

Présentation de la thèse de Quentin MACKRE

Géopolitique des frontières de la Pologne

La présentation de la thèse, intitulée « Géopolitique des frontières de la Pologne » reviendra sur les principales questions posées en introduction, et les premiers éléments de réponse qui ont été dégagés :

La nouvelle frontière interne de l'UE, notamment la frontière avec l'Allemagne pourra-t-elle devenir une frontière dévaluée et apaisée comme l'est devenue par exemple la frontière franco-allemande ?

La frontière externe de l'UE s'est-elle fixée définitivement sur la frontière orientale de la Pologne ? Cette frontière pourra-t-elle redevenir (et dans quel cadre) une interface entre la Pologne et ses voisins orientaux ?

La cicatrice historique, ancienne frontière d'empires hérités de la période des partages, qui coupe aujourd'hui encore dans de nombreux domaines le territoire polonais en deux, pourra-t-elle s'estomper à la faveur de l'intégration de la Pologne dans l'UE ?

Présentation de la thèse de Myriam-Emilie NESSARI

L'intégration des outils économiques du Commerce Equitable dans les stratégies des coopératives.

Le cas des coopératives de café du Costa Rica.

Après plus de vingt ans d'existence, les opérateurs du Commerce Equitable (CE) prennent du recul quant aux outils qu'ils mettent à disposition des Organisations de Producteurs (OP) certifiées et se rendent compte de la faible utilisation de certains outils. L'un des outils du volet économique, le préfinancement –qui doit faciliter le financement des OP - fait parti de ces outils peu utilisées par les OP. Parallèlement, le nombre d'OP qui se font certifier ne cesse de croître dans le monde: 746 OP sont labellisées en 2008, alors qu'elles n'étaient que 257 en l'an 2000.

Le Commerce Equitable doit comprendre pourquoi les OP n'utilisent pas certains des outils proposés pour les appuyer et ce dans un contexte où de plus en plus d'OP entrent dans le système.

A cette image, les coopératives de café du Costa Rica - objets de nos recherches - sont actuellement 17 sur 19 à être labellisées et aucune n'utilise le préfinancement, l'un des outils « phare » du CE. Comment s'intègrent donc les outils économiques du Commerce Equitable dans les stratégies de ces OP ?

L'analyse de la stratégie des OP du Costa Rica est fortement conditionnée, certes par le contexte économique mais aussi par leur intégration au sein de fédérations de coopératives ainsi que par les attentes des membres. Il s'agit donc ici de s'intéresser aux relations entre les OP, leurs fédérations et

leurs membres. Nous proposons pour traiter de ces thèmes, un cadre théorique alliant les outils de l'économie des conventions et les concepts de la stratégie, empruntés aux sciences de gestion. L'économie des conventions s'intéresse à la coordination entre les acteurs, en posant qu'avant toute transaction un « cadre commun » : des conventions doivent être partagées. Le repérage de ces conventions entre les OP et leurs fédérations et entre les OP et leurs membres doivent nous permettre de comprendre dans quelles mesures il y a adhésion au Commerce Equitable et pourquoi les OP mettent en place un certain type de stratégie et pas un autre. Nous proposons en effet de poser que les conventions « contraignent » les choix stratégiques des OP, conventions différentes d'une OP à l'autre.

Les premiers résultats montrent que les OP du CE peuvent être très différentes les unes des autres et s'engagent dans des stratégies tout aussi différentes. Trois groupes principaux se détachent après l'analyse de données collectées au Costa Rica : il existe tout d'abord, de petites OP très insérées dans la démarche Commerce Equitable et soutenues par une fédération de coopératives pour le financement. Leur qualité médiocre les a obligées à se grouper, à s'intégrer dans des marchés différenciés et à diversifier leurs sources de revenus par le développement d'activités commerciales n'ayant aucun rapport avec le café. Le deuxième type d'OP se caractérise par un volume et/ou une qualité suffisante pour n'entrer dans des démarches de certifications très récemment (à la demande de leurs clients). Ces OP se sont cependant diversifiées quant à leurs sources de revenus aussi (avec des activités commerciales diverses). Enfin un dernier groupe, n'a pas encore décollé tant en terme de qualité, de certifications ou de diversification de source de revenus. Ces OP prendront-elles le virage qui leur permettra de sortir de ce statu-quo peu efficace ?

Des OP pionnières, fragiles aux grandes OP « entrepreneuriales » les attentes face au CE vont fortement varier et le CE doit pouvoir répondre positivement à chacune : de nouveaux enjeux pour le CE ?