relatifs au stockage (voir 3.2.9 et 3.2.10).
		Le choix des pesticides utilisés
Année 0	**Centr**	**3.2.15** Vous **devez dresser la liste** des pesticides utilisés sur les cultures Fairtrade et la tenir à jour, au minimum tous les 3 ans. Vous devez indiquez dans la liste quelle substance sont dans la Liste des Substances Interdites, partie 1, Liste rouge et partie 2, Liste Orange (voir annexe 2). ***Recommandations :*** Vous pouvez décider de la manière de récolter ces informations. Il vous est conseillé de souvent mettre à jour la. liste. La liste peut être compiler par le biais d'interviews et de communications informelles avec des groupes de membres, ou idéalement en rassemblant les comptes rendus d'utilisation conservés par les membres. La Liste des Substances Interdites de FLO a deux parties : la partie 1, la Liste Rouge, contient une liste des substances interdites et la partie 2, la Liste Orange, contient une liste des substances qui seront surveillées et pour lesquelles la décision de leur introduction dans la Liste Rouge sera prise d'ici 2014. Vous êtes encouragés à abandonner l'utilisation des substances dans la Liste Orange. Voir Annexe 2.
Année 0	**Centr**	**3.2.16** Vous et vos membres **ne devez utiliser** aucune des substances figurant dans la liste des substances interdites de Fairtrade International, partie 1 (Liste Rouge), disponible dans l'Annexe 2 sur les cultures Fairtrade (Voir Annexe 2). Les substances interdites **doivent être clairement signalées** comme contre-indiqués pour les cultures Fairtrade. ***Recommandations :*** Vous pouvez utiliser des substances figurant sur la liste des substances interdites pour des cultures non Fairtrade, mais on vous demandera lors de l'audit pour quelles cultures et quels nuisibles vous les utilisez. Il vous est conseillé de ne pas utiliser ces substances sur les cultures car elles sont dangereuses pour l'homme et pour l'environnement.
Année 0	**Centr**	**3.2.17** Par dérogation de 3.2.16, votre organisation et vos membres peuvent éventuellement utiliser certaines substances de la liste des substances interdites de Fairtrade International, partie 1 (Liste Rouge). Vous pouvez utiliser des substances **seulement** si vous avez préalablement **effectué une demande** d'utilisation à

		l'organisme de certification et **reçu la permission**. Ce critère ne s'applique que lorsque l'organisme de certification permet l'utilisation par dérogation d'une substance spécifiée dans la Liste Rouge des substances de FLO. L'organisme de certification peut uniquement octroyer des permissions pour des substances dans le cadre de la Liste de Substances Interdites de Fairtrade International, partie 1 (Liste Rouge). Vous devez démontrer que l'utilisation de ces substances est minimisée et entreprise uniquement dans le cas d'un besoin défini, dans des conditions de Sécurité et de Santé adéquats et en utilisant des techniques avancées. Un plan adapté et des comptes-rendus en vue de substituer ces substances doivent être développés et mis en place. Des preuves du besoin doivent être présentées par le producteur.
Année 1 **Nouveau 2011**	**Centr**	**3.2.18** Vous **devez mettre en œuvre** une procédure pour garantir que vos membres n'utilisent pas sur leurs cultures Fairtrade des subsatances qui figurent sur la liste des substances interdites de Fairtrade International. Les procédures **doivent inclure** a minima des activités de sensibilisation de vos membres aux substances interdites. ***Recommandations :*** La procédure peut consister en une série de mesures qui s'avèrent efficaces pour vos membres. Elle peut également inclure des activités comme la mise à jour et la diffusion d'une liste de noms commerciaux des substances figurant sur la liste des substances interdites, indiquant ainsi les substances dangereuses pour vos membres ainsi que des activités visant un échange des bonnes pratiques basées sur les expériences de vos membres.
Année 3 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.19** Vous **devez avoir pour objectif** que vos membres qui recourent à des désherbants en utilisent le moins possible grâce à d'autres stratégies de désherbage et de surveillance. ***Recommandations :*** Les stratégies peuvent inclure des activités visant à éviter les conditions de croissance favorables aux mauvaises herbes, à faire de la concurrence aux mauvaises herbes ou à promouvoir des mesures de surveillance alternatives comme le sarclage mécanique, le sarclage manuel, l'utilisation d'herbivores ou encore le contrôle biologique.
		Sol et eau
		Objectif et portée Le sol et l'eau ne sont pas des ressources renouvelables. Les sols fertiles, ainsi que de l'eau propre et disponible sont importants pour la durabilité du système de production. **Les critères relatifs au sol et à l'eau sont applicables aux cultures et aux champs Fairtrade où elles sont cultivées.**
		Erosion du sol
Année 3	**Dev**	**3.2.20** Vous **devez identifier** les terres qui risquent l'érosion ou les terres qui en sont déjà victimes d'érosion au sein des champs où sont cultivées les cultures Fairtrade de vos membres.
Année 6	**Dev**	**3.2.21** Vous **devez fournir une formation sur les pratiques qui réduisent et/ou préviennent l'érosion des sols aux membres de l'organisation où a été identifié de la terre érodée ou un risque d'érosion.** ***Recommandations:*** La formation peut inclure des informations sur les mesures préventives visant à éviter les conditions qui favorisent l'érosion, les actions pour y remédier, la mise en place de couvre sols ou d'autres types de végétation.

		Manipulation des engrais
Année 6 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.22** Vous **devez fournir une formation** à vos membres sur l'utilisation appropriée des engrais. Cette formation **doit comprendre** : • les mesures en vue de garantir que les engrais (biologiques et non biologiques) sont appliqués dans des proportions qui correspondent aux besoins nutritifs de la culture, • les mesures visant à stocker en toute sécurité les engrais séparément des pesticides de façon à minimiser les risques de pollution des eaux. ***Recommandations :*** Le contenu nutritif du sol peut être identifié par les producteurs sur la base de leurs connaissances. Si des échantillons de sol sont envoyés dans des laboratoires pour analyse, les échantillons devront considérer les différents sols cultivés et être analysés aussi souvent que possible. La contamination croisée entre les engrais et les pesticides peut entraîner des dégâts sur les cultures. Toutefois, si l'étiquette ou le mode d'emploi de l'engrais autorisent son mélange, ils peuvent être stockés ensemble.
		Fertilité du sol
Année 3	**Dev**	**3.2.23** Vous **devez soumettre un rapport** sur les mesures que vous, en tant qu'organisation, ainsi que vos membres ont mises en œuvres pour améliorer la fertilité du sol. ***Recommandations :*** Vous pouvez choisir la forme que vous souhaitez donner à votre rapport d'activités. Les mesures peuvent inclure des pratiques comme la rotation des cultures, les cultures intercalaires, l'agroforesterie, l'utilisation de couvre sols, l'incorporation de compost ou d'engrais vert dans le sol.
		Sources d'eau durables
Année 3 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.24** Vous **devez dresser la liste** des sources d'eau utilisées pour l'irrigation et la transformation des cultures Fairtrade. ***Recommandations :*** Les cartes ou schémas qui montrent la localisation des sources d'eau sont acceptés.
Année 6 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.25** Vous **devez informer** de la situation des sources d'eau dans la région. Si les autorités locales ou d'autres entités considèrent que vos ressources en eau s'appauvrissent ou sont dans un état critique ou subissent une pression excessive Vous **devez entrer** en discussion avec les autorités ou les initiatives locales en place afin d'identifier les moyens de s'impliquer dans la recherche de solutions. ***Recommandations :*** Il est difficile de déterminer si une source d'eau est durable ou si elle a une capacité de réapprovisionnement, mais vous pouvez suivre les données existantes sur la durabilité des sources d'eau grâce à des informations et/ou des demandes portées par les autorités locales, les universités ou les organisations qui travaillent dans sa région.
		Utilisation durable de l'eau

Année 3 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.26** Vous **devez fournir une formation** aux membres de votre organisation sur les mesures à prendre pour utiliser l'eau efficacement. Cette formation **doit comprendre :** • l'estimation de la quantité d'eau nécessaire pour irriguer et/ou transformer une culture, • la mesure (ou l'estimation) de la quantité d'eau extraite de la source, • la mesure de la quantité d'eau d'irrigation et/ou de transformation, • l'entretien du système de distribution d'eau et • l'adoption de méthodes applicables afin de réutiliser et/ou recycler l'eau.
Année 6 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.27** Vous **devez manipuler** les eaux usées des installations centrales de traitement sans créer d'impact négatif sur la qualité de l'eau, la fertilité du sol ou la salubrité alimentaire. ***Recommandations :*** Les eaux usées des installations de traitement comprennent les eaux contaminées par le traitement lui-même ainsi que les eaux usées des installations sanitaires. Vous pouvez mettre au point un plan pour surveiller la qualité de l'eau des eaux usées rejetées par les installations de traitement. Ce plan peut comprendre : les niveaux de base d'acceptabilité pour la qualité des eaux usées, la ou les méthodes d'analyse de la qualité de l'eau et une fréquence spécifiée de surveillance et des moyens de correction pour ramener toute contamination à des niveaux acceptables. Vous pouvez installer la filtration des eaux ou d'autre systèmes de traitement dans les installations de traitement.
Année 6 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.28** Vous **devez fournir une formation** à vos membres sur les eaux usées et les risques pour la santé qu'elles représentent ainsi que sur la prévention des risques et les méthodes de traitement des eaux usées et leur mise en œuvre. ***Recommandations :*** Au niveau des membres, des plans pour améliorer les conditions sanitaires peuvent compléter la formation.
	Déchets	
		Objectif et portée La réduction, la réutilisation, la manipulation et le recyclage appropriés de l'eau au regard des matériaux en question réduisent les risques liés aux déchets dangereux et créent un environnement et un cadre de travail meilleurs. Les critères de gestion des déchets de ce Standard sont applicables aux champs où sont cultivées des cultures Fairtrade.
Année 1 **Nouveau 2011**	**Centr**	**3.2.29** Vous **devez garantir** que vos membres ne conservent pas de déchets dangereux sur leurs exploitations. ***Recommandations :*** Vous pouvez expliquer à vos membres la nature des déchets qui représentent un danger, les opérations qui impliquent des déchets dangereux et la façon de manipuler et de stocker les déchets dangereux en toute sécurité.
Année 3 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.30** Vous et les membres de l'organisation **devez disposer** de zones désignées pour le stockage et l'élimination des déchets dangereux. En l'absence d'installations appropriées pour l'élimination, de petites quantités de déchets agricoles dangereux peuvent être brûlées dans des zones correctement aérées à l'écart des personnes, des animaux et des cultures. Vous et vos membres pouvez brûler des déchets dangereux uniquement si cela est autorisé par la réglementation locale et si toutes les

		recommandations de sécurité sont respectées. ***Recommandations :*** Vous pouvez fournir des zones centrales pour l'élimination et le stockage des déchets dangereux afin que vos membres ne s'en débarrassent pas imprudemment ou ne les stockent pas indéfiniment. Vous pouvez également contacter les fournisseurs et les autorités locales pour aider à identifier les matériaux dangereux et les meilleures pratiques pour les manipuler et les éliminer.
Année 3 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.31** Vous **devez sensibiliser** vos membres à la réutilisation des déchets organiques par la mise en œuvre de pratiques qui permettent aux nutriments d'être recyclés. Vous et vos membres pouvez uniquement brûler des déchets organiques si cela est exigé par la législation en vigueur pour des raisons sanitaires, ou s'il est évident qu'il s'agit d'une pratique plus durable. ***Recommandations :*** Des exemples de bonnes pratiques sont le compost, le paillage et l'utilisation d'engrais verts. Nourrir les animaux avec des déchets organiques contaminés par des pesticides et brûler des déchets organiques ne constituent pas des pratiques durables. Brûler des déchets organiques pour des raisons sanitaires peut être considéré comme une bonne pratique si cela est effectué dans un cadre surveillé afin de minimiser les risques d'incendie et de fumée. Utiliser de déchets organiques comme combustible pourrait être considéré comme une pratique plus durable.
	Organismes Génétiquement Modifiés (OGM)	
		Objectif et portée Les cultures génétiquement modifiées ne contribuent pas à la durabilité des producteurs sur le long terme. Les cultures génétiquement modifiées augmentent la dépendance à des intrants externes et décourage une approche intégrée dans le système de production, inhibant ainsi sa résilience. Les cultures génétiquement modifiées peuvent potentiellement avoir également des conséquences négatives sur la santé et sur l'environnement. Les critères relatifs aux OGM dans ce Standard s'appliquent aux champs où sont cultivées des cultures Fairtrade.
Année 0	**Centr**	**3.2.32** Vous et vos membres **ne devez pas utiliser** intentionnellement des semences ou des plants génétiquement modifiés pour les cultures Fairtrade. Vous **devez mettre en œuvre** des pratiques qui évitent la contamination par les OGM des stocks de semence. ***Recommandations :*** Vous pouvez évaluer le risque potentiel de vos membres au regard de l'utilisation de semences et/ou de plants génétiquement modifiés. Vous pouvez mettre au point un programme de sensibilisation sur les espèces et les variétés génétiquement modifiées enregistrées dans le pays ou la région et qui feront l'objet d'une vente Fairtrade. Pour les espèces identifiées comme étant à risque, Vous pouvez mettre au point des moyens supplémentaires afin d'éviter l'utilisation de ces lots de semence. Vous pouvez faire la liste des OGM commercialisés dans le pays, par espèce, caractéristique et nom de marque. Vous pouvez suivre les listes disponibles au grand public pour connaître les produits disponibles sur le marché en tant qu'OGM. Pour chaque culture que vos membres produisent et qui correspond à une espèce connue d'OGM, vous pouvez avoir une procédure standardisée de demande de documentation, d'analyse, ainsi que d'autres vérifications non liées aux OGM pour la semence concernée.

		En cas de risque de contamination OGM de la culture Fairtrade, vous pouvez • avoir un plan pour rechercher et demander activement des semences non OGM. • tenir un registre montrant la distribution de la semence – par nom d'agriculteur, quantité, nombre(s) de lots pour la semence, marque/source. • vérifier si la quantité de semence distribuée à l'agriculteur correspond à la densité de plantation théorique pour la superficie plantée déclarée. Si vous conservez/produisez vos propres semences, vos espèces, techniques de culture en pleine terre et vos pratiques après récolte peuvent être suivies pour garantir que la contamination est évitée. Un échantillon et un protocole de test peuvent être en place, accompagnés d'une justification pour la fréquence et le type de test.
	Biodiversité	
		Objectif et portée La perte des écosystèmes naturels constitue une menace pour la durabilité du système de production parce que les bénéfices de la biodiversité peuvent disparaître. Ces bénéfices incluent : une amélioration de la conservation des eaux, la fertilité du sol, des cultures alternatives potentielles, et l'abri d'ennemis naturels. La biodiversité et les habitats naturels peuvent également fournir un tampon en vue de l'atténuation et de l'adaptation aux effets du changement climatique. Les critères relatifs à la biodiversité dans ce Standard s'appliquent à l'intégralité de l'exploitation où est cultivée une culture Fairtrade.
Année 0 **Nouveau 2011**	**Centr**	**3.2.33** Vos membres **doivent éviter** les impacts négatifs sur les aires protégées ainsi que sur les aires de grande valeur pour la conservation à l'intérieur ou à l'extérieur de l'exploitation ou des zones de production à partir de la date d'application à la certification. Les zones qui sont utilisées ou converties à la production de la culture Fairtrade **doivent être en conformité** avec la législation nationale relative à l'utilisation de la terre agricole. ***Recommandations :*** Les « aires protégées » renvoient à des zones de terre ou de mer dédiées spécifiquement à la protection et la conservation de la diversité biologique, aux ressources naturelles et culturelles associées et gérées par des moyens juridiques ou tout autre moyen efficace (Union Internationale pour la Conservation de la Nature 1994). Les aires protégées peuvent être des aires de conservation biologique publiques ou privées. Vous pouvez identifier les aires protégées avec l'aide des autorités locales, régionales et nationales. « Les aires de grande valeur pour la conservation » renvoient aux zones qui méritent d'être conservées car elles sont importante à l'échelle locale, régionale ou mondiale et elles peuvent inclure des valeurs sociales tels que les avantages qu'une aire procure à une communauté en termes de rayonnement culturel ou de ressources économiques. La valeur biologique est entendu comme les écosystèmes ou les habitats d'espèces menacées. Les aires peuvent habituellement être identifiées grâce à la végétation naturelle peu entravée par l'agriculture, la foresterie, l'industrie, l'urbanisme ou d'autres. Au départ, vous pouvez identifier les aires de grande valeur pour la conservation en vous appuyant sur les connaissances disponibles au sein de votre organisation et de la communauté limitrophe. Vous pouvez consulter les aînés et les membres de la communauté qui sont susceptibles de connaître l'évolution de la végétation naturelle de la région. « L'impact négatif » renvoie à la destruction partielle ou complète des zones protégées

		ou à la perte de la valeur de conservation.
Année 6 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.34** Vous **devez soumettre un rapport** sur les activités que vos membres et vous-même entreprenez pour protéger et améliorer la biodiversité. ***Recommandations :*** Les membres sont libres de choisir la manière de vous rendre compte de leurs activités. Les activités peuvent comprendre : • l'identification de problèmes de biodiversité clés dans la région et des actions que les membres ont mises en œuvre afin d'améliorer la situation ; • des formations que vous avez proposées à vos membres ; • des systèmes d'agroforesterie ; • l'entretien et la remise en état d'écosystèmes naturels dans des zones impropres à la culture, et dans des zones tampons autour des plans d'eau et des zones d'alimentation des bassins hydrologiques et entre la production et les aires de grande valeur pour la conservation, qu'elles soient protégées ou non ; • des activités visant à augmenter la connectivité de l'écosystème en identifiant les sites improductifs et les zones tampons. Vous pourrez trouver au sein de votre communauté de précieuses connaissances en vue de futures activités. Avec le temps, vous pourrez bénéficier de recommandations prodiguées par des experts locaux comme les autorités locales, les universités ou les ONG. La remise en état des écosystèmes peut avoir lieu grâce à l'introduction active de végétation ou en la protégeant passivement de façon à favoriser la régénération de la végétation d'origine.
Année 6 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.35** Vous et vos membres **devez entretenir** des zones tampons autour des plans d'eau et des zones d'alimentation des bassins hydrologiques entre la production et les aires de grande valeur pour la conservation, qu'elles soient protégées ou non. Les pesticides et autres produits chimiques ou engrais dangereux **ne doivent pas être appliqués** dans les zones tampons. ***Recommandations :*** Les zones tampons de ce critère ont pour but de protéger biodiversité. Les ensembles de petites exploitations agricoles peuvent être considérés comme un site unique de production avec les zones tampons situées uniquement à sa périphérie. Il est recommandé que l'utilisation totale de la terre pour la production des cultures soit évitée. Il est aussi recommandé que les zones tampons soient dans la mesure du possible connectées afin de créer un corridor écologique. La remise en état de couloirs écologiques peut s'effectuer en introduisant activement la végétation ou en la protégeant passivement de façon à favoriser la régénération de la végétation d'origine. Il n'existe aucun critère concernant une distance minimum.
Année 1 **Nouveau 2011**	**Centr**	**3.2.36** Vous et les membres de l'organisation qui entreprenez la récolte sauvage de produits Fairtrade dans des zones non cultivées **devez garantir** la durabilité et la pérennité des espèces ramassées dans leur habitat naturel. ***Recommandations :*** La récolte sauvage implique que la seule activité productive de la zone non cultivée soit la récolte. Toute activité autre (par exemple, défricher les chemins, entretenir les camps) doit être effectuée d'une manière qui minimise l'impact humain. Garantir la durabilité renvoie à la récolte effectuée de manière à : entretenir les espèces, entretenir la disponibilité aux autres espèces qui en dépendent au sein de l'écosystème et garantir que le cycle de culture à venir fournira une quantité équivalente.

