

la saga de la banane

Alistair Smith

La saga de la banane

Vers des filières durables et équitables

Préface de Pierre Vuarin

Éditions Charles Léopold Mayer
38, rue Saint-Sabin Paris (France)

Les Éditions Charles Léopold Mayer, fondées en 1995, ont pour objectif d'aider à l'échange et à la diffusion des idées et des expériences de la Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme (FPH) et de ses partenaires. On trouvera en fin d'ouvrage un descriptif sommaire de cette Fondation, ainsi que les conditions d'acquisition de quelques centaines d'ouvrages et de dossiers édités et coproduits.

***Banana Link** est une petite coopérative sans but lucratif, fondée en 1996, qui milite pour un commerce équitable et durable de la banane et de l'ananas. Nous travaillons en étroite collaboration avec les associations de travailleurs de la banane et de l'ananas en Amérique latine et en Afrique, avec les petits fermiers des Caraïbes et les organisations de la société civile en Europe et aux États-Unis.*
www.bananalink.org.uk

L'auteur

***Alistair Smith** est le fondateur de **Banana Link**, association qui a promu le commerce équitable et durable dans la filière banane.*

Préface

Ce livre est le témoignage d'Alistair Smith, impliqué depuis une vingtaine d'années dans la transformation du commerce de la banane au niveau international. Souvent, au cours de ces années, Alistair nous a parlé de ses efforts, de ceux de Farmers' Link, de Banana Link ou d'Euroban pour ne pas laisser les travailleurs et les petits producteurs de la banane d'Amérique latine ou d'Afrique abandonnés à leur situation d'exploités, de victimes des effets des pesticides et des insecticides sur leur santé.

Avec ce livre, Alistair Smith éclaire un pan d'histoire peu connu. Il révèle le rôle des nombreux acteurs internationaux mobilisés autour d'un fruit, la banane. Grandes entreprises internationales comme Chiquita, Dole ou Del Monte..., acteurs de la grande distribution comme Tesco, WalMart, Carrefour, organisations multilatérales comme l'OMC, l'OIT, la FAO, États du sud et du nord, ONG, organisations de citoyens-consommateurs, enfin syndicats de travailleurs de la banane et organisations de petits planteurs d'Amérique latine et des Caraïbes comme la Colsiba ou la Winfa, on découvre comment tous ces acteurs ont pu s'adapter et modifier leurs pratiques avec l'apparition de situations nouvelles. L'ouverture de la période de libéralisation des échanges dans les années 1990, qui se développe durant les années 2000, constitue un de ces changements économiques et politiques. Alistair Smith témoigne avec précision du rapport de ces organisations entre

elles, de leurs débats et des longs processus d'élaboration de points d'accord. Son regard et son action ne sont pas neutres. Ce sont ceux d'une personne impliquée dans la transformation de ce commerce afin que celui-ci devienne plus équitable pour les centaines de milliers de travailleurs de la banane et plus durable pour l'ensemble des citoyens du monde. Il explique sa propre évolution et celle de son collectif pour penser et agir au cours de ces années.

Ce livre est fondamentalement un témoignage sur la tentative de citoyens mobilisés pour agir dans un monde mondialisé et complexe et pour transformer certaines situations. Il montre que cela est possible. Il décrit le chemin emprunté, les embuscades, les alliances réalisées, les remises en question des acteurs en présence, les changements de cap. Cet écrit constitue un témoignage historique et un enseignement qui poussent à ne pas céder à l'impuissance face à la complexité du monde. C'est bien une saga qui se présente à nous : la lutte du pot de terre contre le pot de fer, la construction d'impossibles dialogues et alliances, la tentative de faire bouger un peu le commerce mondial et la mondialisation en cours, un témoignage d'humanité.

Depuis les années 1990, la mondialisation et la globalisation économique s'accroissent. L'action collective des syndicats, des organisations sociales, dans un cadre uniquement national, est en crise. Elle est devenue inefficace, inappropriée. Différentes questions se posent alors à Banana Link, collectif de citoyens mobilisés sur le commerce international de la banane. Comment agir alors que les multinationales ont un pouvoir considérable au niveau international ? Où et comment poser des actes alors que de nombreux pays, entreprises, organisations internationales sont impliqués ? Comment découvrir et connaître les différents acteurs qui interviennent à tous les niveaux ? Comment agir avec des personnes, des organisations de nature et de culture si différentes ?

Au cours des années 1990, de nouvelles formes d'actions internationalisées sont expérimentées. Mais rares sont ceux qui analysent avec un peu de recul historique la façon dont des acteurs

nouveaux (les ONG, les nouvelles organisations sociales, les fondations, les réseaux d'expertise citoyenne...) pourraient intervenir dans le champ international. Les médias restent alors dans le spectaculaire marchand. Les ONG et les mouvements sociaux courent parfois derrière la reconnaissance médiatique, pensant que la transformation espérée des situations devait passer par là. Ainsi, souvent est-on resté dans l'anecdote, dans la simplification. Peu de personnes ont témoigné, de manière précise, sur une période un peu longue et approfondie de « leur mondialisation ».

La proposition des Éditions Charles Léopold Mayer de faire témoigner des acteurs comme Alistair Smith sur leurs tentatives pour agir/penser dans le contexte complexe de la mondialisation me semble particulièrement pertinente. L'écrit d'Alistair Smith en donne un magnifique exemple.

Dans l'histoire qui est racontée ici, Alistair Smith dévoile progressivement les conditions nécessaires pour qu'un type de collectif, tel celui de Banana Link ou d'Euroban, puisse constituer un pôle générateur de changements au niveau international.

Le commerce international de la banane n'est pas nouveau. Les situations d'exploitation, de rapports coloniaux ne le sont pas non plus. On a d'ailleurs inventé le terme de « Républiques bananières » pour désigner cet état de fait colonial. Dès les années 1920, une partie du cadre actuel des échanges était déjà en place. Mais à cette époque, les informations ne circulaient pas de la même manière et on en savait peu sur les situations vécues par les travailleurs et les petits planteurs de banane.

Il apparaît clairement dans ce livre que la révolution de la communication au niveau international a permis pour quelques acteurs comme Banana Link, les syndicats de travailleurs de la banane, les organisations de la société civile, d'utiliser des instruments comme internet pour faire circuler de l'information, des connaissances utiles pour l'action de ces nouveaux acteurs. Ces informations, ces connaissances ont été discutées, validées par ce réseau international en construction. Un pôle d'intelligence collective s'est ainsi construit progressivement. Il faut noter qu'il est très

rare de voir ce type de processus se mettre en place au niveau international. Je dirai que cela constitue un peu une exception. C'est aussi la permanence de ce groupe, de ses membres, qui a permis, au cours des années, de construire et de maintenir une grande qualité intellectuelle d'analyse et de proposition.

Ce qui apparaît aussi fortement, ce sont les conditions pour que des syndicats de travailleurs et des organisations de planteurs de la banane puissent intervenir dans ce jeu complexe. Leur construction comme acteur international incontournable a été une lutte. Sans ces syndicats et organisations de petits producteurs, il ne pouvait y avoir d'amélioration des conditions de vie et de travail de ces populations. Les campagnes d'informations, les échanges et les rencontres entre ces organisations, entre organisations de la société civile du sud et du nord, les ont renforcées. Grâce en particulier à l'apport de ce pôle d'intelligence collective qui a nourri Banana Link et Euroban, elles ont pu comprendre le fonctionnement du secteur de la banane, les conflits au niveau de l'OMC. Cela leur a donné une capacité d'intervention et de proposition au niveau international.

On parle souvent de la nécessité de créer une nouvelle gouvernance aussi bien concernant la gestion mondiale ou locale qu'au niveau de la gestion d'une filière. Certains auteurs notent à juste raison qu'il est important de prendre en compte tous les acteurs impliqués dans les situations créées, afin de faire changer la société. Mais comment ces acteurs peuvent-ils travailler ensemble ? Souvent, certains n'ont aucun désir de rencontrer ni de dialoguer avec les autres acteurs de la filière afin de prolonger les situations existantes qui leur sont favorables. Ce livre montre bien comment les grandes entreprises comme Chiquita, Dole, Del Monte ont été obligées, progressivement, à partir de campagnes d'informations dans les pays d'Europe, de l'action des syndicats dans les pays du sud, de la mise en place du commerce équitable, de dialoguer de plus en plus avec la société civile internationale. Pour créer le dialogue, la négociation, il a fallu la présence, l'action des syndicats. Il a fallu aussi gagner les opinions publiques, les

consommateurs afin que ceux-ci contraignent les entreprises, les États, les organisations internationales à bouger. Cela apparaît de manière claire et limpide tout au long de cette saga.

Dans la dernière partie de son ouvrage, Alistair Smith évoque la phase de « libéralisation » qui s'est amorcée dans les années 1990. Dans les années 2000, celle-ci a été relancée par la concurrence entre les grands distributeurs (WalMart, Tesco, Carrefour...). Ceux-ci sont devenus les grands détenteurs du pouvoir dans la filière au détriment des grandes entreprises de la banane (Chiquita, Dole, Del Monte...). Cette phase de nouvelle libéralisation a créé un processus de « concurrence vers le bas » qui a un impact dans l'ensemble du secteur. Le prix de la banane au consommateur a chuté avec ses effets, en début de chaîne, sur les conditions de travail des travailleurs de la banane et des petits producteurs. Alistair Smith note que face à cette situation et pour faire remonter les prix, des alliances nouvelles ont tenté de se mettre en place. Elles tentent d'unir ONG, syndicats des travailleurs de la banane et organisations de producteurs, mais aussi les grandes entreprises de la banane. L'objectif est de faire pression sur les grands distributeurs afin qu'ils remontent les prix sur les marchés de vente aux consommateurs. Ceci permettrait d'éviter l'écrasement des autres acteurs de la filière, en particulier les plus faibles.

Un autre point important ressort de cet exposé, c'est la nécessité de mettre en place des processus multiacteurs. Ceux-ci doivent viser l'intégration de tous les acteurs qui sont impliqués dans un secteur et créer des conditions de confiance et de dialogue. Changer les rapports de force est un objectif souvent mis en avant et recherché par les syndicats et certains mouvements sociaux. Mais dans le cas de la filière banane, les interventions visant à changer les rapports de forces ont été associées à un désir et une volonté d'établir un véritable dialogue entre les hommes et les femmes impliqués dans cette activité économique. Ceci nécessitait de croire en la possibilité de dialogue, en la capacité d'empathie entre les êtres humains au-delà de celle entre les organisations et les institutions. Ceci a requis du temps, une philosophie, de la

méthode. Mais le résultat est là. Un Forum mondial de la banane a été créé en décembre 2009, à Rome. Il regroupe tous les acteurs impliqués dans ce secteur. Ce forum a été le résultat d'un long processus, qui a permis de créer la confiance entre les acteurs impliqués. Ce Forum n'est pas seulement un regroupement pour gérer des intérêts économiques. Il constitue une construction d'humanité avec des personnes d'horizons et de cultures différentes. Elles se sont associées (avec leurs institutions) pour trouver une voie plus humaine et plus durable au commerce de la banane. La FAO assure le secrétariat de ce Forum mondial de la banane. Il peut devenir le lieu de discussions, de négociations, d'accords éventuels sur différents sujets: la limitation de l'usage des pesticides, des insecticides, les pratiques durables de culture, de transformation de ce fruit, les conditions des travailleurs dans les champs comme dans les usines, la répartition de la plus-value dans la filière, l'élaboration et la discussion d'un contrat global de filière...

