

Session 3 : Sociologie des institutions marchandes (institutions de régulation)

Les facteurs d'efficacité des Systèmes de règlements privés comme institutions de régulation des transactions marchandes

Michel Fok A.C.
Cirad-CA

Les transactions de produits de base, en particulier les produits agricoles d'exportation, sont scellées par des accords se référant à des règlements issus de chambres arbitrales à caractère privé (Systèmes de Règlements Privés ou SRP) et non pas les codes de commerce des pays ou la Convention sur la vente internationale des produits. Dans le cas du coton, ces chambres ont été établies dans la deuxième moitié du XIX^{ème} siècle de part et d'autre de l'Atlantique. Mieux encore, il est observé que le recours à l'arbitrage effectif est extrêmement rare. Ce phénomène témoigne de l'efficacité des SRP comme institutions de régulation des relations marchandes alors que ces dernières concernent des produits dont la qualité est variable et pas facile à objectiver. La communication proposée vise à ébaucher l'analyse des facteurs de cette efficacité en distinguant les éléments économiques des éléments sociologiques. L'analyse économique par les coûts de transaction permet de comprendre l'efficacité des SRP dans la réduction de ces coûts se portant sur des transactions se répétant dans le temps. Cependant cette efficacité économique ne vaut que si le mécanisme de réputation multilatérale, comme le souligne la théorie des jeux, est bien établie. La compréhension d'un tel mécanisme renvoie aux éléments sociologiques du groupe des acteurs impliqués. Pour préciser les rôles respectifs des éléments économiques et sociologiques, ainsi que leurs imbrications, l'analyse sera fondée sur l'approche comparée des SRP du coton des chambres arbitrales de New York et du Havre d'une part, et d'autre part des SRP du Havre se portant respectivement sur le coton et le café.

Les facteurs d'efficacité des Systèmes de règlements privés comme institutions de régulation des transactions marchandes

(Communication au Premier Colloque de l'Association Française de Sociologie,
24-27 Février, 2004 Villetaneuse, France)

Michel Fok A.C.¹
CIRAD, Montpellier

Le négoce des produits agricoles correspondait à une part significative des échanges internationaux, même si cette importance est aujourd'hui oubliée. La valeur des exportations de coton fibre est estimée à 7% de la valeur totale des biens échangés dans le monde à la veille de la Première Guerre mondiale. Pour certains pays, cette importance relative était encore plus significative. Aux Etats-Unis, le coton rapportait encore 25% de la valeur de ses exportations, alors que cette part était de 60% en 1870, à l'époque de l'établissement des premières bourses cotonnières (Fok, 1997). Le négoce des produits agricoles, avec les multinationales qui sont impliquées, donne aussi l'image d'une activité brassant des milliards. L'importance du chiffre résulte des volumes engagés car les prix unitaires sont libellés au centième de centime². Le négoce du coton est ainsi présenté comme une activité à faible marge (Bernstein, 2001). Le gain et la perte résultent beaucoup de la bonne vérification des quantités en transaction et de la bonne attribution d'une prime ou d'une décote en fonction de la qualité échangée.

Or les écarts de quantités peuvent être conséquents. Le taux d'humidité des produits peut avoir évolué sensiblement entre l'embarquement et le débarquement. La tare des emballages peut ne pas être conforme. La qualité des produits agricoles est quant à elle particulièrement complexe. Cette qualité repose sur un grand nombre de critères pas toujours faciles à mesurer³. La qualité peut être rendue encore plus difficile à juger par le conditionnement. La fibre de coton est pressée dans des balles pesant en général 220 kg d'où on extrait un échantillon de 250 g pour les mesures de caractéristiques qualitatives qui sont réalisées pour contrôle.

Pour un vendeur, ne pas fournir la qualité sur laquelle on s'est engagé est tentante, tout comme il lui est possible de se tromper de bonne foi. L'appréciation des termes d'engagements contractuels dans les transactions de produits agricoles, et dont nous venons seulement d'en examiner deux éléments (quantité et qualité), est une affaire de spécialistes. Dès le XIXème siècle, toutes les transactions de produits agricoles d'exportation sont régies, non pas par la loi, mais par des règlements relevant d'associations d'acteurs privés. Ces associations disposent d'un dispositif d'arbitrage (souvent par le recours à une chambre arbitrale) pour trancher les litiges suivant les règles qu'elles se sont établies. Ces associations étaient liées, et le sont encore dans certains pays, à des bourses spécifiques à un produit donné. S'agissant du coton, les premières bourses⁴ ont vu le jour après la Guerre de Sécession aux Etats-Unis, à partir de 1870, suivies par les Bourses cotonnières européennes à Liverpool, Manchester, au Havre, à Gand, à Brême...

¹ La présente communication a grandement bénéficié de la relecture et des commentaires de personnes très versées dans le négoce du coton. L'auteur tient à remercier MM. Christophe Cardon et Yannick Saint-Roch, ancien et actuel secrétaire permanent de l'Association Française Cotonnière (AFCOT) et M. Gérald Estur, ancien Directeur général de la Compagnie Cotonnière (COPACO).

² Par exemple, l'indicateur du prix mondial du coton, l'indice A de Cotlook, est de 0,7768 \$/livre dans la semaine du 20 Novembre 2003.

³ Dans le cas du coton, on parle de longueur de la fibre, de sa préparation, de sa charge en débris végétaux, de sa teinte, de sa résistance ou ténacité, de sa finesse, de sa maturité, de son uniformité, de son taux de contamination par les corps étrangers, de son caractère collant...qui sont tous des caractères ayant une influence sur le coût de son utilisation dans les usines de filature.

⁴ La Bourse de coton de New York est établie en 1870, les bourses à la Nouvelle Orléans, à Houston, Memphis, Galveston ont suivi entre 1873 et 1880.

Ces Systèmes de Règlements Privés (SRP) qui régissent les transactions internationales de produits agricoles sont peu étudiés, hormis quelques travaux aux Etats-Unis, pourtant ils se révèlent efficaces du fait de leur longévité et de la faiblesse du nombre d'arbitrages effectifs. Ils témoigneraient même d'un summum d'efficacité puisque, par leur existence, ils décourageraient d'avoir à y recourir et pousseraient les acteurs impliqués à respecter les bonnes pratiques. Les SRP constituent ainsi un exemple de réussite d'une coopération privée, avec faible implication de l'Etat, qu'il est pertinent de mieux comprendre à un moment où ce type de coopération est prôné dans une idéologie dominante du moins-d'Etat.

Cette communication est une ébauche de présentation d'un sujet complexe, il s'agit du commencement d'une exploration d'un sujet peu abordé et non du point d'achèvement d'un cheminement. Dans ce papier, nous visons à restituer le caractère de construit collectif des SRP et à insister sur la poursuite, voire l'accentuation, de ce caractère du fait des évolutions technologiques, tant du côté de l'industrie que du côté de l'information. Nous tenterons d'analyser les facteurs économiques et sociologiques qui sous-tendent l'efficacité des SRP. Ces facteurs reposent d'une part sur le facteur économique de la réduction des coûts de transaction et d'autre part sur le facteur socio-économique de mécanisme de la réputation multilatérale entre les acteurs. L'impact du deuxième facteur nous semble cependant s'estomper quelque peu, ce qui peut en retour fragiliser l'efficacité des SRP.

Par souci de clarté, la description et l'analyse des SRP procédera du cas du Havre pour le coton, enrichies des variations observées dans le SRP européen pour le café (auquel le Havre est affilié) ou dans celui de la Bourse de New York. Nous nous concentrerons sur les transactions internationales impliquant des acteurs de pays différents en laissant de côté les transactions nationales dont les modalités de réalisations sont différentes et très marquées par les contextes nationaux des pays concernés.

Cette communication est articulée en 1) une première partie pour donner quelques précisions importantes sur les transactions de coton, 2) une deuxième partie sur la construction historique du SRP coton du Havre, 3) une troisième partie sur l'analyse du contenu de ce SRP et de ses relations avec le système légal, 4) une quatrième partie pour cerner l'effet du SRP pour réduire les coûts de transaction, 5) une cinquième partie sur les mécanismes d'arbitrage et de réputation multilatérale.

1. Les transactions commerciales de coton fibre

Le coton fibre est essentiellement utilisé en industrie de la filature. Depuis l'avènement des fibres artificielles, le coton ne représente plus que 40% du part de marché des fibres textiles. Nous appréhenderons ici les transactions commerciales de cette matière à travers l'analyse de trois traits importants pour éclairer notre sujet.

1.1. Raretés des transactions scellées par des contrats complets

L'image commune d'une transaction scellée par un contrat en bonne et due forme, précisant très en détail les engagements respectifs du vendeur et de l'acheteur, n'est pas souvent conforme à la réalité des échanges internationaux du coton fibre. L'immense majorité des transactions est certes scellée par des contrats mais on est frappé par son caractère fréquemment succinct.

L'image d'Epinal d'une transaction scellée par une poignée de main, ou une tape dans la main, n'est pas plus conforme à la réalité (comme on le voit encore dans les marchés à bestiaux en France). Non pas que l'esprit de la confiance en la parole donnée n'ait plus cours. C'est plus simplement parce que les transactions qui se concrétisent par la rencontre physique du vendeur et de l'acheteur, ou de leurs représentants, sont devenues assez rares.

Dans la pratique, les transactions sont d'abord supportées par les échanges de télex, maintenant les fax ou encore mieux par les emails⁵, correspondant aux propositions d'un offreur ou d'un demandeur et aux réponses d'acceptation de l'autre partie. Dans la plupart des pays de l'Afrique francophone (qui représentent environ 15% des exportations mondiales de coton), ce sont

⁵ Les fax semblent être relativement faciles à falsifier et ne sont pas des preuves absolues devant les tribunaux de commerce.

effectivement les références des télex ou fax qui sont enregistrées dans les bases de données pour la gestion des ventes. Ces fax ou télex peuvent être complétés par la signature d'accords au contenu succinct et indiquant seulement les quantités, les qualités, les prix et les dates et lieux de livraison. En fait, il s'agit de précisions relevant de conditions spécifiques des transactions. Une telle situation n'est pas spécifique à l'Afrique, puisqu'il est indiqué que pour nombre d'opérateurs américains, la formalisation par un contrat est considérée comme inutile, à laquelle on s'est conformé néanmoins pour pouvoir satisfaire les formalités de déclaration douanière (Bernstein, 2001).