Année 3 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.37** Vous **devez** sensibiliser vos membres afin qu'il n'y ait aucun ramassage et aucune chasse d'espèces rares ou menacées. ***Recommandations :*** La classification initiale des espèces rares et menacées peut être effectuée par vos membres sur la base de leurs connaissances. Vous pouvez contacter un expert local en biodiversité afin qu'il vous aide à identifier les espèces rares et menacées en vue d'ajuster la classification initiale.
Année 3 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.38** Vous **devez sensibiliser** vos membres afin que des espèces envahissantes étrangères **ne soient pas introduites**. ***Recommandations :*** La classification initiale des espèces étrangères peut être effectuée par vos membres sur la base de leurs connaissances. Vous pouvez contacter un expert local ou une autorité phytosanitaire afin qu'ils vous aident à identifier les espèces étrangères et les manières d'éviter leur introduction et leur multiplication.
	Energie et émissions de gaz à effet de serre (GES)	
		Objectif et portée L'agriculture est sensible aux changements climatiques. Elle a également le potentiel de réduire le changement climatique en réduisant les émissions, en augmentant les puits de carbone, en améliorant la biodiversité et en entretenant les habitat naturels. Le renforcement de la durabilité des systèmes locaux de production par la diminution des dépendances aux intrants externes peut constituer un moyen important de s'adapter au changement climatique. Les critères concernant l'énergie et les émissions de gaz à effet de serre (GES) dans ce Standard sont applicables à l'intégralité de l'exploitation agricole où est cultivée la culture Fairtrade.
Année 3 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.39** Dans les installations centrales de traitement utilisant de l'énergie non renouvelable, Vous **devez tenir un registre** de la consommation d'énergie, prendre des mesures pour utiliser l'énergie plus efficacement et remplacer les sources non renouvelables par des sources renouvelables dans la mesure du possible. ***Recommandations :*** Le registre a pour fonction d'aider à identifier les mesures et à prendre des mesures éclairées pour réduire la consommation d'énergie. Exemple d'utilisation efficace de l'énergie : l'entretien adéquat de l'équipement de traitement.
Année 6 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.2.40** Vous **devez soumettre un rapport** sur les pratiques que les membres de l'organisation ou vous-même entreprenez pour réduire les émissions de GES et pour augmenter la séquestration du carbone. ***Recommandations :*** L'utilisation d'engrais vert dans les champs et l'augmentation de la matière organique dans le sol contribuent à l'augmentation de la séquestration de carbone.
3.3 Conditions de travail		
		Objectif et portée Cette partie vise à garantir de bonnes conditions de travail. Fairtrade International considère les conventions de base de l'OIT comme la référence principale en matière de bonnes conditions de travail. Les travailleurs sont salariés, qu'ils soient permanents ou temporaires, migrants ou locaux, sous-traités ou employés directement. Les travailleurs incluent tous les membres

		du personnel engagés, qu'ils travaillent dans les champs, sur les sites de traitement ou dans l'administration. Les cadres supérieurs et les membres du personnel professionnel ne sont pas considérés comme des travailleurs. Si vous ou l'un de vos membres avez un commerce entièrement séparé et sans aucun lien avec la production Fairtrade ou si vous avez des membres qui produisent uniquement une culture non Fairtrade, alors les critères de cette partie ne s'appliquent pas à ce commerce ni à ces membres. Si vous ou vos membres possédez moins de 75% des moyens de production, alors les critères de cette partie ne s'appliquent pas. Pour des raisons techniques, l'organisme de certification est susceptible de se concentrer sur les travailleurs permanents au cours des audits.
	Non discrimination	
		Objectif et portée Cette partie vise à prévenir la discrimination à l'encontre des travailleurs en vertu du contenu de la Convention 111 de l'OIT concernant la discrimination. La Convention donne la définition de la discrimination comme étant « toute distinction, exclusion ou préférence fondée sur la race, la couleur, le sexe, la religion, l'opinion politique, l'ascendance nationale ou l'origine sociale, qui a pour effet de détruire ou d'altérer l'égalité des chances ou de traitement en matière d'emploi ou de profession » (Article 1). La discrimination consiste à faire une distinction injuste dans le traitement d'une personne par rapport à une autre sur la base de motifs non liés à ses aptitudes ou à son mérite. **Cette partie s'applique à tous les travailleurs employés par vous ou par les membres de votre organisation.**
Année 0	**Centr**	**3.3.1** Vous et vos membres **ne devez pas établir de distinction** fondée sur la race, la couleur, l'orientation sexuelle, le handicap, la statut matrimonial, l'âge, la religion, l'opinion politique, l'affiliation à des syndicats ou à d'autres organes représentant les travailleurs, l'ascendance nationale ou l'origine sociale pour le recrutement, la promotion, l'accès à la formation, la rémunération, la répartition des tâches, la cessation d'emploi, le départ à la retraite ou d'autres activités. ***Recommandations :*** Lorsque la discrimination est endémique dans un secteur ou une région, il est conseillé d'y faire face dans le cadre du Plan de Développement Fairtrade.
Année 0	**Centr**	**3.3.2** Au cours du recrutement des travailleurs, vous et vos membres **ne devez pas procéder à des tests** de grossesse, de dépistage du VIH ou de maladies génétiques.
Année 0	**Centr**	**3.3.3** Vous et vos membres **ne devez pas vous impliquer, soutenir, ni tolérer** le recours au châtiment corporel, à la coercition physique ou mentale ou à la violence verbale. ***Recommandations :*** Lorsque de telles pratiques sont endémiques dans un secteur ou une région, il est conseillé d'y faire face dans le cadre du Plan de Développement Fairtrade, en mettant en place par exemple un principe par écrit et un système pour prévenir une pratique disciplinaire inappropriée.
Année 0	**Centr**	**3.3.4** Vous et vos membres **ne devez pas vous impliquer**, soutenir ni tolérer des comportements, y compris des gestes, des mots ou un contact physique qui soient sexuellement intimidants, violents ou fondés sur l'exploitation. ***Recommandations :*** Lorsque de telles pratiques sont endémiques dans un secteur ou une région, il est conseillé d'y faire face dans le cadre du Plan de Développement

		Fairtrade, en mettant en place par exemple un principe par écrit et un système qui interdisent clairement les comportements sexuellement intimidants.
	Interdiction du travail forcé	
		Objectif et portée Cette partie vise à prévenir le travail forcé ou obligatoire en vertu des Conventions 29 et 105 de L'OIT concernant le travail forcé. « Le terme ***travail forcé ou obligatoire*** désignera tout travail ou service exigé d'un individu sous la menace d'une peine quelconque et pour lequel ledit individu ne s'est pas offert de plein gré. » (Article 2). **Cette partie s'applique à tous les travailleurs employés par vous ou par les membres de votre organisation.**
Année 0	**Centr**	**3.3.5** Vous et vos membres **ne devez pas employer** le travail forcé, y compris le travail obligatoire et le travail en milieu carcéral qui n'est pas offert de plein gré. Vous **devez expliquer** à tous les travailleurs qu'ils sont libres de quitter leur travail à tout instant, avec une période de préavis adéquate, conformément à leur contrat. ***Recommandations :*** Le « travail forcé » inclut le travail effectué par une personne sous la menace de quelque sanction et pour lequel ledit individu ne s'est pas offert de plein gré. On considère travail forcé toute retenue sur le salaire, sur les avantages, sur les biens ou les documents des travailleurs en vue de les forcer à rester. Est considéré comme travail forcé le fait d'exiger ou de forcer les travailleurs à rester en service contre leur gré en ayant recours à des mesures physiques ou psychologiques. L'expression « travail forcé » inclut tous les prêts de l'entreprise octroyés à un travailleur à des taux d'intérêt déraisonnablement élevés.
Année 0	**Centr**	**3.3.6** Vous et vos membres **ne devez pas subordonner** l'embauche d'un travailleur ou l'offre d'un hébergement à l'emploi de son époux(se). Les époux ont le droit de travailler ailleurs.
	Travail des enfants et protection des enfants	
		Objectif et portée Cette partie vise à empêcher le travail préjudiciable aux enfants en vertu de la Convention 182 de l'OIT sur les pires formes de travail des enfants, en faisant face aux « travaux qui, par leur nature ou les conditions dans lesquelles ils s'exercent, sont susceptibles de nuire à la santé, à la sécurité ou à la moralité de l'enfant » et sur la Convention 138 sur l'âge minimum. « L'âge minimum spécifié conformément au paragraphe 1 du présent article ne devra pas être inférieur à l'âge auquel cesse la scolarité obligatoire, ni en tout cas à quinze ans. » **Cette partie s'applique à tous les travailleurs employés par vous ou par les membres de votre organisation.**
Année 0	**Centr**	**3.3.7** Vous et vos membres **ne doivent pas employer** des enfants de moins de 15 ans. ***Recommandations :*** Dans le cas d'un ménage dirigé par un enfant, une approche basée sur les droits de l'enfant doit être utilisée pour interpréter ces critères, en donnant la priorité à l'intérêt de l'enfant. L'interdiction s'applique également aux enfants qui sont employés directement par vous ou par vos membres, par exemple lorsque les enfants des travailleurs travaillent avec leurs parents dans vos champs ou ceux de vos membres.

		En cas de forte présomption de travail d'enfants tel que défini dans la Convention 138 de l'OIT (sur les pires formes de travail des enfants), il est conseillé d'y faire face et d'inclure dans le Plan de Développement Fairtrade des actions qui s'attaquent aux causes du travail des enfants. Si aucune école n'est disponible dans la zone où habitent les enfants, tous les efforts doivent être fournis pour travailler avec les autorités nationales et/ou les partenaires pertinents pour construire des écoles pour les enfants ou pour fournir des transports sûrs afin que les enfants puissent aller dans les écoles les plus proches. Pour les enfants qui migrent temporairement avec leurs familles en activité dans des zones sans écoles, il faudra chercher et fournir des alternatives temporaires pour leur scolarisation afin que les enfants puissent y aller et recevoir une éducation de qualité. En toutes circonstances, les droits des enfants doivent être la préoccupation principale, tels que notifiés dans les principes directeurs de la Convention des Nations Unies sur les droits des enfants.
Année 0	**Centr**	**3.3.8** Il est permis aux enfants de moins de quinze ans des membres d'aider sur l'exploitation sous des conditions strictes: vous **devez garantir** qu'ils travaillent exclusivement après l'école et pendant les vacances, que le travail qu'ils effectuent est approprié pour leur âge, qu'ils ne travaillent pas pendant de longues heures et /ou dans des conditions dangereuses ou d'exploitation et que leurs parents les supervisent et les conseillent.
Année 0	**Centr**	**3.3.9** Vous et vos membres **ne devez pas assujettir** les travailleurs de moins de 18 ans à un quelconque type de travail dont la nature ou les circonstances sont susceptibles de mettre en danger leur santé, leur sécurité, leurs mœurs ou leur assiduité scolaire. ***Recommandations :*** Les travaux considérés comme inacceptables incluent des tâches dont le travail est analogue à l'esclavage, le recrutement dans un conflit armé, le travail du sexe et/ou des activités illicites. Les exemples de travaux potentiellement préjudiciables incluent, du travail ayant lieu dans un environnement insalubre, impliquent des heures de travail excessivement longues, la manipulation ou l'exposition à des produits chimiques toxiques, des travaux effectués à des hauteurs dangereuses, la manutention d'équipement dangereux et des travaux impliquant des châtiments abusifs.
Année 1	**Centr**	**3.3.10** Si vous ou vos membres avez par le passé employé des enfants de moins de 15 ans pour un travail, ou des enfants de moins de 18 ans pour une exploitation dangereuse par le travail, vous **devez vous assurer** que ces enfants ne s'engagent pas ou ne courent pas le risque de s'engager dans de pires formes de travail. ***Recommandations :*** Vous devriez mettre en œuvre une politique corrective et un programme qui inclut une prise de position claire contre le travail des enfants ainsi que des projets avec des organisations partenaires expertes pour s'assurer de la protection immédiate et suivie des enfants.. Un bon exemple de programme correctif peut inclure la mise en œuvre d'un projet mené par la communauté sur le travail des enfants et visant à l'amélioration de la protection sociale au niveau des foyers où des enfants sont impactés ou risquent de l'être, incluant une dotation afin d'octroyer une éducation de qualité.
Année 3	**Dev**	**3.3.11** Si vous avez identifié que le travail des enfants représentait un risque dans votre organisation (voir critère 3.1.2), vous et vos membres **devez mettre en application** des procédures afin d'empêcher que les enfants de moins de 15 ans soient employés pour tout type de travail et que les enfants de moins de 18 ans ne soient employés pour une exploitation dangereuse par le travail. ***Recommandations :*** La procédure peut impliquer de tenir un registre sur tous les travailleurs ; âge, sexe, papiers d'identité, statut migratoire et autres données

		pertinentes.
	Liberté d'association et de négociation collective	
		Objectif et portée Cette partie vise à protéger les travailleurs de toute discrimination lorsqu'ils défendent leur droit à s'organiser et à négocier collectivement en vertu de la Convention 87 de l'OIT sur la liberté syndicale et la protection du droit syndical, la Convention 98 sur le droit d'organisation et de négociation collective et la Recommandation 143 concernant les représentants des travailleurs. « Les travailleurs et les employeurs, sans distinction d'aucune sorte, ont le droit, sans autorisation préalable, de constituer des organisations de leur choix, ainsi que celui de s'affilier à ces organisations, à la seule condition de se conformer aux statuts de ces dernières. Les organisations de travailleurs et d'employeurs ont le droit d'élaborer leurs statuts et règlements administratifs, d'élire librement leurs représentants, d'organiser leur gestion et leur activité, et de formuler leur programme d'action. » **Cette partie s'applique à vous uniquement si vous employez un nombre significatif de travailleurs et à vos membres qui emploient un nombre significatif de travailleurs. Le terme « nombre significatif » est défini par l'organisme de certification.**
Année 0	**Centr**	**3.3.12** Vous et vos membres **devez déclarer** par écrit que tous les travailleurs sont libres de devenir membres d'une organisation de travailleurs de leur choix, et que les travailleurs sont libres de participer à des négociations en groupe concernant leurs conditions de travail. Vous **ne devez pas refuser** l'exercice de ces droits dans la pratique. Vous **ne devez pas avoir refusé** l'exercice de ces droits au cours des deux dernières années. ***Recommandations :*** Le terme organisation signifie toute organisation de travailleurs ayant pour but « de promouvoir et de défendre les intérêts des travailleurs… » (Convention 110 de l'OIT, Article 69). Si ces droits ont été refusés au cours des deux années précédentes, vous et vos membres pouvez néanmoins remplir ce critère si leur situation a changé nettement, par exemple, en cas de changement de direction.
Année 0	**Centr**	**3.3.13** Vous et vos membres **devez autoriser** les syndicats qui n'ont pas de bureau dans l'organisation à rencontrer les travailleurs et partager des informations. Vous **ne devez pas intervenir** au cours de ces réunions. ***Recommandations :*** Les travailleurs sont libres de participer ou non à ces réunions. Ces réunions peuvent être convoquées par les travailleurs. Des responsables de syndicats externes peuvent convoquer les réunions si le syndicat est engagé dans une Convention de Négociation Collective conclue au niveau de la branche correspondante, ou au niveau national. L'horaire et le lieu de ces réunions doivent être convenus en avance. Vous et vos membres n'êtes pas tenus d'autoriser ces réunions si l'un de vous n'en a pas été informé préalablement.
Année 0	**Centr**	**3.3.14** Vous et vos membres **devez garantir** que ni les travailleurs ni leurs représentants ne subissent de discrimination parce qu'ils organisent, adhèrent (ou pas) à une organisation de travailleurs ou participent aux activités légales au sein de l'organisation de travailleurs. Si un représentant d'une organisation de travailleurs est renvoyé, vous et vos membres **devez le signaler** immédiatement à l'organisme de certification et en expliquer les raisons. Vous et vos membres **devez tenir un registre** de tous les contrats résiliés. Ce registre

		doit inclure la raison de la résiliation et doit indiquer si les travailleurs sont membres d'une organisation de travailleurs. ***Recommandations :*** « Discrimination » signifie que les travailleurs sont traités différemment ou souffrent de répercussions négatives. Parmi les actions qui peuvent indiquer une discrimination à l'encontre des travailleurs qui forment ou tentent de former une organisation de travailleurs ; fermer l'accès du site de production, en refuser l'accès, des heures de travails plus longues, des difficultés de transport ou des renvois.
Année 3	**Dev**	**3.3.15** S'il n'existe aucun syndicat reconnu et actif dans votre région, si les syndicats sont interdits par la loi, ou si les syndicats sont dirigés par le gouvernement plutôt que par leurs membres, alors vous et vos membres qui employez un nombre significatif de travailleurs **devez encourager** les travailleurs à élire démocratiquement une organisation de travailleurs. L'organisation de travailleurs représentera les travailleurs lors des négociations avec vous afin de défendre leurs intérêts. ***Recommandations :*** Fairtrade International défend les droits de la liberté d'association et de négociation collective et pense que les syndicats indépendants sont la meilleure manière d'y parvenir. En conséquence, ce critère s'applique à vous uniquement s'il n'existe pas de syndicats reconnus actifs dans votre région, si les syndicats sont interdits par la loi ou si les syndicats sont dirigés par le gouvernement plutôt que par les membres. Le terme « reconnu » signifie que le syndicat est affilié à un secrétariat national ou international des syndicats (par exemple la Fédération Générale des Syndicats). Si vous ou les travailleurs avez besoin d'aide pour contacter un représentant de syndicat, Vous pouvez demander le soutien de Fairtrade International.
Année 6	**Dev**	**3.3.16** Vous et vos membres **devez fournir une formation** aux travailleurs afin d'améliorer leur connaissance des droits et devoirs des travailleurs. La formation **doit avoir lieu** pendant les heures de travail.
	Conditions de travail	
		Objectif et portée Cette partie vise à fournir des bonnes pratiques sur la rémunération des travailleurs et leurs conditions de travail en vertu de la Convention 100 de l'OIT sur l'égalité de rémunération et la Convention 110 de l'OIT sur l'emploi des travailleurs. **Cette partie s'applique à vous uniquement si vous employez un nombre significatif de travailleurs et à vos membres qui emploient un nombre significatif de travailleurs. Le terme « nombre significatif » est défini par l'organisme de certification.**
Année 0	**Centr**	**3.3.17** Vous et vos membres **devez fixer** des salaires pour les travailleurs égaux ou supérieurs à ceux spécifiés dans la Convention de Négociation Collective conclue pour le secteur, ou à la moyenne régionale ou au salaire minimum officiel pour les emplois similaires. Vous **devez spécifier** les salaires pour toutes les fonctions.
Année 0	**Centr**	**3.3.18** Pour tout travail basé sur la production, sur des quotas et à la pièce, pendant les heures de travail normales, vous et vos membres **devez payer** le salaire minimum proportionnel ou le salaire moyen de l'industrie concernée, selon lequel est le plus élevé. Les informations concernant ce taux de rémunération **doivent être disponibles** pour tous les travailleurs et les organisations de travailleurs. Lorsque des taux de rémunération pour le travail à la pièce sont appliqués, les

		travailleurs **doivent convenir** de l'équité de ces taux, et vous et vos membres **devez fournir** aux travailleurs une méthode de calcul transparente et accessible. Vous et vos membres **ne devez pas utiliser** la rémunération basée sur la production, sur des quotas ou à la pièce pour éviter des contrats à durée déterminée.
Année 0	**Centr**	**3.3.19** Vous et vos membres **devez payer les salaires** des travailleurs régulièrement et **devez consigner** les règlements à l'aide d'un bordereau de paie comportant toutes les informations nécessaires. Les règlements **doivent être effectués** en monnaie légale. Avec l'accord explicite du travailleur, le règlement peut être effectué en nature.
Année 6	**Dev**	**3.3.20** Vous et vos membres **devez fixer** le congé maternité, les dispositions législatives en matière de sécurité sociale et les indemnités d'emploi non obligatoires en vertu des lois nationales ou des réglementations de la Convention de Négociation Collective conclue pour le secteur, ou en vertu de l'accord signé entre l'organisation des travailleurs et l'employeur selon ce qui est le plus avantageux pour le travailleur.
Année 3	**Dev**	**3.3.21** Vous et vos membres **devez avoir** un contrat de travail écrit liant légalement les deux parties pour tous les travailleurs permanents et qui comprend au minimum : une définition du poste ; la protection du travailleur d'une perte de salaire en cas de maladie ; handicap ou accident ; et la période de préavis qui doit être identique pour l'employeur et le travailleur.
Année 3 **Nouveau 2011**	**Dev**	**3.3.22** Vous et vos membres **devez fournir** un exemplaire du contrat signé au travailleur.
Année 3	**Dev**	**3.3.23** Vous et vos membres **devez augmenter** progressivement les salaires au-delà de la moyenne régionale et du seuil minimum officiel.
Année 3	**Dev**	**3.3.24** Dans la mesure du possible, Vous et vos membres **devez attribuer** le travail régulier à des travailleurs permanents. ***Recommandations :*** Le travail régulier exclut tout travail saisonnier, tout travail qui est ajouté aux niveaux habituels de travail pendant les périodes de pics de production, ainsi que les tâches spéciales. Le but de ce critère est que vous n'évitiez pas vos obligations légales en ayant recours à des contrats d'emploi à durée déterminée.
Année 6	**Dev**	**3.3.25** Les travailleurs locaux et migrants, saisonniers et permanents **doivent recevoir** les mêmes avantages et disposer de conditions de travail équivalentes pour un travail équivalent. Lorsque cela n'est pas possible, Vous et vos membres **devez fournir** des avantages alternatifs équivalents.
	Santé et sécurité sur le lieu de travail	
		Objectif et portée Cette partie vise à prévenir les accidents de travail en réduisant les risques sur le lieu de travail. Elle se base sur la Convention 155 de l'OIT sur la sécurité et la santé des travailleurs. **Cette partie s'applique à vous uniquement si vous employez un nombre significatif de travailleurs et à vos membres qui emploient un nombre significatif de travailleurs. Le terme « nombre significatif » est défini par l'organisme de certification.**

Année 0	**Centr**	**3.3.26** Vous et vos membres **devez fournir** des processus de travail, des lieux, des machines et des équipements de travail aussi sûrs que possible sur vos sites.
Année 0	**Centr**	**3.3.27** Les enfants de moins de 18 ans, les femmes enceintes ou qui allaitent, les personnes handicapés, les personnes souffrant de maladies chroniques, hépatiques ou rénales et celles souffrant de maladies respiratoires **ne doivent pas entreprendre** de travaux dangereux.
Année 0	**Centr**	**3.3.28** Vous et vos membres **devez garantir** un travail alternatif pour vos employés s'il est nécessaire de changer leurs tâches pour être en conformité avec le critère 3.3.27.
Année 0	**Centr**	**3.3.29** Vous et vos membres **devez fournir** l'accès à des kits et équipements de premiers secours ainsi qu'un nombre suffisant de personnes formées aux premiers soins à tout moment sur le lieu de travail.
Année 0	**Centr**	**3.3.30** Vous et vos membres **devez fournir** de l'eau potable et des installations sanitaires propres à proximité pour les travailleurs, et des douches propres pour les travailleurs qui manipulent des pesticides. Ces installations **doivent être séparées** pour les hommes et les femmes et **être proportionnelles** au nombre de travailleurs.
Année 3	**Dev**	**3.3.31** Vous et vos membres **devez garantir** que les travailleurs nomment un représentant chargé des questions de santé et de sécurité et qui sensibilisera les travailleurs à ces questions avec l'aide de la direction de votre organisation.
Année 1	**Centr**	**3.3.32** Vous et vos membres **devez fournir une formation** aux travailleurs qui entreprennent des tâches dangereuses sur les risques encourus pour la santé et l'environnement et les mesures à prendre en cas d'accident.
Année 1	**Centr**	**3.3.33** En cas de travail dangereux, Vous et vos membres **devez afficher** clairement toutes les informations, les instructions de sécurité, les délais de rentrée et les recommandations d'hygiène dans un endroit visible sur le lieu de travail, en langue(s) locale(s) et avec des pictogrammes.
Année 1	**Centr**	**3.3.34** Vous et vos membres **devez fournir** et **payer les équipements de protection individuelle** pour tous les travailleurs impliqués dans des tâches dangereuses et **s'assurer** que l'équipement de protection individuelle est utilisé et qu'un équipement de remplacement est commandé et distribué lorsque l'équipement en cours est usé.
Année 3	**Dev**	**3.3.35** Vous et vos membres **devez améliorer** les conditions de santé et de sécurité • En affichant des panneaux d'avertissement identifiant les zones de risques et les dangers potentiels dans les langues locales et si possible avec des pictogrammes; • En fournissant des informations aux travailleurs sur les instructions et les procédures de sécurité incluant la prévention et la réponse aux accidents; • En équipant les machines et les équipements dangereux de dispositifs de sécurité et de protections sur les parties mobiles ; • En fournissant des équipements de sécurité à tous les travailleurs impliqués dans des tâches dangereuses ainsi que former et évaluer les travailleurs à l'utilisation correcte de ces équipements ; et • En stockant dans un endroit sûr l'équipement pour la pulvérisation des produits chimiques.