Ce Forum pourrait constituer un nouveau type de lieu de régulation au niveau international. D'autres lieux analogues de « soft gouvernance » autour de certaines filières et secteurs économiques pourraient avoir, nous l'espérons, un impact sur la réforme du commerce international et de l'OMC. Aller dans le sens de la construction d'accords de filières, au niveau international, nous semble un chemin intéressant afin de prendre en compte l'urgence sociale et écologique.

Je pense que ce livre peut devenir, d'une certaine façon, une référence en matière d'action/réflexion sur la mondialisation et une tentative de modification du commerce international. Il en constitue un excellent cas d'école.

Pierre Vuarin
Responsable de Programmes
à la Fondation Charles Léopold Mayer
Co-créateur de l'Alliance Internationale Terre Citoyenne.

Remerciements

L'auteur voudrait remercier vivement pour leurs contributions matérielles, spirituelles ou intellectuelles à la réalisation de ce livre : Chantal Duval, Renwick Rose, Anne-Claire Chambron, Iain Farquhar, Ancelma Morgan-Rose, Gilbert Bermúdez, Iris Munguía, Carlos Arguedas, Doris Garcia, Abilio Castro, Adela Torres, German Zepeda, Yamileth Astorga, Simon Adjei-Mensah, Adwoa Sakyi, Wilberforce Emmanuel, Nioka Abbott, Tom Lines, Ursula Brunner, Rudi Pfeifer, Françoise Macé, Pierre Vuarin, Liz Parker, James Harrison, Jacqui Mackay, Didier Leitón, Maria Furugori, Bert Schouwenburg, Sophie Paton, Yvon Dissez, Carmen Banegas, Stephen Coats, Anna Cooper, Pascal Liu, Lesley Kemp, Roger Feyfant, Nadège Forde-Vidal, Paul Carmody, Pierre Calame, Matthieu Calame, Stephanie et Ivor Smith.

Introduction

*Cet ouvrage est dédié à mes grands-mères et à ma mère,
ainsi qu'à tous les enfants et tous les jeunes qui m'ont inspiré –
ou qui m'ont posé des questions parfois difficiles
mais justifiées sur ce que je faisais et pourquoi je le faisais –
pendant la conception, l'écriture et la relecture :
à Phoebe, Maeve, Léon, Anton, Isabelle, Benji, Lillie,
François, Nina, Alex, Erika, Yasmine, Juliette, Nico,
Julia, Daniel, Sam, Emily, Thomas, Charley, Tyrnan,
Freya, Johana, Anna, Elias, Nancy, Darwin, Alicia,
Tanya, Gilberto, Pavel, Yeleny et Chantalita...
sans oublier leurs parents exceptionnels, bien entendu !*

C'est de mon parcours professionnel qu'est née l'idée de cet ouvrage sur la filière banane, et c'est pour cela que je le retrace rapidement. L'aventure commence en 1984 dans le Norfolk, la région la plus agricole de l'Est de l'Angleterre, le « grenier » du pays. Nous y avons mis en place un processus de réflexion et d'action – voire d'auto-éducation – grâce auquel nous apprenions beaucoup des agriculteurs locaux sur leur réalité économique et politique. Nous essayions en même temps de les sensibiliser sur le modèle de développement dominant et ses conséquences locales et globales.

La famine de la Corne de l'Afrique de 1984-1985, amplement relayée par les médias et notamment la télévision, avait touché la population britannique comme jamais auparavant. Cette famine était d'autant plus choquante qu'en parallèle, l'actualité régionale nous présentait les excédents de céréales et les problèmes de stockage qu'engendrait notre production intensive et hyperperformante. Le contraste était flagrant. Le sentiment qu'il fallait faire quelque chose – face à l'injustice de devoir gérer des excédents d'un côté et une pénurie de l'autre – était très fort. Les grands céréaliers avaient réagi en proposant d'envoyer une partie de leurs excédents comme aide alimentaire en Éthiopie. D'autres avaient organisé des concerts et d'autres activités bénévoles afin de lever des fonds pour appuyer l'effort humanitaire dans la Corne de l'Afrique.

Cette famine et la réponse humanitaire qu'elle avait suscitée à tous les niveaux de la société nous ont amenés, nous, petite association d'éducation au développement¹, à travailler sur la question des politiques agricoles, du commerce international, de la dette externe et des modèles de développement. De toute évidence, les questions du moment : pourquoi la famine ?, pourquoi le café éthiopien continue-t-il d'être vendu en Europe alors que sévit une grande famine ?, pourquoi les Érythréens continuent-ils de construire des communautés autonomes derrière la ligne de front dans la guerre avec l'Éthiopie voisine ?, amenaient des réponses complexes. Et il fallait bien accepter que le réflexe humanitaire de la campagne « Envoyons une tonne » organisée par les grands céréaliers n'apportait pas une solution durable. L'aide alimentaire devait être remise en question face à des problèmes structurels liés au modèle même de développement.

Dans l'idée d'apporter des réponses plus réfléchies à ces questions complexes, nous avons organisé une première réunion en janvier 1986 avec le National Farmers' Union, le puissant syndicat des producteurs agricoles de Grande-Bretagne. À l'issue de cette réunion, nous avons créé un groupe de réflexion sur les questions agricoles internationales et le rôle que pouvaient jouer les agriculteurs locaux face à la complexité du système alimentaire mondial. Ce groupe sera à l'origine de la création, quelques années plus tard, de Farmers' Link, une association dédiée à l'exploration des liens entre l'agriculture et le développement rural local d'une part et l'agriculture et le développement rural dans les pays du Sud d'autre part.

Le premier programme d'éducation au développement de Farmers' Link, financé par des fonds européens, portait sur les coûts cachés de la production alimentaire. C'est dans ce cadre que nous avons lancé le travail de mise en débat des questions agricoles internationales et de l'impact social et environnemental de systèmes de production propres à la région.

1. NEAD: Norfolk Education and Action for Development.

En 1986-1987, avant de nous lancer dans ce programme, nous avons travaillé sur la question de l'économie sucrière. Le choix de cette culture nous permettait d'établir un lien direct entre les producteurs de la région, qui cultivaient la betterave sucrière, et ceux de pays comme les Philippines ou l'île Maurice, qui cultivaient la canne à sucre. Nous avons reçu dans le Norfolk des syndicalistes de l'industrie sucrière de ces deux pays pour susciter une réflexion sur ces deux produits concurrents. Très vite nous avons vu, avec les producteurs locaux, que la question des politiques agricoles était essentielle à la compréhension des enjeux. Nous avions d'une part les politiques publiques de la Communauté économique européenne, qui subventionnait les exportations des excédents de betterave tout en laissant entrer librement un certain volume de sucre de canne non raffiné, ceci dans le cadre d'un accord commercial préférentiel avec ses ex-colonies ; et d'autre part, les politiques privées d'entreprises comme Coca-Cola, qui remplaçaient la canne par des produits de substitution, dévastant des régions dépendant de l'économie sucrière comme Negros aux Philippines.

En 1987, le lancement du rapport Brundtland² nous interpelle. Ce rapport introduit pour la première fois le concept de « développement durable » et nous fournit les fondements d'une réflexion sur les modèles de développement au Nord et au Sud. Cette même année, avec d'autres associations locales, nous lançons le Centre pour le développement et l'environnement, en plein centre de Norwich, la capitale régionale. Notre travail principal au sein de l'association NEAD consistait à intervenir, par le biais d'activités interactives et participatives, sur les questions internationales dans les collèges et les lycées de la région. Lors des interventions scolaires de NEAD dans les années 1980 en Angleterre, la banane servait d'exemple d'un commerce international inéquitable. Cet « or vert » des îles des Caraïbes ne rapportait pas beaucoup aux petits producteurs qui vendaient leurs bananes sur le marché

2. « Notre avenir à tous », Commission mondiale des Nations unies sur l'environnement et le développement, Oxford University Press, 1987.

protégé de la Grande-Bretagne. Bien que la banane ait permis la scolarisation des enfants ruraux de Sainte-Lucie, Saint-Vincent, la Dominique et la Grenade, cette production avait surtout créé une dépendance quasi totale pour les économies de ces petits pays récemment décolonisés. La majeure partie de l'alimentation consommée sur ces îles volcaniques et fertiles arrivait de l'extérieur... dans des bateaux venus chercher la banane. Pour la compagnie Geest, en revanche, le monopole sur ce commerce a été juteux. En parallèle à ces interventions scolaires, nous avons mis en place un programme de sensibilisation du grand public, qui consistait principalement à organiser des réunions publiques.

En 1988, toujours dans le cadre du programme cofinancé par la Commission européenne, nous avons commencé à publier, en collaboration avec le Farmers' World Network³, le magazine *Food Matters Worldwide* (Questions alimentaires mondiales), inspiré par la *Lettre de Solagral* française. Autant que possible, nous avons essayé de susciter les témoignages directs des agriculteurs, tant sur le plan de leurs expériences au niveau international que sur les questions pratiques de la production alimentaire. En même temps, il nous a semblé pertinent d'essayer de décrypter pour nos lecteurs les questions complexes soulevées par les politiques agricoles et commerciales publiques ainsi que le rôle des acteurs du privé dans le système alimentaire mondial.

C'est aussi l'exemple d'associations agricoles telles que l'ALDIS ou le CEIPAL en France qui nous a convaincus qu'il était possible d'associer un processus de sensibilisation sur les questions agricoles internationales et un processus de réflexion et d'action sur notre propre modèle de développement agricole et rural, qui est un modèle énergivore avec des coûts « externes », sociaux et écologiques qui n'étaient pas reflétés dans les prix alimentaires.

De plus en plus, et surtout après notre participation au Sommet de la Terre de Rio de Janeiro en juin 1992, nous étions d'avis qu'il

3. Association nationale créée en 1985 par des agriculteurs critiques de la démarche de leurs collègues en réponse à la famine de la Corne de l'Afrique (initialement connue sous le nom de Farmers' Third World Network).

fallait commencer par remettre de l'ordre chez nous. Nous avons donc relevé ce défi au niveau du territoire en recherchant des modèles de développement agricole et rural plus durables. Un groupe de travail sur l'agriculture et le développement rural durable a été mis en place, et a enrichi ses réflexions grâce à des échanges réguliers avec des organisations agricoles d'autres pays : de France, d'Inde, du Nicaragua, du Chili, du Zimbabwe, et des îles Sous-le-Vent. Ce groupe réunissait des agriculteurs, des représentants de salariés agricoles, des agronomes, des chercheurs et des enseignants de lycées agricoles.

Farmers' Link, formellement née en tant qu'association en 1991, travaillait aussi sur la politique agricole européenne, qui nous semblait aller à l'encontre de ce développement durable auquel les gouvernements s'étaient engagés formellement lors de la Conférence de Rio sur l'environnement et le développement. Nous avons donc commencé à publier un bulletin sur la Politique agricole commune, *CAP Tales*, qui présentait une analyse sectorielle de la PAC et de ses impacts sur les pays en développement. Nous avons aussi participé activement à la création d'une alliance nationale d'organisations agricoles, environnementales et de coopération internationale⁴. D'autres alliances ou plateformes émergeaient simultanément dans une dizaine de pays européens et se réunissaient régulièrement pour formuler des propositions communes en matière de politique agricole et maximiser leur impact au niveau européen.