Cette situation révèle la poursuite d'une habitude de la confiance à la parole donnée et d'une attention presque subsidiaire à l'écrit. Jusqu'au milieu des années 1960, soit près de soixante dix ans après la première version des Règlements Généraux du Havre (RGH), dénomination du SRP relatif au coton et conçu au Havre, l'association dépositaire de ce SRP croyait encore utile de recommander une bonne rédaction des contrats avec mention de toutes les clauses nécessaires à leur bonne exécution et reprenant toutes les clauses générales et particulières (AFCOT, 1963). Une telle recommandation n'est pas encore parfaitement entendue. L'existence de SRP très précis, comme on le verra, permet de proposer des contrats-types. Si cela est jugé comme étant très utile, la proposition de l'adoption de modèles de contrats conformes ne semble pas encore recevoir la pleine adhésion de tous les membres de l'Association Française Cotonnière (AFCOT) (AFCOT, 1994a, 2001).

Il faut cependant noter l'émergence de pratiques nouvelles qui peuvent donner lieu à deux interprétations possibles. Depuis une dizaine d'années, avec notamment l'offre du coton d'Ouzbékistan sur le marché mondial après l'éclatement de l'ex-URSS, la pratique du "take up" s'est étendue. Cette pratique consiste pour un acheteur à se rendre à l'origine, lui-même ou avec l'intervention d'un classeur ou d'un contrôleur délégué, afin de procéder à l'échantillonnage et l'expertise du coton objet du contrat entre lui et le vendeur, afin d'être sûr d'obtenir la quantité et la qualité convenues. Cette pratique s'est étendue depuis pour l'achat du coton grec, turc et syrien⁶. Pour certains, il s'agit d'une simplification de la procédure antérieure qui exigeait de toujours procéder à un triple échantillonnage systématique, un de ces échantillons étant obligatoirement envoyé à la CAC du Havre. Mais il s'agit d'un procédé qui induit un surcoût de sorte qu'on peut aussi interpréter cette nouvelle pratique comme une régression de l'habitude de la confiance à la parole donnée.

L'autre pratique, dite BBER (Balle Baissante à Ecarter et à Remplacer), a émergé depuis le milieu des années 1970, elle témoigne du souci des acheteurs de se doter d'une mesure supplémentaire pour être satisfaits dans les transactions⁷. En France, cette pratique BBER ne s'applique pas au coton des pays africains car elle impliquerait des coûts de stockage très élevés. Les négociants qui acceptent cette pratique sont en effets obligés d'assumer des coûts de contrôle à l'embarquement du coton dans les pays producteurs, c'est-à-dire réaliser une démarche de "take up" pour limiter au maximum les balles que leurs clients demanderaient à remplacer.

1.2. La multiplicité et l'organisation des actes dans le contrôle de l'exécution des transactions

Nous avons représenté dans un schéma la séquence des actes depuis le débarquement d'une livraison en France jusqu'au paiement, suivant les règles du RGH dont l'Association Française Cotonnière (AFCOT) est dépositaire. Cette séquence des actes implique plusieurs acteurs dont les responsabilités dans la conduite de ces actes sont bien définies. Comme dans toute transaction, il y a un vendeur et un acheteur, le vendeur peut être un négociant ou directement un producteur étranger de coton, l'acheteur peut être un négociant ou directement un filateur français ou européen. Le vendeur est représenté par un "contrôleur" dans la séquence des actes, alors que l'acheteur est

⁶ Cette pratique concerne aussi l'Afrique, mais d'une ampleur encore mal déterminée.

⁷ Comme son nom l'indique, l'acheteur a la possibilité d'écarter et de faire une balle de coton qui ne satisfait pas aux critères spécifiés par le contrat.

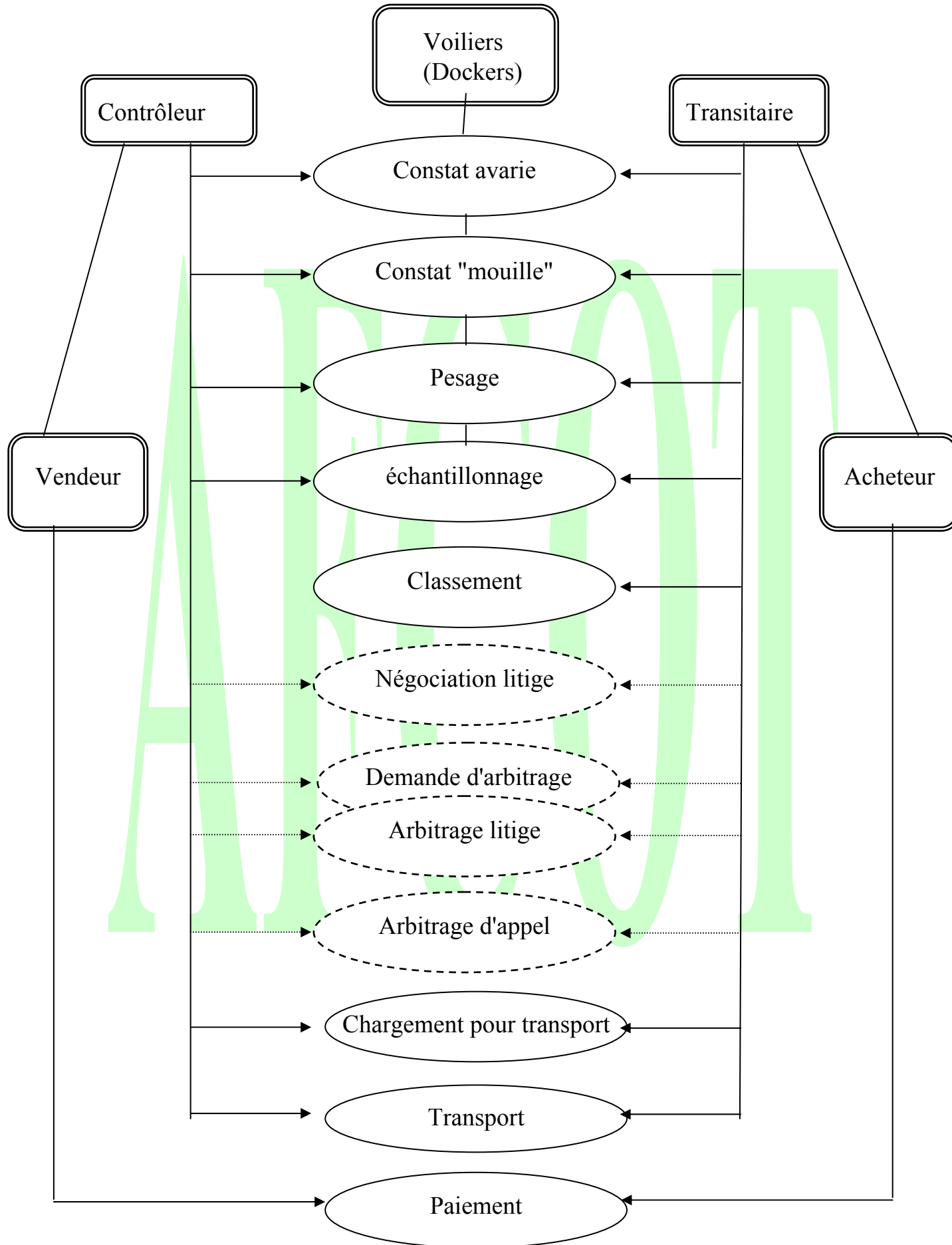


Schéma inspiré de AFCOT, 1994

représenté par un transitaire⁸. Jusqu'à l'échantillonnage, les opérations font intervenir les "voiliers", qui sont des dockers, dans le cas où celles-ci auraient lieu au port de débarquement. Le contrôle de la qualité du coton fibre, pour vérifier si la qualité livrée est conforme au contrat, est réalisé par le transitaire qui dispose de son propre dispositif de "classeurs coton".

Les actes de contrôle au débarquement doivent être réalisés contradictoirement en présence des représentants du vendeur et de l'acheteur. En cas d'absence d'une des deux parties, les actes peuvent tout de même être réalisés avec l'AFCOT (dépositaire du SRP coton) se suppléant à la partie absente. Il s'agit d'une disposition qui évite les blocages dans l'exécution de la séquence des actes et qui a donc un sens économique de réduction de coûts de transaction.

En cas de litige, le transitaire est en mesure de faire réclamation auprès du contrôleur pour faire reconnaître le manquement et exiger le plus souvent compensation par l'application d'une pénalité (le terme exact est "bonification") et réviser ainsi à la baisse le prix initialement conclu. C'est l'étape de négociation, règlement à l'amiable. C'est seulement en cas d'impossibilité d'arriver à un règlement à l'amiable que l'arbitrage peut être demandé. La réclamation peut aussi s'exprimer par un refus de réceptionner le produit livré. Dans ce cas, que acheteur et vendeur préfèrent le plus souvent éviter, et qui n'est justifié qu'en cas d'écart très important dans l'exécution de la transaction, l'acheteur ne paie pas et retourne la cargaison au vendeur en faisant payer les coûts correspondants, c'est la "contre-facturation"⁹ ou "invoicing back".

Nous avons présenté dans le tableau ci-après les points possibles de litiges avec les périodes de constat d'écart et les périodes de réclamation possible. Il convient de noter que les réclamations peuvent être possibles même après le paiement s'il y a des vices apparents et des vices cachés qu'il est difficile de constater avant utilisation au niveau de la filature. La plupart des contrats engagent la responsabilité du vendeur jusqu'à la livraison à l'usine, mais cette responsabilité s'étend au-delà pour les vices apparents et cachés si l'acheteur/utilisateur est en mesure de fournir les preuves de manière indiscutables. Pour certains vices, la fourniture de preuves peut être délicate, en particulier en raison de la pratique des filateurs de mélanger les cotons de provenances diverses au début des opérations de filage du coton. Dans la pratique, le souhait de la continuité des relations contractuelles entre vendeur et acheteur (cf. infra) pousse ces acteurs à faire preuve de bonne volonté, tant qu'ils pensent pouvoir se faire confiance mutuellement, pour trouver un compromis suivant des modalités que l'état de nos recherches ne permet pas encore d'explicitier. Un exemple concret d'arrangement possible en gage de la volonté de poursuivre les relations commerciales concerne la pollution du coton fibre par des corps étrangers et le caractère collant du coton (résultant du miellat déposé par certains insectes): ce sont des caractères très dommageable au niveau de l'industrie de la filature qui figurent rarement dans les contrats et pour lesquels les réclamations ne sont pas codifiées. Un élément important à retenir est que l'engagement contractuel entre vendeur et acheteur, même pour une transaction spécifique, dure en fait au-delà de la livraison.