4. Activités commerciales et développement		
		Objectif et portée Ce chapitre souligne les critères qui sont spécifiques à Fairtrade et a pour objectif de poser les fondations en vue de l'autonomisation et du développement à réaliser. **Ce chapitre s'applique au titulaire du certificat.**
4.1 Potentiel de développement		
		Objectif et portée Fairtrade doit engendrer l'autonomisation démontrable, ainsi que le développement économique et social durable pour l'environnement, des organisations de producteurs et de leurs membres, et à travers eux des travailleurs employés par les organisations ou par les membres, ainsi que la communauté environnante. L'objectif de cette partie est de garantir que les bénéficiaires directs de Fairtrade sont les petits producteurs et leurs familles, qui sont organisés en organisations de producteurs.
Année 1	**Centr**	**4.1.1** Vous **devez planifier** et consigner au moins une activité dont l'intention est de promouvoir la progression de votre commerce, de votre organisation, de vos membres, de vos travailleurs, de votre communauté et/ou de l'environnement. Ce plan s'appelle le Plan de Développement Fairtrade. Ce plan **doit inclure** : • la description de l'activité (l'objet) • l'objectif de l'activité (les raisons) • le calendrier de l'activité (les échéances) • les responsabilités (les personnes responsables) • et en cas de dépense de fonds (telle que la Prime Fairtrade décrite dans le critère 4.1.2 ou d'autres sources de fonds), le budget de l'activité (les sommes dépensées envisagées) ***Recommandations :*** La planification, la mise en œuvre et l'évaluation du plan stimuleront et augmenteront la participation des membres au sein de leur propre organisation et communauté. La planification d'activités répondant aux besoins de votre organisation, de vos membres, de vos travailleurs et de vos communautés est une bonne pratique. Votre organisation a le droit de choisir toutes les activités sur lesquelles s'accordent les membres et qui sont appropriées à une situation, à vos aspirations et à vos priorités particulières. A votre demande, Fairtrade International ou les Réseaux de producteurs peuvent fournir la Liste d'Idées pour le Plan de Développement Fairtrade qui comprend des activités qui se sont avérées utiles dans d'autres organisations. Cette liste propose uniquement des lignes directrices. vous devez réfléchir à vos propres activités.
Année 1	**Centr**	**4.1.2** Vous devez **inclure** toutes les activités que vous planifiez de financer grâce à la Prime Fairtrade au sein du Plan de Développement Fairtrade avant de mettre en œuvre ces activités. ***Recommandations :*** La Prime Fairtrade est un montant payé à votre organisation, en

		sus du paiement des produits, pour la concrétisation d'objectifs communs. La Prime Fairtrade vous aidera à mettre en application les objectifs de votre Plan de Développement Fairtrade.
Année 1	**Centr**	**4.1.3** Avant la mise en application du Plan de Développement Fairtrade, vous **devez le soumettre** à l'Assemblée Générale pour approbation. Vous **devez consigner** les décisions. ***Recommandations :*** L'objectif est de garantir une prise de décision transparente et démocratique. Seule l'Assemblée Générale est autorisée à approuver le contenu et la forme du Plan de Développement Fairtrade. Il est possible que le Plan de Développement Fairtrade nécessite une modification entre deux réunions de l'Assemblée Générale. Cela peut s'avérer nécessaire lorsque, par exemple, vous recevez plus, ou moins d'argent de la Prime Fairtrade que prévu, ou lorsque vos membres ou votre communauté sont touchés par un événement inattendu et que vous souhaitez réagir. Dans de tels cas, vous devrez consigner les décisions de ce changement, expliquer les modifications et obtenir la ratification rétrospective de l'Assemblée Générale.
Année 1	**Centr**	**4.1.4** Vous **devez avoir** un système comptable qui suit précisément les dépenses du Plan de Développement Fairtrade et qui permet tout particulièrement d'identifier en toute transparence la Prime Fairtrade.
Année 1	**Centr**	**4.1.5** Lorsque vous avez terminé vos activités planifiées, vous **devez mettre à jour** le Plan de Développement Fairtrade en planifiant au moins une activité supplémentaire qui doit être approuvée par l'Assemblée Générale des membres. ***Recommandations :*** Les projets à plus long terme sont encouragés. Toute action planifiée peut être étendue sur plus d'une année et peut être renouvelée.
Année 3	**Centr**	**4.1.6** Chaque année vous **devez faire un rapport** des résultats du Plan de Développement Fairtrade à l'Assemblée Générale et consigner cette présentation. Le rapport **doit répondre** aux questions suivantes : • Les actions ont-elles été entreprises oui/non ? Si non, pourquoi ? • Quand ? • A quel prix ? • L'objectif a-t-il été atteint ou d'autres actions sont-elles nécessaires ? ***Recommandations :*** L'objectif de ce critère est que vous et vos membres évaluent leurs propres résultats au regard du plan d'origine et évaluent la réussite du plan. Il peut exister de nombreuses raisons expliquant pourquoi un plan n'a pas fonctionné comme prévu ou pourquoi il n'a pas atteint ses objectifs. Les membres doivent en être informés.
Année 3 **Nouveau 2011**	**Dev**	**4.1.7** Les travailleurs **doivent bénéficier** d'au moins une activité dans le Plan de Développement Fairtrade. ***Recommandations :*** L'objectif est que toutes les personnes impliquées dans la production de produits Fairtrade puissent en bénéficier et faire preuve de solidarité envers leur communauté. Le soutien des travailleurs est primordial pour le réaliser. Par bénéfice pour les producteurs, les travailleurs et les communautés, on entend toute action qui vise à améliorer leurs conditions de vie, leur bien-être et leurs capacités. Les actions ne doivent pas être prises en charge uniquement par les travailleurs, mais peuvent bénéficier aux travailleurs ainsi qu'aux membres, par exemple en prenant en

		considération les besoins des communautés où vivent les membres et les travailleurs. Idéalement, lorsque cela est faisable, vous consulterez chque année les travailleurs et les communautés pour comprendre leurs besoins et connaître leurs préférences.
Année 3	**Dev**	**4.1.8** Si l'organisation compte des représentants de travailleurs, vous **devez les convier** à l'Assemblée Générale afin qu'ils observent et participent aux discussion sur les sujets qui les concernent.
Année 6 **Nouveau 2011**	**Dev**	**4.1.9** Vous **devez avoir** une activité dans votre Plan de Développement Fairtrade en vue d'entretenir ou d'améliorer les pratiques de production durables au sein de votre écosystème. ***Recommandations :*** L'objectif est que vous soyez plus à même de décider et de planifier vos objectifs de durabilité. Vous avez le droit de décider des activités qui sont prioritaires. Les activités ne doivent pas nécessairement être nouvelles, mais peuvent se concentrer sur l'entretien des bonnes pratiques qui sont déjà en vigueur. Cela vous offre la possibilité d'identifier et d'entretenir ces pratiques et de sensibiliser davantage à la question de la durabilité. L'entretien ou l'amélioration des pratiques de production durable peut signifier toute activité qui est bénéfique à la fois pour les exploitations agricoles et pour l'environnement. Ces activités peuvent par exemple augmenter la fertilité des sols, promouvoir l'utilisation durable de l'eau, réduire l'utilisation de pesticides et autres intrants externes, améliorer la biodiversité, réduire les émissions de carbone ou augmenter les puits de carbone et promouvoir des mesures d'adaptation au changement climatique.
Année 6 **Nouveau 2011**	**Dev**	**4.1.10** Vous devez **concevoir** et **commencer à mettre en application** un processus qui rassemble et analyse les besoins en développement de votre organisation. ***Recommandations :*** L'objectif est de garantir l'existence d'un processus qui informe votre organisation des besoins inclus dans le Plan de Développement Fairtrade. Avec le temps, il est conseillé d'utiliser ces informations pour mesurer le succès ou les défauts du plan et de donner une ligne directrice à la planification de votre organisation pour l'avenir.
4.2 Démocratie, participation et transparence		
		Objectif et portée Cette partie vise à s'assurer que les organisations facilitent le développement social et économique de leurs membres et garantissent que les bénéfices de Fairtrade touchent les membres en question. Une organisation doit disposer de structures démocratiques et d'une administration transparente qui permettent aux membres et au conseil d'administration d'avoir un contrôle réel sur la gestion de l'organisation. Les membres doivent être en mesure de pouvoir tenir comme responsable de ses activités le conseil d'administration. Une organisation doit s'efforcer d'améliorer continuellement ses structures et pratiques afin de maximiser la participation des membres ainsi que leur sentiment de propriété sur l'organisation. Fairtrade International suit la Recommandation 193 de l'OIT sur « la promotion des

		coopératives » qui repose sur les principes coopératifs de « l'adhésion volontaire et ouverte à tous, le pouvoir démocratique exercé par les membres, la participation économique des membres, l'autonomie et l'indépendance, l'éducation, la formation et l'information, la coopération entre les coopératives et l'engagement envers la collectivité. ». Fairtrade International étend ces principes aux organisations de producteurs primaires (coopératives, associations ou autres types d'organisations) et aux organismes ombrelle lorsqu'ils existent.
Année 0	**Centr**	**4.2.1** La structure de votre organisation **doit avoir** : • Une Assemblée Générale en tant qu'organisme décisionnaire le plus haut placé au sein duquel toutes les décisions importantes sont débattues et adoptées • Le droit de vote égal pour tous les membres • Un conseil d'administration élu par le biais d'élections libres, justes et transparentes ***Recommandations :*** Le personnel embauché par votre organisation sera contrôlé par le conseil d'administration qui à son tour est contrôlé par l'Assemblée Générale. Tous les membres **doivent avoir** le droit de vote à l'Assemblée Générale. Vous pouvez décider d'organiser ce droit de vote à travers un système de délégués élus.
Année 0	**Centr**	**4.2.2** L'adhésion à votre organisation doit être claire. Ainsi, vous **devez avoir** des règles écrites qui définissent ceux qui peut devenir membre et **devez tenir** un registre de vos membres.
Année 0	**Centr**	**4.2.3** Vous **devez suivre** vos propres règles telles qu'une constitution, les règlements administratifs et les politiques internes y compris celles pour l'élection et les processus d'adhésion.
Année 0	**Centr**	**4.2.4** Vous **devez tenir** une Assemblée Générale au moins une fois par an.
Année 0	**Centr**	**4.2.5** Vous **devez informer** vos membres en temps voulu de la tenue de l'Assemblée Générale.
Année 0	**Centr**	**4.2.6** Les minutes de l'Assemblée Générale **doivent être consignées** et **signées** par le président du conseil d'administration et au moins un autre membre et elles **doivent contenir** une liste des participants à l'Assemblée Générale.
Année 0	**Centr**	**4.2.7** Vous **devez présenter** le rapport annuel, les budgets et les comptes à l'Assemblée Générale pour approbation. ***Recommandations :*** Ce critère est courant dans la plupart des réglementations juridiques pour les organisations de ce type.
Année 0	**Centr**	**4.2.8** Vous **devez disposer** d'une administration d'au moins une personne ou d'un comité responsable de la gestion de l'administration et de la tenue des comptes.
Année 0	**Centr**	**4.2.9** Vous **devez tenir** un registre et des comptes accessibles à tous vos membres.
Année 0	**Centr**	**4.2.10** Vous **devez avoir** un compte bancaire avec plus d'un signataire, à moins que ce ne soit pas possible.
Année 3	**Dev**	**4.2.11** Vous **devez fournir** une formation à vos membres sur les mécanismes qui facilitent leur contrôle sur l'administration de votre organisation.

		Recommandations : Cela augmentera la compréhension et la sensibilisation des membres aux opérations, leur permettant ainsi de participer plus activement à l'administration.
4.3 Non Discrimination		
		Objectif et portée Fairtrade International suit la Déclaration universelle des droits de l'homme sur l'élimination de la discrimination. La Déclaration rejette toute distinction « notamment de race, de couleur, de sexe, de langue, de religion, d'opinion politique ou de toute autre opinion, d'origine nationale ou sociale, de fortune, de naissance ou de toute autre situation. » (Article 2). La discrimination consiste à faire une distinction injuste dans le traitement d'une personne par rapport à une autre sur la base de motifs non liés à ses aptitudes ou à son mérite. L'objectif de cette partie est de suivre ces principes. Il s'agit d'un standard social librement consenti qui vise à soutenir le développement de ceux qui en bénéficient. La « discrimination positive » des membres petits producteurs est ainsi voulue (voir la définition des petits producteurs et les critères dans la partie 1.2 du Standard). La même chose s'applique aux membres des groupes minoritaires ou défavorisés tel que spécifié en 4.3.3.
Année 0	**Centr**	**4.3.1** Vous **ne devez pas établir de discrimination** entre vos membres ou limiter de nouvelles adhésions sur la base de la race, de la couleur, de l'orientation sexuelle, du handicap, du statut matrimonial, de l'âge, de la religion, de l'opinion politique, de la langue, de la propriété, de la nationalité, de l'appartenance ethnique ou de l'origine sociale. Vous **ne devez pas établir de discrimination** en matière de participation, de droit de vote, au droit d'être élu, à l'accès aux marchés ou à la formation, au soutien technique ou à tout autre avantage lié à l'adhésion. ***Recommandations :*** Lorsque des formes particulières de discrimination existent au sein d'un secteur économique ou d'une zone géographique, il est conseillé de faire des efforts pour les éliminer, en les prenant en compte dans le Plan de Développement Fairtrade.
Année 0	**Centr**	**4.3.2** Les règles de votre organisation déterminant les conditions pour devenir membres **ne doivent pas être** discriminatoires.
Année 3	**Dev**	**4.3.3** Vous **devez identifier** les groupes défavorisés/minoritaires au sein de votre organisation en fonction, par exemple, du sexe, de l'âge, du revenu et du territoire.
Année 6	**Dev**	**4.3.4** Vous **devez disposer** de programmes liés aux groupes défavorisé/minoritaires identifiés afin d'améliorer leur position sociale et économique dans votre organisation. ***Recommandations :*** Il est attendu que soit démontré un soutien directe aux membres des groupes défavorisés et minoritaires en vue de leur participation active à votre organisation, par exemple en déléguant des responsabilités organisationnelles. Il est conseillé de porter une attention particulière à la participation des femmes. Il est conseillé d'inclure ces programmes dans le cadre du Plan de Développement Fairtrade.

Annexe 1 Zones géographiques concernées

Les Standards Fairtrade sont applicables aux producteurs des pays suivants :

AFRIQUE				
Afrique orientale Burundi Îles des Comores Djibouti Érythrée Éthiopie Kenya Madagascar Malawi Maurice Mayotte Mozambique Rwanda Seychelles Somalie Ouganda République-Unie de Tanzanie Zambie Zimbabwe	***Moyenne Afrique*** Angola Cameroun République centrafricaine Tchad Congo Congo, République démocratique du Guinée équatoriale Gabon Sao Tomé-et-Principe	***Afrique du nord*** Algérie Égypte Libye Maroc Soudan Tunisie	***Afrique australe*** Botswana Lesotho Namibie Afrique du Sud Swaziland	***Afrique de l'Ouest*** Bénin Burkina Faso Cap-Vert Côte d'Ivoire Gambie Ghana Guinée Guinée-Bissau Libéria Mali Mauritanie Niger Nigeria Sainte-Hélène Sénégal Sierra Leone Togo

LES AMÉRIQUES (**Amérique latine et Caraïbes)**		
Caraïbes Anguilla Antigua-et-Barbuda Barbade Cuba Dominique République dominicaine Grenade Haïti Jamaïque Montserrat Sainte-Lucie Saint-Kitts-et-Nevis Saint-Vincent-et-les Grenadines Trinidad-et-Tobago Îles Turks et Caicos	***Amérique centrale*** Belize Costa Rica El Salvador Guatemala Honduras Mexique Nicaragua Panama	***Amérique du Sud*** Argentine Bolivie Brésil Chili Colombie Équateur Guyana Paraguay Pérou Suriname Uruguay Venezuela (République bolivarienne du)

ASIE				
Asie centrale Kazakhstan Kirghizistan Tadjikistan Turkménistan Ouzbékistan	***Asie orientale*** Chine* République populaire démocratique de Corée Mongolie	***Asie du Sud*** Afghanistan Bangladesh Bhoutan Inde Iran, République islamique d' Maldives Népal Pakistan Sri Lanka	***Asie du Sud-Est*** Cambodge Indonésie République démocratique populaire du Laos Malaisie Myanmar Philippines Thaïlande Timor-Oriental Vietnam	***Asie occidentale*** Arménie Azerbaïdjan Géorgie Irak Jordanie Liban Territoires palestiniens occupés Oman Arabie saoudite République Arabe Syrienne Yémen

OCÉANIE		
Mélanésie Fidji Papouasie-Nouvelle-Guinée Îles Salomon Vanuatu	***Micronésie*** Kiribati Îles Marshall Micronésie, États fédérés de Nauru Palaos	***Polynésie*** Îles Cook Nioué Samoa Tonga Tuvalu Tokelau Wallis-et-Futuna

* La portée de la certification Fairtrade en Chine se limite à la certification au regard du Standard Générique Fairtrade pour les Organisations de Petits Producteurs et le Standard Générique Commercial Fairtrade (à l'exception du coton en graine). Le Standard Générique Fairtrade pour les Organisations dépendant d'une main d'œuvre salariée, le Standard Fairtrade pour la Production sous Contrat et le Standard Commercial Spécifique Fairtrade pour le coton en graine ne s'appliquent pas à la Chine.

Définition de la portée géographique de Fairtrade International

Fairtrade International définit les pays dans lesquels il certifie les producteurs comme étant des pays ayant un statut de développement faible ou moyen. Cette définition s'appuie sur la liste des pays bénéficiaires de l'Aide Publique au Développement de l'OCDE-CAD (Comité d'Aide au développement). La liste comprend des pays au revenu faible et moyen par habitant, suivant la définition de la Banque mondiale.[1].

La portée géographique de Fairtrade International englobe quasiment tous les pays d'Afrique, d'Amérique latine et des Caraïbes, d'Océanie, ainsi que les pays d'Asie les plus pauvres. Les pays et territoires sont divisés en régions suivant le classement des Nations Unies des régions macro-géographiques.

Les pays européens sont exclus de la portée géographique de Fairtrade International (y compris les pays

[1] La Banque mondiale classe les pays membres et toutes les autres économies issues de populations de plus de 30 000 habitants selon le revenu national brut par habitant. Les économies sont divisées selon la **méthode de l'Atlas** de la Banque mondiale. Les groupes à revenu faible et moyen sont : **revenu faible**, 875$ ou moins; revenu dans la moyenne inférieure, 876$ - 3 465$; **revenu intermédiaire – tranche supérieure**, 3 466$ - 10 725$.

d'Europe orientale et la Turquie[2]) ainsi que tous les pays du G8 (par conséquent la Fédération de Russie en tant qu'économie à revenu intermédiaire – tranche supérieure).

Révision de la portée géographique de Fairtrade International

La révision de la portée géographique de Fairtrade suit les Procédures Opérationnelles Standardisées qui déterminent un cycle de révision habituel de 5 ans et prévoient des révisions plus fréquentes en cas de besoin. Une révision de la liste de l'OCDE-CAD peut engendrer une révision anticipée.

[2] La Turquie est considérée comme faisant partie de l'Asie occidentale selon le classement des Nations Unies, mais est officiellement candidate pour devenir membre de l'Union Européenne.

Annexe 2 Liste des substances interdites de Fairtrade International

La liste des susbtances interdites se compose de deux listes : la liste rouge et la liste orange.

La liste rouge
La liste rouge comprend des substances qui ne doivent pas être utilisées par les producteurs lors de la manipulation de produits Fairtrade. Par manipulation, on entend toutes les activités dans lesquelles les producteurs sont impliqués, par exemple la production, le traitement après récolte, la transformation, le stockage et le transport.

La liste orange
La liste orange comprend des substances actuellement évaluées par Fairtrade International en tant que substances candidates à une interdiction par inclusion à la liste rouge. Les substancse de la liste orange peuvent encore être utilisées par les producteurs pour des cultures Fairtrade. Les producteurs doivent rendre compte de leur utilisation pour des raisons de surveillance. Les contrôles dureront 3 ans jusqu'en juin 2014, date à laquelle une révision des liste rouge et orange sera entreprise. Les producteurs doivent être conscients que ces substances pourraient à terme être interdites et sont encouragés à abandonner leur utilisation.

Structure des listes rouge et orange
Les listes contiennent les informations suivantes :
Substance : précise le nom du matériau
La liste de référence (comprenant 7 colonnes) : désigne la liste internationale ou la disposition réglementaire où Fairtrade a puisé le matériau. Les listes de référence sont :

- POP : Convention de Stockholm sur les Polluants Organiques Persistants
- PCP : Convention de Rotterdam sur la procédure de consentement préalable en connaissance de cause applicable dans le cas de certains produits chimiques et pesticides dangereux qui font l'objet du commerce international
- PAN 12 : la liste des « douze vilains » du Pesticide Action Network (en réalité 18 pesticides)
- OMS 1a et 1b : classification 1a et 1b de la toxicité aigüe de l'Organisation Mondiale de la Santé
- UE : pesticides interdits ou sévèrement réglementés dans l'Union Européenne en vertu de la liste des listes de PAN
- ÉU : pesticides interdits ou sévèrement réglementés enregistrés par l'EPA en vertu de la liste des listes de PAN

Réglementations spécifiques : seule la liste rouge **fournit** des informations spécifiques sur l'utilisation des substances. Ces informations peuvent être :
Dérogation possible et exigée avant utilisation : la substance ne doit pas être utilisée à moins que l'organisme de certification n'accorde une dérogation. La portée possible du produit et le calendrier pour les dérogations sont indiqués.
Interdiction exclusivement pour les cultures et utilisations spécifiées : la substance doit être utilisée exclusivement pour la culture et le but précisés.
Interdiction introduite avec la révision actuelle : la susbtance était autorisée préalablement et ne l'est plus suite à la parution de cette liste. Une dérogation peut éventuellement être envisagée. L'organisme de certification définira une période de transition pour les producteurs certifiés afin d'éliminer cette substance ou peut accorder une dérogation sur demande, le cas échéant.