Il était nécessaire de retracer ce parcours pour comprendre comment nous en sommes arrivés à travailler sur la filière banane, le sujet de notre ouvrage. En juillet 1992, la WINFA⁵, une association de petits producteurs des îles Sous-le-Vent, a organisé la visite en Grande-Bretagne d'un groupe de producteurs de banane afin d'étudier la partie de la filière qui leur restait « cachée » : que

4. SAFE (Sustainable Agriculture Food and Environment) Alliance.

5. Windward Islands Farmers' Association.

se passait-il entre l'arrivée des bananes dans le port et leur vente aux consommateurs ?

À l'époque, plus de 20 000 producteurs possédant un hectare en moyenne fournissaient près des deux tiers du marché britannique. C'est lors de ce voyage que les représentants de la WINFA avaient réalisé qu'ils devaient mieux se tenir au courant de la nouvelle politique du marché unique européen. Ils se rendaient compte en effet que l'harmonisation des arrangements commerciaux à travers les douze pays de l'Union européenne allait avoir un impact, probablement négatif, sur leur accès privilégié au marché britannique. Ils nous ont demandé de leur transmettre systématiquement toute information disponible sur la nouvelle politique européenne et d'envisager avec eux les moyens de minimiser les impacts négatifs sur la filière dont dépendait leur survie économique. C'est de cet échange qu'est né le travail de longue haleine sur la filière banane. Voilà résumé mon parcours personnel, dans lequel deux approches complémentaires se dessinent, traçant deux chemins au bout desquels nous sommes loin d'être arrivés :

– Un processus d'éducation et d'action sur le développement agricole et rural durable nous a conduits à privilégier une approche territoriale malgré un contexte économique agricole de plus en plus mondialisé. Il s'agissait de savoir comment se déclinerait dans la pratique un développement durable ou soutenable dans une économie agricole très industrialisée, qui n'a jamais connu de réforme agraire (et fondée, donc, sur des exploitations de grande taille). Vingt ans plus tard, nous avons quelques éléments de réponse pratique (production bio, circuits courts, appellations d'origine, biodiversité accrue...), mais dans un contexte économique et politique où les propositions alternatives ont du mal à aboutir ou restent limitées en matière d'impact. L'économie alimentaire reste fondée sur des filières où le producteur, même propriétaire de 10 000 hectares, n'est pas l'acteur principal de son destin.

– Un processus d'éducation et d'action basé sur les produits. L'approche par filière, que nous avons commencé à explorer avec l'expérience menée il y a vingt-cinq ans sur le sucre et que nous

avons reprise il y a presque vingt ans pour répondre à la demande spécifique d'un groupement de producteurs de fruits tropicaux des Caraïbes, exige les mêmes compétences de médiation entre les acteurs qu'une approche territoriale. L'approche « filière » signifie que nous devons traiter avec des acteurs très différents entre lesquels il existe des rapports de force directement liés à leur place dans la filière.

Globalement parlant, la filière banane est moins complexe que la filière sucre. Les rapports de force dans une filière qui ne connaît pas les différenciations qui existent, par exemple, entre la canne à sucre et la betterave à sucre font que la répartition de la valeur à travers la filière est plus lisible. Le défi est de réunir tous les acteurs de la filière pour pouvoir débattre d'une répartition plus équitable. Même si, après plus de quinze ans d'efforts de plus en plus concertés, la banane est devenue le produit phare du commerce équitable labellisé dans certains pays du Nord, nous sommes encore loin de voir s'imposer les principes d'un commerce équitable et éthique au niveau mondial.

Il me semble que le vrai défi est de combiner ces deux approches, territoriale et par filière, afin que des systèmes de production durables dans les territoires des pays producteurs-exportateurs puissent s'articuler à une filière au long de laquelle la valeur est équitablement répartie, depuis les travailleurs de plantation et les petits producteurs jusqu'au consommateur final.

Certains sont de l'avis que la tâche est impossible, ceux-là devraient peut-être alors accepter l'argument des écologistes radicaux pour qui la consommation d'un fruit tropical hors de son pays « natal » n'est tout simplement pas acceptable. Le récit qui suit, toutefois, résume le travail d'organisations et d'individus qui croient fermement à la possibilité de créer une filière de la banane durable et soutenable.

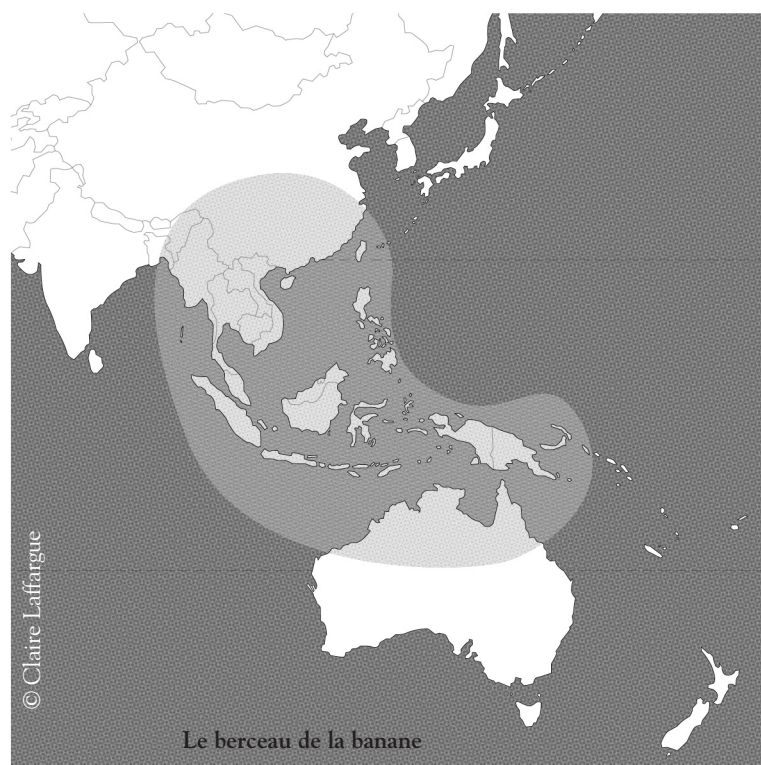
Première partie

Pourquoi la banane ?

1. Un peu d'histoire

D'où vient la banane ?

La réponse est simple : d'Asie. Citer un endroit précis comme origine génétique de cette herbe géante n'est pourtant pas possible. Les bananes – puisqu'il y a un millier de variétés de bananes et bananes plantain – trouvent leur origine dans une zone qui va de l'Inde au sud de la Chine via la Birmanie, de Taïwan jusqu'au nord de l'Australie et la Polynésie via les Philippines, l'Indonésie et la Nouvelle-Guinée. Le centre géographique de cette zone est l'île de Bornéo. Des traces de production bananière pour une consommation humaine ont été trouvées en Malaisie et en Nouvelle-Guinée, et datent d'il y a à peu près sept mille ans.



Aujourd'hui, c'est en Inde que l'on trouve la plus grande concentration de diversité génétique : 670 variétés – cultivées et sauvages – y ont été repérées. C'est en Chine que l'on trouve les premières traces de la variété Cavendish, qui représente aujourd'hui 97 % des bananes qui entrent dans le commerce international. Vers l'an 200 de notre ère, l'historien chinois Yang Fu décrit l'existence de bananeraies organisées, exploitées par les hommes. Présente uniquement dans la partie méridionale de la Chine, la banane a été considérée comme un fruit exotique rare et n'est devenue populaire en Chine qu'au XX^e siècle.

L'itinéraire précis du voyage génétique de la famille des bananes est compliqué et discuté. La seule chose dont nous sommes sûrs est

qu'elle a voyagé vers l'est, le nord et le sud depuis l'Asie continentale et jusque dans la presque totalité des îles du Pacifique. Selon certaines sources, c'est en 650 que des « conquérants islamistes » ont importé des bananes en Palestine. À leur tour, les marchands arabes les ont transportées dans toute l'Afrique, notamment en Guinée, d'où le nom populaire de la banane dans beaucoup de pays d'Amérique latine, *guineo*.

Les migrations de la banane se sont accélérées avec les voyages des colons européens. On a trouvé récemment une peau de banane qui datait du XVI^e siècle dans la boue de la Tamise à Londres. Parmi ceux qui ont contribué à l'établissement de la banane sur d'autres continents, on trouve le naturaliste français Nicolas Baudin, qui avait transporté la variété qu'on appellera plus tard la « Gros Michel », depuis son Asie du Sud-Est natale jusqu'au jardin botanique de la Martinique. Cette même variété est arrivée en Jamaïque depuis la Martinique en 1835 grâce à un autre français, Jean-François Pouyat.

En 2001, des anthropologues ont découvert sur la côte est de l'Afrique, en Tanzanie, une variété appelée localement *huti*, pratiquement le même nom que *hudi* en Timor oriental... dix mille kilomètres à travers l'océan. La banane plantain, en revanche, est probablement arrivée en Afrique il y a trois mille ans ; tandis que la banane « Highland » (« des montagnes »), qui a fait de l'Ouganda le deuxième producteur du monde, est arrivée un millénaire plus tard. Ce sont les colons européens qui sont responsables de leur implantation en Afrique de l'Ouest et aux îles Canaries, qui sont un fournisseur européen important depuis des décennies.

L'histoire de l'arrivée de la banane aux Amériques fait l'objet de plus de controverses. Jusqu'à récemment, la théorie que la banane était arrivée *via* le Pacifique, directement sur la côte de l'Amérique du Sud en passant par l'île de Pâques, restait très contestée. Mais, en 2007, des archéologues ont trouvé au Chili des os de poules qui correspondaient génétiquement à des os trouvés en Polynésie, confortant la théorie que des Polynésiens, il y a six ou sept siècles – c'est-à-dire avant la colonisation européenne –

avaient apporté non seulement la patate douce et la poule mais aussi la banane.

Une chose est sûre, en tout cas, dans l'histoire de l'arrivée de la banane aux Amériques, c'est qu'un prêtre d'origine portugaise a transporté des plants de bananes vers le Nouveau Monde : « Ce type de fruit spécial a été emmené de l'île de Gran Canaria en 1516 par le père Tomás de Berlanga, vers cette ville de Saint-Domingue, d'où il s'est répandu à toutes les îles peuplées par des chrétiens. D'ailleurs, il a été transporté sur le continent, et dans chaque port a connu un très grand succès¹. »

Aujourd'hui, l'Asie reste le continent qui produit le plus grand volume de bananes au monde – autour de 40 % de la production mondiale si l'on compte les bananes plantain, près de 60 % si on ne compte que la banane en tant que telle.

Tableau A

Production mondiale de bananes et bananes-plantain (en million de tonnes, 2007)	
Asie	47,9
Amériques	33,9
Afrique	32,2
Océanie	1,2
Europe	0,4
Total	115,6
dont bananes	81,2

Source : estimations de la FAO

Mais si on se contente d'observer le commerce international de la banane, ce sont les Amériques et les Caraïbes qui sont responsables de 82 % des exportations. Plus de 75 % de ces exportations

1. Dans *Sumario de la historia natural de las Indias*, Gonzalo Fernández de Oviedo, 1526.

sont consommées par l'Union européenne, les États-Unis, le Japon et la Russie.

Tableau B

Exportations mondiales de bananes (en millions de tonnes, 2008)	
Amériques/Caraïbes	11,70
Asie	2,34
Afrique	0,55
Total	14,59

Sources : Cirad, FAO.