⁸ La Société de Services pour l'Europe et pour l'Afrique (SOSEA) et Mériel, Robertson & Son, France sont les trois seules entreprises assurant à la fois les activités de contrôleur et de transitaire. La SOSEA est devenue une filiale du Groupe DAGRIS, précédemment Compagnie Française de Développement des Textiles (CFDT), société d'économie mixte où l'Etat français est très largement majoritaire. La Société Centrale de Réception du coton (SCRC) qui exerçait encore dans les années 1990 n'existe plus.

⁹ La "contre facturation" est, en monde cotonnier, une des modalités de résolution du contrat avec l'exécution ou l'annulation. Elle correspond à l'exécution par compensation financière du contrat, le prix en étant celui du contrat d'origine.

Tableau 1 : Natures des litiges, périodes de constats et de réclamation

Nature de litige	Période de constat	Période de réclamation possible
Retard de livraison	Avant livraison	Avant facturation provisoire
Avarie des balles de coton	Au débarquement	Avant facturation définitive
Ecart de poids	Au pesage	Avant facturation définitive
"Mouille" excès d'humidité évidente	Au pesage	Avant facturation définitive
Qualité moindre du coton	Au classement	Avant facturation définitive
Vice apparent : avaries internes, graines en masse, pollution par gros corps étrangers	A la filature : ouverture des balles de coton	Après facturation définitive jusqu'à 120 jours après déchargement ou livraison
Vice caché : pollution par petites graines	A la filature : au cardage	Après facturation définitive. Dès constat du vice caché, sans limite de délai après livraison
Vice caché : pollution par miellat d'insectes ("coton collant")	A la filature : au cardage	idem
Vice caché : pollution par fibre polypropylène	A la filature : au teinturage des fils	idem

1.3. *Répétition des transactions en grand nombre mais faible nombre d'arbitrage*

Les données sur les transactions ayant un caractère confidentiel très marqué, il n'est pas facile d'y accéder pour en faire une analyse complète. Pour un grand pays cotonnier de l'Afrique de l'Ouest pour lequel nous sommes parvenus à obtenir les données de vente du coton fibre, il ressort que le négoce international du coton fibre s'exprime par un très grand nombre de transactions, chacune portant sur un volume relativement réduit. Pour ce pays, sur une période de 12 années, on dénombre près de 4000 transactions. En général, une transaction porte sur 200 tonnes de coton fibre¹⁰. En considérant ce volume moyen par transaction, on peut estimer que le volume total des exportations mondiales de coton fibre (qui se chiffrent à environ 6 millions de tonnes) est négocié à travers un nombre total de 30000 transactions. Pour un pays comme la France qui ne consomme plus qu'environ 60 000 tonnes¹¹, son approvisionnement se traduit par environ 300 transactions.

Un tel nombre de transactions est à comprendre en relation avec le fonctionnement des usines de filature. Le souci de se préserver de tout arrêt de fonctionnement, par exemple en cas de force majeure interrompant les approvisionnements comme une guerre dans les pays de production, oblige à disposer d'un certain niveau de stock (correspondant à deux mois de fonctionnement en général¹²). C'est le renouvellement de ce stock, à gérer en permanence, qui commande la passation de contrats d'approvisionnement. La stratégie de juste-à-temps dans le fonctionnement des usines a exacerbé encore plus le souci de disposer du stock juste au niveau souhaité, ni plus ni moins.

Face à ce grand nombre de transactions, on constate que le nombre d'acteurs impliqués dans la vente du coton fibre des pays producteurs est relativement limité. En 1994, ce nombre est estimé à 141, dont un faible nombre, soit les 22 opérateurs les plus importants, est responsable des ventes de

¹⁰ Plus précisément, la médiane des 4000 transactions est égale à 200 tonnes (50% des transactions portent sur une quantité inférieure ou égale à 200 tonnes), le mode est de 100 tonnes (c'est la quantité que l'on trouve le plus fréquemment dans les contrats) alors que la moyenne est de 325 tonnes. En réalité, il faut distinguer deux types de transaction. Les ventes du pays producteur au négoce, sous forme de petits contrats (1000 tonnes) ou de gros contrats (10000 tonnes). Les ventes du négoce aux utilisateurs (filateurs) dont les volumes se chiffrent en centaines de tonnes.

¹¹ Pour l'année 2003, la Fédération Française de l'Industrie Lainière et Cotonnière indique une consommation de 50000 tonnes de coton fibre.

¹² La pratique était de disposer de trois mois de stocks, maintenant les filateurs trouvent meilleur compte à laisser les pays producteurs et les négociants à assurer le stock à leur place.

la moitié de la production mondiale (ICAC, 1994). Cette situation aurait évolué¹³ depuis, mais le nombre de "vendeurs" reste de l'ordre de plusieurs centaines seulement. Le nombre de filateurs utilisant le coton dans le monde, c'est-à-dire le nombre potentiel d'acheteurs du coton, n'a pas fait l'objet de recensement dans tous les pays. Il est bien sûr beaucoup plus important que le nombre des vendeurs, on peut l'estimer¹⁴ à 6000. Globalement, il ressort clairement que le grand nombre de transactions se traduit en réalité par une forte répétition des transactions qui associent les mêmes acteurs du côté de la vente et de l'achat. On est bien ainsi dans le cas de figure de jeux répétés, à terme indéfini, de la théorie des jeux. Cette situation, selon la théorie des jeux, peut inviter à la coopération, c'est-à-dire le respect des règles. La stratégie de respect total des règles par les acteurs est donc une solution possible, selon cette théorie, mais d'autres stratégies de respect non-total (par exemple tricher de temps en temps) sont aussi des solutions possibles pour permettre au jeu de transactions de se poursuivre (Guerrien, 2002). Cet éclairage par la théorie nous permet déjà de dire que la poursuite de la référence aux SRP ne signifie pas forcément que c'est la coopération totale qui prévaut, elle peut témoigner aussi d'une coopération partielle dans laquelle chaque acteur peut chercher à tricher de temps en temps. En anticipant sur la suite, nous pouvons déjà dire qu'il s'agirait plutôt d'une coopération partielle.

La situation réelle est en fait encore plus favorable pour inciter au respect des règles jusqu'à un certain degré. Un acheteur et un vendeur ne sont pas concernés par une succession de transactions comme le supposent les modèles de la théorie des jeux répétés à l'infini. Ils sont en réalité impliqués dans des transactions qui se chevauchent : a) les transactions déjà livrées et qui sont encore sous le coup de réclamation possible, b) les transactions déjà passées et à livrer et c) les transactions à passer. Dans ces conditions, les deux acteurs désireux de continuer les relations transactionnelles sont encore plus incités à respecter les règles et à être loyaux l'un envers l'autre.

Le grand nombre de transactions conduit à un grand nombre potentiel de litiges portant sur leur exécution. Ces litiges surviennent, et de manière fréquente, mais il n'est pas possible d'en connaître le nombre car ils sont le plus souvent, pour ne pas dire exclusivement, réglés à l'amiable, sans faire l'objet de recours à l'arbitrage. Un opérateur chargé de l'exportation du coton d'un pays africain dit n'avoir connu qu'une seule expérience d'arbitrage en seize ans de carrière. Cette situation se retrouve aussi aux Etats-Unis où l'on indique seulement 38 arbitrages¹⁵ dans la période 1975-1996 (Bernstein, 2001). Notre analyse de la liste noire de la Liverpool Cotton Association fait ressortir un nombre total de 265 défauts dans le respect des sanctions arbitrales sur une période allant de 1978 à 2004, soit en moyenne environ dix cas par an.

Une telle situation paraît paradoxale. Il semble qu'on ne se sert pas des règles que l'on a établies pour régler des problèmes qui sont réels. Cette situation s'explique en fait très bien par la théorie des jeux et par la notion de coût de transaction. Sachant que l'arbitrage se fait suivant les règles établies et uniquement suivant ces règles, les acteurs impliqués dans les transactions cotonnières sont engagés dans des jeux répétitifs en information complète. Chacun connaît les règles et les modes d'arbitrage et chacun sait que les autres acteurs les connaissent aussi. Celui qui est fautif le sait et il sait que ce sera su et qu'il aura de toute façon à payer des réparations. Il sait aussi qu'il sera pénalisé par l'enregistrement de l'arbitrage qui entachera sa réputation. Il est donc bien plus avantageux de négocier à l'amiable pour payer la réparation sans risquer sa réputation dans une publication d'un arbitrage qui pourra être su de tous les gens du métier. Par ailleurs, en termes de coût de transaction pour régler un litige, le traitement à l'amiable est bien plus avantageux. Aux dires de l'opérateur de vente mentionné plus haut, un règlement à l'amiable est en général tranché par une communication téléphonique de quelques minutes. Si le contrôle de la qualité indique un

¹³ On nous signale la parution d'un récent panorama du négoce mondial du coton qui recense 474 sociétés de négoce, dont 19 traitent chacune plus de 200000 tonnes et représentant au total 38% de la production mondiale.

¹⁴ Même l'ITMF (International Textile Manufacturer Federation) n'a pas d'idée précise sur le nombre de filateurs dans le monde. Son secrétaire nous a fait remarquer que Rieter, le deuxième fabricant mondial d'équipement de filature dispose d'une liste de diffusion de 6000 noms d'entreprises.

¹⁵ Il s'agit précisément des arbitrages dans les transactions associant négociant et filateur et qui sont régies par les Southern Mill Rules et dont l'arbitrage est assuré par le Board of Appeals, un tribunal arbitral émanant de l'ACSA (American Cotton Shippers Association).

manquement du vendeur à ses engagements, il le reconnaît rapidement et on arrive rapidement à un accord sur la compensation financière. Au lieu de cela, un recours à l'arbitrage peut durer de deux semaines à deux mois¹⁶, requiert l'intervention d'au moins deux arbitres dont il faut acquitter les frais, ainsi que ceux à verser à la chambre arbitrale pour mettre en œuvre le processus.

2. Une construction historique des SRP

Le RGH (SRP spécifique au coton du Havre) tel qu'il est en vigueur aujourd'hui procède d'une construction qui a débuté au XIX^{ème} siècle, en pleine période de développement du système libéral. Les opérateurs privés, partisans d'un fonctionnement libéral de l'économie, ont été responsables de la mise en place d'un dispositif de réglementation des transactions du coton. Cela mérite d'être souligné dans le contexte actuel d'une résurgence d'un fort credo libéral.