Partie 1. Liste rouge des substances interdites de Fairtrade International

Substance	Liste de référence							Dispositions réglementaires spécifiques
	POP	PCP	PAN 12	OMS 1a	OMS 1b	UE	ÉU	
1,2 dibrométhane (éthylène dibromide) (EDB)		X	X			X	X	
1,2-dichloroéthane (dichlorure d'éthylène)		X				X	X	
2,4,5-T (2,4,5-acide trichlorophénoxyacétique) et ses sels et esters (contamination au dioxine)		X	X			X	X	
3-Chloro-1,2-propanédiol (Alpha-chlorhydrine)					X			
acétate de phénylmercure (PMA)				X				
acéto-arsénite de cuivre (vert de Paris)					X			
acroléine					X			
alcool allylique					X			
aldicarbe			X	X		X		
aldrine	X	X	X			X	X	
alpha HCH (alpha-hexachlorocyclohexane)	X							
amiante (telles que crocidolite, actinote, anthophyllite, amosite et trémolite)		X						
amoxicilline								Interdite dans la post-récolte des bananes
arsénate de plomb					X		X	
arséniate de calcium					X		X	
arsénite de sodium					X		X	
azinphos-éthyl					X	X		
azinphos-méthyl	X				X	X		Dérogations sur demande possibles exclusivement pour les agrumes et les cultures décidues jusqu'au 1er juin 2014
béta – cyfluthrine					X			*Interdite depuis 2011* Dérogations sur

								demande possibles jusqu'au 1er juin 2014
bêta HCH (bêta-hexachlorocyclohexane)	X							
binapacryl		X				X	X	
blasticidine (blasticidine-S)					X			
brodifacoum				X				
bromadiolone				X				
brométhaline				X				
butocarboxime					X			
butoxycarboxime					X			
cadusafos (ebufos)					X	X		Dérogations sur demande possibles exclusivement pour les agrumes, les cultures décidues, les fleurs et les plantes jusqu'au 1er juin 2014
captafol		X		X		X	X	
carbofuran					X	X	X	Dérogations sur demande possibles exclusivement pour les fleurs et les plantes jusqu'au 1er juin 2014
chlordane	X	X	X			X	X	
chlordécone (képone)	X					X	X	
chlordimeform		X	X			X	X	
chloréthoxyfos				X				
chlorfenvinphos					X	X		
chlorméphos				X		X		
chlorobenzilate		X				X	X	
chlorophacinone				X				
chlorure de mercure		X		X		X		
composés du mercure (comprenant oxyde de mercure, chloride de mercure (calomel), acétate de phénylmercure (PMA), oléate phénylmercurique (PMO) autres composés inorganiques du mercure : mercure alkyle, alkyloxyalkyle et composés du type arylmercure)		X				X		

coumaphos					X			
coumatétralyl					X			Dérogations sur demande possibles jusqu'au 1er juin 2014
cyanure de calcium				X				
cyanure de sodium					X			
cyfluthrine					X			*Interdite depuis 2011* Dérogations sur demande possibles jusqu'au 1er juin 2014
DBCP (dibromochloropropane)			X					
DDT (Dichlorodiphényldichloroéthylène)	X	X	X			X	X	
déméton-S-méthyl					X			
dichlorvos					X	X		Dérogations sur demande possibles exclusivement pour les agrumes et les cultures décidues jusqu'au 1er juin 2014
dicrotophos					X			
dieldrine	X	X	X			X	X	
difenacoum				X				
diféthialone				X				
dinoseb, son acétate et sels de dinoseb		X				X		
dinoterbe					X	X		
diphacinone				X				
disulfoton				X				
DNOC (dinitro-ortho-crésol) et ses sels (ammonium, potassium, sodium)		X			X	X		
diphényls polychlorés PCB (sauf mono et bichlorés) (Aroclor)	X	X						
edifenphos (EDDP)					X			
endosulfan	X					X		
endrine	X		X			X	X	Interdit depuis 2011
EPN				X			X	
éthiofencarbe					X			
éthoprophos (éthoprop)				X				

famphur					X			
fénamiphos					X			Dérogations sur demande possibles jusqu'au 1er juin 2014
flocoumafène				X				
flucythrinate					X			
fluoroacétamide		X			X	X	X	
fluoroacétate de sodium (1080)				X				
formaldéhyde								Interdit dans les fleurs et les plantes
formétanate					X			
Formulations de poudre pour poudrage contenant une combinaison de : - teneur en bénomyl égale ou supérieure à 7%, - teneur en carbofuran égale ou supérieure à 10%, - teneur en thirame égale ou supérieure à 5% (PCP : 15%)		X				X		
furathiocarbe					X	X		
heptachlore	X	X	X			X	X	
hepténophos					X			
hexachlorobenzène (HCB) (hexachlorure de benzène)	X	X		X		X	X	
hexachlorocyclohexane mélange d'isomères (contenant moins de 99.0% d'isomère gamma)		X				X		
hexachlorocyclohexane HCH/BCH - (isomères mélangés)	X		X					
isoxathion					X	X		
lindane (gamma-HCH)	X	X	X					
mécarbame					X			
mélange polybromobiphényle (PBB)		X						
methamidophos		X			X	X	X	
méthidathion					X	X		Dérogations sur demande possibles exclusivement pour les agrumes et les cultures décidues jusqu'au 1er juin 2014
méthiocarbe (mercaptodiméthur)					X			Dérogations sur demande possibles jusqu'au 1er juin 2014

méthomyl					X			Dérogations sur demande possibles jusqu'au 1er juin 2014
méthylparathion		X	X	X		X	X	
mevinphos				X			X	
mirex	X					X	X	Interdit depuis 2011
monocrotophos		X			X	X		
nicotine					X			
ométhoate					X	X		
oxamyl					X			Dérogations sur demande possibles jusqu'au 1er juin 2014
oxyde d'éthylène (oxirane)		X				X	X	
oxyde de mercure		X			X	X		
oxydéméton-méthyl					X	X		
paraquat (toutes formes)			X					
parathion		X	X	X		X	X	
pentachlorobenzène	X							Interdit depuis 2011
pentachlorophénol (PCP), ses sels et esters		X	X		X	X	X	
phorate				X				
phosphamidon		X		X		X	X	
phosphure de zinc					X			
phostébupirim				X				
plomb tétraéthyle		X						
plomb tétraméthyle		X						
propétamphos					X			
strychnine					X	X		
sulfate de thallium					X	X	X	
sulfotep				X				
tébupirimifos (phostébupirim)				X				
téfluthrine					X			
terbufos				X		X		
thiofanox					X			
thiométon					X			
toxaphène (camphéchlore)	X	X	X			X	X	
triazophos					X	X		

triphénytes polychlorés (PCT)		X						
tris-phosphate (2,3-dibromopropyl)		X						
vamidothion					X	X		
warfarine (coumaphène)					X			
zeta-cyperméthrine					X			

Partie 2. Liste orange de Fairtrade International ou substances surveillées

Substance	Liste de référence						
	POP	**PCP**	**PAN 12**	**OMS 1a**	**OMS 1b**	**UE**	**ÉU**
2,3,4,5-bis(2-butylène) tétrahydro-2-furaldéhyde [répulsif-11]							X
2,4,5-TCP (potassium 2,4,5-trichlorophénate)							X
acéphate						X	
acétate de fentin						X	
acétato-chlorométhoxypropyl-mercure (CPMA)							X
alachlore						X	
amitraze						X	
arséniate de cuivre							X
atrazine						X	
bromoxynil							X
bromoxynil butyrate							X
butilate							X
cadmium et ses composés							X
carbaryl						X	
carbosulfan						X	
chloranile							X
chlorfénapyr						X	

Substance	Liste de référence						
	POP	PCP	PAN 12	OMS 1a	OMS 1b	UE	ÉU
chlorure de vinyle							X
chlozolinate						X	
composés arsenicaux (EPA : trioxyde d'arsenic : calcium, cuivre, plomb et arséniate de sodium)						X	
composés triorganostanniques (composés de tributyltine)						X	
cyhalothrine (mais pas lambda-cyhalothrine qui est un isomère)						X	
daminozide (alar)							X
DDD (dichlororodiphényl-dichloroéthane)							X
dodécénylsuccinate de di (phénylmercure) (PMDS)							X
Dicofol						X	
dicofol contenant moins de 78% p,p' - Dicofol ou 1 g/kg de DDT et composés apparentés au DDT						X	
diméthénamide						X	
éthoxylate de nonyphénol						X	
éthylhexanediol							X
fenthion						X	
fenvalérate						X	
ferbame						X	
haloxyfop-R (haloxyfop-P-methyl-ester)						X	

Substance	Liste de référence						
	POP	PCP	PAN 12	OMS 1a	OMS 1b	UE	ÉU
hydrazide maléique et ses sels, autres que choline, potassium et sels de sodium ; choline, potassium et sels de sodium ; hydrazide maléique contenant plus d'1 mg/kg d'hydrazine libre exprimé sur la base de l'équivalent acide						X	
hydroxide de fentin						X	
leptophos							X
malathion						X	
monolinuron						X	
monuron						X	
nitrofène (TOK)						X	X
OMPA (octamethylpyrophosphoramide)							X
perméthrine						X	
phosalone						X	
polychlorinates de terpène (strobane)							X
prophame						X	
pyrazophos						X	
pyriminil (vacor)							X
quintozène						X	
safrol							X

Substance	Liste de référence						
	POP	**PCP**	**PAN 12**	**OMS 1a**	**OMS 1b**	**UE**	**ÉU**
silvex							X
simazine						X	
technazène						X	
tétrachlorure de carbone							X
thiodicarbe						X	
triazamate							
trichlorfon						X	
zinèbe						X	

Annexe 3 Détail des enquêtes réalisées en 2008

Institution	Secteur
Hivos	Appui privé
Cafesa	Appui privé
Coopsinfronteras	Appui privé
FLO	Appui privé
Conacoop	Appui public
MAG	Appui public/ Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage
INFOCOOP	Appui public / Financement
Icafé	Appui public
Fidagro	Financement publique
Redcom	Microfinance
Volcafé	Exportateur
Coopepalmares/ICAFE	Coopérative
Coocafé	Coopérative
Cafecoop	Coopérative
Sabalito	Coopérative
Llanobonito	Coopérative
Coopeagri	Coopérative
Coopepilangosta	Coopérative
Coopetarrazu	Coopérative
Coopevictoria	Coopérative
Cinpe	Recherche
Catie	Recherche
SIMS	Recherche

Annexe 4 Tableau de différenciation des certifications socio-environnementales

	Utz Certified	**Biologique**	**FLO** *Fair Trade*	**Rainforest Alliance ***	**Code Commun 4C**
Prime	Le paiement de la prime n'est pas assuré (mais en 2006 on a payé une moyenne de 4 à 5 cents US.$)	Le paiement de la prime n'est pas assuré (mais en 2006 une fourchette de 15 à 35 cents US.$ était courante)	Une prime fixe est toujours assurée (bien que la demande globale ne soit pas toujours au pair avec la production)	Le paiement de la prime n'est pas assuré (mais en 2006 une fourchette de 8 à 12 cents US.$ était courante)	La prime n'est pas assurée (mais des primes peuvent être versées dans certains circonstances si le vendeur et l'acheteur sont d'accord)
Le rendement et la qualité	Éventuellement positif, mais limité	L'impact à court terme sur les rendements peut être négatif; Possible impact positif sur la qualité.	Seulement l'impact indirect (et éventuellement positif) sur des rendements et la qualité (grâce à une hausse des revenus, ce qui entraîne une possible augmentation d'achats d'intrants et recrutement de travailleurs	Impact potentiellement négatif sur le rendement; Impact positif sur la qualité	Éventuellement positif grâce à des méthodes agricoles et de transformations améliorées.
Les apports de main-d'œuvre	Modérément élevés	Apports de main-d'œuvre plus élevés	Apports de main-d'œuvre plus élevés en raison à des processus collectifs, tels que la coordination, réunions, etc.	Apports de main-d'œuvre plus élevés	Modérément élevés
Répercussions d'autres revenus	La croissante visibilité de Utz peut améliorer les conditions du commerce.	Possibilité de vendre d'autres produits biologiques de la ferme. diversification des revenus.	Possible impact indirect par l'intermédiaire de réseaux commerciaux plus vastes offrant des possibilités pour vendre d'autres produits Fairtrade.	Possibilité de vendre les produits forestiers et des fruits.	Au fil du temps, l'amélioration des conditions commerciales peut être possible
L'accès au marché, et Networking	Le nombre d'acheteurs et de marchés augmentent régulièrement.	Accès à marchés bien établis et fiables.	Accès à marchés bien établis et fiables. Assistance technique par les importateurs Fair Trade.	Le nombre d'acheteurs et de marchés augmentent régulièrement.	Potentiellement plus facile accès au grand public du marché traditionnel

	Utz Certified	**Biologique**	FLO Fair Trade	**Rainforest Alliance ***	**Code Commun 4C**
Vulgarisation, crédit	Potentiellement meilleur service de vulgarisation des ONG participantes et de certains acheteurs, mais l'appui du système publique de vulgarisation est limité	Possibles services de vulgarisation plus effectifs de la part du personnel sur place appuyés par des ONG et certains acheteurs, mais l'appui du système publique est limité	Accès à financement commercial et à sources traditionnelles de crédit en raison à l'adhésion à Fairtrade et à la situation financière améliorée des Coopératives	Vulgarisation agro-forestier plus efficace de la part des ONGs participants, mais l'appui du système publique est limité.	Appui potentiel de la plate-forme de soutien de 4C et d'acheteurs participants, Appui limité de la part de services publics de vulgarisation.
La capacité organisationnelle; Impact sur la communauté	Raffermissement des capacités organisationnelles (si l'enregistrement est fait par des groupes de producteurs agricoles plutôt que comme Individus)	Éventuelle augmentation de l'entraide entre les agriculteurs pour résoudre les problèmes de gestion agricole.	Augmentation de la capacité organisationnelle des agriculteurs participants; accès à la formation; meilleure capacité organisatrice au service des membres; projets communautaires.	Soutien mutuel entre les agriculteurs pour la gestion des forêts.	Raffermissement des capacités organisationnelles dû à l'assistance potentielle de la plate-forme de soutien 4C. Accès à la formation
Environnement	Avantages environnementales limitées par l'élimination progressive des méthodes d'agriculture et de traitement inappropriés.	Adoption potentielle de nouvelles techniques agricoles pour améliorer la fécondité des sols, ainsi que la résistance à la sécheresse et l'érosion.	Avantages environnementales limitées	Amélioration de la biodiversité et les conditions agro-écologiques; Amélioration de la fertilité des sols.	Avantages environnementales limitées par l'élimination progressive des méthodes d'agriculture et de traitement inappropriés
Risques, Capacité de Planification	Potentiel de quelque réduction des parasites et du risque social; la planification peut améliorer	Réduction des risques grâce à la réduction des apports extérieurs; aucune monoculture; amélioration de la résilience du sol; la planification peut améliorer.	Une meilleure planification de la production de café, et des besoins individuels et domestiques; Prix garanti réduise les risques.	Réduction des parasites et du risque social; la planification peut s'améliorer.	Une meilleure planification et une réduction des risques par un meilleur accès aux marchés peuvent être possible.

Source : International Trade Center [http://www.intracen.org/]. D'après Daviron et , 2007.

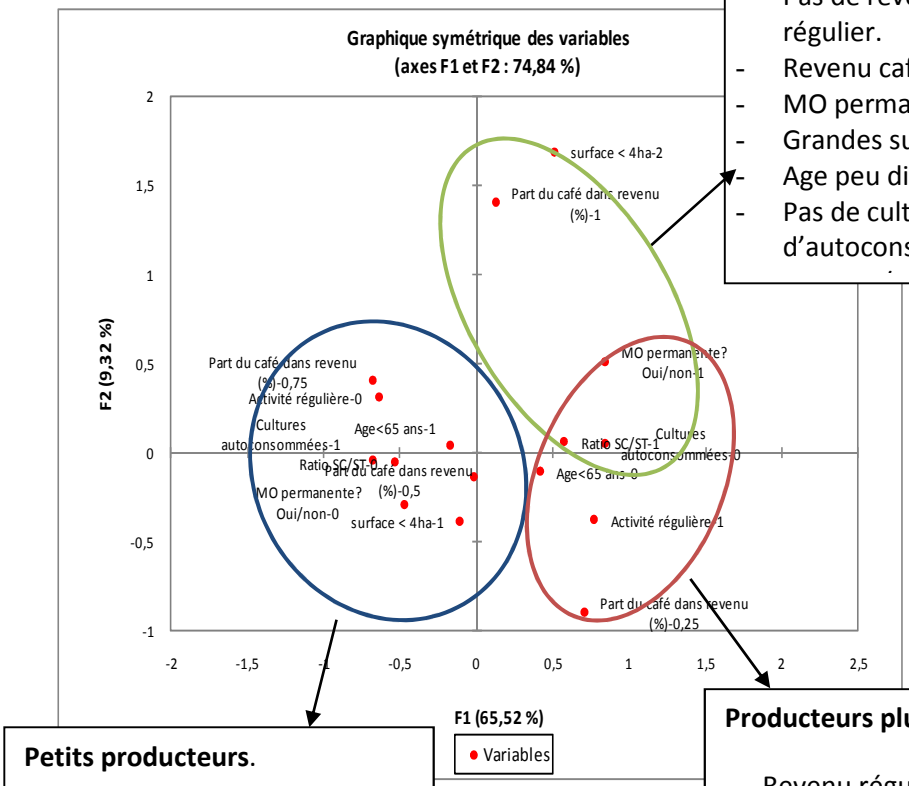
Annexe 5 Tableau des données utilisées pour l'Analyse en Composante Principale

Nom coopera-tive	Région caféière	Nbre producteurs "actifs"	Volume (ff en 2007/08)	Prix moyen de liquidation (2007-2008) en US$	% CA café	% CA agri autre	% CA activité commerciale	Financement banque commerciale	Financement Infocoop, Coocafé, Ethique	Volume vendu en CE (ff en 2007-2008)*	% vol CE
Atenas	Vallée Occidentale	951	43 781	100,15	30%	0%	70%	1 900 000	186 000	0	0%
Cerro Azul	Nord	135	2 894	86,42	16%	0%	82%	0	243 000	1322	46%
Coope agri	Perez Zeledon	8 924	145 000	82,15	25%	15%	60%	12 000 000	0	17400	12%
Dota	Los Santos	769	40 700	106,02	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Eldos	Nord	435	10 300	87,69	90%		10%	0	1 400 000	3500	34%
Libertad	Vallée Centrale	1 704	80 000	99,03	75%	3%	23%	6 000 000	0	0	0%
Llano bonito	Los Santos	585	25 000	101,25	86%	0%	13%	2 900 000	500 000	12500	50%
Montes de Oro	Nord	300	5 646	85,88	30%	–	70%	0	366 000	3952,2	70%
Naranjo	Vallée Occidentale	2 300	74 000	80,53	50%	5%	45%	4 600 000	0	0	0%
Palmares	Vallée Occidentale	1 200	37 000	102,83	38%	0%	62%	2 000 000	0	0	0%
Pilangosta	Nord	150	6 039	88,04	28%	0%	72%	0	400 000	1800	30%
Pueblos	Coto Brus	45	1 500	_	_	_	_			ncert	ncert
Sabalito	Coto Brus	1250	41 500	82,43	60%	0%	40%	0	71 000	0	0%
San Vito	Coto Brus	977	55 000	75,19	58%	0%	42%	0	4 000 000	2000	4%
Santa Elena	Nord	75	883	93,39	60%	0%	40%	0	71 000	529,8	60%
Sarapiqui	Nord	130	300	64,81	20%	5%	74%	0	100 000	1358,7	70%
Tarrazu	Los Santos	2100	143 000	101,72	55%	0%	45%	14 000 000	1 000 000	65730	46%
Victoria	Vallée Occidentale	2480	85 000	92,61	50%	47%	3%	9 800 000	0	ncert	ncert

Annexe 6 Analyse Factorielle à Composantes Multiples

Extrait du rapport de mémoire de fin d'étude de Christophe Dupeyre, 2010.

Résultats de l'ACM pour les variables :



Producteurs entrepreneurs

- Pas de revenu off farm régulier.
- Revenu café : totalité
- MO permanentes ++
- Grandes surfaces (>4ha)
- Age peu discriminant
- Pas de cultures d'autoconsommation

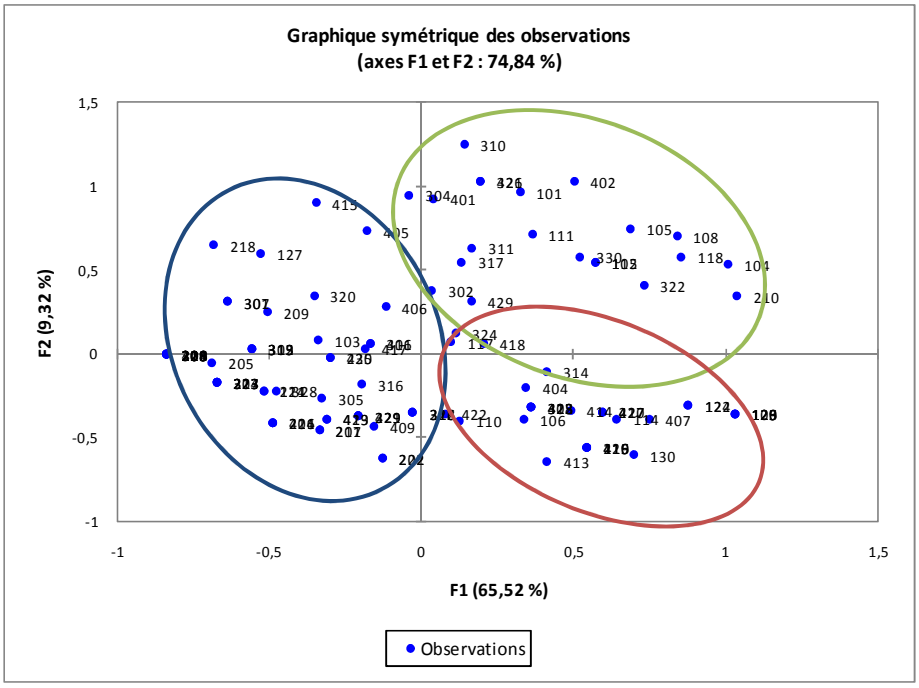
Petits producteurs.

- Pas de revenu off farm régulier.
- Revenu café : ressource principale
- Pas de MO permanentes (essentiellement familiale),- surfaces plus petites (<4ha)

Producteurs pluriactifs.

- Revenu régulier hors café.
- Revenu café<1/4 des revenus totaux
- MO permanente+familiale
- Pas de cultures d'autoconsommation
- Producteurs plus âgés si retraités

Résultats de l'ACM pour les observations :



Annexe 7 Liste Publique des Critères de Conformité - Organisation des Petits producteurs FLO-CERT GmbH

-

FLO-CERT GmbH
Liste Publique des Critères de Conformité
- Organisation des Petits producteurs -

Les Critères de Conformité (CC) ont été élaborés par FLO-CERT pour interpréter les Standards du Commerce Equitable ainsi que des Règles de Certification. Critères qui sont vérifiés et évalués pendant les différents cycles de certification pour veiller à la conformité avec les Standards du Commerce Equitable. Une non conformité avec un critère de conformité est une non conformité avec une exigence des exigences des Standards du Commerce Equitable. Chaque critère est applicable à une certaine période qui indique quand le critère doit être rempli. Un critère de conformité majeur se réfère à un principe clé du Commerce Equitable et doit être rempli à tout moment.