NB : N'inclut pas la production européenne qui était de 0,57 million de tonnes.

On constate donc que seuls 17 % des bananes produites entrent dans le commerce international. Le rôle de la banane et de la banane plantain dans la sécurité alimentaire locale et nationale des populations d'une cinquantaine de pays tropicaux et subtropicaux est donc vital. D'après la FAO, les bananes et les bananes plantain représentent le quatrième produit au monde en ce qui concerne la sécurité alimentaire (après le riz, les produits laitiers et le blé).

Malgré l'importance vitale de la banane et de la banane plantain comme aliments de base, le sujet des démarches décrites dans ce livre est la banane dessert Cavendish, car elle est pratiquement l'unique variété qui fasse l'objet de transactions commerciales depuis plusieurs décennies. Si le fruit est devenu emblématique au-delà des frontières des pays producteurs, c'est par sa commercialisation qui ne date pourtant que de la deuxième moitié du XIX^e siècle. Pour les peuples qui la cultivent, la banane a aussi une valeur emblématique, qui a d'autres origines.

Un fruit emblématique dans les religions du monde

C'est le scientifique suédois Carolus Linnaeus, père de la taxonomie moderne, qui a donné à la banane le nom latin de *musa*, provenant, pour la banane douce et jaune, du *Musa sapientium*, dont la traduction littérale pourrait être « l'arbre de la sagesse », et pour la banane plantain verte, du *Musa paradisiaca*, « l'arbre du paradis ». La première référence écrite se trouve dans des textes bouddhistes datant d'il y a plus de deux mille cinq cents ans. Le Coran décrit l'arbre défendu du jardin d'Éden dont « les fruits s'entassent l'un par-dessus l'autre, à l'ombre longue et étendue... Sa saison n'est pas limitée et sa production ne se termine jamais ».

L'Ancien Testament parle de « feuilles de figuier » qu'Adam et Ève auraient utilisées dans le jardin d'Éden pour couvrir leur nudité. Mais beaucoup pensent qu'il s'agit là d'une erreur de compréhension : à travers l'histoire, la banane a en effet aussi été appelée « figue », il existe d'ailleurs encore aujourd'hui une variété de petites bananes appelées « bananes figues ». Quoi qu'il en soit, la feuille de bananier semble plus apte à couvrir la nudité qu'une feuille de figuier !

Les bouddhistes ont une tout autre interprétation : parce qu'il disparaît après avoir porté ses fruits, Bouddha fit du bananier le symbole de la fragilité, de l'instabilité des choses, de la vanité des biens. Dans un des textes fondateurs du bouddhisme, on peut lire que « les constructions mentales sont pareilles à un bananier ». L'arbre de la Bodhi, sous lequel le Bouddha s'est assis pour méditer, était, pour certains, un bananier.

Pour les hindous, la banane joue un rôle central dans de nombreuses cérémonies religieuses. Elle est considérée comme l'incarnation de Lakshmi, déesse de la richesse, de la beauté et de la sagesse, et constitue l'offrande principale aux dieux. On trouve des références au fruit dans les védas², les puranas³, dans la poésie

2. Ce mot, qui signifie science, désigne un ensemble d'œuvres poétiques formant la sainte Écriture des Indiens.

3. Les puranas sont un recueil de textes mythologiques et religieux indiens.

classique indienne et dans la sculpture de nombreux temples. La variété *kalpataru* est la « plante vertueuse » qui fournit de l'ombre pour la méditation. Selon le poète-sage Chandidas du XV^e siècle, lors des célébrations qui ont marqué la naissance de Krishna, ce sont les vachers qui ont nourri le bébé avec une variété de petite banane qui s'appelait *chapakola*.

Un fruit emblématique du colonialisme

Les plantations de bananes commerciales de grande taille sont devenues un des symboles de la colonisation : une monoculture imposée pour satisfaire les besoins des consommateurs de métropole. Depuis son implantation à l'échelle industrielle au Costa Rica et en Équateur vers la fin du XIX^e siècle, le fruit a été destiné aux marchés du Nord : dans le cas de l'Équateur, le premier boom bananier résulte de la création d'un marché à San Francisco et ses alentours. La plaine côtière du Costa Rica fournissait plutôt la côte est des États-Unis.

Strictement parlant, ces pays producteurs n'étaient pas des colonies, mais l'influence de la United Fruit Company, initialement au Costa Rica et bientôt dans pratiquement toute l'Amérique centrale, a donné naissance à l'expression « république bananière » pour désigner l'immense pouvoir « néocolonial » qu'exerçait la compagnie fruitière états-unienne. En 1911, lors d'un soulèvement populaire contre le gouvernement du Honduras, la raison officielle donnée pour l'intervention de l'armée états-unienne était la protection des « travailleurs américains » de la United Fruit Company, qui avait fait de ce pays son principal fournisseur de bananes. Le gouvernement des États-Unis a envoyé la facture pour son intervention militaire au gouvernement du Honduras !

Bien avant, au XVI^e siècle, les Espagnols avaient eux aussi joué un rôle fondamental dans l'arrivée de la plante dans les Caraïbes et les zones tropicales des Amériques. Aujourd'hui, l'Espagne dépend à plus de 75 % de ses territoires d'outre-mer, les Canaries. Les Français et les Anglais, eux, ont compris l'intérêt

commercial de l'industrie au début du XX^e siècle, et ont exploité les sols antillais pour développer la culture de la banane : « Le gouvernement royal, par une Ordonnance royale du 7 septembre 1736, obligeait les maîtres à planter 25 plants de bananiers par esclave possédé, au minimum. Et de laisser la possibilité à l'esclave de cultiver ensuite "librement" jusqu'à 50 plants de bananiers. Chaque année, des inspections étaient prévues. Le colon en infraction était condamné à 10 sols par plant de bananiers manquant, et en cas de récidive la peine pouvait aller jusqu'à deux mois de prison⁴. »

Dès la fin des années 1920, la Martinique et la Guadeloupe ont commencé à réduire la dépendance de la France sur la banane canarienne, et les deux îles restent aujourd'hui les fournisseurs de plus d'un tiers des bananes consommées en France métropolitaine.

Pour les Britanniques, c'est la banane de la Jamaïque qui fut substituée aux importations canariennes, puis la banane des îles Sous-le-Vent, dans les années 1940-1950, lorsque l'économie sucrière s'était écroulée. En Afrique, ce sont les Allemands qui ont créé les premières plantations commerciales du Cameroun avant la Première Guerre mondiale, au moment de leur bref passage colonial dans le pays. Quant aux colons hollandais, c'était au Suriname, sur la côte nord de l'Amérique du Sud, qu'ils ont établi des plantations.

Au début du XX^e siècle, la politique britannique coloniale a transformé la Jamaïque, jusqu'alors fournisseur mineur de bananes des marchés états-unis et européens, en fournisseur principal du Royaume-Uni, le plus grand marché d'Europe à l'époque. Les petits producteurs ont été encouragés à cultiver des bananes pour l'exportation, ceci avec un marché garanti. Pour contrer le monopole croissant de la United Fruit Company, le gouvernement britannique accorda le contrôle du transport et de la distribution

4. Extrait de Sidney Daney, *Histoire de la Martinique depuis la colonisation jusqu'en 1815*, Fort-de-France, 1846.

à une compagnie aujourd'hui connue sous le nom de Fyffes, lui garantissant 75 % du marché. Puisque la Fyffes n'était pas productrice de bananes, les administrateurs coloniaux établirent une association de producteurs chargée de coordonner la production et l'exportation.

Après la Seconde Guerre mondiale, le Royaume-Uni a organisé l'industrie des îles Sous-le-Vent et en a fait son principal fournisseur. Une nouvelle fois, les administrateurs coloniaux créèrent une industrie décentralisée, canalisant la production paysanne en une économie d'exportation à l'aide d'une association étatique de producteurs. Les droits exclusifs furent accordés à une entreprise alimentaire britannique, Geest. Tout comme leurs homologues britanniques, les administrateurs coloniaux français fondèrent une industrie d'exportation coordonnée par une association étatique de producteurs. Cette industrie bananière décentralisée reste aujourd'hui fondamentale pour les économies de la Martinique et de la Guadeloupe.

Un fruit emblématique dans l'imaginaire populaire

En fonction de ce que nous sommes et de nos origines, la banane peut évoquer toutes sortes de choses : elle est à la fois le fruit défendu du paradis, un symbole raciste parfois brandi dans les stades de football, un fruit qui fait rire, un symbole érotique ou bien l'emblème de la fragilité des biens matériels. Pour certains, dans la conjoncture très spécifique de la chute du Mur de Berlin, elle a même été l'emblème de la « décolonisation », le fruit de la liberté et de la démocratie.

Tony Mardaye explique ainsi l'utilisation raciste de la banane : « Dans la pensée coloniale ou occidentale, la banane correspond dans ses représentations picturales à l'homme noir, au Nègre, à l'Afrique, aux Antilles. [...] Les éléments dépréciatifs conduisant à la formation des préjugés raciaux sont l'association sans contexte du singe mangeant une banane, dont l'image se substitue au Noir mangeant la banane. [...] Aux Antilles françaises, la banane

entrait dans l'ordinaire des esclaves tout au long de la période esclavagiste⁵. »

Carmen Miranda, le mannequin qui a incarné « Miss Chiquita », a encouragé dans ses films des années 1930 et 1940 ceux qui voyaient dans la banane un objet phallique. Dans le film *The Gang's All Here*, elle est entourée de chanteuses qui brandissent des bananes géantes entre leurs jambes. La chanson se termine par une éruption de fruits tropicaux sortant du chapeau que porte Miranda. Et c'est la première publicité pour la United Fruit Company qui parle de la nécessité de n'accepter qu'un fruit d'un minimum de 22 centimètres... Ces allusions sexuelles contrastent avec la consigne donnée au début du XX^e siècle dans les manuels de savoir-vivre américains expliquant comment les dames devaient manger une banane correctement : en la découpant soigneusement avec un couteau avant de la mettre dans la bouche.

Des années 1920 aux années 1950, toute une génération de Britanniques voit dans la banane un objet qui fait rire. Charlie Chaplin n'est pas le premier ni le dernier à glisser sur une peau de banane dans un film ou au théâtre, mais il est peut-être le plus connu. Selon l'*Oxford English Dictionary*, c'est en 1935 que l'expression "to go bananas" entre dans le langage anglais, cela signifie « devenir un peu fou », voire « faire le fou ».

En Grande-Bretagne, à la fin de la Seconde Guerre mondiale, les bananes font leur réapparition à un moment de grand changement social dans le pays. Pour le Premier ministre britannique Clement Attlee, en 1945, une grande livraison de bananes à Bristol annonçait une nouvelle ère et un avenir meilleur. Avec cette cargaison qui contenait une banane pour chaque enfant et chaque femme enceinte du pays, il voulait symboliser l'arrivée de la « démocratie sociale » et un état bienveillant capable de subvenir aux besoins des habitants. Il se peut que la population fût persuadée que ces bananes – un fruit de luxe, quasiment impossible à trouver pendant la guerre – annonçaient plutôt une nouvelle ère de

consumérisme, où les frigidaires, les postes de télévision et les voitures que l'on savait accessibles aux Américains allaient aussi le devenir aux Britanniques, alors soumis à un régime de rationnement strict.