La Bourse de Commerce du Havre est l'une des plus anciennes de France. Les courtiers étaient alors les intermédiaires obligatoires entre acheteurs et vendeurs. La profession de courtiers était libéralisée seulement avec la promulgation de la loi du 18 Juillet 1866. Cette libéralisation a conduit à une augmentation sensible du nombre de courtiers qui ont très vite adopté l'élection d'une chambre syndicale. En 1867 est créée la Caisse de liquidation des affaires et marchandises du Havre dont la fonction était d'enregistrer les affaires (transactions) et d'assurer la sincérité et la sécurité des transactions.

Le premier règlement pour cadrer le fonctionnement de la Bourse du Havre émanait de trois sociétés de courtiers pour définir les règles de bonne conduite des courtiers¹⁷ et sans spécificité cotonnière. Le premier règlement spécifique au coton, et ancêtre du SRP actuel, est apparu en 1877 avec un contenu essentiellement technique, pour fixer par exemple la taille des transactions. Ce règlement est apparu en même temps que le "marché à terme"¹⁸ qui fonctionna réellement à partir du 16 Décembre 1882. Ce marché à terme était créé pour protéger l'acheteur, notamment sur la garantie de la qualité attendue. Le règlement permettait de définir les primes ou les décotes à appliquer au coton vendu en référence à la qualité du coton coté à terme (d'où aussi le nom de "vente à écart").

Le Syndicat du Commerce des Cotons (SCC), ancêtre de l'actuelle Association Française Cotonnière (AFCOT) est créé en 1890. Ce Syndicat a étoffé le texte existant pour codifier les usages relatifs à la vente de coton. Ce règlement contenait notamment 5 contrats-types¹⁹ pour appréhender les différentes formes de vente et non plus seulement les ventes à terme. Dans le nouveau texte, le Syndicat a déterminé les "écarts", notamment les "écarts" de qualité, et les pénalités à appliquer. Ce nouveau texte s'est appliqué jusqu'à la veille de la Deuxième Guerre mondiale qui a accéléré la fermeture du marché à terme²⁰.

Il convient de noter qu'une coordination interprofessionnelle des métiers du coton s'est mise en place en France, en 1901, comme dans tous les pays européens pour promouvoir la diversification des sources d'approvisionnement en coton, juste après l'échec de justesse d'une tentative américaine de monopolisation (Fok, 1993). Cette coordination prit le nom de Syndicat Général de l'Industrie Cotonnière Française (SGICF). Ce Syndicat a été responsable, au même titre que le SCC, de l'établissement d'une société anonyme, le Consortium Cotonnier Français, qui prit les initiatives de la promotion cotonnière dans les colonies africaines.

¹⁶ Selon le RGH, il faut compter un maximum de deux mois pour rendre un arbitrage commercial alors que pour l'arbitrage sur un différend relatif à la qualité, qui est susceptible d'appel, la sentence définitive peut intervenir au mieux au bout de deux semaines.

¹⁷ L'admission à la profession de courtier était sujette à un examen. Tous les courtiers devaient dénoncer les faits d'abandon de courtage dont ils avaient connaissance. Aucun courtier ne devait entraver une affaire dont s'occupait déjà un collègue. La fonction de courtier était incompatible avec celle de négociant. Les conditions de paiement de vacation en cas d'arbitrage étaient définies.

¹⁸ Ou procédé de "vente à livrer sur mois".

¹⁹ Contrat A pour les ventes de coton en disponible (ou "spot suivant la terminologie moderne), Contrat B pour les ventes de coton américain en position FOB, Contrat C pour les ventes de coton américain en position CAF, Contrat D pour les ventes à livrer sur mois et enfin Contrat E pour les ventes sur "règlement du marché à terme".

²⁰ Fermeture qui apparaissait inéluctable du fait de la baisse des volumes de transaction et du nombre de négociants.

L'approche de la guerre a poussé le gouvernement français à établir des Groupements d'Importation et de Répartition (GIR) des matières premières²¹. Le "GIRC en temps de guerre" pour le coton est entrée en action dès l'annonce de la déclaration de guerre le 2 Septembre 1939. Le fonctionnement correspondait à une étatisation de toutes les opérations relatives aux transactions sur le coton, ramenant les négociants au simple rôle de commissionnaires. La dissolution du GIRC intervint bien après la fin de la guerre, en 1959, même si ses activités déclinèrent peu à peu.

La guerre eut une autre conséquence sur l'organisation professionnelle des gens des métiers du coton. La promulgation de la "Charte du Travail" du Régime de Vichy réservait le titre de Syndicat à tout organisme professionnel, unique, obligatoire, de caractère local et regroupant toutes les catégories sociales. Le Syndicat du Commerce des Cotons fut ainsi menacé dans son existence. Les acteurs concernés prirent la décision de dissoudre le SCC et créèrent, le 20 Mai 1943, l'Association du Marché des Cotons au Havre (AMCH) avec un statut d'association loi 1901. A mesure des changements de statuts pour marquer la dimension nationale de ses activités, l'association prit le nom de Association Française du Commerce des Cotons (AFCOT) le 21 Novembre 1962. Le dernier changement de nom remonte à novembre 1968 pour mieux tenir compte de la diversité des métiers des membres, l'AFCOT signifie aujourd'hui Association Française Cotonnière, sans affichage du seul métier de commerce. C'est donc une association interprofessionnelle et non plus un groupement intra-professionnel des négociants de coton.

L'AFCOT est aujourd'hui dépositaire du SRP coton qui prit le nom de Règlement Général du Havre en 1960. Le contenu actuel du RGH a été déterminé pour l'essentiel dans les années 1960 même s'il y eut quelques amendements²². Ces amendements ont concerné la variation des positions de vente (on parle de contrats d'embarquement et de contrats de livraison, chacun des deux types englobant de nombreuses variantes). Ils ont concerné la prise en compte explicite de certaines caractéristiques (comme l'indice micronaire) à la suite de l'émergence puis de l'extension de la technologie de filature en « open-end ». Aux Etats-Unis, la classification du coton fibre est réalisée de manière généralisée par une machine automatique²³ sous les auspices du Ministère de l'Agriculture, l'étiquette verte apposée sur chaque balle de coton américaine a valeur de qualité certifiée et d'origine prise en compte dans le SRP de la Bourse de coton de New York. L'évolution des SRP en relation avec l'évolution de la technologie, que ce soit au niveau de l'industrie textile ou au niveau de la métrologie, ne peut pas être abordée dans ce papier. Les quelques illustrations données sont destinées à souligner le caractère dynamique des SRP.

Le processus d'amendement du RGH se poursuit mais les raisons ne proviennent plus exclusivement du fonctionnement de l'AFCOT. Le souci d'harmonisation avec l'évolution des règles promues par d'autres instances, en particulier du Committee for International Cooperation between Cotton Associations (CICCA) dont l'AFCOT est membre pousse aussi à faire évoluer les règles, surtout lorsque cela est ressenti par les membres de l'AFCOT et les utilisateurs du RGH comme conforme à la pratique cotonnière. Nous assistons ainsi à une étape nouvelle de coordination entre les SRP, phénomène qui n'est pas nouveau, mais marquée par une certaine intensité sous l'influence des américains. L'AFCOT semble abandonner l'ambition d'une évolution totalement autonome du SRP dont elle a la charge, sans doute en relation avec la réduction de sa taille découlant elle-même de la poursuite du déclin de l'industrie cotonnière en France.

²¹ Il y eut aussi un GIR pour la laine.

²² Une autre version du RGH a été adoptée en 1992 et la version que nous avons examinée est postérieure (2001).

²³ Machine appelée HVI (pour High Volume Instrument) qui permet de mesurer de nombreux caractères de la fibre de coton.

Tableau 2 : Une association en perte de vitesse

	Nom	Nombre total membres	Nombre de négociants Fr.	Qualités des autres membres
1948	AMCH	97	42	Agents/courtiers, banques (12), contrôleurs (15)
1953	AMCH	105		Admission de membres associés, membres correspondants
1964	AFCOT	76	35	
1994	AFCOT		8	
2003	AFCOT	71	5	Négociants étrangers, Agents, Cies maritimes, Assurance & finance, contrôleurs

Le SRP étudié est devenu une des références pour la conduite des transactions du coton dans le monde, il est parti d'un code de bonne conduite entre les courtiers au XIX^{ème} siècle. Il est porté par un ensemble de professions en relation avec le coton, ensemble qui s'est beaucoup cependant du fait du caractère marginal de l'industrie de la filature en France. Néanmoins, l'influence d'un SRP ne doit pas être appréciée seulement par la taille de l'institution qui en est le dépositaire. Il est indiqué que près de 20% des transactions mondiales de coton²⁴ se réfèrent au RGH (AFCOT, 2001) et que le SRP de Liverpool concernerait 60-80% des transactions alors que le déclin de l'industrie de la filature est encore plus marqué qu'en France, avec une consommation industrielle quasi nulle aujourd'hui.

Une nouvelle étape d'évolution a été franchie récemment et qui peut augurer d'un possible changement fondamental dans les années à venir. Avec le soutien de l'AFCOT, l'Association Cotonnière Africaine a été créée en 2002 dont l'un des objectifs est, à terme, de concevoir et de mettre en œuvre un SRP adapté aux ventes des cotons africains. Le SRP français va-t-il gagner davantage en influence, ou va-t-il disparaître en se fondant dans un SRP franco-africain ? Une initiative est engagée depuis une dizaine d'années avec l'objectif d'établir un SRP européen pour le coton²⁵. En dépit des lenteurs observées, l'aboutissement de cette dernière initiative paraît plus réaliste. Nous voulons souligner ici une autre expression du caractère dynamique des SRP, pouvant se traduire par la disparition d'un SRP ou sa substitution par un autre.

3. SRP : jeux de conditions générales des transactions adossés à des systèmes légaux

Les travaux américains évoquent les SRP sous le terme de systèmes légaux privés (Bernstein, 2001), leur accordant improprement un caractère de loi qu'ils n'ont pas et alimentant l'idée d'une substitution aux systèmes légaux publics. Cette perception de substitution doit être précisée car elle n'est plus totalement correcte. A l'émergence des premiers SRP, dans la seconde moitié du XIX^{ème} siècle, les systèmes légaux étaient seulement en phase de consolidation, le caractère de substitution des SRP pouvait être admis. Ce ne peut plus être le cas aujourd'hui. Le SRP de la Bourse de coton de New York est adossé à la loi de commerce des Etats-Unis. En France, le RGH fait référence à la loi française, même si cela apparaît seulement au chapitre relatif à l'arbitrage. Dans ce cas, les parties en conflit peuvent choisir de soumettre leur différend soit à la juridiction arbitrale prévue par le RGH soit à la juridiction du Tribunal de Commerce du Havre. L'AFCOT ne dispose pas de Tribunal Arbitral permanent qui relèverait et dépendrait et de son autorité, à la différence de la Liverpool Cotton Association par exemple.