La Liste Publique des Critères de Conformité de FLO-CERT - Organisations de Petits Producteurs - est basée sur le Standard Générique pour les Organisations de Petits Producteurs (datant du 1er janvier 2009) et sur les Standards génériques et spécifiques au produit du commerce équitable (datant du 16 février 2009) publiés par FLO International e.V.

La présente version des critères de conformité remplace toutes les versions antérieures. Les critères de conformité sont publiés en plusieurs langues. En cas de conflit d'interprétation, la version anglaise des critères de conformité prévaut.

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
		0	**Définition d'une structure de 2nd ou de 3ème degré**			
		0.1	**Exigences structurelles**			
		0.1.1	**Organisations de 2nd degré**			
	2°, 3°, Str. Mixte	0.1.1.1	Pour qu'une organisation soit considérée de 2nd degré, elle doit compter au moins 2 organisations membres de 1er degré sous le contrôle d'une structure centrale.	0		
	2°, 3°, Str. Mixte	0.1.1.2	L'organisation de 2nd degré a été légalement consituée par les organisations de 1er degré, également légalement constituées.	0		
		0.1.2	**Organisations de 3ème degré.**			
	2°, 3°, Str. Mixte	0.1.2.1	Pour qu'une organisation soit considérée de 3ème degré, elle doit compter au moins 2 organisations membres de 2ème degré sous le contrôle d'une structure centrale.	0		
	2°, 3°, Str. Mixte	0.1.2.2	L'organisation de 3ème degré a été légalement consituée par les organisations de 2ème degré et/ou 1er degré également légalement consituées.	0		
		0.2	**Exigences organisationnelles**			
	2°, 3°, Str. Mixte	0.2.1	L'organisations de 2nd/3ème degré doit être démocratiquement contrôlée par ses membres directs qui sont des organisations de 1er/2nd degré légalement constituées et légalement affiliées.	0	M	
	2°, 3°, Str. Mixte	0.2.2	L'étendue de la certification commerce équitable est décidée lors d'une assemblée générale réunissant toutes les organisations membres et doivent figurer dans les P.V. de l'assemblée générale.	0		Sujet: Ne s'applique qu'aux organisations de 2nd/ 3ème degré sous certification partielle, c'est-à-dire pour lesquelles seul un nombre choisi d'affiliés est inclus dans la certification.
	2°, 3°, Str. Mixte	0.2.3	L'organisation de 2nd/3ème degré doit prendre des mesures pour mettre en place un système de contrôle interne au niveau du 2nd/3ème degré qui permettra à l'organisation du 2nd/3ème degré de contrôler la confirmité avec les standards du commerce équitable à tous les niveaux de l'organisation.	3		
		0.3	**Adhésion et les ventes Commerce Equitable**			
	2°, 3°, Str. Mixte	0.3.1	L'organisation de 2nd/3ème fournit à FLO-CERT une liste de toutes les organisations membres affiliées à l'organisation de 2nd/3ème degré, où se trouve clairement indiqué quelles organisations prennent part à la certification Commerce Equitable.	0		

WE CERTIFY FAIRTRADE

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
	2°, 3°, Str. Mixte	0.3.2	L'adhésion de nouvelles organisations membres comprises dans la certification Commerce Equitable doit être approuvée par l'organisame de certification avant le début des ventes Commerce Equitable.	**0**		Sujet: Ne s'applique qu'aux organisations de 2nd/ 3ème degré sous certification partielle, c'est-à-dire pour lesquelles seul un nombre choisi d'affiliés est inclus dans la certification. Si l'organisation de 2nd/3ème degré a fait une demande de certification incluant tous ses affiliés et ajoute de nouvelles organisations membres, FLO-CERT vérifie seulement si le règlement interne et les procédures légales ont été suivis.
	2°, 3°, Str. Mixte	0.3.3	La majorité des producteurs des organisations membres qui sont comprises dans la certification CE sont des petits producteurs selon la définition qui figure dans les standards génériques pour les organisations de petits producteurs.	**0**	**M**	
	2°, 3°, Str. Mixte	0.3.4	Pour chaque produit certifié CE vendu par l'organisation membre comprise dans la certification CE, plus de 50% du volume doit être produit par des petits producteurs.	**0**		
		0.4	**Responsabilités globales des organisations de 2nd/3ème degré**			
	2°, 3°, Str. Mixte	0.4.1	L'organisation de 2nd/3ème degré doit s'assurer que toutes les organisations membres respectent la législation locale.	**0**		
	2°, 3°, Str. Mixte	0.4.2	L'organisation de 2nd/3ème degré doit s'assurer que les principes du CE soient également respectés par les organisations membres et pour les produits qui n'entrent pas dans la certification CE. Cela signifie que l'organisation applique les principes CE essentiels à toutes les organisations membres affiliées.Les principes essentiels sont définis par les critères de conformité majeurs consignés dans la liste des critères de conformité de FLO-CERT pour les organisations de petits producteurs.	**0**		
		1	**Développement social**			
		1.1	**Développement potentiel**			
1.1.2.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.1.2.1.1	L'organisation de producteurs a effectué une évaluation des besoins, identifiant les besoins de développement sociaux, économiques et environnementaux de l'organisation et de ses membres (ainsi que de leurs familles).	**0(1)**		New (transition period applies)
		1.1.2.1.2	L'évaluation des besoins prend en compte la manière dont les avantages du commerce équitable (c'est-à-dire la prime, le prix différentiel, et autres tels que définis par l'organisation de producteurs) contribueront au développement de l'organisation et de ses membres.	**0(1)**		New (transition period applies)

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
1.1.2.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.1.2.2.1	Un plan de développement est en place qui indique comment les avantages du commerce équitable (c'est-à-dire la prime, le prix différentiel, et autres tels que définis par l'organisation des producteurs) contribuent à la promotion du développement social et économique durable de l'organisation et de ses membres.	3		Nouveau (période de transition applicable) Comment: Le plan de développement peut faire partie du plan organisationnel.
		1.1.2.2.2	Le plan de développement comprend le plan d'utilisation de la prime du commerce équitable (une fois que la prime du commerce équitable est disponible, voir le paragraphe 2.1.2.1) et la politique d'emploi. (4.1)	3		New (transition period applies)
		1.1.2.2.3	Le plan de développement est décidé de manière démocratique et transparente et est revu annuellement au cours de l'Assemblée Générale.	3		New (transition period applies)
		1.1.2.2.4	Le plan de développement est mis en place et ses mesures annuellement contrôlées par la direction qui en assure le suivi.	6		
1.1.2.1	2°, 3°, Str. Mixte	1.1.2.1.1	Un système de quota pour la livraison de produits destinés à être vendu selon les conditions du Commerce Équitable ou un système de partage pour le prix minimum reçu est en place.	0		
		1.1.2.1.2	Le système fait partie du règlement intérieur de l'organisation de 2nd/3ème degré.	3		
		1.1.2.1.3	Le système de quota est contrôlé par un comité de contrôle.	3		
		1.2	**Les membres sont des petits producteurs**			
	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.2.1.2.2	Les petits producteurs sont définis comme suit: (Pour tout produit) Ceux qui ne dépendent pas structurellement de salariés permanents et qui gèrent leurs fermes essentiellement par leur propre travail ou par celui de leur famille. OU, (Seul dans le cas du sucre, des bananes, des raisins, des jus, du thé, des fruits séchés/des légumes) Ceux pour lesquels tous les critères suivants sont valables: a) Les ratios régionaux de surface de production et de travailleurs salariés permanents ne dépassent pas ceux définis dans la 'FLO-CERT Small Producer Indicators Policy' b) Le revenu principal du petit producteur est basé sur des activités agricoles. c) Le petit producteur est impliqué dans le travail de la ferme, notamment le travail physique, administratif, l'approvisionnement, la logistique ou l'organisation de la ferme.	0		
1.2.1.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.2.1.1.1	Les règles pour l'inscription des membres de l'organisation sont précisées dans le règlement intérieur et les statuts de l'organisation.	0		
		1.2.1.1.2	Il existe une application cohérente et transparente des critères définis pour l'inclusion/exclusion des membres.	0		

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
		1.2.1.1.3	La liste des membres comprenant leur statut d'adhérent est mise à jour et est à la disposition des membres.	0		
1.2.1.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.2.1.2.1	Plus de 50% des membres doivent être des petits producteurs.	0	M	
1.2.1.3	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.2.1.3.1	Tous les produits du commerce équitable vendus en tant que produits du commerce équitable sont originellement produits par les membres et proviennent de ces derniers.	0	M	Topic: Les critères de conformité ne sont applicables qu'à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce équitable.
		1.2.1.3.2	L'organisation de producteurs doit s'assurer que les produits provenant des membres sont transportés, stockés et traités/fabriqués séparément des produits qui proviennent des non membres. Pour les exceptions, voir le paragraphe 5.2.3.1.1	0		Topic: Les critères de conformité ne sont applicables qu'à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce équitable.
		1.2.1.3.3	Même lorsque la traçabilité physique n'est pas possible, l'organisation de producteurs doit s'assurer que les volumes vendus sous le label commerce équitable ne dépassent pas les volumes achetés aux membres.	0	M	
1.2.1.4	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.2.1.4.1	Pour chaque type de produit certifié commerce équitable vendu par l'organisation sur une moyenne annuelle, plus de 50% du volume est produit par de petits producteurs (selon la catégorie spécifique du produit tel que défini dans l'introduction au standard du commerce équitable SF).	0		
		1.3	**Démocratie, participation et transparence**			
1.3.1.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.3.1.1.1	L'organisation a des statuts juridiquement contraignants (en accord avec la législation locale) et détient un certificat d'agrément d'inscription.	0	M	
	2°, 3°, Str. Mixte	1.3.1.1.1	Les organisations de 2nd/3ème degré ont amise en place des statuts ou règlements intérieurs pour un système de délégation (si applicable). Le système est basé sur le principe selon lequel chaque organisation membre a un nombre de délégués égal ou proportionnel.	0		Sujet: Le critère de conformité s'applique seulement si un système de délégation est appliqué.
	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.3.1.1.2	Les statuts et règlement intérieur renvoient à une Assemblée générale (AG) avec des droits de vote égaux pour tous les membres. L'AG est l'organe suprême de décision.	0	M	
	2°, 3°, Str. Mixte	1.3.1.1.2	L'organisation a mis en place un sous-groupe au sein de l'Assemblée générale au niveau du 2nd/3ème degré, chargé des questions liées au Commerce Équitable.	0		Sujet: Ce critère de conformité s'applique seulement aux organisations qui ont selectionné des organisations membres pour sa certification
	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.3.1.1.3	Le conseil d'administration de l'organisation est élu démocratiquement.	0	M	
	2°, 3°, Str. Mixte	1.3.1.1.3	Il existe un conseil d'administration élu démocratiquement au niveau du 2nd/3ème degré	0		
	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.3.1.1.4	Les procès-verbaux des Assemblées générales et des conseils d'administration sont enregistrés et expliquent toutes les décision prises.	0		
	2°, 3°, Str. Mixte	1.3.1.1.4	Un comité de contrôle qui opère indépendamment du conseil d'administration est en place.	0		

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.3.1.1.5	Les statuts définissent clairement les systèmes de représentation/de délégués lorsque cela est applicable.	0		Topic: Ce CC est seulement applicable quand un système de délégués est en place
		1.3.1.1.6	Pour chaque procès-verbal, une liste de présence est élaborée avec la signature de chaque participant	0		
		1.3.1.1.7	L'organisation adhère à ses statuts ou règlement intérieur	0		
1.3.1.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.3.1.2.1	Une Assemblée Générale a lieu au mois une fois par an.	0		
	2°, 3°, Str. Mixte	1.3.1.2.1	Les organisations de 2nd/3ème degré tiennent une Assemblée générale une fois par an. Cela peut se faire par une assemblée de délégués (législative).	0		
	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.3.1.2.2	L'Assemblée Générale se tient au regard des statuts/ du règlement intérieur, lesquels spécifient les procédures pour appeler la tenue de l'assemblée et déterminer le quorum.	0		
	2°, 3°, Str. Mixte	1.3.1.2.2	Les organisations membres de 2nd/3ème degré tiennet leur assemblée générale au moins une fois par an.	0		
1.3.1.3	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.3.1.3.1	Le rapport annuel et la clôture financière sont présentés à l'Assemblée Générale et approuvés par cette dernière.	0		
		1.3.1.3.2	Des mesures sont en place pour améliorer la compréhension du rapport annuel et de la clôture financière par les membres.	3		
1.3.1.4	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.3.1.4.1	Un système est en place pour permettre une gestion transparente des finances. Le système de l'organisation permet d'identifier les transactions liées au marché du commerce équitable et les transactions liées au marché conventionnel.	0		
		1.3.1.4.2	L'organisation dispose d'outils qui lui permettent de communiquer avec ses membres et le monde extérieur (ou d'y avoir accès).	0		
		1.3.1.4.3	La gestion de l'administration organisationnelle et de la tenue des comptes relève de la responsabilité d'au moins une personne (ou comité).	0		
		1.3.1.4.4	L'organisation possède des rapports et des livres de compte accessibles à ses membres.	3		
		1.3.1.4.5	L' organisation possède un compte en banque actif enregistré à son nom.	0		
1.3.2.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.3.2.1.1	Des activités de planification commerciale appropriées et transparentes sont mises en place par l'organisation (par ex. plans commerciaux/ stratégiques, budgets et prévisions de trésorerie).	0(1)		
		1.3.2.1.2	Les plans sont discutés avec les membres et approuvés par l'assemblée générale. Les procès-verbaux mentionnent clairement les discussions et les décisions prises.	3		
		1.3.2.1.3	Les outils de planification commerciale sont implantés et régulièrement contrôlés et améliorés.	6	M	
1.3.2.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.3.2.2.1	L' organisation prend des mesures pour améliorer la participation active des membres dans l'administration et le contrôle interne.	3		

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
		1.3.2.2.2	Des mécanismes internes par lesquels les membres contrôlent l'administration sont actifs, avec des rôles, plans et responsabilités clairement définis.	6		
1.3.2.3	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.3.2.3.1	L'organisation prend des mesures pour améliorer la participation active des membres dans l'administration et le contrôle interne.	3		
		1.3.2.3.2	L'organisation prend des mesures pour que les membres connaissent mieux le système de Certification du Commerce Équitable, les standards de Commerce Équitable et toute politique de certification pertinente.	3		
		1.3.2.3.3	L'organisation prend des mesures pour améliorer la circulation de l'information entre le conseil d'administration et les membres, concernant les opérations commerciales et les politiques organisationnelles, et leur compréhension par les membres.	3		
1.3.2.4	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.3.2.4.1	Des mesures sont prises pour améliorer l'engagement des membres vis-à-vis de l'organisation.	3		
		1.4	**Non-Discrimination**			
1.4.1.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.4.1.1.1	L'organisation ou ses statuts ne restreignent aucune adhésion nouvelle et ne font aucune distinction (fondée sur la participation, le droit de vote, le droit d'être élu, l'accès aux marchés, l'accès à la formation, l'assistance technique ou tout autre bénéfice lié au sociétariat) fondée sur la race, la couleur, le sexe, la religion, l'opinion politique, l'ascendance nationale ou l'origine sociale., la naissance ou un autre statut.	0	M	
	2°, 3°, Str. Mixte	1.4.1.1.1	Il doit y avoir des procédures au niveau des organisation de 2nd/3ème degré qui réglementent les candidatures de nouveaux membres.	0		
		1.4.1.1.2	Les procédures doivent spécifier le processus de candidatures, d'approbation et les délais pour l'enregistrement public.	0		
1.4.2.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	1.4.2.1.1	L'organisation a identifié les groupes désavantagés/minoritaires en son sein.	3		New (transition period applies)
		1.4.2.1.2	Des programmes en faveur des groupes désavantagés/minoritaires sont mis en place pour améliorer la situation de ces groupes dans l'organisation, particulièrement en ce qui concerne le recrutement, le personnel et les comités.	6		Topic: L'applicabilité de cette exigence dépend de la taille de l'organisation et du nombre de membres.
1.4.2.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte Coton-graine	1.4.2.1.1	Les paiements sont donnés directement aux femmes (s'applique seulement pour le coton graine).	3		
		2	**Developpement économique**			
		2.1	**Prime du Commerce Équitable**			
2.1.1.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	2.1.1.1.1	L'organisation garantit une gestion transparente de la prime de Commerce Équitable.	0		Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
		2.1.1.1.2	Il existe un système comptable distinct et transparent pour la gestion de la prime de Commerce Équitable.	0		Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
	2°, 3°, Str. Mixte	2.1.1.1.1	Lorsque la Prime du Commerce Équitable est acheminée au niveau de l'organisation membre, les organisations membres individuelles possèdent des comptes en banque actifs à leurs noms.	0		Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	2.1.1.1.3	Il n'existe aucune trace d'un détournement de la prime du Commerce Équitable.	0	M	Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
	2°, 3°, Str. Mixte	2.1.1.1.2	La décision quant à l'utilisation de la Prime est prise par l'Assemblée générale des membres (s'il existe un système de délégation, par les délégués) au niveau du 2nd/3ème niveau.	0		Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	2.1.1.1.4	Un rapport annuel sur la prime du Commerce Équitable est présenté par le conseil d'administration et est accessible aux membres. Ce rapport peut être intégré dans les rapports existants.	0		Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
	2°, 3°, Str. Mixte	2.1.1.1.4	Les délégués ont la responsabilité de consulter les membres des organisations membres	0		Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
		2.1.1.1.5	L'organisation de 2nd/3ème degré possède un compte en banque actif à son nom.	0		Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
		2.1.1.1.6	Lorsque la Prime de Commerce Équitable est acheminée au niveau de l'organisation membre, les organisations membres individuelles possèdent des comptes en banque actifs à leurs noms.	0		Topic: The compliance criteria is only applicable from the moment of Fairtrade sales and receipt of Fairtrade Premium.
		2.1.1.1.7	L'organisation de 2nd/3ème degré fournit à l'organisme certificateur un plan de travail d'ensemble de la Prime de Commerce Équitable incluant les revenus d'ensemble de la Prime, la répartition aux organisations membres (si applicable) et les décisions prises quant à la Prime du Commerce Équitable.	0		Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
2.1.1.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte Fruits séchés	2.1.1.1.1	L'organisation met en œuvre un plan qui garantit que tous les fournisseurs bénéficient de la prime de Commerce Équitable.	0		Topic: Ce CC est applicable à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
2.1.1.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	2.1.1.2.1	L'utilisation planifiée de la prime de Commerce Équitable est décidée démocratiquement par l'Assemblée Générale. Ces décisions figurent dans les procès-verbaux.	0	M	Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
		2.1.1.2.2	Les membres connaissent les montants de la prime du Commerce Équitable, les conseils pertinents et les exigences du commerce équitable, et participent activement à la définition de l'utilisation de la prime.	3		
2.1.1.1	2°, 3°, Str. Mixte	2.1.1.1.3	Lorsque la Prime de Commerce Équitable est acheminée au niveau de l'organisation membre, les Assemblées générales des organisations membres décident de l'utilisation de la Prime du Commerce Équitable distribuée.	0		Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
2.1.2.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	2.1.2.1.1	Le plan de la prime commerce équitable comporte un budget et des délais clairs.	0		Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
		2.1.2.1.2	La planification de la prime s'aligne sur la planification et le budget normaux de l'organisation et elle est effectuée comme partie intégrante de ces derniers.	3		Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
		2.1.2.1.3	Le processus de révision et de planification s'effectue à la participation et implique tous les membres ou délégués.	3		Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
2.1.1.1	2°, 3°, Str. Mixte	2.1.1.1.8	Lorsque la Prime du Commerce Équitable est acheminée au niveau de l'organisation membre, chaque organisation membre doit fournir à l'organisme certificateur un plan de travail de la Prime du Commerce Équitable.	0		Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
2.1.2.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	2.1.2.1.4	L'impact des projets de la prime commerce équitable est évalué en fonction des objectifs établis dans le plan de travail de la prime commerce équitable.	6		Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
2.1.1.1	2°, 3°, Str. Mixte	2.1.1.1.9	Lorsque la Prime de Commerce Équitable est acheminée au niveau de l'organisation membre, les organisation de 2nd/3ème degré s'assurent que la Prime de Commerce Équitable reçue est acheminée aux organisations membres sans délai conformément à l'accord sur la répartition	0		Topic: Ces CC sont seulement applicables à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce Equitable et à la réception de la prime.
		2.2	**2.2 Capacité à exporter**			
2.2.2.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	2.2.2.1.1	L'organisation prend des mesures afin d'élargir son domaine de responsabilités dans tout le processus commercial.	6		
2.2.2.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	2.2.2.2.1	L'organisation prend des mesures afin de renforcer ses activités commerciales et de maximiser le retour de ses membres en augmentant l'efficacité.	3		

WE CERTIFY FAIRTRADE

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
		3	**Developpement environnemental**			
		3.1	**Evaluation d'impact, planification et suivi**			
3.1.1.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	3.1.1.1.1	L'organisation assigne une personne ou un groupe de personnes responsable du plan environnemental et qui rend compte au conseil d'administration.	0		
		3.1.1.1.2	Les responsabilités de cette (ces) personne(s) sont claires et documentées.	0		
		3.1.1.1.3	La(les) personne(s) désignée(s) a (ont) les connaissances nécessaires (pratiques de production, défis agronomiques, traditions culturelles, risques environnementaux) pour développer et appliquer le plan environnemental et pour assurer toutes les communications nécessaires.	0		
		3.1.1.1.4	L'organisation a pris des mesures afin de préparer un Plan Environnemental qui fait référence au moins aux domaines cités ci-après et qui donne une estimation des délais pour l'application des systèmes/programmes nécessaires pour être en conformité avec les standards du Commerce Équitable : - système d'éducation et de contrôle pour l'utilisation de produits agrochimiques (voir 3.2.1.3) - programme de sensibilisation à l'utilisation de produits agrochimiques (voir 3.2.1.4) - programme de sensibilisation à l'élimination de produits agrochimiques (voir 3.2.1.5) - système d'éducation et de contrôle pour la prévention de l'érosion des sols (voir 3.4.1.1) - système d'éducation et de contrôle pour augmenter la fertilité et la composition des sols (voir 3.4.1.2)	0		
		3.1.1.1.5	Le plan environnemental est appliqué et des mesures pour être en conformité sont suivies.	3		
		3.1.1.1.6	Le plan environnemental est régulièrement contrôlé, amélioré et mis à jour.	6		
3.1.1.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	3.1.1.2.1	Les zones protégées sont connues de l'organisation et de ses membres.	0		
		3.1.1.2.2	Les zones protégées sont clairement cartographiées et/ou identifiées via d'autres descriptions claires.	3		
		3.1.1.2.3	Aucun matériel végétal pour des produits certifiés ne provient de zones protégées ou n'a été propagé en contrevenant à la législation.(Des permis spéciaux devraient être disponibles pour des cas exceptionnels.)	0		
		3.2	**Produits Agrochimiques**			
3.2.1.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	3.2.1.1.1	L'organisation ou ses membres n'utilise pas de produits figurant sur la liste des substances interdites par FLO pour les produits qui entrent dans la Certification Commerce équitable.	0	M	