En France, c'est la danseuse afro-américaine Josephine Baker qui popularise le fruit en apparaissant sur scène toute de bananes vêtue : sa tenue est une simple ceinture de bananes plantain, une tenue que les Antillais et les Réunionnais appellent « Oh, la, la, madame ! ».

Pour la génération hippie, l'effet « électrique » de la banane dans la chanson *Mellow Yellow* de Donovan fait que le fruit devient symbole d'amour et de paix. Les adeptes du "Peace and love" fumaient les peaux de banane, moins chères que le LSD. Certains de cette génération de la fin des années 1960 croyaient que la fameuse banane jaune signée Andy Warhol – sous laquelle se cachait une banane pelée – sur la couverture de l'album du Velvet Underground et de Nico, cachait aussi des traces de LSD... C'est peut-être aller loin dans l'imaginaire, mais la popularité de la banane ne fit que s'accroître au fil du siècle.

En Allemagne de l'Est et dans d'autres pays du bloc soviétique, pendant l'époque de la guerre froide, la banane est devenue le symbole de l'Occident. En Union soviétique, on faisait la queue dès que la nouvelle commençait à circuler qu'une des livraisons irrégulières de bananes venait de débarquer. En Allemagne de l'Est, les gens les considéraient comme un aliment de luxe, les gardant le plus longtemps possible pour les offrir à un invité d'honneur. Nombreux sont les reportages des premières heures et des premiers jours après la chute du mur en 1989 qui témoignent que la première chose que les habitants de l'Est ont achetée était des bananes. Des vendeurs opportunistes, sachant que tous les Allemands de l'Est venaient de se voir offrir 5 deutsche Mark, sont venus dans la brèche avec quelques poignées de bananes à prix élevé. Ce n'était peut-être pas le moment de tirer des leçons sur les réalités du libre-échange ou d'une économie de marché sans régulation...

5. Extraits d'un article de Tony Mardaye, « La banane antillaise : une affaire d'État ? », 2006. <http://www.potomitan.info/matinik/banane.php>

Un autre phénomène populaire britannique s'est aussi malheureusement développé, dans les années 1980. Avec l'arrivée de nombreux footballeurs noirs, on a vu apparaître des bananes gonflables géantes sur les terrains de football de la ligue anglaise. Le racisme qui s'est développé lors de l'arrivée d'immigrés des nouveaux pays décolonisés affleurait depuis les années 1950. Mais, avec le chômage massif des années 1980, ce racisme s'est manifesté dans les nombreux stades du pays. Des groupes de supporters lançaient ces bananes accompagnées de bruits de singe quand un joueur noir faisait une action sur le terrain. Ce phénomène, lié à d'autres incidents racistes, a finalement mené à une campagne, très populaire elle aussi, contre le racisme dans le football.

Pour résumer les contradictions que la banane peut faire surgir, on pourrait étudier le cas britannique : le même fruit, qui a servi de symbole de la fin de la guerre en a déclenché une autre, commerciale⁶, mais qui provoque aussi des dégâts collatéraux.

6. Voir chapitre 3 de cette première partie.

2. La banane cristallise les enjeux

Pourquoi avoir choisi la banane ? Force est de constater que ce fruit, par la nature de ses systèmes de production et de commercialisation, cristallise des enjeux qui sont aussi ceux de l'ensemble des filières du système agroalimentaire mondial.

Importance pour la sécurité alimentaire

Les bananes et les bananes plantain constituent une ressource alimentaire importante pour plus de 400 millions d'habitants des pays tropicaux de la planète, estime le Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (Cirad), basé à Montpellier. Pour les paysans qui les produisent, les consomment et les commercialisent sur les marchés locaux, elles sont une contribution vitale à la sécurité alimentaire du foyer. Au niveau mondial, les bananes et les bananes plantain sont la quatrième denrée alimentaire de base, plus importantes que le maïs. Deux autres atouts majeurs font de la banane un élément alimentaire vital dans de nombreuses zones rurales pauvres : sa haute valeur nutritionnelle (riches en vitamines A, C et B6, par exemple), et sa production sans interruption pendant toute l'année, une source d'énergie pendant la « période de la faim », quand d'autres cultures ne sont pas disponibles.

Le fait que 82 % de la production totale des bananes et 98 % des bananes plantain soient consommées dans les cent vingt pays producteurs, souvent à moins de 100 kilomètres du lieu de production, est un indicateur de l'importance majeure de ce fruit en matière de sécurité alimentaire. Le réseau international de chercheurs dédié à l'amélioration de la banane et de la banane plantain, Bioversity International, met la contribution de ce fruit à la sécurité alimentaire au centre de ses objectifs. Comme c'est un produit cultivé à petite échelle, le défi est d'apporter des connaissances au petit producteur afin d'augmenter la productivité par une meilleure gestion de la culture et par un combat plus efficace contre les maladies qui, dans certaines régions, constituent une menace grave à la production.

Malgré les solutions importantes que la recherche pourrait apporter, la communauté internationale (que ce soit du secteur public ou du privé) n'investit que de manière minime dans le développement de la banane et de la banane plantain. Est-ce le fait que la banane est souvent l'aliment des pauvres et n'est pas perçue comme commercialement stratégique dans l'économie de marché qui expliquerait ce manque d'intérêt relatif, par rapport aux autres cultures ?

Dans une étude menée pour le ministère de l'Agriculture et de l'Élevage du Rwanda en 2004, la banane arrive en tête des aliments en termes d'apports caloriques. En moyenne, elle apporte 21 % des calories consommées par un foyer rwandais. Quand la récolte des autres cultures vivrières est faible voire nulle, ce chiffre augmente sensiblement. De nombreux témoignages dans toute la région attestent de l'importance de la banane pour la sécurité alimentaire en période de pénurie.

En Ouganda, le deuxième pays producteur de bananes au monde en 2007, la consommation par habitant atteint les 250 kg par an. L'on peut prendre comme point de comparaison la consommation moyenne dans l'Union européenne, qui est d'un peu plus de 10 kg par an. En 2005, une Initiative présidentielle pour le développement industriel de la banane a été lancée avec l'objectif

d'ajouter de la valeur dans l'économie locale des communautés productrices par le développement de nouveaux produits transformés. En particulier, l'émergence de la farine *matooke*, issue de la transformation de la banane plantain du même nom, comme base d'une série de produits alimentaires est exemplaire pour les pays de l'Afrique centrale et de l'Est.

La contribution potentielle de la banane à d'autres chaînes de valeur, tels que les produits à base de fibres, reste à développer dans la plupart des pays concernés.

Importance dans le commerce international

Le commerce international de la banane représente aujourd'hui près de 6 milliards de dollars (4,8 milliards d'euros) pour les pays exportateurs. En termes de valeur, la banane est, de loin, le premier fruit frais dans le commerce international, devant la pomme, l'orange et l'ananas.

Tableau D

Valeur des exportations de produits agricoles pour les pays producteurs (en milliards de dollars en 2005)	
Blé	17,63
Maïs	11,20
Café	9,47
Riz	7,95
Bananes	5,65
Cacao (fèves)	4,32
Orge	3,60

Source : FAO

Tableau C

Valeur des exportations de fruits pour les pays producteurs (en milliards de dollars en 2005)	
Bananes	5,65
Pommes	3,88
Oranges	2,59
Ananas	1,23

Source : FAO

Comme on peut le voir sur ces tableaux, si l'on compare l'importance de la banane dans le commerce international avec les autres produits agricoles tropicaux et tempérés, en termes de valeur, la banane est le cinquième, et le deuxième parmi les produits tropicaux, après le café.

Dans une étude menée en 1999 par la FAO, il ressort que sécurité alimentaire et commerce international sont liés: «Le commerce international a une incidence déterminante sur l'accès à l'alimentation, par ses effets sur le revenu et l'emploi. Les exportations agricoles en général, et en l'occurrence les exportations de bananes, peuvent contribuer notablement au développement économique et à la réalisation de la sécurité alimentaire au niveau régional comme au niveau des ménages. Par exemple, en ce qui concerne les grands pays exportateurs, les recettes d'exportation de bananes en 1997 ont constitué près du quart de la valeur totale des exportations de marchandises de l'Équateur et environ 16 % de celles du Costa Rica. Au cours de la même année, Sainte-Lucie et la Dominique ont assuré seulement 0,5 et 0,25 % des exportations mondiales de bananes respectivement, mais la valeur de ces échanges représentait approximativement 60 % des recettes totales d'exportation de Sainte-Lucie et quelque 30 % de celles de la Dominique.»

Depuis la réalisation de cette étude, la part de la banane dans les recettes d'exportation a baissé, mais c'est en partie pour des raisons conjoncturelles, surtout en Équateur. En 2000, la part des bananes et des bananes plantain dans les recettes du premier pays exportateur était en effet de 21 %, mais elle est tombée à 10 % en 2007, principalement à cause de la rapide hausse de la valeur de l'exportation des produits pétroliers; ces derniers représentaient 62 % des recettes des exportations en 2007. Quant au Costa Rica, l'arrivée de la compagnie informatique états-unienne Intel a fait augmenter de façon dramatique le volume total des exportations industrielles du pays, diminuant ainsi l'importance relative des exportations agricoles. En 2007, la banane a été responsable de 7,2 % des recettes totales des marchandises exportées. Au Guatemala

et aux Philippines, les deux grands pays exportateurs en nette expansion en termes de volume depuis dix ans, la part des recettes a baissé, au Guatemala de 6,4 % en 1997 à 4,5 % en 2007 (principalement à cause d'une augmentation massive des exportations de vêtements), tandis qu'aux Philippines elle a été de moins de 0,01 % en 1997 et est passée à 0,8 % en 2007.

Tableau E

Les dix principaux pays exportateurs de banane (en 2008 par volume)	
1.	Équateur
2.	Philippines
3.	Costa Rica
4.	Colombie
5.	Guatemala
6.	Honduras
7.	Cameroun
8.	Côte d'Ivoire
9.	Panama
10.	Brésil

Source : FAO et Eurostat

La banane d'exportation étant une culture qui exige un nombre très important de travailleurs – entre 0,7 et plus de 2 par hectare de production –, la population locale dans les principales régions bananières d'Amérique latine, des Philippines et de l'Afrique de l'Ouest est très dépendante des plantations pour l'emploi et donc pour la sécurité alimentaire des ménages. Dans une vingtaine de provinces ou de départements de ces dix pays, il n'y a guère d'autres emplois, ni de terres disponibles pour ceux qui aimeraient être producteurs alimentaires. Les économies ménagères de près de 3 millions de personnes directement et indirectement employées dans l'industrie bananière sont dépendantes du revenu gagné dans les plantations de ces dix pays.

Il faut ajouter que c'est grâce à l'infrastructure mise en place pour l'industrie bananière qu'une autre filière agroalimentaire

d'exportation a pu croître rapidement depuis une dizaine d'années, surtout au Costa Rica et aux Philippines : celle de l'ananas. Pour le seul Costa Rica, l'exportation de l'ananas "Gold", qui remplace de plus en plus la variété "Smooth Cayenne" dans les rayons des supermarchés des pays consommateurs, représente plus de 5 % de la valeur totale des marchandises exportées en 2007. En 2009, la valeur des exportations de l'ananas du Costa Rica a dépassé la valeur des exportations de la banane pour la première fois. Sans la filière bananière industrielle et ses infrastructures – camions, bateaux et réseaux de commercialisation –, cette croissance rapide du marché international de l'ananas, essentiellement dans les mains des mêmes opérateurs économiques que la banane, et le boom de l'exportation de l'ananas frais auraient pris beaucoup plus de temps et d'argent.