²⁴ Cette indication paraît surestimée car tous les pays de l'Afrique francophone (environ 15% des exportations mondiales) ne se réfèrent pas exclusivement au RGH.

²⁵ L'initiative pour aboutit à un Règlement général européen reste soutenu par les associations de Gand, Barcelone, le Havre et Gdynia. Milan et Brême s'en sont désolidarisé assez récemment.

Les SRP du coton de Barcelone et de Gand ne donnent pas ce choix et imposent de ne pas recourir aux tribunaux de justice pour arbitrer les conflits, sauf pour obliger la partie fautive à respecter la sanction issue des chambres arbitrales. Le SRP européen relatif au café est un cas qui peut conforter le caractère de substitution aux systèmes légaux, notamment internationaux²⁶, en explicitant la non-application des cadres légaux pour juger les différends issus des contrats qui en émanent. Il ne faudrait cependant conclure à un rejet total de tout système international, puisque tous les SRP se réfèrent à la terminologie des Incoterms pour classer les types de contrat.

Globalement, les SRP n'ignorent pas les lois, elles s'y réfèrent dans leur fonctionnement. Par contre, les SRP offrent des instances pour régler les conflits pour éviter d'avoir à recourir aux instances de la justice commerciale. Si substitution il y a, elle ne s'exprime pas au niveau des principes avec des règles privées qui remplacent les lois, mais elle s'exprime dans le recours aux dispositifs de jugement des litiges. C'est dans le cas où les sanctions prononcées dans les arbitrages ne sont pas exécutées par la partie en défaut que les SRP ont besoin du relais par les systèmes légaux des pays²⁷.

Le RGH est un règlement auquel il est possible de faire référence même si on n'est pas membre de l'AFCOT qui en est dépositaire. C'est fondamentalement un ensemble de règles précisant les conditions générales des transactions. Il commence par une série de définitions de termes ou d'expressions, le plus souvent très spécifiques au coton, mais pouvant recouvrir aussi des termes très communs. Ainsi le terme "environ", lorsqu'il accompagne une indication de poids ou de nombre de balles de coton, signifie plus ou moins 3% des quantités spécifiées. Le terme "pesage" ne désigne pas seulement l'action de peser mais aussi toutes les opérations de manutention nécessitées par la pesée. Une telle démarche de précision est destinée à éviter les contestations sur la prise en charge des coûts des opérations impliquées.

Le RGH est constitué de douze chapitres et de quatre annexes qu'il n'est pas question d'analyser en détail. Le premier chapitre intitulé "Quantité-Poids" permet de donner les précisions sur quatre notions relatives au poids. Le deuxième chapitre est l'un des plus fournis, il se rapporte à la qualité, en particulier aux références de qualité et à la notion de bonification (réduction du prix à acquitter par l'acheteur en cas d'une qualité livrée inférieure aux engagements) mais aussi aux conditions de refus des balles livrées en cas de défaut de qualité. Il y a deux types de contrats qui sont considérés (contrats de chargement et contrats de livraison) précisés dans deux chapitres respectifs. Les modalités de contrôle de l'exécution des transactions du débarquement jusqu'au paiement, correspondant aux divers actes que nous avons représentés dans un schéma, sont précisées dans cinq chapitres très détaillés. L'arbitrage sur les litiges éventuels constitue le dernier chapitre qui commence par encourager la recherche d'un accord à l'amiable.

Une analyse comparée relativement récente du RGH avec les SRP de Barcelone, Gand et Brême révèle très peu de différences (AFCOT, 1994b). Tous les SRP comparés disposent de versions anglaises mais c'est la version dans la langue de pays concerné qui prévaut. La seule différence marquante du RGH avec le SRP de Liverpool (le SRP qui sert fréquemment de référence aux transactions cotonnières) relève des procédures d'arbitrage et repose sur l'absence de possibilité d'appel et sur la publication des jugements (AFCOT, 2001). Une autre différence majeure est la langue de la version de référence. La différence linguistique est présentée parfois comme un attrait de l'adoption du RGH pour les pays non-anglophones (AFCOT, 2001).

Le RGH, comme tous les SRP relatifs au coton, peut être considéré comme un bien collectif que l'association professionnelle qui en est dépositaire défend sans but lucratif. Cela s'exprime par la volonté de vérifier toutes les allégations de violation des règles dans l'exécution des transactions qui s'y réfèrent. Il y va de la crédibilité du SRP ou de sa réputation. En somme, le caractère de

²⁶ Dans les contrats types émanant de la Fédération européenne du Café, dépositaire d'un SRP unifié, il est explicitement indiqué que ces contrats ne sont pas à trancher selon les Lois uniformes des ventes internationales de 1967, ni la Convention des Nations Unies sur les contrats des ventes internationales de produits de 1980 par exemple.

²⁷ La Convention de New York, établie en 1958 et signée à ce jour par 114 pays permet d'engager les pays des parties en défaut de forcer ces dernières à honorer les sanctions prises à leur encontre. Cette Convention a remplacé la Convention de Genève (1927) qui a succédé elle-même au Protocole de Genève (1923).

référence d'un SRP est lié à sa réputation, celle-ci dépend elle-même de la réputation des acteurs qui y recourent. Repérer toute brebis galeuse et l'écartier est alors vital pour la pérennité du SRP. Il faut aussi attirer davantage de membres, et éviter tout élément dissuasif. La répercussion des coûts d'intervention d'arbitrage vise à couvrir seulement frais réels. L'objectif visé d'une association professionnelle comme l'AFCOT est donc de maintenir voire augmenter la fréquence des transactions se référant au RGH, pour cela la vigilance sur la réputation des acteurs qui s'y réfèrent est vitale.

4. SRP : système de réduction des coûts de transaction

Les SRP permettent fondamentalement de réduire les coûts de transaction, ce qui contribue à augmenter le nombre de transactions, à encourager l'implication de davantage d'acteurs afin d'accroître la concurrence dans une optique libérale. Nous pensons que les SRP permettent d'abord a) de réduire les coûts pour établir une transaction, b) de limiter et de partager les coûts dans le contrôle de la bonne exécution d'une transaction, mais aussi c) de rendre possible les modifications des termes des contrats à coût réduit voire nul, et enfin d) et e) de restreindre les coûts dans la correction des erreurs intervenues dans l'exécution des transactions, soit à l'amiable soit par arbitrage.

4.1 Répétition des transactions en grand nombre mais faible nombre d'arbitrage

La réduction des coûts de transaction, en l'occurrence l'obtention de coûts quasi nuls, pour établir une transaction entre un vendeur et un acheteur procède du fait que la simple référence à un SRP suffit pour fixer les conditions générales d'un contrat. La théorie des coûts de transaction reconnaît l'importance de divers coûts (Barzel, 1982, Williamson, 1989, Zylbersztajn, 1996) à assumer pour que les deux parties parviennent à s'accorder sur les engagements respectifs des deux parties, engagements qui relèvent en grande partie de ce qu'on appelle les conditions générales d'un contrat. Pour parvenir à un tel accord, on considère qu'il faut assumer un coût d'information pour cerner la solvabilité de l'autre partie, des coûts de relation pour mieux appréhender le partenaire commercial, les coûts de spécification pour bien préciser le produit objet de transaction et les coûts de négociation portant à la fois sur les conditions générales et les conditions spécifiques. Comme il est souvent fait référence aux coûts de transaction sans réellement les définir, nous préférons retenir celle qui considère que ces coûts correspondent à ceux encourus pour établir et maintenir les droits de propriété²⁸ (Allen, 1991). Ces coûts existent parce que l'information pour connaître le nombre et les niveaux des attributs d'un produit a un coût et parce que les attributs de qualité d'un produit peuvent évoluer du fait de facteurs naturels (on parle de variabilité, qui est acceptée) ou du fait de facteurs pour lesquels l'homme peut être rendu responsable (on parle d'altérabilité, qui n'est pas acceptable). Dans le cas du coton, on reconnaît la variabilité du produit par la désignation d'origines différentes, mais on veut éviter d'acquérir un produit altéré par le manque de soin du vendeur.

Les SRP, comme nous l'avons indiqué, constituent un ensemble de conditions générales des contrats qui s'y réfèrent. La seule référence à un SRP donné fixe automatiquement, et sans ambiguïté, les conditions générales que les deux parties acceptent. L'analyse des litiges ayant fait l'objet d'arbitrage montre que la référence, même implicite, peut suffire, quoiqu'il soit recommandé que la référence soit la plus explicite possible (AFCOT, 1963). Dans le cas du coton, le caractère de référence à un SRP donné ne nécessite pas que les parties qui en font usage soient membres de l'association professionnelle qui en est dépositaire.

Les SRP précisent toujours les conditions de rupture de contrat, le choix d'un SRP précise automatiquement les conditions sur lesquelles les deux parties s'accordent et de ce fait limite les risques de ruptures de contrat.

Les SRP ne conduisent pas à fixer des niveaux élevés des tailles minimales de transaction. Il n'y a donc pas de discrimination au détriment des petits acteurs. Cela présente aussi une souplesse par

²⁸ "Transactions costs are the resources used to established and maintain property right. They include the resources used to protect and capture (appropriate without permission) property rights, plus any deadweight costs that result from any potential or real protecting and capturing".

rapport aux stratégies d'approvisionnement des acheteurs qui peuvent les pousser à acquérir souvent mais à faibles quantités à chaque fois, comme la démarche de "juste-à-temps" au niveau de l'industrie peut y conduire.

Une conséquence notable de la forte réduction des coûts de transaction est de faciliter l'établissement des relations contractuelles sans discrimination. Ces relations peuvent ainsi lier un "gros" et un "petit" en termes de pouvoirs financiers ou de poids dans le négoce sans que le premier ne puisse abuser de son poids pour tirer les conditions générales en sa faveur.

"...let me say that nowhere in the world is the American great principle of free enterprise better exemplified than right here in this market, where the biggest and the smallest firm buy and sell on the same level, competing harmoniously" (Jacobs and Golding, 1949)

Du fait que, dans leur construction historique, les SRP ont été fortement influencés par les négociants qui pouvaient être à la fois ou successivement vendeur et acheteur, les règles des SRP tendent à être équilibrée au regard des préoccupations tant des acheteurs que des vendeurs. Il y a donc un bon degré d'équité des conditions générales.