WE CERTIFY FAIRTRADE

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
		3.2.1.1.2	L'organisation ou ses membres ne vend pas, ne manipule pas et ne distribue pas de produits figurant sur la liste des substances interdites par FLO dans le cadre de produits qui entrent dans la Certification Commerce équitable.	0		
		3.2.1.1.3	Il existe des mesures et des rapports au niveau de l'organisation pour garantir que les produits figurant sur la liste des substances interdites par FLO ne sont pas vendus, manipulés ou distribués par l'organisation ou ses membres.	3		
		3.2.1.1.4	Il existe des rapports sur l'utilisation des produits agrochimiques disponibles au niveau des membres.	6		
3.2.1.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	3.2.1.2.1	Une exception a été accordée par l'organisme certificateur (si applicable).	0		Topic: L'exigence 3.2.1.2 est seulement applicable quand une exception a été accordée par FLO-CERT
		3.2.1.2.2	Le plan d'élimination approuvé a été appliqué et des mesures sont suivies (le plan d'élimination peut être intégré au plan environnemental) de façon à minimiser l'utilisation et finalement substituer la substance interdite.	0		Topic: L'exigence 3.2.1.2 est seulement applicable quand une exception a été accordée par FLO-CERT.
		3.2.1.2.3	Des conditions de santé et de sécurité sont mises en place conformément au plan d'élimination approuvé (si applicable)	0		Topic: L'exigence 3.2.1.2 est seulement applicable quand une exception a été accordée par FLO-CERT.
		3.2.1.2.4	Les mesures ont été implantées par le plan d'élimination et le matériel illicite est efficacement supprimé.	3		Topic: L'exigence 3.2.1.2 est seulement applicable quand une exception a été accordée par FLO-CERT.
3.2.1.3	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	3.2.1.3.1	Tout produit agrochimique potentiellement utilisé, manipulé ou entreposé est identifié par l'organisation.	0		
		3.2.1.3.2	Dans le plan environnemental, (voir 3.1.1.1), des délais estimés et des mesures spécifiques sont indiqués pour la mise en œuvre d'un système d'éducation et de contrôle interne.	0		
		3.2.1.3.3	Des formations de base pour une utilisation, une manipulation et un entreposage corrects des produits agrochimiques sont données.	0		Topic: Ces formations de base sont applicables quand des produits agrochimiques dangereux sont utilisés.
		3.2.1.3.4	Les entrepôts communs, s'ils existent, doivent être verrouillés et uniquement accessibles au personnel autorisé.	0		Topic
		3.2.1.3.5	Un système de contrôle et d'éducation qui garantit une utilisation correcte des produits agrochimiques est appliqué par l'organisation. Le système de contrôle et d'éducation est conforme aux notes de l'exigence de standard 3.2.1.3.	3		
		3.2.1.3.6	Les mesures du système de contrôle et d'éducation pour les produits agrochimiques ont été appliquées et sont suivies.	6		
		3.2.1.3.7	Les produits agrochimiques sont appliqués uniquement par les membres ou les employés qui prennent part au système de contrôle et d'éducation.	3		

WE CERTIFY FAIRTRADE

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
3.2.1.4	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	3.2.1.4.1	Au niveau de l'organisation, tous les produits et emballages sont clairement étiquetés concernant les éléments contenus, les précautions à prendre, et les conditions d'utilisation (de préférence dans l'emballage d'origine lorsque cela est pratique).	0		Comment: Exigence au niveau de l'organisation
		3.2.1.4.2	L'organisation prend des mesures pour garantir que tous les produits et emballages sont clairement étiquetés au niveau du membre individuel.	3		Comment: Exigence au niveau du membre individuel
3.2.1.5	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	3.2.1.5.1	Dans le plan environnemental, (voir 3.1.1.1), des délais estimés et des mesures spécifiques sont indiqués pour la mise en place d'un programme de sensibilisation.	0		
		3.2.1.5.2	Les produits agrochimiques sont utilisés seulement pour les cultures pour lesquelles ils sont précisément étiquetés et/ou enregistrés dans le pays du producteur.	3		
		3.2.1.5.3	Une formation en sensibilisation qui garantit une utilisation correcte des produits agrochimiques a été appliquée et suivie par l'organisation.	3		
		3.2.1.5.4	Tous les membres reçoivent des conseils appropriés concernant les produits agrochimiques et leurs conditions d'utilisation.	3		
3.2.1.6	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	3.2.1.6.1	Dans le plan environnemental, (voir 3.1.1.1), des délais estimés et des mesures spécifiques sont indiqués pour la mise en place d'un programme de sensibilisation.	0		
		3.2.1.6.2	Les membres individuels ne réutilisent pas les sacs et les emballages des produits agrochimiques qui ont contenu des produits toxiques (pour l'entreposage/le transport d'aliments et de produits par exemple.)	0		
		3.2.1.6.3	L'organisation assure un stockage sûr de tous les produits agrochimiques au niveau de l'organisation (Entreposage central de produits agrochimiques)	0		Topic: Ce CC est applicable si l'organisation a un entreposage central.
		3.2.1.6.4	Un programme de sensibilisation qui garantit un entreposage et une élimination sûrs de tout emballage dangereux et des matériels est mis en place et suivi par l'organisation.	3		
		3.2.1.6.5	Les membres individuels maintiennent un entreposage sûr de tous les produits agrochimiques et de leurs emballages.	6		Topic: Ce CC est applicable quand les producteurs membres individuels achètent et stockent les produits agrochimiques dans leurs fermes.
		3.2.1.6.6	Les membres individuels ont accès aux procédés sûrs pour l'élimination des emballages usagés ou des restes de substances non utilisées depuis longtemps, ou les connaissent.	6		
		3.2.1.6.7	Les emballages de produits agrochimiques utilisés et les restes de substances sont éliminés en toute sécurité.	6		
3.2.1.7	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	3.2.1.7.1	L'organisation ou un sous-traitant évite de vaporiser des produits agrochimiques au-dessus des fleuves, et autres sources d'eau.	0		

WE CERTIFY FAIRTRADE

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
		3.2.1.7.2	Les fleuves et autres sources d'eau de taille significative sont cartographiés et clairement communiqués aux pilotes.	0		
		3.3	**Déchets**			
		3.4	**Sol et Eau**			
3.4.1.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	3.4.1.1.1	Les membres de l'organisation ont identifié les terres où les produits Commerce Equitable sont produits avec risques d'érosion ou des terres où l'érosion est pertinente. Des actions pour remédier à la situation ont été initiées.	0		
		3.4.1.1.2	Dans le plan environnemental, (voir 3.1.1.1), des délais estimés et des mesures spécifiques sont indiqués pour la mise en place d'un système de contrôle et d'éducation concernant l'érosion des sols.	0		
		3.4.1.1.3	Un système de contrôle et d'éducation qui prévient l'érosion des sols est implanté par l'organisation. Le système de contrôle et d'éducation est conforme aux notes de l'exigence de standard 3.4.1.1.	3		
		3.4.1.1.4	Les mesures du système de contrôle et d'éducation pour la prévention de l'érosion des sols ont été mises en place et sont suivies.	6		
		3.4.1.1.5	Les membres mettent en place des procédures et des pratiques pour réduire et /ou prévenir l'érosion des sols.	6		
3.4.1.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	3.4.1.2.1	Dans le plan environnemental, (voir 3.1.1.1), des délais estimés et des mesures spécifiques sont indiqués pour la mise en place d'un système de contrôle et d'éducation concernant la fertilité et de la composition des sols.	0		
		3.4.1.2.2	Un système de contrôle et d'éducation qui améliore la fertilité et la composition des sols est appliqué par l'organisation. Ce système de contrôle et d'éducation est conforme aux notes de l'exigence de standard 3.4.1.2.	3		
		3.4.1.2.3	Les mesures du système de contrôle et d'éducation pour augmenter la fertilité et la composition des sols ont été mises en place et sont suivies.	6		
		3.4.1.2.4	Les membres mettent en place des procédures et des pratiques pour augmenter la fertilité et la composition des sols.	6		
		3.5	**Feu**			
		3.6	**Organismes Génétiquement Modifiés (OGM)**			
3.6.1.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	3.6.1.1.1	L'organisation ou ses membres n'utilisent pas de semences ou de plants génétiquement modifiés pour les produits qui entrent dans la certification Commerce Equitable.	0		
		3.6.1.1.2	Les cultures potentielles d'OGM à risque sont identifiées par l'organisation.	0		
		3.6.1.1.3	L'origine des semences et des plants pour lesquels les OGM sont courants dans la région est retracée, pour s'assurer qu'ils ne sont pas des OGM.	0		
		4	**Standards sur les conditions de travail**			
		4.1	**Politique d'emploi**			

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
4.1.2.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.1.2.1.1	L'organisation a évalué les moyens d'améliorer les conditions de travail de ses propres travailleurs et de tout travailleur employé par des membres individuels de l'organisation. L'évaluation identifie les besoins prioritaires des travailleurs à partir des sections des standards couvertes dans la partie 4: • Interdiction de la Discrimination • Liberté de travail • Liberté d'association et de négociation collective • Conditions d'emploi • Santé et sécurité sur le lieu de travail L'organisation peut également identifier d'autres domaines à améliorer.	3		Nouveau (période de transition applicable) Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.1.2.1.2	L'organisation a développé une politique d'emploi en accord avec les directives données dans les standards, qui fait partie de son plan de développement (sur la base de l'évaluation des besoins).	3		Nouveau (période de transition applicable) Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.1.2.1.3	Des mesures sont prises pour améliorer l'implication des travailleurs dans la définition et l'application de la politique d'emploi.	3		Nouveau (période de transition applicable) Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.1.2.1.4	Les travailleurs ont été invités à l'Assemblée Générale afin de participer en tant qu'observateurs.	3		Nouveau (période de transition applicable) Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.1.2.1.5	La politique d'emploi est approuvée par l'Assemblée Générale et revue tous les ans.	3		Nouveau (période de transition applicable) Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.1.2.1.6	Des procédures sont mises en place afin de contrôler l'application de la politique d'emploi et de mettre en place des mesures qui conduisent à une amélioration permanente des conditions de travail.	6		Nouveau (période de transition applicable) Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.2	**Interdiction de discrimination**			

WE CERTIFY FAIRTRADE

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
4.2.1.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.2.1.1.1	Il n'existe aucune discrimination fondée sur la race, la couleur, le sexe, l'orientation sexuelle, le statut matrimonial, l'âge, la religion, l'opinion politique, l'appartenance à un syndicat, l'ascendance nationale ou l'origine sociale, la naissance, l'invalidité ou un autre statut.	0	M	Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.2.1.1.2	Lors du recrutement, les tests de grossesse, du VIH et génétiques sont interdits et ne sont pas effectués.	0		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
4.2.1.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.2.1.2.1	L'employeur ne doit pas soutenir, tolérer ou utiliser de châtiments corporels, de coercition mentale ou physique et de violence verbale.	0	M	Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.2.1.2.2	Une politique écrite est en place et est communiquée aux travailleurs.	3		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.2.1.2.3	Une évaluation et un système d'enregistrement est en place afin d'empêcher les pratiques disciplinaires inacceptables.	6		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
4.2.1.3	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.2.1.3.1	L'employeur ne doit pas soutenir ou tolérer ou avoir un comportement sexuellement intimidant, abusif ou exploiteur, y compris les gestes, le langage, et le contact physique.	0	M	Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.2.1.3.2	Une politique écrite, qui interdit clairement des comportements de nature sexuelle non désirés , est en place et communiquée aux travailleurs	3		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.2.1.3.3	Un système de surveillance et d'enregistrement est en place pour prévenir des comportements de nature sexuelle non désirés	6		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.3	**Liberté de travailler**			
4.3.1.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.3.1.1.1	Le travail forcé sous quelque forme que ce soit, y compris le travail servile et involontaire en prison par l'organisation ou ses membres, est interdit.	0	M	Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.3.1.1.2	On ne peut exiger d'une personne un travail sous la menace de sanctions et de surcroît, lorsque ladite personne ne s'est pas portée volontaire pour effectuer ce travail.	0		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.3.1.1.3	L'organisation ne retient aucune partie du salaire, des avantages, de la propriété ou des documents des travailleurs afin de les forcer à rester.	0		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.3.1.1.4	L'organisation n'utilise aucune forme de mesure physique ou psychologique exigeant des travailleurs qu'ils restent employés par l'entreprise.	0		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.

WE CERTIFY FAIRTRADE

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
		4.3.1.1.5	Le travail servile causé par des dettes ou des prêts est interdit.	0		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
4.3.1.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.3.1.2.1	Aucun enfant de moins de 15 ans n'est employé par l'organisation ou ses membres.	0	M	Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.3.1.2.2	Des politiques et des procédures sont en place pour prévenir l'embauche d'enfants de moins de 15 ans par l'organisation ou ses membres.	3		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.3.1.2.3	Lorsque des enfants de moins de 15 ans ont été employés par le passé ou sont trouvés employés, l'organisation, autant que possible, a mis en place une politique de rectification pour s'assurer que les enfants ne seront pas embauchés dans de pires conditions.	0		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.3.1.2.4	Si les enfants aident des membres de leur famille au niveau du membre individuel après l'école et/ou pendant les vacances, il a été fait en sorte que le travail ne mette pas en péril l'éducation, qu'il respecte les limites du raisonnable, et qu'un membre de la famille surveille et guide l'enfant.	0		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.3.1.2.5	Si les enfants aident les membres de leur famille au niveau du membre individuel, le travail ne doit pas mettre en péril le développement social, moral ou physique et ne constitue pas un danger pour la santé de l'enfant.	0		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
4.3.1.3	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.3.1.3.1	L'organisation s'assure que le travail ne porte pas préjudice à la scolarité, ni au développement social, moral ou physique des employés de moins de 18 ans.	0		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
4.3.1.4	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.3.1.4.1	L'organisation ou ses membres s'assure que les jeunes travailleurs (de moins de 18 ans) n'occupent pas d'emploi qui par sa nature ou les conditions dans lesquelles il s'exerce, est susceptible de compromettre leur santé, leur sécurité, leur développement ou leur moralité (par exemple manipuler des produits agrochimiques, travailler la nuit).	0		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
4.3.1.5	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.3.1.5.1	L'emploi de l'épouse n'est pas une condition à l'obtention d'un emploi. Les épouses ont le droit de travailler en dehors de l'exploitation.	0		Comment: Applicable à tous les travailleurs employés par l'organisation des producteurs ou par ses membres.
		4.4	**Liberté d'association et de négociation collective**			

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
4.4.1.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.4.1.1.1	L'employeur reconnaît par écrit le droit pour tous les travailleurs de constituer et de s'affilier à des syndicats de leur choix et de négocier collectivement leurs conditions de travail.	0	M	Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs. Applicable également, quelqu'en soient leurs tailles, aux sites de transformation des organisations.
		4.4.1.1.2	Les travailleurs sont libres de s'affilier légalement à leur propre syndicat.	0		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.4.1.1.3	Aucune opposition n'a été faite de la part de l'organisation aux travailleurs s'organisant dans les deux ans précédant la demande de certification. Si cela avait été le cas, les circonstances d'organisation ont été sensiblement modifiées dans le temps d'intervention (par exemple le changement de gestion) afin de garantir qu'aucune opposition ne sera formulée.	0		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs..
4.4.1.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.4.1.2.1	A la demande des travailleurs ou des syndicats externes officiels, l'employeur permet aux syndicats qui ne sont pas basés à l'organisation de se réunir et de partager des informations avec l'effectif à un moment et un endroit convenus sans ingérence de la direction.	0		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.4.1.2.2	L'organisation permet aux travailleurs de tenir des réunions et à s'organiser sans l'ingérence de l'employeur.	0		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.4.1.3	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.4.1.3.1	L'employeur veille à ce que ni les travailleurs ni leurs représentants ne fassent l'objet de discriminations ou ne souffrent de répercussions en raison de l'exercice libre de leur droit de s'organiser ou en raison de leur décision de s'affilier ou non à une organisation syndicale et/ou de participer à ses activités légales.	0		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.4.1.3.2	L'employeur tient un registre dans lequel sont consignés tous les contrats résiliés des travailleurs avec les détails sur les circonstances / raisons de l'arrêt de chaque contrat. Il devra être indiqué si le travailleur était membre d'un syndicat ou membres d'un comité de travailleurs	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.

WE CERTIFY FAIRTRADE

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
		4.4.1.3.3	L'employeur a informé l'organisme de certification de chaque cas de renvoi des "leaders" des travailleurs syndiqués ou des "leaders" des comités de travailleurs et a indiqué les raisons de chaque fin de contrat.	0		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.4.2.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.4.2.1.1	Si aucun syndicat représentatif et actif n'existe dans l'organisation, tous les travailleurs sont encouragés à élire démocratiquement un comité, qui les représente et négocie avec la direction pour défendre leurs droits et intérêts.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.4.2.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.4.2.2.1	Des activités de formation visant à améliorer la sensibilisation des travailleurs aux principes du commerce équitable et des droits et devoirs des travailleurs ont lieu afin d'améliorer la représentation, et la participation des travailleurs .	6		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.4.2.2.2	L'employeur fournit le temps de travail (sans déductions ou demandes de paiements) sur demande et dans les limites du raisonnable pour que ces activités de formation aient lieu.	6		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.4.2.2.3	L'employeur fournit le temps de travail (sans déductions ou demandes de paiements) sur demande et dans les limites du raisonnable pour que ces activités de formation aient lieu.	6		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.5	**Conditions d'emploi**			
4.5.1.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.5.1.1.1	Les salaires sont égaux ou supérieurs à la moyenne régionale et aux salaires minimums officiels pour des occupations similaires, les plus élevés étant retenus.	0	M	Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs. Applicable également, quelqu'en soient leurs tailles, aux sites de transformation des organisations.
		4.5.1.1.2	L'employeur spécifiera les salaires pour toutes les fonctions.	0		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.

WE CERTIFY FAIRTRADE

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
		4.5.1.1.3	Pour la rémunération basée sur la production, les quotas, ou le travail à la pièce, le salaire de base permet au travailleur de gagner le salaire minimum proportionnel, le niveau de salaire de la convention collective, le salaire convenu avec l'organisation de travailleurs ou la moyenne industrielle organisationnelle (le plus élevé étant retenu) pendant les heures de travail normales.	**0**		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.5.1.1.4	Les salaires pour le travail à la pièce comme convenu dans la convention collective (ou autres accords sur les conditions de travail avec les organisations de travailleurs), et leur méthode de calcul sont transparents et à la disposition des travailleurs.	**3**		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.5.1.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.5.1.2.1	Le versement des salaires se fait selon les prescriptions légales.	**0**		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.5.1.2.2	Les versements des salaires sont faits dans les temps, conformément à un calendrier de paiement approprié qui a été communiqué aux travailleurs.	**0**		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.5.1.2.3	Les travailleurs de l'organisation reçoivent des bulletins de paie ou l'équivalent (au moins une fois par année) ou sur demande, qui fournit une comptabilité claire et détaillée du salaire gagné, des indemnités, des bonus, des heures supplémentaires payées, et de toutes les déductions.	**0**		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.5.1.2.4	L'organisation permet aux travailleurs de faire appel par un mécanisme approprié en cas de divergences dans le paiement.	**0**		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.5.2.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.5.2.1.1	Les autres conditions d'emploi tels que le congé de maternité, les allocations sociales et les avantages non-monétaires sont au moins égales à la loi nationale, les réglementations de la CNC lorsqu'elles existent ou l'Accord signé entre l'organisation de travailleurs et l'employeur .	**6**		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.

WE CERTIFY FAIRTRADE

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
		4.5.2.1.2	S'il existe une organisation de travailleurs, l'organisation a négocié les conditions de travail avec l'employeur (voir le paragraphe 4.4.2.1).	6		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.5.2.1.3	Les travailleurs ont le droit de choisir leurs représentants dans toute négociation, sans intervention extérieure.	6		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.5.2.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.5.2.2.1	Tous les travailleurs permanents ont un contrat de travail liant légalement les parties.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.5.2.2.2	Le contrat protège le travailleur des pertes de salaires en cas de maladie, d'invalidité et d'accident.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.5.2.2.3	En cas de dissolution du contrat, la période de préavis est identique pour l'employeur et le travailleur.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.5.2.3	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.5.2.3.1	Une réglementation adéquate des congés maladie est mise en place. La réglementation stipule que les congés maladie ne sont pas retenus sur les congés annuels.	6		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.5.2.4	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.5.2.4.1	Une réglementation des horaires de travail et des heures supplémentaires est mise en place et approuvée.	6		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.