Importance pour les consommateurs du Nord

Bien que la sécurité alimentaire des consommateurs ne dépende pas de la disponibilité de la banane dessert, beaucoup de consommateurs des pays importateurs en dépendent quand même, notamment pour s'assurer un apport bon marché en vitamines et en minéraux... Et parce qu'ils ont pris l'habitude rassurante de voir ce fruit exotique sur les étals de leurs magasins.

Parmi les pays consommateurs qui ne produisent pas le fruit, les plus friands de la banane dessert se trouvent en Scandinavie et au Moyen-Orient. En 2003, selon la FAO, les Suédois en consommaient 19 kg par habitant par an, les Danois, 14 kg, et les Norvégiens, 13 kg. En 1997, le Koweït a consommé 13 kg par habitant.

Mais les champions en terme de croissance de la consommation sont les Britanniques et les Russes (ces derniers sont partis d'une consommation très faible, en 1991, lors de l'ouverture postsoviétique). Entre 1975 et 2005, la consommation de bananes en Grande-Bretagne a ainsi augmenté de plus de 250 %. En 1998, la consommation a même dépassé celle des pommes, pourtant un des rares fruits produits en quantités importantes dans ce pays.

Plus de 90 % des ménages achètent des bananes au moins une fois par semaine. Les États-Uniens consomment plus de bananes que de pommes et d'oranges réunies.

Même si pour les consommateurs de certains pays la banane est très bon marché, surtout par rapport à sa valeur nutritionnelle, ce sont les enseignes de la grande distribution qui sont devenues les acheteurs et bénéficiaires les plus importants. Dans beaucoup de pays du Nord aujourd'hui, entre 70 et 85 % des bananes sont achetées dans un supermarché. En Europe, où les marges de bénéfice sur les produits frais peuvent être très importantes, ce sont les compagnies de la grande distribution, armées de leur immense pouvoir d'achat, qui se taillent la part du lion de tous les bénéfices réalisés à travers la filière.

Les enseignes qui ont leur siège en Europe occidentale comme Carrefour, Tesco, Metro, Ahold, Aldi, Lidl ou Auchan se font une concurrence acharnée dans les nouveaux pays membres de l'Union européenne d'Europe de l'Est et d'Europe centrale... et, dans le cas de Carrefour, Tesco, Metro et Ahold, bien au-delà, puisqu'ils se disputent jusqu'aux marchés américain et asiatique. Ce pouvoir d'achat des grandes enseignes, combiné avec une maîtrise de plus en plus perfectionnée des filières d'approvisionnement de leurs produits phares comme la banane, font que les quelques acheteurs qui se partagent un marché national peuvent faire baisser les prix sous prétexte de fournir un produit bon marché au consommateur final.

Depuis quelques années, c'est l'enseigne allemande Aldi, une entreprise qui pratique des marges plutôt basses comparées aux grandes enseignes plus globalisées, qui fixe le prix d'achat hebdomadaire de la banane sur lequel s'alignent tous ses concurrents dans le marché unique européen. Le consommateur lui-même n'a que peu d'influence sur le prix de son kilo de bananes, même aux États-Unis, où 70 % des bananes sont actuellement vendues dans le cadre d'un contrat annuel à prix fixe.

Fruit emblématique d'une économie inéquitable

Bien que l'économie bananière soit dominée par des plantations de moyenne et grande tailles, il existe une dizaine de milliers de petits producteurs qui continuent de fournir le marché international. Mais ces producteurs sont les premiers à souffrir de prix qui ne leur assurent aucun bénéfice, d'autant qu'ils ont souvent des coûts de production plus élevés, faute de pouvoir faire des économies d'échelle. En Équateur, les prix d'achat proposés aux petits producteurs par les exportateurs tombent régulièrement en dessous des coûts de production. En novembre 2008, par exemple, le prix offert aux petits producteurs est de l'ordre de 1,50 dollar pour une caisse qui coûtait jusqu'à trois fois plus cher à produire.

Ce sont les 500 000 salariés directs des plantations, hommes et femmes, ainsi que leurs familles, qui subissent l'impact économique d'une répartition inégale de la valeur dans la filière. Pour une journée type de travail, qui commence avant l'aube et qui dure de 10 à 12 heures, voire plus, six jours par semaine, les travailleurs de plantation – qu'ils travaillent dans les champs ou dans les stations d'emballage – touchent rarement un salaire décent. En Amérique latine, rares sont ceux qui peuvent nourrir leur famille avec un seul salaire.

Au Costa Rica, par exemple, le salaire minimum agricole réel a baissé entre 2000 et 2007 selon les chiffres de la Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPAL). Au Guatemala, dans les nouvelles plantations de la plaine côtière du Pacifique, la région d'approvisionnement la plus importante pour le marché des États-Unis depuis quelques années, les syndicats de travailleurs qui essaient de s'organiser témoignent que la plupart des salariés ne gagnent même pas le salaire minimum légal de 5 dollars par jour.

Dans les années 1970, après des décennies de lutte contre l'exploitation par les patrons bananiers et contre l'injustice sociale subie par les vrais producteurs de l'« or vert » des compagnies fruitières, les syndicats avaient réussi à se consolider et à négocier des

salaires décents et de meilleures conditions de travail auprès de leurs employeurs. Un emploi dans les bananeraies d'Amérique centrale était même recherché, source de fierté pour le travailleur. Mais une combinaison de facteurs qui seront analysés dans la deuxième partie du livre a fait que les syndicats sont aujourd'hui réprimés, et que 90 % des travailleurs ne bénéficient pas de la possibilité d'une négociation collective avec leur employeur. Face à des violations systématiques de leurs droits syndicaux et humains dans certains pays, les travailleurs subissent l'impact social d'une compétition par le bas.

Une industrie où les femmes enceintes ou les ouvriers cherchant à rejoindre un syndicat sont licenciés, sans que les employeurs ne subissent aucune sanction, où l'on est obligé de travailler beaucoup plus que 48 heures par semaine pour gagner un salaire qui ne couvre même pas les besoins fondamentaux des travailleurs et de leurs familles, n'est pas une industrie qui peut se vanter d'être équitable.

Au niveau macroéconomique, la part du prix final au consommateur qui revient dans le pays producteur est de 10 à 20 %. La part des hommes et des femmes qui travaillent dans les plantations en est de 1,5 à 3 %. Les entreprises multinationales fruitières qui contrôlent plus de 80 % du commerce mondial de la banane se plaignent aujourd'hui que les prix payés par les acheteurs de la grande distribution du Nord ne permettent pas d'en tirer des bénéfices. Hier, c'étaient elles qui se taillaient la part du lion des bénéfices de la filière ; depuis à peu près une décennie, ce sont les compagnies de la grande distribution. Si les prix reçus par les compagnies productrices ne suffisent pas à assurer un travail décent à leurs employés, n'est-il pas nécessaire de réorganiser la répartition de la valeur entre les acteurs de la filière ?

Fruit emblématique d'un désastre « agrotoxique »

Il se trouve par ailleurs que les travailleurs, leurs communautés et l'environnement naturel sont condamnés à subir les effets toxiques de l'application quasi permanente de toute une gamme

de produits agrochimiques, défaut intrinsèque de ce modèle de production. Quand, dans une monoculture de quelques centaines ou milliers d'hectares de bananiers quasiment tous identiques, et dans des conditions de diversité biologique quasi inexistante, un bananier est atteint de maladie, le mal se répand forcément très rapidement.

Dans une plantation de bananes, les nématicides⁷, les herbicides, les fongicides (pré- et post-récolte) et les insecticides se combinent dans le sol, l'air et les eaux... mais aussi dans le corps humain. Ce cocktail a des conséquences encore inconnues – et pour la santé humaine, et pour l'environnement.

Dans un pays comme le Costa Rica, où la fréquence des épanchages aériens de fongicides contre la cercosporiose noire⁸ est au moins hebdomadaire, il existe quelques études scientifiques qui démontrent les résultats de l'exposition à ces produits des hommes et des femmes qui travaillent dans l'industrie bananière ainsi que la contamination des cours d'eau, de l'eau potable, des sols et de l'écosystème marin de la côte Atlantique du pays. Les problèmes dermatologiques, respiratoires et psychologiques et les cancers dont souffrent les travailleurs ainsi que les taux anormaux de malformation génétique sont tous plus ou moins documentés. Mais, dans beaucoup de pays, les conséquences de l'utilisation des produits agrochimiques restent méconnues à tous les niveaux.

Le cas le plus connu d'empoisonnement à échelle massive concerne des dizaines de milliers d'hommes et de femmes dans une douzaine de pays d'Amérique latine, des Caraïbes, des Philippines et de l'Afrique de l'Ouest, rendus stériles par l'utilisation d'un nématicide, le dibromochloropropane (DBCP), pendant une vingtaine d'années, y compris après son interdiction aux États-Unis. Depuis la découverte des conséquences de cette utilisation, des milliers de travailleurs et ex-travailleurs ont porté plainte,

7. Un produit nématicide a pour propriété de tuer les nématodes (des vers qui mangent les racines des bananiers).

8. Maladie fongique qui touche les feuilles du bananier et, éventuellement, tout le système productif de la plante.

mais, à ce jour, seuls quelques paiements compensatoires dérisoires ont été effectués par les compagnies fruitières et de l'agrochimie accusées d'avoir utilisé ce produit alors qu'elles connaissaient ses effets toxiques sur l'être humain. De multiples procès sont en attente dans les tribunaux des États-Unis, parce que les compagnies ont tout simplement refusé de respecter les décisions de justice de pays tiers qui les ont condamnés à payer d'importantes indemnités.

Aux Antilles françaises, la situation est très grave aussi. Le Pr Belpomme, cancérologue réputé pour ses travaux établissant un lien entre exposition aux pesticides et développement des cancers, alerte : la Martinique et la Guadeloupe sont « empoisonnées ». Il estime que toutes les femmes enceintes et tous les enfants sont contaminés. Selon le cancérologue, qui a conduit récemment une mission scientifique dans ces deux départements d'outre-mer, « l'empoisonnement concerne le sol et l'eau ». En fait, toute la chaîne alimentaire est touchée. On retrouve les pesticides dans les légumes et dans la viande. Les produits incriminés sont notamment le chlordécone, que la France a interdit en 1990 sur son territoire, sauf aux Antilles où il n'a été interdit qu'en 1993. Le Paraquat ainsi que plusieurs dizaines d'autres pesticides, employés dans « des conditions très opaques » sont aussi en ligne de mire. Comble de malheur, ces substances nocives ont une durée de vie de plusieurs siècles⁹.

En ce qui concerne la question des résidus de pesticides sur le produit importé dans les pays consommateurs, il faut savoir qu'ils sont régulièrement mesurés par les autorités sanitaires de plusieurs pays européens. Les résultats démontrent qu'ils ne sont pas supérieurs aux « limites maximales de résidus » (LMR). Les dernières informations disponibles pour la France (1998) révèlent pourtant que dans 6 échantillons sur 86, les résidus excédaient les LMR. Les tests britanniques effectués en 2006 sur 9 bananes démontrent que 7 bananes sur les 9 contenaient des résidus de plus d'un

9. Source : www.naturavox.fr sur le rapport présenté à l'Assemblée législative française, le 18 septembre 2007.

pesticide (tous cependant en dessous des LMR). Les produits le plus souvent identifiés sont l'Imazalil et le Thiabendazole, appliqués dans les stations d'emballage, et l'insecticide chlorpyrifos que contiennent les sacs en plastique qui protègent le régime de bananes pendant 2-3 mois avant sa récolte.