Une autre conséquence des SRP est de permettre facilement l'établissement de relations avec des acteurs nouveaux, soit parce qu'il s'agit de nouveaux entrants, soit parce qu'on souhaite diversifier les relations en conséquence d'un changement stratégique.

Comme on peut le comprendre facilement, le plus difficile à négocier est le prix. A ce titre, on peut noter que les vendeurs et acheteurs peuvent se référer aux informations fournies par les associations professionnelles pour disposer de repères dans la négociation des prix. Une "Commission des prix des cotons bruts"²⁹ établit tous les mois des prix pondérés en rappelant les prix des mois précédents, en distinguant par ailleurs les principales origines des cotons, en l'occurrence le coton américain, le coton d'Ouzbékistan, et le coton d'Afrique francophone, la publication est faite pour donner ce qu'on appelle la "mercuriale" du marché cotonnier.

. En quelque sorte, vendeurs et acheteurs peuvent cerner l'évolution récente dans l'approvisionnement en coton en France.

4.2 Réduction des coûts de contrôle de la bonne exécution d'une transaction

Nous avons déjà présenté la séquence des actes dans le contrôle de la bonne exécution d'une transaction au moment de la livraison. Les actes sont bien codifiés, le contrôle implique acheteur et vendeur. La répartition des coûts entre les acteurs est définie en fonction des types de contrat. Il y a des coûts qui relèvent obligatoirement de vendeur, d'autres qui relèvent obligatoirement de l'acheteur, et d'autres encore dont l'affectation dépend de la mention du type de contrat dont la codification est très précise. Il y a même des coûts qui peuvent être partagés entre acheteur et vendeur. Par souci de simplicité, nous n'examinons pas ces différents types de coûts qui nous feraient aller trop dans le détail.

La prise d'échantillon est une étape importante de la séquence des actes de contrôle de la bonne exécution d'une transaction. Dans la pratique, cette prise d'échantillon se traduit par l'obtention de 2 échantillons, un qui permet à l'acheteur de vérifier immédiatement la conformité avec la qualité attendue et l'autre est cacheté et contresigné par l'acheteur et le vendeur pour servir éventuellement en cas d'arbitrage nécessaire.

Au regard de la littérature sur les coûts de transaction évoqués souvent de manière générique, nous pensons utile de souligner le caractère de co-responsabilité de l'acheteur et du vendeur dans la phase de contrôle ainsi que les variations de cette co-responsabilité en fonction des types de contrat. On distingue de manière générique les contrats de chargement et de livraison. Le contrat

²⁹ Cette commission dépend de la Fédération Française de l'industrie lainière et cotonnière. Les seules commissions dépendant de l'AFCOT sont la COMMISSION DES ECARTS, chargée de fixer les écarts entre les différentes qualités en fonction des offres des origines et la COMMISSION CONSULTATIVE DES ARBITRAGES ET DE SURVEILLANCE DES TYPES dont le rôle est à la fois d'être la chambre d'appel des litiges relatifs à la qualité du coton soumis à l'arbitrage RGH et la chambre de dépôt et d'évaluation des standards et types de vente).

ex-magasin ou rendu-filature sont des exemples du premier type, alors que les contrat C&F (coût et Fret, ou CAF (coût Assurance et Fret) sont des illustration du deuxième type.

4.3 Réduction des coûts pour ajuster/corriger les conditions particulières des transactions

On a tendance à considérer que, un contrat, une fois signé, est immuable. En réalité, dans le cas des transactions du coton (mais sans doute aussi pour d'autres produits), des modifications des conditions particulières d'un contrat restent possibles et à coût quasi nul.

Les conditions particulières portent précisément sur les quantités, la constitution des lots en fonction des qualités, les prix, les destinations et les périodes de livraison. Il est fréquent que l'acheteur demande une modification de la date de livraison, soit un report de la livraison parce que ses magasins n'ont pas pu être libérés, soit un avancement de la date de livraison pour faire face à une consommation supérieure à celle qui était anticipée. Il peut arriver que l'acheteur, quand celui-ci est un négociant qui peut vendre à différents pays, demande un changement de destination.

Tant que l'information sur le changement demandé parvient assez tôt au vendeur, la mise en œuvre des types de changement indiqués n'induit pas de coût spécifique de sorte que l'accord est fréquemment consenti. Les vendeurs se gardent de refuser ces changements pour manifester une attitude de flexibilité en reconnaissant que les activités économiques commandent ajustements. Il semble qu'il soit fréquent qu'une attitude de non-flexibilité puisse être sanctionnée par un prix moins favorable (Bernstein, 2001).

Les demandes de changement de prix paraissent moins acceptables, cela peut être considéré comme toucher au caractère sacro-saint des contrats, au même titre que les défauts de livraison. Il semble que même sur ce plan, la flexibilité existe dans les échanges à l'intérieur du même pays, les acteurs impliqués reconnaissent la dépendance de la production cotonnière aux conditions climatiques (Bernstein, 2001). Nos recherches ne nous permettent pas de dire si une telle flexibilité est encore valable aujourd'hui dans les échanges internationaux. Il semble que tous les arrangements amiables sont possibles mais en général, le changement de qualité à la baisse implique une diminution du prix d'achat. L'inverse n'est pas vrai, nous avons déjà souligné qu'un dépassement de qualité n'est pas récompensé alors qu'un déficit de qualité est soumis à pénalité. Il en découle que la règle de base du négoce est de fournir la qualité la plus basse à une vente donnée en faisant en sorte que la pénalité reste inférieure à la moins-value sur le prix d'achat d'une marchandise de qualité supérieure à celle qui a été contractualisée.

4.4 Réduction des coûts de transaction pour corriger les erreurs dans les transactions

Nous avons déjà indiqué que les SRP encouragent le règlement à l'amiable des "écarts" dans la réalisation des contrats, écarts touchant tant aux quantités qu'à la qualité. Nous avons souligné le recours quasi exclusif au règlement à l'amiable du fait du faible coût spécifique d'un tel règlement et des avantages bien compris des deux parties qui sont engagées dans des relations continues et chevauchantes. Le règlement à l'amiable coûte seulement quelques minutes de téléphone en termes de négociation spécifique pour déterminer la pénalité à appliquer à la partie défaillante.

Le coût de la correction de l'erreur elle-même est précisé dans les règles des SRP. Ces derniers fournissent les éléments pour définir les pénalités pour réparer les divers types de défaut. Il peut s'agir d'un défaut de quantité, en conséquence par exemple d'un refus de balles avariées. Les défauts de qualité peuvent être de natures diverses et variées, des grilles de réparations sont prévues mais elles le sont seulement pour les caractères les plus importants : longueur, la charge en débris végétaux, la teinte du coton, le micronaire (en relation avec la maturité et la finesse de la fibre). Ces grilles de décote servent donc de repères pour s'accorder sur une pénalité qui ne nécessite donc pas de discussion particulière.

Pour décourager que les vendeurs succombent à la tentation d'erreur volontaire, il est prévu une possibilité de doublement des pénalités en cas d'écarts trop importants pour certains critères ainsi que la possibilité de refus de la totalité ou d'une partie de la livraison aux frais du vendeur.

Par contre, les dépassements des critères dans l'exécution d'une transaction ne sont pas récompensés. Même la compensation d'un défaut sur certaines balles de coton par un dépassement sur d'autres balles n'est admise que dans des limites réduites. Cela vaut pour les quantités livrées

comme pour les critères qualitatifs. De telles dispositions poussent à ne pas fournir mieux que les engagements pris. Il peut en découler que le vendeur peut préférer le paiement de pénalité plutôt que de souffrir d'un manque à gagner en vendant en dessous de la valeur réelle.

4.5 Réduction des coûts pour régler les litiges

En cas d'impossibilité de parvenir à un règlement à l'amiable, le recours à l'arbitrage est possible à coût réduit et de manière efficace. Comme on le verra, l'arbitrage fait appel à un dispositif d'arbitrage prévu par les SRP, portant fréquemment le nom de chambre arbitrale. L'arbitrage est réalisé par 2 ou 3 arbitres qui sont désignés parmi les professionnels impliqués dans l'achat ou la vente du coton fibre.

Les arbitres sont donc des spécialistes du sujet, leur intervention réduit, voire supprime, les coûts d'expertise pour apprécier les éléments factuels d'un litige en vue d'une juste appréciation du cas à trancher. Le recours aux arbitres spécialisés supprime en fait le problème d'asymétrie de l'information entre les protagonistes d'un litige et la partie qui juge.

Dans la procédure d'arbitrage, les protagonistes doivent se défendre par eux-mêmes, mais ils recourent fréquemment aux conseils d'un avocat, la réduction des frais est minime dans ce cas. Les frais d'intervention des arbitres sont partagés entre les protagonistes, mais pour éviter les abus de recours à l'arbitrage, il arrive que la Sentence décide que l'ensemble des frais soit supporté uniquement par la partie jugée fautive. Les frais des chambres arbitrales, institutions qui n'ont pas de but lucratif, sont limités et sont calculés pour permettre de couvrir les frais réels. Ces frais réels peuvent correspondre à l'enregistrement de la Sentence et à la publicité de la Sentence rendue, mais les différents SRP se démarquent assez sur ce point en raison des contextes légaux et culturels des pays concernés.

5. Arbitrage et mécanisme de réputation multilatérale

5.1 Arbitrage : sanction financière et sanction sociale

Le RGH, SRP relatif au coton prévoit deux procédures d'arbitrage en cas de recours lorsque les parties en litige ne parviennent pas à un arrangement à l'amiable. L'arbitrage commercial se rapporte aux litiges liés à des motifs autres qu'un différend sur la qualité du coton fourni, lorsque le doute est exprimé :

- Soit sur le caractère sain, loyal et marchand de la marchandise expédiée
- Soit sur un retard ou défaut de chargement du fait du vendeur d'origine
- Soit sur un cas de force majeure ayant empêché l'exécution du contrat

L'arbitrage commercial nécessite la constitution d'un "Tribunal arbitral", constitué d'arbitres désignés par les protagonistes. En cas de difficulté de désignation par l'une des deux parties, l'autre partie peut diligenter le Président du Tribunal de commerce du Havre pour compléter le nombre d'arbitres qui doit être impair. Les arbitres disposent de pouvoirs étendus, ils rendent leur sentence à la majorité des voix, de manière définitive, exempte d'opposition, d'appel ou de renvoi. C'est dans la sentence que le montant et la répartition des frais et honoraires des arbitres sont précisés, en plus des dédommagements à verser par la partie fautive.