WE CERTIFY FAIRTRADE

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
4.5.2.5	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.5.2.5.1	L'organisation fournit des délais et des mesures sur la façon d'augmenter les salaires de ses employés à des niveaux supérieurs à la moyenne régionale et au salaire minimum officiel.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.5.2.5.2	Un processus de négociation entre la direction et les employés de l'organisation est initié pour prendre des décisions concernant les augmentations de salaires, qui visent à atteindre des niveaux "minimum permettant de vivre", qui prennent en compte les revenus supplémentaires des ventes du Commerce Équitable et d'autres activités commerciales comparables.	6		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.5.2.6	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.5.2.6.1	Le travail normal est effectué par des travailleurs permanents et les obligations légales ne peuvent être évitées à travers l'usage continu de contrats d'embauche à durée déterminée.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.5.2.6.2	Seul un travail ajouté aux niveaux de travail normaux pendant la haute saison peut être effectué par des travailleurs saisonniers.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.5.2.6.3	Les contrats à durée déterminée ou tout contrat de sous-traitance ne sont utilisés que pour des travailleurs non permanents pendant les périodes de pleine campagne ou dans le cas de tâches spéciales.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.5.2.7	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.5.2.7.1	Des mesures sont en place pour que les travailleurs permanents et saisonniers, locaux et immigrés reçoivent les mêmes avantages et conditions d'emploi pour un travail égal effectué.	6		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.6	**Santé et sécurité sur le lieu de travail**			
	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.6.1.5.1	Les travailleurs présents dans les unités de transformation doivent être protégés de manière adéquate contre le liquide de la noix de cajou. Les vêtements et huiles de protection sont fournis par l'employeur. L'employeur doit s'assurer que les employés sont formés à l'utilisation des vêtements et huiles de protection, il doit également contrôler que ces derniers sont utilisés correctement par les employés.	0		Applicable aux organisations de producteurs qui transforment la noix de cajou et aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
4.6.1.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.6.1.1.1	Les processus de travail, les lieux de travail, la machinerie et l'équipement sur le site de production sont aussi sûrs que possible.	0		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs. Applicable également, quelqu'en soient leurs tailles, aux sites de transformation des organisations.
		4.6.1.1.2	Une analyse des risques identifiant les zones à risque et les dangers potentiels est menée et les résultats sont mis en œuvre dans la politique d'hygiène et de sécurité (paragraphe 4.6.2.4).	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.6.1.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.6.1.2.1	Les personnes de moins de 18 ans, les personnes ayant des capacités mentales ou physiques réduites ; les personnes ayant des maladies chroniques, hépatiques ou rénales, les personnes souffrant de maladies des voies respiratoires et les femmes enceintes et allaitant n'exécutent que des travaux qui soient appropriés à leur condition physique et qui soient danger pour la santé.	0		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.6.1.2.2	Dans les cas où un changement de travail est nécessaire pour être en conformité avec ces standards, l'employeur veille à ce que pour tout travailleur existant une alternative d'emploi soit trouvée afin d'assurer un emploi continu.	0		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.6.1.3	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.6.1.3.1	Des boîtes de premier secours stockées de façon adéquate sont présentes sur le lieu de travail et rapidement accessibles à tout moment.	0		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.6.1.3.2	L'employeur forme régulièrement un nombre raisonnable de travailleurs (par rapport à l'ampleur de l'activité) aux premiers secours.	0		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.6.1.4	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.6.1.4.1	Tous les travailleurs ont accès à l'eau potable clairement indiquée et à des bâtiments propres.	0		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.

WE CERTIFY FAIRTRADE

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
		4.6.1.4.2	Le nombre de bâtiments sanitaires (toilettes, douches et robinets), séparés pour les hommes et les femmes, est proportionnel au nombre de travailleurs et bien entretenu.	0		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.6.1.4.3	Des infrastructures de lavage de mains sont proches des toilettes et du lieu choisi pour manger.	0		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.6.2.1	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.6.2.1.1	Un représentant d'un travailleur doit être nommé et doit pouvoir être consulté sur les questions d'hygiène et de santé et aborder ces questions avec l'employeur.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.6.2.2	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.6.2.2.1	Les employés de l'organisation manipulant des produits agrochimiques sont correctement formés à leur stockage, à leur application et à leur élimination.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.6.2.2.2	Les travailleurs employés par l'organisation sont correctement formés concernant tout autre travail dangereux qu'ils peuvent effectuer.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.6.2.2.3	Les employés de l'organisation manipulant des produits agrochimiques sont activement informés des directives de santé et la sécurité du produit qu'ils manipulent.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.6.2.2.4	Toute information relative à la santé et la sécurité est fournie dans la langue de l'employé ou dans des pictogrammes.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.

WE CERTIFY FAIRTRADE

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
4.6.2.3	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.6.2.3.1	L'organisation s'assure qu'un équipement personnel de protection adéquat et de bonne qualité est disponible pour tous les travailleurs de l'organisation et est régulièrement remplacé aux frais de l'employeur.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.6.2.3.2	Des mesures sont prises pour que les employés de l'organisation pour lesquels un équipement de protection est requis l'utilisent bel et bien.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.6.2.4	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.6.2.4.1	L'entreprise a mis en place une politique de santé et de sécurité (S&S) qui est en accord avec les directives des exigences des standards.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.6.2.4.2	La politique de santé et de sécurité est basée sur une évaluation des risques documentée.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
4.6.2.5	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	4.6.2.5.1	Tous les travailleurs reçoivent une incitation formelle et une remise à niveau régulière sur les questions de santé et d'hygiène sur le lieu de travail liées à tous les aspects de leurs tâches.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.6.2.5.2	Des mesures sont prises pour améliorer la capacité et la sensibilisation des travailleurs à l'utilisation des vêtements de protection et à donner les premiers soins	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		4.6.2.5.3	Des mesures spéciales ont été prises pour identifier et éviter risques récurrents de risques pour la santé pour les travailleurs vulnérables travaillant dans des zones à haut risque.	3		Topic: Applicable aux organisations de producteurs dans lesquelles un nombre significatif de travailleurs sont employés et des membres de l'organisation de producteurs emploient un nombre significatif de travailleurs.
		5	**Exigences commerciales**			
		5.1	**Certification (fait référence au paragraphe 1. Certification du GTS)**			
		5.1.1	**Etendue de la Certification**			

WE CERTIFY FAIRTRADE

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
1.1 GTS	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	5.1.1.1.1	L'organisation de producteurs doit veiller à ce que tous les produits vendus sous la certification Commerce Equitable aient un certificat valide.	0	M	
		5.1.1.1.2	L'organisation de producteurs doit assurer l'accès à tous les sites sur lesquels a lieu une activité Commerce Equitable.	0	M	
		5.1.1.1.3	L'organisation de producteurs devra s'assurer que toutes les entités supplémentaires (sous-traitants, sites supplémentaires, etc.) ont été approuvés par FLO-CERT.	0		
		5.1.1.1.4	L'organisation de producteurs devra s'engager par le biais d'accord écrits à ce que chaque entité supplémentaire fournisse tous les efforts possibles pour être en conformité avec les standards et les exigences du commerce équitable.	0		
		5.1.1.1.5	L'organisation des producteurs devra garantir par le biais d'accords écrits que FLO-CERT pourra mener des audits sur le terrain auprès de chaque entité supplémentaire.	0		
		5.1.2	**Approvisionnement**			
1.2 GTS	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	5.1.2.1.1	L'organisation de producteurs doit entreprendre des efforts raisonnables pour s'assurer que les produits certifiés Commerce Equitable provenant de producteurs récemment certifiés n'ont pas été stockés plus d'un an avant la certification initiale du producteur.	0		
		5.1.3	**Contact commerce équitable**			
1.3 GTS	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	5.1.3.1.1	L'organisation de producteurs doit désigner par écrit un(e) interlocuteur(trice) officiel(le) pour FLO-CERT.	0		
		5.1.3.1.2	L'organisation de producteurs doit s'assurer que l'interlocuteur (trice) en question informe FLO-CERT comme il se doit des coordonnées et de toute information pertinente	0	M	
		5.2	**Traçabilité (fait référence au paragraphe 2. du GTS)**			
		5.2.1	**Traçabilité physique du produit (excluant le sucre, le cacao, le thé et les jus de fruits)**			
2.1 GTS	1°, 2°, 3°, Str. Mixte Ne s'applique pas aux: Cacao, Jus de fruits, Sucre de canne, Thé,	5.2.1.1.1	L'organisation de producteurs doit s'assurer de la traçabilité physique de tous les produits certifiés et ce, jusqu'à l'acheteur.	0	M	

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
		5.2.1.1.2	L'organisation de producteurs doit s'assurer que le produit physique est identifiable comme étant FLO Fairtrade et ce, à chaque étape de sa manipulation (au sein de l'organisation de producteurs) en indiquant clairement et systématiquement la mention "Commerce Equitable FLO" et le numéro d''identification FLO de l'acheteur et en incluant les numéros de lot et/ou les marques d'identification du produit au sein de l'organisation.	0		
		5.2.1.1.3	L'organisation de producteurs doit s'assurer que les produits certifiés Commerce équitable sont transportés, stockés et traités/fabriqués séparément des produits non-commerce équitable.	0		Topic: Ce CC est applicable seulement aux organisations traitant des produits commerce équitable et non-commerce équitable.
		5.2.1.1.4	L'organisation de producteurs doit s'assurer que les procédures de traçabilité physique sont enregistrées et suivies afin d'assurer que les risques de remplacement de produits non commerce équitable sont minimisés.	0		Topic: Ce CC est applicable seulement aux organisations traitant des produits commerce équitable et non-commerce équitable.
		5.2.2	**Traçabilité par la documentation**			
2.1 GTS	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	5.2.2.1.1	L'organisation de producteurs doit s'assurer qu'un système est en place afin d'enregistrer et de surveiller toutes les données pertinentes de produits éligibles au commerce équitable.	0		
		5.2.2.1.2	L'organisation de producteurs doit s'assurer que la mention "Commerce Equitable FLO" et le numéro d'identification FLO de l'acheteur sont mentionnés sur toute la documentation qui y est liée.	0		
		5.2.2.1.3	L'organisation de producteurs doit s'assurer qu'elle n'insinue pas, de manière directe ou indirecte, qu'une vente conventionnelle est de quelque façon que ce soit associée à des ventes de produits certifiés Commerce Equitable.	0		
		5.3	**Contrats (fait référence au paragraphe 3. des GTS)**			
		5.3.1	**Contrats Commerce Equitable**			
3.1 GTS	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	5.3.1.1.1	L'organisation de producteurs doit s'assurer qu'il existe des contrats écrits pour toutes les ventes de produits certifiés commerce équitable.	0		Topic: Ce critère de conformité est applicable seulement à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce équitable
		5.3.1.1.2	L'organisation de producteurs doit s'assurer que tous les éléments des transactions commerce équitable fixés dans le contrat, y compris le prix commerce équitable, sont honorés sauf si les deux parties en ont convenu autrement.	0		Topic: Ce critère de conformité est applicable seulement à partir du moment où il s'agit de ventes Commerce équitable
		5.3.2	**Suspension**			
3.2. GTS	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	5.3.2.1.1	L'organisation de producteurs doit s'assurer que les contrats commerce équitable existants signés avant ;'avis de suspension sont honorés,à moins que les deux parties en conviennent autrement.	0		Topic: Ce CC s'applique seulement si l'organisation ou l'acheteur a été suspendu depuis le dernier audit.
		5.3.2.1.2	L'organisation de producteurs doit s'assurer qu'aucun contrat pour les produits commerce équitable n'a été signé après la date de suspension.	0	M	Topic: Ce CC s'applique seulement si l'organisation ou l'acheteur a été suspendu depuis le dernier audit.

Standard FLO [FLO e.V.] ou autre	S'applique aux:	CC N°	Critères de conformité FLO-CERT	Critère de temps	Majeur	Précisions
		5.3.2.1.3	L'organisation de producteurs doit s'assurer que le transfert de la propriété du produit a eu lieu dans les six mois à compter de la date de suspension pour que le produit puisse être considéré commerce équitable.	**0**		Topic: Ce CC s'applique seulement si l'organisation ou l'acheteur a été suspendu depuis le dernier audit.
		5.3.3	**Décertification**			
3.3 GTS	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	5.3.3.1.1	L'organisation de producteurs (agissant en tant que vendeur) doit s'assurer que seuls les produits vendus à l'acheteur avant la décertification de l'acheteur ont été vendus comme produits certifiés Commerce Equitable.	**0**		Topic: Ce CC s'applique seulement si un acheteur de l'organisation a été décertifié depuis le dernier audit.
		5.4	**Prix (fait référence au paragraphe 6. des GTS)**			
		5.4.1	**Modalités de paiement**			
6.8 GTS	1°, 2°, 3°, Str. Mixte	5.4.1.1.1	L'organisation de producteurs doit s'assurer que les nouveaux prix Commerce équitable annoncés par FLO sont applicables aux nouveaux contrats à compter de la date de l'annonce du prix.	**0**		Topic: Les critères de conformité sont applicables seulement à compter du moment où des ventes Commerce Equitable ont eu lieu et dès réception de la prime Commerce équitable et dans le cas où de nouveaux prix Commerce équitable s'appliquent.
		5.4.1.1.2	L'organisation de producteurs doit s'assurer que pour les contrats existants, toutes les modalités et conditions de tarification sont honorés comme convenu au départ.	**0**		Topic: Les critères de conformité sont applicables seulement à compter du moment où des ventes Commerce Equitable ont eu lieu et dès réception de la prime Commerce équitable et dans le cas où de nouveaux prix Commerce équitable s'appliquent.
	1°, 2°, 3°, Str. Mixte Coton-graine	6.1.1.1	L'opérateur (y inclus toutes les entités supplémentaires) devra avoir fourni et accepté un indicateur social valide à FLO-CERT.T.	**0**		Lorsque l'opérateur utilise un sous-traitant pour transformer et / ou fabriquer des produits en coton (y compris égrenage, filature, tissage, tricotage, CMT, blanchiment, teinture et / ou embellissement), l'opérateur doit démontrer de quelle façon le sous-traitant a progressé vers la conformité aux conventions de l'OIT indiqués en 10.1 avant que le sous-traitant puisse être approuvé par l'organisme de certification pour commencer la transformation et / ou la fabrication du coton du Commerce Équitable.

WE CERTIFY FAIRTRADE

Annexe 8 Cahier des charges Starbucks

[en ligne : https://cafepractices.info/public/document_download?language=es]

Starbucks Coffee Company

C.A.F.E. Practices

Tarjeta de puntuación para pequeños productores

Noviembre 2009

Versión 2.1

Responsabilidad Económica			
Criterios	Indicadores		C/NC/NA
EA-IS1: Demostrar Transparencia Financiera	EA-IS1.3	La entidad que está siendo verificada mantiene un registro de facturas o recibos por el café (cereza, pergamino, oro) que compra.	
	EA-IS1.4	Los documentos observados claramente señalan las fechas, el nombre de las entidades que compran o que venden, el tipo de café (cereza, pergamino, oro), las unidades de medida y las cantidades.	
	EA-IS1.5	La entidad que está siendo verificada mantiene un registro de los pagos que hace por el café que vende (cereza, pergamino, oro).	

Responsabilidad Social			
Criterios	Indicadores		C/NC/NA
SR-HP1: Salarios y Beneficios	SR-HP1.1	REQUISITO OBLIGATORIO: **Todos los trabajadores permanentes/ a tiempo completo** reciben el salario mínimo establecido en el país o en la región. En regiones en donde el salario mínimo no está establecido por los trabajadores permanentes/ a tiempo completo, todos los trabajadores permanentes/a tiempo completo reciben el salario que se paga como promedio en la industria nacional. Si a los trabajadores se les paga por producción, el pago cumple con las condiciones anteriores.	
	SR-HP1.2	REQUISITO OBLIGATORIO: **Todos los trabajadores a tiempo parcial** reciben el salario mínimo establecido en el país o en la región. En regiones en donde el salario mínimo no está establecido por los trabajadores a tiempo parcial, todos los trabajadores a tiempo parcial reciben el salario que se paga como promedio en la industria nacional. Si a los trabajadores se les paga por producción, el pago cumple con las condiciones anteriores.	
	SR-HP1.3	REQUISITO OBLIGATORIO: **Todos los trabajadores temporales** reciben el salario mínimo establecido en el país o en la región. En regiones en donde el salario mínimo no está establecido por los trabajadores temporales, todos los trabajadores temporales reciben el salario promedio que se paga en la industria nacional. Si a los trabajadores se les paga por producción, el pago cumple con las condiciones anteriores.	
	SR-HP1.5	CRITERIO REQUERIDO: Los trabajadores reciben el pago de manera regular (por día, por semana, por quincena, o por mes) ya sea en efectivo o en su equivalente (cheque ó depósito directo).	
	SR-HP1.6	CRITERIO REQUERIDO: Si las leyes nacionales exigen la concesión de beneficios (p.ej. seguro social, vacaciones, invalidez) a quienes trabajan como **permanentes /a tiempo completo**, entonces el pago de estos beneficios corre por cuenta del patrono (empleador).	
	SR-HP1.7	CRITERIO REQUERIDO: Si las leyes nacionales exigen la concesión de beneficios (p.ej. seguro social, vacaciones, invalidez) a quienes trabajan a **tiempo parcial**, entonces el pago de estos beneficios corre por cuenta del patrono (empleador).	
	SR-HP1.8	CRITERIO REQUERIDO: Si las leyes nacionales exigen la concesión de beneficios (p.ej. seguro social, vacaciones, invalidez) a los trabajadores **temporales**, entonces el pago de estos beneficios corre por cuenta del patrono (empleador).	
	SR-HP1.9	CRITERIO REQUERIDO: El pago de horas extras cumple con las estipulaciones nacionales. Si a los trabajadores se les paga por producción, el pago de horas extras satisface los requisitos mínimos establecidos a nivel local/regional/nacional. Si las horas extras no están especificadas por la ley, su pago se calcula añadiendo un 50% a lo que se paga regularmente. Si a los trabajadores se les paga por producción, el pago cumple con las condiciones anteriores.	
	SR-HP1.10	El pago de horas extras **se pagan por encima de lo estipulado a nivel nacional**. Si a los trabajadores se les paga por producción, el salario sobrepasa lo estipulado a nivel nacional. Si las horas extras no están especificadas por la ley, su pago se calcula añadiendo un 50% a lo que se paga regularmente. Si a los trabajadores se les paga por producción, el pago cumple con las condiciones anteriores.	

SR-HP1: Salarios y Beneficios	SR-HP1.11	**Todos los trabajadores permanentes /a tiempo completo** reciben un pago que sobrepasa el salario mínimo establecido en el país o en la región. En regiones en donde el salario mínimo no está estipulado, todos los trabajadores permanentes /a tiempo completo reciben un pago que supera el promedio de la industria nacional. Si a los trabajadores se les paga por producción, el pago cumple con las condiciones anteriores.	
	SR-HP1.12	**Todos los trabajadores a tiempo parcial** reciben un pago que sobrepasa el salario mínimo establecido en el país o en la región. En regiones en donde el pago mínimo no está estipulado, todos los trabajadores a tiempo parcial reciben un pago que supera el promedio de la industria nacional. Si a los trabajadores se les paga por producción, el pago cumple con las condiciones anteriores.	
	SR-HP1.13	**Todos los trabajadores temporales** reciben un pago que sobrepasa el salario mínimo establecido en el país o en la región. En regiones en donde el pago mínimo no está estipulado, todos los trabajadores temporales reciben un pago que supera el promedio de la industria nacional. Si a los trabajadores se les paga por producción, el pago cumple con las condiciones anteriores.	
	SR-HP1.14	Los trabajadores **permanentes /a tiempo completo** reciben un pago que es igual a un salario que satisfaga las necesidades básicas de los empleados, según lo haya definido una organización gubernamental o no gubernamental de derechos laborales/sociales. (Si estos datos no existen, el costo de vida se puede establecer calculando el costo promedio de la comida, la vivienda, el transporte, la salud, la vestimenta, la electricidad y la educación, según la fórmula que se generó en 1998 durante la Cumbre Internacional de Organizaciones no Gubernamentales sobre el Salario Básico.)	
	SR-HP1.17	El salario se les paga directamente a todos los trabajadores (en efectivo, mediante un cheque, mediante un depósito directo), y no por medio de ningún intermediario laboral.	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
SR-HP3: Horas de Trabajo	SR-HP3.1	CRITERIO REQUERIDO: Todos los trabajadores no trabajan más **horas regulares (es decir, horas regulares sin contar horas extras)**, por día o por semana, de las permitidas por las leyes locales. En regiones donde las horas regulares no están definidas, se definen como horas regulares, 8 horas al día, 48 horas a la semana.	
	SR-HP3.2	CRITERIO REQUERIDO: **Todos los trabajadores permanentes /a tiempo completo** deben tener el equivalente a un período continuo de 24 horas libres en cada período de 7 días, o lo que estipule la ley, optando siempre por lo que sea mayor.	
	SR-HP3.3	CRITERIO REQUERIDO: Todos los trabajadores no deben laborar **un total de horas (es decir, un total de horas incluyendo horas extras)** por día o por semana mayor a las permitidas por la ley. En regiones donde esas leyes no estén establecidas, los trabajadores no trabajan más de 60 horas por semana, excepto cuando media un acuerdo por escrito entre los trabajadores y la gerencia.	
	SR-HP3.4	Las horas que se dedican a trabajar en actividades que podrían calificarse de peligrosas (p. ej. aplicación de pesticidas, labores muy pesadas) se regulan de acuerdo con la ley. En regiones en los que estas leyes no están establecidas, dichas actividades no pueden sobrepasar las 6 horas al día.	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
SR-HP4: Trabajo Infantil / Políticas No Discriminatorias / Trabajo Forzado	SR-HP4.1	REQUISITO OBLIGATORIO: El patrono (empleador) no realiza la contratación directa de personas **menores de 14 años**. (Preferiríamos que nuestros proveedores no contraten personas menores de 15 años).	
	SR-HP4.2	REQUISITO OBLIGATORIO: La contratación de menores con edad **superior a los 14 años**, con autorización para trabajar, no interfiere con su posibilidad de educarse (cuando la ley lo requiere).	
	SR-HP4.4	REQUISITO OBLIGATORIO: El patrono (empleador) prohíbe el uso de todo tipo de trabajo forzoso o involuntario, como el trabajo bajo contrato de cumplimiento forzoso, en condiciones de servidumbre o arreglos contractuales similares.	
	SR-HP4.6	CRITERIO REQUERIDO: Los trabajadores no tienen que entregar sus papeles de identificación o el original de cualquier otro documento personal, o pagar algún depósito, como una de las condiciones de empleo.	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
SR-WC1: Acceso a Vivienda, a Agua Potable y a Servicios de Sanidad	SR-WC1.1	CRITERIO REQUERIDO: Tanto los trabajadores temporales y a tiempo parcial como los permanentes/a tiempo completo que deben permanecer en el sitio, tienen viviendas habitables.	
	SR-WC1.2	CRITERIO REQUERIDO: Todos los trabajadores tienen acceso fácil al agua potable.	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
SR-WC2: Acceso a Educación	SR-WC2.6	CRITERIO REQUERIDO: Niños de edad escolar asisten a la escuela cuando estas existen y no trabajan durante horas escolares.	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
SR-WC4: Seguridad y Capacitación Laborales	SR-WC4.1	CRITERIO REQUERIDO: El patrono (empleador) proporciona, sin costo alguno, equipo de protección personal (EPP) a **todos los empleados que lo necesitan.** (El EPP para **las fincas** incluye: respiradores con filtros, gafas protectoras, botas de hule, guantes impermeables, trajes de protección impermeables. El EPP para **los beneficios secos** incluye: tapones para los oídos y mascarillas.	
	SR-WC4.7	Los trabajadores usan equipo de protección apropiado al momento de aplicar **los agroquímicos** o de utilizar maquinaria. En el caso de aplicaciones de **pesticidas** los trabajadores utilizan el PEE incluido en 4.1. En el caso de aplicaciones de **fertilizantes** los trabajadores utilizan guantes, gafas protectoras y botas de hule.	
	SR-WC4.9	**Los menores con autorización para trabajar y las mujeres embarazadas**, tienen prohibido manipular o aplicar **agroquímicos**, manejar maquinaria pesada y/o levantar materiales pesados.	
	SR-WC4.10	Los trabajadores no ingresan, sin equipo de protección, a zonas en donde se han aplicado **pesticidas** durante las últimas 48 horas.	