Il a d'ailleurs été démontré, lors d'une étude scientifique menée par la commission de la coordination des syndicats de travailleurs du Honduras en 2004, que le chlorpyrifos a des effets dermatologiques et neurologiques et peut provoquer des cancers du poumon. En tout état de cause, les travailleurs qui avaient été exposés régulièrement à ce produit par leur travail d'ensachage montraient deux fois plus de symptômes aigus que ceux qui n'y étaient pas exposés directement.

Fruit emblématique de la vulnérabilité génétique

En 2003, les grands titres de plusieurs journaux scientifiques et populaires ont annoncé que la banane, telle qu'on la connaît, était « menacée d'extinction ». Même si cette conclusion radicale a été un peu exagérée par des scientifiques las de trouver très peu d'échos parmi les institutions publiques et privées susceptibles de financer la recherche dans le secteur, le fait est que la variété Cavendish, quasiment l'unique variété faisant l'objet du commerce international, se trouve atteinte de sérieuses maladies.

Des maladies ont déjà, par le passé, bouleversé l'industrie bananière, notamment le « mal du Panama » qui, à partir des années 1920, a fait des ravages dans les monocultures de la variété Gros Michel. À l'époque, la réponse du principal opérateur privé concerné fut d'abandonner les zones infestées par la maladie et de transporter ses monocultures ailleurs (ce qui explique pourquoi la United Fruit Company avait à cette époque acheté des dizaines de milliers d'hectares des meilleures terres des plaines volcaniques d'Amérique centrale et d'Équateur).

La United Fruit Company a fini par abandonner la Gros Michel, mais pas avant de l'avoir cultivée commercialement jusqu'aux

années 1960, une vingtaine d'années après la décision de sa grande rivale, la Standard Fruit Company (aujourd'hui Dole), de substituer à la Gros Michel une variété qui résistait au mal du Panama : la banane Cavendish.

Pourtant, tout comme la banane Gros Michel dans les premières décennies de sa culture industrielle, la Cavendish se montra de plus en plus sensible à la cercosporiose, une maladie qui, comme son nom l'indique, se propage à partir de spores¹⁰ transportées par le vent¹¹.

Pourquoi, se demande-t-on, n'a-t-on pas pris la peine de travailler sur l'amélioration de variétés biologiquement plus résistantes, comme on l'a fait par exemple avec le cacao ? La réponse est simple : les bananes n'ont pas de graines et il est donc pratiquement impossible de les reproduire en laboratoire et donc d'apporter de telles améliorations. Aucune variété existante (du moins connue par les scientifiques) ne peut résister tout à la fois aux principales maladies et au transport maritime par centaines de milliers de tonnes pendant 2-3 semaines, ce en conservant son goût. Une nouvelle variété – la « Goldfinger » – créée dans un laboratoire du Honduras, correspond peut-être aux deux premiers critères mais elle a le goût d'une pomme et n'a pas plu aux consommateurs qui l'ont testée.

La sonnette d'alarme tirée par le scientifique Dr Emile Frison, à l'époque directeur de l'INIBAP (le Réseau international pour l'amélioration de la banane et la banane plantain¹²), dans le magazine *New Scientist* en 2003 n'avait pas pour seul but de secouer les financeurs de la recherche : il annonçait l'arrivée d'une forme du mal du Panama dans les plantations de bananes Cavendish d'Asie du Sud-Est. Personne ne sait quand cette maladie va

10. Une spore est une structure de reproduction végétative ou de reproduction.

11. La cercosporiose jaune, déjà observée avec la banane Gros Michel, est moins dévastatrice que la cercosporiose noire qui est apparue dans les années 1970.

12. Aujourd'hui renommé Bioversity International.

atteindre les continents américain ou africain (comme cela a été le cas avec la version dévastatrice de la maladie sur la banane Gros Michel auparavant).

Cette fois-ci, l'industrie agira-t-elle à temps pour éviter l'effondrement d'un commerce devenu beaucoup plus important que lors de la dévastation de la variété Gros Michel dans les années 1920 ? Est-ce que les exigences – et le bon sens – de la diversité biologique seront mieux respectées que par le passé ? Les capitaines de l'industrie moderne feraient peut-être bien de réfléchir à la vieille croyance bouddhiste sur la nature éphémère du bananier s'ils veulent une industrie soutenable et durable dans le temps.

Fruit emblématique d'une controverse sur la politique commerciale

Depuis 1992, juste avant la création du marché unique européen, donc, la banane est au cœur d'un conflit international qui a mobilisé la plupart des pays exportateurs ainsi que les principaux pays importateurs – ceci au niveau du GATT et, à partir de sa création en 1995, de l'Organisation mondiale du commerce. Ce conflit porte sur le traitement commercial appliqué aux bananes importées en Union européenne. La première plainte a été déposée devant un panel d'experts du GATT par les États-Unis d'Amérique en 1993. La dispute autour de la politique d'importation de la banane de l'UE a entraîné plus d'une vingtaine de membres de l'OMC dans des argumentations très complexes, générant des milliers de pages d'analyse et de recommandations. Ce conflit a offert une large couverture médiatique à la question de la banane.

En 1992, avec l'instauration d'une politique commerciale commune par les douze pays de l'UE, les États membres ont dû harmoniser des politiques nationales très différentes : d'un côté l'Allemagne, grâce à une dérogation spéciale du Traité de Rome, laissait entrer les bananes d'Amérique latine à droit de douane zéro ; d'un autre côté les pays comme la France, l'Espagne et le Portugal avaient leur propre production nationale et imposaient

des restrictions quantitatives et un droit de douane de 20 % de la valeur importée sur les bananes des pays tiers ; la Grande-Bretagne laissait entrer librement les bananes des pays ACP, essentiellement des Caraïbes, et imposait des restrictions quantitatives sur les bananes des pays tiers ; finalement, les pays du Benelux et l'Italie n'opéraient pas de restrictions quantitatives, mais prélevaient à leurs frontières un droit de douane de 20 % sur les bananes des pays tiers.

L'harmonisation de ces différents systèmes représentait un vrai cauchemar pour la Commission européenne, avec pour conséquence que le marché unique de la banane n'a vu le jour que six mois après le reste du marché unique, le 1^{er} juillet 2003. Le régime d'importation et d'appui à la production européenne, résultat d'une négociation longue et complexe au sein du Conseil des ministres européen fixait un volume maximal pour les bananes provenant de pays non européens et non ACP – un quota d'importation accompagné d'un droit de douane de 100 euros par tonne (et un droit de douane prohibitif pour des volumes dépassant les 2 millions de tonnes). Pour les bananes ACP, l'engagement pris dans le cadre de l'Accord de Lomé avec les exportateurs traditionnels de l'Afrique et des Caraïbes subsistait et ces pays exportateurs pouvaient continuer d'exporter vers l'UE sans régler de droits de douane, mais chaque pays se voyait accorder un quota national basé sur sa meilleure année d'exportation jusqu'en 1991 (le quota global pour les pays ACP étant de 857 700 tonnes).

En plus de ces règles, un système complexe de licences obligatoires avait été mis en place, licences qui, en principe, étaient attribuées gratuitement par l'UE, et qui permettaient aux autorités de gérer les restrictions quantitatives mises en place pour essayer d'équilibrer les flux commerciaux d'origines différentes. Pour finir, une « mini-PAC » a été créée pour les producteurs européens, qui sont désormais subventionnés (et qui touchent des compensations si le prix interne tombe au-dessous des coûts de production) jusqu'à un seuil maximal de 820 000 tonnes.

En principe, l'équilibre résultant de cette négociation tendue devait être acceptable pour tout le monde. Mais une première plainte a été déposée par les acteurs commerciaux qui avaient tout de suite perdu des parts de marché. Selon eux, cette perte était due à un système d'allocation de licences d'importation injuste... et incompatible avec les règles du GATT. Les acteurs concernés – Chiquita et des importateurs allemands – avaient œuvré pour un régime libéral et ne comptaient pas perdre cette bataille quasi idéologique. Lorsqu'ils ont vu que le résultat non seulement leur imposait un droit de douane, mais aussi des restrictions à l'accès au marché par le biais du système de licences, ils ont saisi la justice allemande, puis européenne, puis les instances du GATT.

L'histoire à partir de ce moment-là est longue et sera détaillée plus loin. Le conflit s'est enfin réglé à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) fin 2009. Il suffit de dire ici que, malgré les différentes réformes du régime d'importation de la banane en 1994, en 1999, en 2001, et plus récemment en 2006, certaines parties, principalement gouvernementales, n'acceptaient toujours pas le bien-fondé du principe de traitement préférentiel des pays ACP; tandis que d'autres parties, surtout des opérateurs privés qui payaient un droit de douane par tonne de bananes importées des pays tiers de 176 euros, acceptaient mal d'avoir vu augmenter la taxe à la frontière... même s'il n'y avait plus de restrictions quantitatives.

Alors que le conflit perdurait, aucune partie ne semblait prête à accepter un système de droits de douane différenciés, fixés en fonction du respect des normes sociales et environnementales et applicables à tous. C'est ce que les acteurs de la société civile proposent depuis déjà quelque temps, mais le conflit autour du régime d'importation européen a fait que l'attention des acteurs gouvernementaux et commerciaux s'est concentrée sur ce qui se passait à l'OMC à Genève.

3.

Déclenchement de notre action

En expliquant pourquoi le choix de la banane était intéressant, j'ai présenté un fruit un peu à l'image de l'humanité : un fruit qui a beaucoup voyagé depuis ses origines génétiques, qui fait l'objet de différentes interprétations suivant les religions, qui a été converti en marchandise de masse lors de l'époque coloniale, et qui résonne très diversement dans l'imaginaire de ceux qui la consomment.

En développant ce marché par les moyens habituels du XX^e siècle – disponibilité 365 jours par an, prix abordable pour tous les consommateurs, standardisation du produit (et création de normes de « qualité » qui tendent à exclure d'autres acteurs économiques qui voudraient entrer sur le même marché), publicité, et même parfois dumping à prix très bas si un marché est menacé –, il était inévitable que les coûts sociaux et environnementaux de la production ne soient pas du tout comptés dans le prix, que les bénéfices qui reviennent aux firmes et à leurs actionnaires soient maximisés. Inévitable parce que c'est la logique du modèle économique dominant.

Rien n'est fondamentalement différent pour d'autres produits agroalimentaires devenus des marchandises parce qu'ils font l'objet d'un commerce international. La seule différence est que la filière banane est relativement simple : le produit qui quitte la

plantation est presque le même que celui qui arrive dans le magasin du distributeur ou le bol de fruits du consommateur deux, trois ou quatre semaines plus tard. À part le mûrissement, la plupart des bananes ne subissent aucune transformation. Les producteurs et leurs employé(e)s vendent les bananes à une compagnie qui s'occupe de l'exportation et du transport maritime ; une compagnie d'importation, souvent la même qui a produit le fruit, le fait mûrir dans le pays d'importation et le vend aux distributeurs à qui les consommateurs achètent la banane fraîche. La composition de la filière est donc assez simple, comparée au sucre, au soja ou au café, rendant ainsi le lien producteur-consommateur relativement direct.