Le RGH a la particularité de donner le choix entre le recours à un tel tribunal arbitral et celui de l'arbitrage commercial international de la Chambre de Commerce International. Il ne prévoit pas l'enregistrement des sentences rendues. L'AFcot diffuse cependant le nom des parties qui n'ont pas exécuté une sentence rendue à leur encontre³⁰, ce qu'elle hésitait encore à faire il y a moins de dix ans (AFcot, 1994a). Elle s'est rapprochée³¹ ainsi dans cette démarche de la Liverpool Cotton Association ou de l'American Cotton Shippers Association.

³⁰ L'article 66 du RGH stipule que, en cas de non exécution d'une sentence revêtue de l'autorité de la chose jugée, l'AFcot diffusera à tous ses Membres et aux Associations Membres du CICC (Comité de Coopération Internationale entre les Associations Cotonnières) le nom de la partie en défaut

³¹ Une actualisation de cette règle est prévue à l'Assemblée Générale du RGH le 6 Février 2004.

La position de la Fédération européenne du café est encore plus nette. Cette Fédération prévoit que la partie qui a pâti d'une non-exécution d'une sentence, par la partie jugée fautive, a le droit de demander la publication du nom de cette dernière et de le faire connaître à toute entité concernée par le café, chaque entité ayant la possibilité de poursuivre de même le processus de publicité.

L'autre procédure d'arbitrage correspond aux différends portant sur la qualité. Les litiges de ce type sont à régler obligatoirement par une "Commission d'arbitrage" constituées de deux arbitres, respectivement désignés par les deux protagonistes, sur une liste établie par le dépositaire du RGH, l'AFCOT. Ce dernier peut suppléer à la désignation en cas de difficulté de désignation par l'une des deux parties. La sentence rendue est susceptible d'appel par une Commission d'appel constituée par l'AFCOT. L'arbitrage et l'appel se font sur la base des standards et des types officiels de coton et du barème des différences établies par les Commissions des Ecarts de l'AFCOT. En somme, l'arbitrage portant sur la qualité permet de compenser la partie abusée en allouant des "différences de marché" qui correspondent à une information partagée entre les acteurs impliqués.

Dans la pratique, au moins pour ce qui concerne l'arbitrage qualité, l'AFCOT établirait une liste des parties en défaut et la diffuse à tous ses membres et à toutes les associations membres de la Committee for International Cooperation between Cotton Associations (CICCA), mais cette liste comporte seulement les noms des entités qui n'ont pas exécuté une sentence revêtue de la chose jugée et non pas tous les noms de ceux qui ont été jugés fautifs..

En résumé, les sanctions financières sont bien prévues et déterminées dans les SRP pour les différends relatifs à la qualité, elles sont prévues mais à déterminer à la discrétion des arbitres pour les différends commerciaux. Il y a une certaine certitude sur les conséquences d'un jugement seulement dans le cas des différends sur la qualité qui sont les plus fréquents. La sanction sociale par l'atteinte à la réputation d'un acteur jugé fautif est d'une portée variable en fonction de la nature des différends tranchés et des SRP. Le RGH, SRP français relatif au coton, a paru plus timoré, du fait que le Droit Français est très sourcilieux sur la diffamation, dans la publicité officielle sur les sentences rendues et le non-respect des sentences rendues. L'American Cotton Shippers Association publie sur Internet la liste des acteurs jugés fautifs dans les sentences données impliquant ses membres et elle interdit explicitement à ses membres d'avoir affaire avec des acteurs jugés fautifs par d'autres associations membres de la CICCA (Gillen, 2003). C'est un exemple significatif d'une interpénétration dans le fonctionnement des SRP qui permet, jusqu'à un certain point, que les lacunes d'un SRP d'une association spécifique puissent être comblées par des mesures plus complètes des SRP d'autres associations.

Au-delà d'une compensation financière des acteurs abusés dans les transactions, le fonctionnement des SRP intègre bien un mécanisme de réputation multilatérale pour prémunir contre les agissements de tricheurs qui saperaient la crédibilité des règles en vigueur. Il est manifeste que ce mécanisme de réputation multilatérale a une portée variable entre les SRP, mais même avec les SRP qui semblent être les plus exigeants dans la publicité officielle sur les acteurs fautifs, ce n'est pas cette publicité officielle qui suffit à assurer l'efficacité des SRP.

5.2 Portée et limites des sanctions par les SRP

La portée des sanctions financières se révèle être limitée, et il en est de même pour les sanctions sociales si on fait seulement référence à la publicité officielle sur les acteurs fautifs.

Pour ce qui concerne les sanctions financières, nous nous limitons à analyser les cas des différends de qualité qui sont de très loin les plus fréquents. Les SRP prévoient des grilles de décotes en fonction des écarts de qualité et qui permettent aux protagonistes de se mettre d'accord en cas de litige. Ces grilles correspondent en fait à des valeurs de compensation par le marché au regard des différences de qualité. Ce sont des valeurs moyennes qui ne correspondent pas forcément à un dédommagement complet ou qui ne dissuadent pas suffisamment les comportements de non-respect des engagements. En effet, la bonification (baisse de prix en compensation d'une moindre qualité – par opposition à la réfaction) reçue par un filateur peut ne pas correspondre aux coûts réels de son adaptation à travailler avec une qualité moindre que prévue. De même, cette bonification peut être inférieure à l'avantage d'un vendeur à fournir une qualité inférieure. En d'autres termes, la pénalité à payer par un vendeur peut être bien moins coûteuse que l'obligation de

fournir la qualité sur laquelle on s'est engagée. Il en découle que le comportement de fournir volontairement une qualité moindre n'est pas sévèrement découragé.

Les compensations financières de marché, prévues dans les SRP, ne représentent donc pas une solution optimale qui dédommage complètement la partie lésée. Elles sont cependant une solution acceptée car, contrairement à tout processus de dédommagement complet, elles n'obligent pas à révéler les coûts, donc le degré de préférences pour le type ou l'origine de coton, elles permettent donc de ne pas pénaliser personne dans les négociations de prix des transactions ultérieures en préservant le secret des coûts de chaque partie. Pour acceptable qu'il soit, le système de sanctions financières des SRP ne permet pas d'écarter les acteurs insuffisamment honnêtes. Pour les acteurs sérieux, les sanctions financières ne suffisent pas pour se prémunir contre les acteurs malhonnêtes, de séparer le bon grain de l'ivraie, car, faire des affaires, c'est d'abord voir les engagements respectés et non pas être indemnisé pour le non-respect des engagements (Bernstein, 2001). C'est donc la réputation qui permet aux acteurs sérieux de choisir avec qui faire ou continuer à faire des affaires (Platteau).

Dans ce domaine du mécanisme de réputation sociale, nous avons vu que la démarche de publicité officielle diffère entre les SRP pour aider chacun à juger de la réputation des autres. Les SRP anglo-saxons apparaissent plus exigeants, mais cela reste insuffisant. La publication et la diffusion de "liste noire" se limitent le plus souvent aux acteurs qui n'ont pas exécutés une sentence prononcée en leur défaveur, c'est-à-dire les tricheurs les plus manifestes. Il est rare que la diffusion concerne toutes les sentences rendues et qui renseigneraient mieux sur les acteurs dont il faut se méfier parce qu'ils ont peut-être essayé de tricher. Le SRP européen relatif au café prévoit la possibilité d'enregistrer et d'établir les procès verbaux complet des jugements et de leur publication. Comme les frais en découlant sont à la charge de la partie qui le requiert (European Coffee Federation, 2002), la disposition est assez dissuasive. Les acteurs du café se contenteraient seulement d'une diffusion de "liste noire" avec les noms des protagonistes et les dates, ou avec un résumé des sentences sans les noms des protagonistes (AFCOT, 2001).

Une autre limite plus significative procède du fait que presque tous les différends sont traités à l'amiable. Les acteurs impliqués échappent au mécanisme de publicité décrit ci-dessus. Il n'y a pas d'enregistrement des litiges réglés à l'amiable alors que certains litiges peuvent provenir d'actes volontaires de la stratégie délibérée de certains acteurs.

Il apparaît que des procédures officielles ou formelles peuvent alimenter le mécanisme de réputation multilatérale, mais les procédures informelles ont eu une influence plus grande.

5.3 Sanction sociale hors arbitrage : un mécanisme en déclin ?

Pour comprendre le sens de la réputation, et donc de la sanction sociale qui entache cette réputation en dehors de tout mécanisme officiel d'arbitrage, il faut se reporter au contexte des Etats-Unis au XIXème siècle. En cette période, les transactions cotonnières prirent un essor considérable et les acteurs américains du Vieux Sud assumèrent un rôle prédominant (Fok, 1997). Acheteur et vendeur se mettaient d'accord sur une poignée de main mais la confirmation écrite de l'accord pouvait mettre une dizaine de jours pour parvenir en raison des communications de l'époque. La devise "my word is my bond" était fondamentale pour s'assurer qu'aucune partie ne se rétracte avant l'arrivée de la confirmation écrite alors que les prix pouvaient varier de beaucoup pendant ce laps de temps. Dans le Vieux Sud, le sens de l'honneur était largement partagé par les acteurs impliqués qui avaient un rang social à défendre. Tricher comportait non seulement le danger d'entamer les perspectives des affaires pour un individu, c'était aussi, sinon plus, mettre en cause son statut social dont pâtirait toute sa famille³². Le commerce du coton était basé alors sur la confiance mutuelle :

³² Les instigateurs de la création de la Bourse cotonnière de Houston donne une idée de leur milieu social. L'idée était venue du propriétaire d'une compagnie maritime qui était aussi impliqué dans la construction de chemin de fer et du transport ferroviaire en plus de son activité de négoce cotonnier. Il avait partagé son idée avec des assureurs, un directeur de journal, des hommes d'affaires et des banquiers déjà versés dans le commerce du coton (Jacobs et Golding, 1949).

"Men in the cotton business must deal with unknown buyers and sellers thousands of miles away. The risks involved in such transactions seem great indeed, but such is not the case. The cotton trade has always been based on mutual trust, and obligations are met, fairly and squarely. Without this confidence business would hardly be possible, and certainly not profitable."(Jacobs and Golding, 1949)

L'enjeu était trop important pour décourager les moindres velléités. D'ailleurs, les négociants avaient tous pignon sur rue le long de l'unique avenue de ces villes où s'échangeait le coton. Ils pouvaient être informés quasiment en temps réel sur toute méconduite de l'un d'entre eux. Lorsqu'une rumeur sur un tel agissement concernait une personne d'une autre localité, le réseau de relations permettait de contacter, en une journée, une connaissance de cette localité pour vérifier la véracité de la rumeur.