Liderazgo Ambiental – Cultivo del Café			
Criterios	Indicadores		C/NC/NA
CG-WR1: Protección de Cuerpos de Agua	CG-WR1.2	Se mantiene una zona de amortiguamiento **al menos en el 50% de los cuerpos de agua permanentes** (p. ej. riachuelos permanentes, manantiales, lagos y humedades); las zonas de protección tienen **al menos 2 metros de ancho** (medidos horizontalmente desde la marca del nivel más alto del agua hasta la base de cualquier planta de café), no incluyen ningún cultivo y están compuestas de vegetación.	
	CG-WR1.3	Se mantiene una zona de amortiguamiento **en todos los cuerpos de agua permanentes** (p. ej. riachuelos permanentes, manantiales, lagos y humedales); las zonas de protección tienen **al menos 2 metros de ancho**, (medidos horizontalmente desde la marca del nivel más alto del agua hasta la base de cualquier planta de café), no incluyen ningún cultivo y están compuestas de vegetación.	
	CG-WR1.14	**Al menos el 50% de las zonas de amortiguamiento** de los cuerpos de agua permanentes están compuestas por vegetación leñosa autóctona.	
	CG-WR1.15	**Todas las zonas de amortiguamiento** de los cuerpos de agua permanentes están compuestas por vegetación leñosa autóctona.	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
CG-WR2: Protección de la Calidad del Agua	CG-WR2.1	CRITERIO REQUERIDO: No hay aplicación de **agroquímicos** dentro de una distancia de 10 metros de cualquier cuerpo de agua permanente.	
	CG-WR2.4	No se emplean fertilizantes sintéticos, o la finca está certificada como orgánica.	
	CG-WR2.5	El lugar donde se tiran los desechos de la finca se encuentra al menos a 100 metros de cualquier cuerpo de agua.	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
CG-SR1: Control de la Erosión del Suelo	CG-SR1.1	Los encargados de la finca conocen cuáles áreas de la finca corren riesgo de erosión.	
	CG-SR1.3	Las áreas con mayor riesgo de erosión han sido identificadas en un mapa (tomando en consideración factores como la pendiente, el suelo y los hundimientos en el terreno).	
	CG-SR1.4	**Al menos el 25%** de las áreas productivas que tienen pendientes **entre 10% y 20%** se encuentran cubiertas por árboles de sombra y/o por vegetación/cultivos de cobertura.	
	CG-SR1.5	**Al menos el 50%** de las áreas productivas que tienen pendientes **entre 10% y 20%** se encuentran cubiertas por árboles de sombra y/o por vegetación/cultivos de cobertura.	
	CG-SR1.6	**Todas** las áreas productivas que tienen pendientes **entre 10% y 20%** se encuentran cubiertas por árboles de sombra y/o por vegetación/cultivos de cobertura.	
	CG-SR1.7	**Además** de contar con árboles de sombra y/o por vegetación/cultivos de cobertura, **al menos el 25%** de las áreas productivas con pendientes **entre 20% y 30%,** siembran en líneas de contorno y terrazas a intervalos apropiados a las condiciones del sitio.	
	CG-SR1.8	**Además** de contar con árboles de sombra y/o por vegetación/cultivos de cobertura, **al menos el 50%** de las áreas productivas con pendientes **entre 20% y 30%,** siembran en líneas de contorno y terrazas a intervalos apropiados a las condiciones del sitio.	

CG-SR1: Control de la Erosión del Suelo	CG-SR1.9	**Además** de contar con árboles de sombra y/o por vegetación/cultivos de cobertura, **todas** las áreas productivas con pendientes **entre 20% y 30%,** siembran en líneas de contorno y terrazas a intervalos apropiados a las condiciones del sitio.	
	CG-SR1.10	**Además** de contar con las medidas de prevención incluidas en CG-SR1.4 a CG-SR1.9, **al menos el 25%** de las áreas productivas con pendientes **mayores a 30%,** se encuentran protegidas por barreras físicas (p. ej. restos de podas, rocas) **y/o** barreras vivas (p. ej. pastos o arbustos).	
	CG-SR1.11	**Además** de contar con las medidas de prevención incluidas en CG-SR1.4 a CG-SR1.9, **al menos el 50%** de las áreas productivas con pendientes **mayores a 30%,** se encuentran protegidas por barreras físicas (p. ej. restos de podas, rocas) **y/o** barreras vivas (p.ej. pastos o arbustos).	
	CG-SR1.12	**Además** de contar con las medidas de prevención incluidas en CG-SR1.4 a 1.9, **todos** las áreas productivas con pendientes **mayores a 30%,** se encuentran protegidas por barreras físicas (por ejemplo, restos de podas, rocas) **y/o** barreras vivas (p ej. pastos o arbustos).	
	CG-SR1.13	No se usan herbicidas para controlar la vegetación superficial o los cultivos de cobertura y solo se usan de manera localizada para combatir las malezas agresivas.	
	CG-SR1.15	**Todos** los caminos o las rutas muy transitadas se encuentran protegidos contra la erosión, mediante zanjas de drenaje **y/o** algún otro método de control (incluyendo cobertura vegetal, etc.).	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
CG-SR2: Mantenimiento de la Productividad del Suelo	CG-SR2.1	**Al menos el 25% del área productiva** se encuentra cubierta por una capa de materia orgánica (compuesta de biomasa muerta y en descomposición) **y/o** de cobertura fijadora de nitrógeno.	
	CG-SR2.2	**Al menos el 50% del área productiva** se encuentra cubierta por una capa de materia orgánica (compuesta de biomasa muerta y en descomposición) **y/o** de cobertura fijadora de nitrógeno.	
	CG-SR2.3	**Toda el área productiva** se encuentra cubierta por una capa de materia orgánica (compuesta de biomasa muerta y en descomposición) **y/o** de cobertura fijadora de nitrógeno.	
	CG-SR2.4	Los restos de la poda de **los árboles de sombra y de las cercas vivas** se dejan como mantillo **y/o** se dejan como enmienda del suelo.	
	CG-SR2.5	**Al menos un 25% del área productiva** tiene árboles leguminosos que fijan nitrógeno.	
	CG-SR2.6	**Al menos un 50% del área productiva** tiene árboles leguminosos que fijan nitrógeno.	
	CG-SR2.7	**Toda el área productiva** tiene árboles leguminosos que fijan nitrógeno.	
	CG-SR2.11	Los restos de las podas de los árboles de sombra, de las cercas vivas **y de las podas de café,** se dejan como mantillo y/o se dejan como enmienda del suelo.	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
CG-CB1: Para Mantener la Cubierta Forestal que le da Sombra al Café	CG-CB1.1	CRITERIO REQUERIDO: Los árboles autóctonos se eliminan únicamente cuando constituyen un peligro para los seres humanos o cuando compiten, de manera significativa, con las plantas de café.	
	CG-CB1.4	**Como promedio, al menos el 10%** de la finca (incluyendo área productiva y no productiva) tiene un dosel de sombra.	
	CG-CB1.5	El dosel de sombra está compuesto por diversas especies de árboles nativos.	

CG-CB1: Para Mantener la Cubierta Forestal que le da Sombra al Café	CG-CB1.6	El dosel de sombra muestra valores biológicos significativos (i.e., el grado de cobertura forestal altera el microclima de la finca, produce una cantidad considerable de hojarasca, y es evidente que proporciona un hábitat importante para una amplia gama de especies, etc.).	
	CG-CB1.7	No se utilizan especies introducidas invasoras como dosel de sombra.	
	CG-CB1.9	**Al menos el 75%** del dosel de sombra está compuesto por especies autóctonas **y/o** el dosel de sombra tiene al menos 10 especies, que son autóctonas, o que es evidente que contribuyen a la conservación de la biodiversidad nativa.	
	CG-CB1.11	Donde las condiciones lo permiten, las plantas epífitas autóctonas, las lianas y las trepadoras leñosas se conservan como parte de la vegetación del dosel.	
	CG-CB1.12	Se mantienen los legados biológicos, tales como las cavidades en los árboles y los árboles muertos (en pie o caídos).	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
CG-CB2: Protección de la Vida Silvestre	CG-CB2.1	CRITERIO REQUERIDO: Se han adoptado medidas específicas (p. ej. rótulos que indican que "se prohíbe cazar", portones, cercas, guardias, etc.) para controlar la caza no autorizada, así como la recolección comercial de flora y fauna.	
	CG-CB2.2	En la propiedad se prohíbe la caza de especies silvestres amenazadas o poco comunes.	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
CG-CB3: Áreas de Conservación	CG-CB3.1	CRITERIO REQUERIDO: A partir de marzo de 2004 no hay conversión de bosque natural a producción agrícola.	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
CG-EM1: Control Ecológico de Plagas y Enfermedades	CG-EM1.1	CRITERIO REQUERIDO:La finca no utiliza ninguno de **los pesticidas** que aparecen en la lista de la Organización Mundial de la Salud como insumos agrícolas del Tipo 1A o 1B, con excepción de lo especificado en el "Anexo para nematodos".*	
	CG-EM1.3	CRITERIO REQUERIDO: **Los agroquímicos** se almacenan bajo llave y en un sitio con acceso restringido.	
	CG-EM1.5	La finca ha implementado el plan con evaluaciones periódicas para detectar problemas causados por plagas o por enfermedades, así como para detectar síntomas de infestación por nematodos.	
	CG-EM1.6	La finca toma medidas físicas para controlar cualquier foco de infestación (p. ej. eliminando los frutos de café infestados o utilizando trampas de etanol/metanol en la etapa apropiada del ciclo de vida de la plaga).	
	CG-EM1.17	**Los pesticidas** se aplican efectuando una aspersión localizada, con base en el patrón de incidencia e infestación (estos datos son producto del monitoreo).	
	CG-EM1.18	**Los pesticidas** se aplican como último recurso (luego de que los controles culturales y físicos han fallado).	

*Excepciones para nematodos- Lineamientos de Evaluación 2.0

Liderazgo Ambiental – Beneficiado de Café (en Húmedo)			
Criterios	Indicadores		C/NC/NA
CP-WC1: Para Reducir el Consumo de Agua al Mínimo	CP-WC1.1	CRITERIO REQUERIDO: Se mantiene un registro del volumen de agua que se utiliza para despulpar y lavar y separar el café con el fin de darle seguimiento al agua que se utiliza en las actividades de beneficiado, anotando el total, por año, y por peso del café en fruto procesado. *Se debe calificar este indicador no aplicable (N/A) para beneficios que procesan igual o menos de 7500 libras café oro al año.*	
	CP-WC1.4	La cantidad de agua utilizada sobre una base unitaria determinada (litros de agua por libras de café oro) muestra una reducción en el tiempo (hasta satisfacer lo estipulado en CP-WC1.5). *Se debe calificar este indicador no aplicable (N/A) para beneficios que procesan igual o menos de 7500 libras café oro al año.*	
	CP-WC1.5	La proporción entre el café en fruto (cereza) y el agua (utilizada para el despulpado y el lavado) no es mayor de 1:1 (1000 litros de café en fruto: 1 metro cúbico de agua). *Se debe calificar este indicador no aplicable(N/A) para beneficios que procesan igual o menos de 7500 libras café oro al año.*	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
CP-WC2: Para Reducir el Impacto de las Aguas Residuales	CP-WC2.1	CRITERIO REQUERIDO: El agua residual del despulpado y el lavado se maneja de tal manera que no causa un impacto negativo en el medio ambiente inmediato o en los alrededores.	
	CP-WC2.3	Si, después de haber sido tratada, el agua residual es vertida en un cuerpo de agua o en una alcantarilla, las siguientes pruebas se realizan en todos los puntos de salida (y cumplen con las regulaciones ambientales vigentes), con una periodicidad mensual en época de actividad. De no haber regulaciones ambientales, se deben utilizar los siguientes parámetros indicados: 1. Demanda biológica de oxígeno; (1000 mg/L ó ppm) 2. Demanda química de oxígeno (1500 mg/L ó ppm); y 3. pH (entre 5.0 y 9.0) *Se debe calificar este indicador no aplicable(N/A) para beneficios que procesan igual o menos de 7500 libras café oro al año.*	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
CP-WM1: Manejo de Desechos	CP-WM1.1	CRITERIO REQUERIDO: Los residuos del beneficiado se manejan de manera que no se contamina el medio ambiente del lugar.	
	CP-WM1.2	La cascarilla, la pulpa, el mucílago y los frutos de café que se descartan se utilizan para producir abono orgánico (compost) o se dejan para que sean procesados por las lombrices.	
	CP-WM1.3	Los subproductos orgánicos del beneficiado se utilizan en la finca como enmiendas, o, en el caso de que se trate de un beneficio independiente, estos subproductos se distribuyen entre los productores del lugar.	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
CP-EC1: Conservación de Energía	CP-EC1.2	El café en pergamino se seca en patios o utilizando sistemas que aprovechan la energía de manera eficiente (p. ej. en invernaderos, bandejas elevadas, sistema de secado por radiación solar).	

Apoyo al Productor

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
PS-MT1: Sistemas de Gestión y de Seguimiento	PS-MT1.1	REQUISITO OBLIGATORIO: Todos los participantes en la cadena de suministro cuentan con un sistema que les permite dar seguimiento al producto, desde el momento de la compra hasta el punto de exportación.	
	PS-MT1.2	REQUISITO OBLIGATORIO: La organización mantiene una lista actualizada cada año, de los productores que participan en el programa C.A.F.E. Practices.	
	PS-MT1.3	REQUISITO OBLIGATORIO: Cada una de las fincas que forma parte de la cadena de suministro obtiene un recibo por el café que entregan.	
	PS-MT1.4	Los productores participantes reciben un acuerdo por escrito o una tarjeta de identificación, una vez que han aceptado el compromiso de apegarse a los lineamientos de C.A.F.E. Practices.	
	PS-MT1.5	La Organización se encarga de llevar un registro con resultados de inspecciones previas en el que se documenta el grado de cumplimiento de cada una de las fincas, acompañado de un mapa y una descripción de la finca.	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
PS-SR1: Para Controlar la Erosión del Suelo	PS-SR1.1	La Organización de Apoyo al Productor cuenta con un plan concreto de manejo de suelo, el cual incluye estrategias para reducir la erosión.	
	PS-SR1.2	La Organización de Apoyo al Productor ha identificado mecanismos para controlar la erosión.	
	PS-SR1.3	La Organización de Apoyo al Productor facilita la distribución de medios para controlar la erosión **a más del 5% de los productores** que conforman la red.	
	PS-SR1.4	La Organización de Apoyo al Productor facilita la distribución de medios para controlar la erosión **a más del 15% de los productores** que conforman la red.	
	PS-SR1.5	La Organización de Apoyo al Productor facilita la distribución de medios para controlar la erosión **a más del 25% de los productores** que conforman la red.	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
PS-SR2: Para Mantener la Productividad del Suelo	PS-SR2.1	Cuando se usan fertilizantes sintéticos, la Organización de Apoyo al Productor ha incluido, en su plan de manejo de suelo, una estrategia de análisis de suelos (para detectar deficiencia de nutrientes), a partir de parcelas representativas de la red de productores.	
	PS-SR2.2	Cuando se usan fertilizantes sintéticos, la Organización de Apoyo al Productor ha incluido, en su plan de manejo de suelo, una estrategia para realizar análisis foliares (para detectar deficiencias en nutrientes) a partir de parcelas representativas de la red de productores.	
	PS-SR2.3	Cuando se usan fertilizantes sintéticos, la Organización de Apoyo al Productor ha definido un cronograma, para poner en práctica la estrategia de los análisis de suelo y foliares.	
	PS-SR2.4	Cuando se usan fertilizantes sintéticos, la Organización de Apoyo al Productor está poniendo en práctica la estrategia de los análisis de suelo y foliares, según el cronograma establecido.	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
PS-CB1: Mantenimiento de la Cobertura de Sombra	PS-CB1.1	La Organización de Apoyo al Productor cuenta con un plan de manejo de la sombra, que incluye: identificación de áreas de claros en la cobertura de sombra, y planes para reemplazar árboles introducidos invasores/no nativos y sustituirlos con especies nativas.	
	PS-CB1.2	La Organización de Apoyo al Productor ha identificado las fuentes que le ayudarán a ubicar y distribuir árboles o plántulas de sombra.	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
PS-CB2: Para Proteger la Vida Silvestre	PS-CB2.1	La Organización de Apoyo al Productor mantiene una lista por escrito de especies silvestres autóctonas de la región y ha identificado cuáles de ellas han sido catalogadas como en peligro, en peligro de extinción o vulnerables, según la Lista roja de la UICN (http://www.redlist.org).	

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
PS-EM1: Control Ecológico de Plagas y Enfermedades	PS-EM1.1	CRITERIO REQUERIDO: Cuando la Organización de Apoyo al Productor compra y/o distribuye y/o aplica **pesticidas**, la misma prohíbe todos los **pesticidas** que aparecen en la lista de la Organización Mundial de la Salud como Tipo 1A o 1B, con excepción de lo especificado en el "Anexo para nematodos".*	
	PS-EM1.2	CRITERIO REQUERIDO: Cuando la Organización de Apoyo al Productor compra y/o distribuye y/o aplica **pesticidas**, la misma mantiene un registro de **compras de pesticidas** (que especifica, para cada **pesticida**, la fecha de compra, el nombre del producto, la formulación, la cantidad comprada, el proveedor y el precio).	
	PS-EM1.3	CRITERIO REQUERIDO: Cuando la Organización de Apoyo al Productor compra y/o distribuye y/o aplica **agroquímicos,** la misma almacena estos bajo llave y en un sitio con acceso restringido.	
	PS-EM1.4	Cuando la Organización de Apoyo al Productor compra y/o distribuye y/o aplica **pesticidas,** la misma aplica estas efectuando una aspersión localizada, con base en el patrón de incidencia e infestación (estos datos los proporciona el plan de seguimiento).	
	PS-EM1.5	Cuando la Organización de Apoyo al Productor compra y/o distribuye y/o aplica **pesticidas,** la misma usa estos como último recurso (después de que los controles culturales y físicos han fallado).	
	PS-EM1.6	Donde existe la broca del café, la Organización de Apoyo al Productor facilita la distribución de agentes de control biológico o de trampas de metanol/etanol para **más del 5% de los productores** afectados que conforman la red.	
	PS-EM1.7	Donde existe la broca del café, la Organización de Apoyo al Productor facilita la distribución de agentes de control biológico o de trampas de metanol/etanol para **más del 15% de los productores** afectados que conforman la red.	
	PS-EM1.8	Donde existe la broca del café, la Organización de Apoyo al Productor facilita la distribución de agentes de control biológico o de trampas de metanol/etanol para **más del 25% de los productores** afectados que conforman la red.	

*Excepciones para nematodos- Lineamientos de Evaluación 2.0

Criterios	Indicadores		C/NC/NA
PS-EM2: Gestión y Seguimiento	PS-EM2.1	CRITERIO REQUERIDO: La Organización de Apoyo al Productor pone en práctica un programa de seguimiento para registrar las actividades y mejoras relacionadas con el programa C.A.F.E. Practices en **más del 5% de las fincas** de productores que conforman la red.	
	PS-EM2.2	La Organización de Apoyo al Productor pone en práctica un programa de seguimiento para registrar las actividades y mejoras relacionadas con el programa C.A.F.E. Practices en **más del 15% de las fincas** de productores que conforman la red.	
	PS-EM2.3	La Organización de Apoyo al Productor pone en práctica un programa de seguimiento para registrar las actividades y mejoras relacionadas con el programa C.A.F.E. Practices en **más del 25% de las fincas** de productores que conforman la red.	
	PS-EM2.4	La Organización de Apoyo al Productor organiza por lo menos una reunión al año, con el fin de elaborar un plan de trabajo anual por escrito que señale qué actividades de C.A.F.E. Practices se van a poner en práctica durante el año siguiente.	
	PS-EM2.5	La Organización de Apoyo al Productor elabora, por escrito, un plan de manejo, acompañado de documentos de apoyo, que incluye, pero no se limitan, a los siguientes aspectos: • Una descripción de los sistemas de producción de la finca y de la productividad de ella (producción de café por hectárea, producción total anual de café) • Plan de capacitación para el agricultor propuesto por la Organización de Apoyo al Productor • Medidas para el combate ecológico de enfermedades y plagas • Estrategias para el mejoramiento de la calidad del suelo • Mecanismo de divulgación de información y beneficios establecido por la Organización de Apoyo al Productor para los productores	
	PS-EM2.6	La Organización de Apoyo al Productor pone en práctica el plan de manejo escrito con **más del 5% de los productores** que conforman la red.	
	PS-EM2.7	La Organización de Apoyo al Productor pone en práctica el plan de manejo escrito con **más del 15% de los productores** que conforman la red.	
	PS-EM2.8	La Organización de Apoyo al Productor pone en práctica el plan de manejo escrito con **más del 25% de los productores** que conforman la red.	
	PS-EM2.9	El plan de manejo se actualiza anualmente.	
	PS-EM2.10	La Organización de Apoyo al Productor tiene material documental para capacitar a los miembros que conforman su red, en aspectos como: manejo de sombra, manejo integrado de plagas y enfermedades, poda, combate de malezas y prácticas culturales; así como el beneficiado y secado del café.	
	PS-EM2.11	La Organización de Apoyo al Productor ha capacitado a **más del 5% de los productores** que conforman la red en los aspectos mencionados en PS-EM2.5.	
	PS-EM2.12	La Organización de Apoyo al Productor ha capacitado a **más del 15% de los productores** que conforman la red en los aspectos mencionados en PS-EM2.5.	
	PS-EM2.13	La Organización de Apoyo al Productor ha capacitado a **más del 25% de los productores** que conforman la red en los aspectos mencionados en PS-EM2.5.	