

## "Gnangnan" le commerce équitable ?

Benjamin Huybrechts, licencié en sciences de gestion et assistant en économie  
Sybille Mertens, docteur en sciences économiques  
Centre d'économie sociale et HEC-Ecole de Gestion  
Université de Liège  
economiesociale@ulg.ac.be

*En réaction à l'article de Corentin de Salle (LLE 30/10/2005).*

Un chroniqueur prolifique et volontiers provocateur s'est récemment attaqué au mouvement du commerce équitable, en n'hésitant pas à le qualifier de "*commerce gnangnan*". Que cette initiative, qui vise à inscrire les relations commerciales entre le Nord et le Sud de la planète dans un cadre équitable, ne fasse pas l'unanimité, c'est normal. Qu'elle soit exposée à des critiques concernant ses limites, c'est même souhaitable. Cela permet de dépasser les discours partisans et émotionnels. Par contre, quand certains penseurs tentent de porter atteinte à un projet citoyen à l'aide d'un argumentaire simpliste et parfois fallacieux, cela nous semble plus contestable.

En s'appuyant, comme il en a évidemment le droit, sur une base idéologique libérale, l'auteur exprime clairement son opinion sur une entreprise qu'il ne juge "*guère sympathique*". Sa relative ignorance de la théorie économique et sa méconnaissance des fondements du commerce équitable limitent toutefois la fécondité de son propos.

A l'analyse, son discours est structuré autour de quatre idées principales qui méritent chacune d'être passées au crible. Ce faisant, on en vient à mettre en évidence ce qui confère au commerce équitable son originalité : sa capacité à utiliser le marché comme vecteur de solidarité.

Première idée véhiculée par l'auteur du "*commerce gnangnan*": le commerce équitable serait contraire aux lois du marché. Cette idée est fautive. Le mérite du commerce équitable, c'est précisément d'avoir réussi à intégrer dans le mécanisme de marché des aspirations sociales ou éthiques. Il permet de répondre à la demande de certains consommateurs du Nord. Exerçant leur liberté de choix, ceux-ci expriment le souhait que leurs achats permettent aux petits exploitants du Sud de travailler dans des conditions décentes. Ces consommateurs sont prêts à payer un prix plus élevé pour obtenir une qualité particulière, à savoir le fait que les produits soient le résultat d'échanges "équitable". Dès lors, des importateurs organisent l'offre de produits qui présentent cette caractéristique.

Pourquoi des entreprises "classiques" ne se sont-elles pas engagées dès le début dans le commerce équitable ? Tout simplement parce que leur mode de fonctionnement les empêchait de répondre à cette demande : elles ne pouvaient pas garantir aux consommateurs qu'elles respecteraient bien les conditions que ceux-ci exigeaient. Ce type d'imperfections du marché relève de l'asymétrie d'informations et est depuis longtemps admis par la grande majorité des économistes. Comme il est difficile pour les consommateurs de vérifier si un produit est le résultat d'un échange équitable, ce type de commerce a d'abord été organisé par des associations sans but de lucre afin de susciter la confiance des acheteurs potentiels. Ensuite, le label du commerce équitable a réussi à traduire les "conditions" de la production en "attribut" des produits, pour rendre la commercialisation de ceux-ci accessible aux entreprises "classiques". Tout au long de son développement, cette pratique innovante a donc respecté les lois fondamentales de l'offre et de la demande.

Deuxième idée : derrière les *"sirupeux messages"* et la *"morale guimauve"* du commerce équitable se profilerait *"une volonté de salir"* et de jeter le discrédit sur le commerce classique tout en le parasitant. On ne peut évidemment nier que le commerce équitable constitue une force d'interpellation puissante et qu'il a, en agitant le spectre d'une mobilisation des consommateurs, parfois contraint des multinationales à revoir leur politique de sous-traitance. Mais plus fondamentalement, tout en proposant une alternative à certaines pratiques actuelles du commerce international, il refuse de s'isoler sur un *"îlot de bonté"*. Au contraire, loin de *"transpirer la haine du marché"*, les acteurs du commerce équitable se sont justement associés à des entreprises classiques, notamment celles de la grande distribution. Ces partenariats peuvent être qualifiés de *"win-win"* : ils permettent aux acteurs sans but lucratif d'étendre l'impact de leur action et ils autorisent les entreprises à s'engager dans une commercialisation économiquement viable et socialement responsable. Loin de *"parasiter le marché"*, le commerce équitable enrichit le potentiel de celui-ci : en le dotant d'un cadre régulateur opérationnel, il rend le marché capable de combiner dynamisme économique et préoccupations éthiques en vue de satisfaire des demandes nouvelles.

Troisième idée : œuvrer pour l'octroi de conditions de travail décentes dans les pays du tiers-monde serait prématuré. Ceux-ci devraient d'abord générer de la richesse avant d'envisager ce *"luxe inabordable"*. Tout d'abord, cet argument ne résiste pas à une lecture historique du développement du capitalisme. Dans notre pays, dès la seconde moitié du 19<sup>ème</sup> siècle, des associations ont mis en place des mécanismes de solidarité et de redistribution (préfigurant notre système actuel de sécurité sociale). C'est pour cette raison que la plupart de nos concitoyens jouissent aujourd'hui de conditions de vie décentes. Celles-ci résultent de la conjugaison entre une accumulation de richesses (engendrée par la dynamique capitaliste) et une politique de redistribution (inspirée par la justice sociale). En poursuivant de concert un développement économique et social, en pariant sur l'échange marchand régulé au profit des différentes parties et non d'une seule, le commerce équitable refuse l'illusion qui consisterait à croire qu'il suffit d'accumuler pour que la redistribution s'opère par elle-même.

Ensuite, la redistribution ne doit pas nécessairement s'effectuer au sein du seul espace national. Aujourd'hui, la mondialisation des échanges et des enjeux de société conduit naturellement à imaginer des mécanismes de solidarité qui dépassent le contexte national. Comme l'accumulation des richesses, leur redistribution peut aussi s'envisager à l'échelon mondial, dans le cadre des relations entre pays riches et pauvres. Aucune autorité supranationale n'existe pour organiser cette redistribution. L'Union Européenne, dans le cadre de ses accords avec les pays ACP, a bien tenté, avec un réel courage, de garantir une relative stabilité des prix de certaines matières premières, mais les limites de ces systèmes et plus encore les dogmes du libéralisme ont progressivement discrédité ces tentatives. Les efforts de redistribution demeurent donc basés sur des dynamiques volontaires de coopération Nord-Sud (des Etats ou de divers acteurs en leur sein) dans lesquelles s'inscrit le mouvement du commerce équitable.

Quatrième et dernière idée : l'exploitation des petits producteurs trouverait sa source dans un manque et non un excès de libéralisme. La solution passerait donc par une plus grande libéralisation et une plus grande transparence des échanges. Tout d'abord, cet argument ne vise pas le commerce équitable, dont les opérateurs promeuvent bel et bien la suppression du protectionnisme dans les pays du Nord. Ensuite, il n'est pas honnête de prôner la supériorité absolue d'un système qui n'existera jamais dans une forme parfaite. Il est plus sage d'agir en n'ignorant pas que les imperfections de marché (information imparfaite, entraves à la libre circulation, pouvoirs des grands groupes multinationaux, etc.) sont réelles et qu'elles font partie du "jeu". Tout en dénonçant les causes des échecs de marché, le commerce équitable cherche avant tout à être pragmatique : il offre aux consommateurs conscientisés un moyen de réduire – dès aujourd'hui – l'impact de ces imperfections sur les producteurs du Sud.