La construction du réseau social procédait de l'organisation des parties de chasse ou des garden-parties comme le roman "Autant en emporte le vent" restituait si bien. C'était aussi l'organisation des "bals des débutantes", le carnaval annuel, les Cotton tales (tournoi de domino) et bien d'autres événements civiques et de patronage. De manière plus permanente, c'était la tenue des réunions ou des parties de thé des "Cotton Wives Club" tout au long de l'année. Au cours de ces événements, les relations personnelles se construisaient à mesure des relations professionnelles au point d'influer sur le choix des personnes avec qui on veut poursuivre les affaires³³

C'est dans le fonctionnement de ces réseaux sociaux, ces groupes de solidarité basée sur la confiance que transite le flux informel d'informations sur les membres. C'est en partageant le thé que les femmes partageaient avec les autres ce que leurs maris disaient des méconduites de tel ou tel.

Il y a beaucoup de littérature américaine (Gibbons, 1993, Jacobs and Golding, 1949) pour restituer le fonctionnement basé sur la confiance et sur la réputation des acteurs impliqués. On peut penser que le fonctionnement devait être identique au Havre, à la même époque, et ce jusqu'au début du XXème siècle, du fait que les négociants et les filateurs faisaient partie des notables et avaient un statut social à défendre.

Le mécanisme de la réputation multilatérale reposait donc pour beaucoup sur un fonctionnement social pour véhiculer l'information sur les acteurs. Ce fonctionnement social a fondamentalement évolué dans tous les pays, avec la seule exception des Etats-Unis où les clubs des "Cotton Women" restent très actifs et où le National Cotton Women's Committee prend part à de nombreux événements spécifiques au coton. Ailleurs, les rencontres des "gens du négoce du coton" sont limitées aux dîners annuels (AFCOT, Liverpool) ou à des séminaires annuels ou bisannuels (Brême), mais l'évènement le plus important correspond à la conférence annuelle du coton (Cotton Betlwide) aux Etats-Unis qui attire tous les négociants américains et aussi des négociants internationaux. L'importance relative de ces événements sociaux varie beaucoup. Le dîner de la Liverpool Cotton Association est devenue une véritable institution en raison de la place de son SRP dans le négoce du coton.

Il semble bien que le fonctionnement du réseau social si important pour entretenir le mécanisme de réputation multilatérale s'essouffle en dehors des Etats-Unis. Le sens de l'honneur s'est peut-être aussi estompé de manière générale si l'on se réfère aux scandales de Enron, Worldcom, Vivendi et tout récemment Parmalat. Aussi ce mécanisme paraît moins efficace, sinon on ne comprendrait pas les appels à la défense de la sacro sainteté des contrats lancés depuis une dizaine d'années et la fermeté qu'on tend à manifester pour bannir les acteurs coupables de tricherie (Gillen, 2003).

6. Conclusion

L'existence des SRP qui ont émergé depuis plus d'un siècle témoigne d'une efficacité pour assurer un comportement de coopération entre les acteurs privés impliqués durablement dans les transactions de coton, quasiment sans recours au système légal relevant de la sphère publique.

³³ "...so you tell me, when you want to do business, who you will call, the guy you like, or the guy you don't like?" (rapporté par Bernstein, 2001)

L'adhésion des acteurs aux SRP procède de la réduction des coûts de transaction, avant, pendant et après la réalisation des transactions. Elle procède aussi d'une réduction des risques dans les relations entre des acteurs qui se connaissent peu ou pas pour échanger un produit dont la qualité repose sur de nombreux critères.

La coopération entre les acteurs n'est pas forcément totale, les cas de litiges sont nombreux et la bonne foi des acteurs peut être mise en cause dans certains cas. Les compensations financières prévues dans les SRP pour dédommager la victime d'une tricherie ne sont pas toujours dissuasives. La rapidité et le faible coût de transaction pour parvenir à un accord constituent certainement un gros avantage en faveur des règlements des litiges à l'amiable, certains de ces litiges pouvant avoir résulté d'une tentative de tricherie de la partie défaillante. L'inconvénient de ces arrangements est le caractère confidentiel et l'absence d'enregistrement qui ne permet pas d'identifier les acteurs ayant tendance à tromper les autres. L'orientation des dépositaires des SRP à s'engager de plus en plus dans une publicité des sentences et à bannir la poursuite des relations avec les acteurs coupables de malhonnêteté laisse même penser que l'efficacité s'amointrit et que certains acteurs se laissent tentés par des stratégies de coopération partielle. Cela est conforme à la théorie des jeux qui, dans le cas de jeux répétés à l'infini, indique que la coopération totale (toujours suivre les règles) et des coopérations partielles (par exemple suivre les règles deux fois sur trois, ou trois fois sur quatre) sont des stratégies rationnelles possibles.

Si les SRP prévoient, mais à des degrés divers, des mécanismes formels d'information ou de publicité influant sur la réputation des acteurs, ils ne sont pas suffisants car ils ne concernent que les conflits ayant fait l'objet d'arbitrage, alors que la plupart de ces conflits sont réglés à l'amiable. L'orientation récente dans le renforcement de la publicité, en tirant parti du relais offert par l'Internet, pourrait ainsi s'avérer vaine si la préférence aux arrangements à l'amiable persiste. C'est le processus d'information informelle qui a eu le plus d'impact dans l'alimentation du mécanisme de réputation multilatérale. Ce processus reposait sur le fonctionnement de réseaux sociaux, en général très localisés. Le fonctionnement de ces réseaux s'est estompé, à l'exception peut-être des Etats-Unis. Il n'y a plus que quelques rencontres annuelles qui permettent aux gens du négoce du coton de se rencontrer, et ils sont très loin d'être tous présents. Par ailleurs, les échanges se sont fortement mondialisés et on voit mal comment les réseaux sociaux locaux auraient pu être suffisants pour entretenir le mécanisme de réputation multilatérale. En définitive, l'affaiblissement du mécanisme de réputation multilatérale que nous détectons tend à relativiser l'efficacité des SRP aujourd'hui. Ce point nécessite plus ample analyse, en considérant par ailleurs la multiplicité des SRP pour un même produit, comme dans le cas du coton.

L'analyse des SRP, exemples de coopération durable dans les échanges entre acteurs privés sans réelle intervention du système légal public, permet d'identifier les conditions nécessaires à une coopération durable de ce type. Il faut le partage d'un langage commun spécifique entre des acteurs, des règles précises pour réglementer les échanges mais qui doivent évoluer. Lorsque les relations d'échanges contiennent des éléments qualitatifs difficiles à objectiver, une tricherie délibérée est difficile à distinguer d'une erreur commise de bonne foi. Il faut alors des mécanismes pour décourager les comportements malhonnêtes. Les compensations financières permettent certes de dédommager, au moins partiellement, les torts subis mais ils ne sont pas suffisants pour écarter les acteurs malhonnêtes. C'est le mécanisme de réputation multilatérale qui peut être plus efficace. Un tel mécanisme procède d'un processus d'information formelle et encore plus d'un processus d'information informelle à l'intérieur de réseaux sociaux intégrant les acteurs concernés, à rangs sociaux équivalents. L'identification de ces conditions conduit à considérer que la coopération privée entre acteurs, tellement prônée aujourd'hui, ne peut réussir pour tous les types d'échange.

Références

- AFCOT, 1963. Recueil interprétatif du Règlement Général du Havre. Association Française du Commerce du Coton, Le Havre, 31/08/1963, 35 p.
- AFCOT, 1994a. Le coton brut. Association Française Cotonnière, Le Havre, France, 129 p.
- AFCOT, 1994b. Synoptique des Règlements de Gand, Barcelone, Le havre et Brême. Association Française Cotonnière, Le Havre, 86 p.
- AFCOT, 2001. Règlement Général du Havre. Association Française Cotonnière, Le Havre, France, 71 p.
- AFCOT, 2001. Séminaire sur le Règlement Général du Havre, Cotonou (Bénin), 8 Juin 2001. Association Française Cotonnière, Le Havre, 29 p.
- Allen, D. W., 1991. What are transaction costs ? *Research in Law and Economics* 14, pp. 1-18.
- Barzel, Y., 1982. Measurement cost and the organization of markets. *Journal of Law & Economics* XXV, April 1982, pp. 27-48.
- Bernstein, L., 2001. Private commercial law in the cotton industry: creating cooperation through rules, norms and institutions. *Michigan Law Review* 99, pp. 1724-1790.
- European Coffee Federation, 2002. European Contract for Coffee. European Coffee Federation, Amsterdam, 23 p.
- Fok, A. C. M., 1993. Le développement du coton au Mali par analyse des contradictions : Les acteurs et les crises de 1895 à 1993. CIRAD, Montpellier, 237 p.
- Fok, A. C. M. (1997). Etat, production et exportation cotonnières, industrie textile et développement économique. Une histoire économique du coton/Textile dans le monde. Doctorat en Economie, Univ. Montpellier I, Montpellier, France. 827 p.
- Gibbons, F. (1993). "Breaking new ground : The history of the Autauga Quality cotton association," The Black Belt press, Montgomery. 139 p
- Gillen, N. P., 2003. The role of ACSA in encouraging good trading practices. Communication presented to Conference '62nd Plenary Meeting, International Cotton Advisory Committee', Gdansk, Poland, 4 p.
- Guerrien, B. (2002). "La théorie des jeux," Troisième édition/Ed. Economica. 112 p
- ICAC, 1994. Largest organizations merchandize one half of world production. *ICAC Recorder*, pp. 11-16.
- Jacobs, M. H. and Golding, H. D. (1949). "Houston and cotton : commemorating 75 years of leadership and progress as a cotton market," Max H. Jacobs Agency, Houston. 120 p
- LCA (2004). "Rules and Bylaws of the Liverpool Cotton Association Ltd," 1997 Edition Amended with effect from 1 February 2004/Ed. LCA, Liverpool, Liverpool. 108 p
- Platteau, J.-P. (2000). "Institutions, social norms, and economic development," Harvard Academic Publishers. p
- Williamson, O. E., 1989. Transaction cost economics. in *Handbook of industrial organization* Vol. I, ed. Elsevier Science Publishers, pp. 136-182
- Zylbersztajn, D., 1996. Governance structures and agribusiness coordination : a transaction cost economics based approach. *Research in Domestic and International Agribusiness Management* 12, pp. 245-310.