La banane est aussi très emblématique des relations Sud-Nord. Produite essentiellement dans les pays tropicaux, dits en développement, et consommée principalement dans les pays tempérés, dits développés, elle permet de tirer d'importantes leçons sur la nature des échanges internationaux entre pays riches et pays pauvres. Pour les pays européens, qui ont toujours leur production propre, parce qu'ils possèdent des territoires tropicaux ou subtropicaux aptes à la production bananière, cet aspect emblématique est peut-être un peu brouillé ; mais la majeure partie des consommateurs du Nord consomment un produit issu des champs du Sud.

Il y a quand même des caractères propres à la banane qui rendent la filière particulièrement difficile ou complexe lorsqu'on souhaite créer une filière durable : sa vulnérabilité génétique, l'utilisation de nombreux pesticides, et sa place au cœur d'une guerre commerciale prolongée. Les deux premiers aspects sont bien sûr inextricablement liés et font que les questions d'environnement et de diversité biologique doivent être abordées dans toute tentative de faire évoluer le comportement des acteurs de la filière. Le troisième peut être considéré comme un fléau qui a empêché les discussions de fond sur le développement durable de la filière, ou bien comme une aubaine, parce que l'intérêt médiatique que soulèvent ces « guerres de la banane » a permis de diffuser d'autres infor-

mations et d'autres analyses sur la réalité de la filière. Ayant vécu les seize années de cette guerre commerciale, je considère qu'elle est fléau et aubaine en même temps. Telles sont les contradictions du monde de la banane !

Les actions concertées décrites dans la suite de ce livre concernent trois groupes d'acteurs et se passent dans trois régions du monde distinctes. C'est la rencontre entre ces groupes d'acteurs qui déclenchera une action commune aux deux bouts de la filière :

– Dans les années 1980 en Europe, ce sont des consommateurs et consommatrices qui utilisent le cas de la banane et de sa commercialisation pour illustrer, de manière pédagogique, les réalités du système mondial alimentaire. L'exemple a contribué à démystifier le rôle primordial des entreprises multinationales ou néocoloniales et à dénoncer le phénomène de l'exploitation de la main-d'œuvre des petits producteurs et des travailleurs de plantation. Quand les enfants, les adolescents ou les adultes jouent au « jeu de la banane¹³ », ils peuvent témoigner, par ce jeu de simulation qui a été beaucoup utilisé en Grande-Bretagne ou en Suisse, de l'injustice subie par ceux qui assurent la plus grande part du travail dans la filière. En Grande-Bretagne, nous avons même fait toute une émission de radio locale en direct le jour du lancement du livre *Green Gold*¹⁴ (*L'Or vert*) sur la banane, la dépendance économique dans les Caraïbes de l'Est et le rôle de la compagnie monopolistique britannique Geest. L'utilisation pédagogique du commerce de la banane comme exemple d'un commerce très injuste a certainement contribué au succès plus tard dans ces deux pays d'un produit issu d'un commerce alternatif ou équitable.

– L'appel de la WINFA (Association de petits producteurs des îles Sous-le-Vent) en 1992 à une mobilisation de leurs membres et de leurs alliés autour des dangers que représentait la création du marché unique européen. Les petits producteurs de bananes à

13. Un jeu de rôle inventé par des ONG suisse et britannique que nous avons adapté pour faire de la sensibilisation sur des questions économiques de fond.

14. Bob Thomson, *Green Gold*, Latin America Bureau, Londres, 1987.

destination exclusive du marché britannique avaient déjà le sentiment que les « vents froids de la libéralisation » allaient leur être contraires. Quand le coordonnateur de programmes de la WINFA a demandé à l'ONG britannique Farmers' Link lors d'une de ses conférences de presse à Sainte-Lucie, si nous pouvions nous renseigner sur les propositions de politique commerciale qui étaient en discussion à Bruxelles ou à Londres, nous étions très loin d'imaginer ce qui allait arriver. De retour en Angleterre, nous avons très vite non seulement trouvé les documents clés, mais aussi des alliés dans la campagne politique contre la libéralisation du marché européen de la banane.

– L'année suivante, en mai 1993, initialement à l'insu de Farmers' Link et de la plupart des futurs alliés de la société civile européenne – et à l'insu des petits producteurs de Sainte-Lucie, de Saint-Vincent et de la Dominique pour sûr –, une autre rencontre a bel et bien contribué au déclenchement de notre action. Après des mois de réunions préparatoires et de voyages en bus de la Colombie jusqu'au Guatemala, les syndicats des travailleurs des bananeraies de six pays d'Amérique latine ont fondé la Colsiba (Coordination latino-américaine des syndicats des travailleurs de la banane) lors de leur première conférence à San José au Costa Rica.

C'était le résultat d'une initiative visionnaire de plusieurs dirigeants syndicaux du Honduras, du Costa Rica, du Nicaragua et de la Colombie. L'union faisant la force, ils ont rédigé un manifeste commun et ont créé une structure de coordination où les quelque 45 000 travailleurs syndiqués du continent sont représentés. Une de leurs préoccupations était le régime d'importation de l'UE, qui allait être mis en place sous peu. Leur souci : que le résultat d'un régime de quotas et les restrictions à l'accès au marché européen qui en découleraient provoquent des dégâts collatéraux pour les travailleurs d'Amérique latine. Une de leurs propositions était d'encourager toute initiative de commerce équitable susceptible de bénéficier aux travailleurs de plantation.

Deux groupes qui ne se connaissaient pas, bien que leurs pays fussent bordés par la même mer, se mobilisaient parce que leur vie économique en dépendait ; le troisième groupe, que l'on peut appeler les consomm'acteurs ou les consommateurs citoyens, se mobilisait par sensibilité à l'injustice sociale et à un développement non durable.

La mise en réseau de ces trois « mondes » constitue la première étape d'une action commune pour essayer de transformer la filière. Commencer à se connaître et à se comprendre, recueillir de l'information et la diffuser sont les processus clés qui ont donné vie à l'initiative. Ce n'est que plus tard, en 1994, quand le train était déjà en marche, que l'idée d'une initiative de longue haleine est née : le défi lancé par une ONG française – de démontrer « la possibilité concrète d'une internalisation des coûts externes » (sociaux et environnementaux) dans une filière spécifique – nous a éclairés sur la nature ambitieuse de la tâche que nous avons commencé à mettre en œuvre sans trop y réfléchir.

Deuxième partie

1993-2001 : les enjeux de réforme de la filière se dessinent

« Il serait intéressant que pour un produit ou un marché, les ONG s'essayent à poser un diagnostic [...] en se fondant sur une logique qui ne relève plus seulement de l'économique mais qui sache intégrer, entre autres, des paramètres sociaux et environnementaux. Faute d'analyses de ce type, susceptibles de démontrer la possibilité concrète d'une internalisation des coûts externes, les schémas élaborés par les instances internationales continueront de prévaloir et nous en resterons à un débat théorique, sans prise avec la réalité¹. »

1. Solagral, *Commercer quoi qu'il en coûte ?*, Éditions Charles Léopold Mayer, 1994.

1. Premiers réseaux, premières expertises

Première bataille politique : une victoire surprise pour les petits

Il serait difficile de minimiser l'importance de l'industrie de la banane en 1993 pour les îles Sous-le-Vent. Plus d'un tiers des terres arables des îles était planté de bananiers. Il y avait plus de 24 000 petits producteurs sur 19 000 hectares, dont un pourcentage élevé de femmes chefs de famille. De leurs exploitations de moins d'un hectare en moyenne, ces producteurs fournissaient plus de la moitié du marché britannique. Mais les prix étaient en baisse, la productivité restait basse, et leur avenir sous un régime européen qui se préparait à une libéralisation probable était loin d'être assuré.

S'ils devaient entrer en concurrence directe avec les industries d'Amérique latine et leurs vastes plantations à haute productivité et à bas coût de main-d'œuvre, ils savaient que leurs chances de survie étaient minimes. Même avec un effort concerté pour augmenter les rendements, ils avaient de petites exploitations, travaillaient souvent des pentes de montagne impossibles à mécaniser et, les jours de récolte, ils payaient un salaire décent à leurs employés, plusieurs fois plus élevé qu'en Amérique latine.

Bref, ils avaient tout à perdre. Leur dépendance en terme d'emploi était beaucoup plus élevée que les plus dépendants des pays exportateurs latino-américains. Selon l'OIT, à la Dominique, l'industrie représentait 43 % de l'emploi, et plus de 70 % à Saint-Vincent et aux Grenadines.

La dépendance économique de la paysannerie des îles sur un seul produit exportable avait entraîné la perte de leur sécurité alimentaire au niveau national et régional : plus de 80 % de l'alimentation consommée au niveau national était importée, en grande partie dans les bateaux de la Geest, la compagnie qui exportait les bananes !

Face à cette aberration (les sols volcaniques sont aptes à une production abondante de fruits et légumes, par exemple), la WINFA ne s'est pas seulement souciée des problèmes de production et d'exportation de la banane. Beaucoup reconnaissaient cette dépendance et ses effets négatifs sur l'économie du pays. Depuis sa création en 1987, l'association s'est intéressée à des stratégies de diversification agricole afin d'approvisionner les marchés locaux et régionaux. Les gouvernements parlaient beaucoup de diversification et avaient reçu des fonds importants pour la mettre en place, mais les programmes n'aboutissaient à rien. Selon la WINFA, le problème principal était le manque de concertation avec les producteurs eux-mêmes.

En toute connaissance de cause, sachant qu'ils auraient besoin d'alliés là où se vendaient leurs bananes, la WINFA avait cherché un partenaire britannique qui leur faciliterait l'accès à des informations fiables sur ce qui se concoctait dans les couloirs de Bruxelles et de Londres. Face aux changements politiques à venir, la seule organisation qui représentait les producteurs indépendamment des structures paraétatiques voulait développer sa stratégie. Mais sans les textes politiques et une idée de la position des lobbies en Europe, la WINFA n'aurait aucune influence dans les négociations. Une copie de la première proposition de texte sortie en août 1992 que Farmers' Link s'était procurée, et quelques

informations sur la position du gouvernement conservateur britannique avaient permis d'identifier les alliances possibles.

Deux ONG britanniques importantes, Oxfam et Christian Aid, ont pris position dès le début dans la bataille qui allait opposer les gouvernements européens – Allemagne en tête – en faveur de la libéralisation aux gouvernements qui défendaient leur propre production ou bien le droit des producteurs ACP à maintenir un accès préférentiel au marché. Ces deux ONG, qui avaient soutenu la visite de la délégation de la WINFA en juin 1992, ont appelé à défendre les petits producteurs pour éviter un effondrement de leurs économies et le basculement vers la crise sociale et la pauvreté.

Pour le lobby des compagnies monopolistiques Fyffes et Geest mené par la Caribbean Banana Exporters' Association (Association des exportateurs de la banane des Caraïbes), qui avait son siège à Londres, l'affaire était claire : leur position contre la libéralisation relevait de la seule défense de leurs intérêts propres, même s'ils utilisaient les mêmes arguments que les ONG. La position des gouvernements des îles elle aussi était clairement contre la libéralisation, car ils craignaient surtout l'écroulement socio-économique que provoquerait la perte d'une partie de leur accès au marché.

Le rôle clé allait pourtant être joué par le gouvernement britannique, qui, par un coup de chance historique, présidait l'Union pendant le deuxième semestre de 1992. Le ministre de l'Agriculture, John Gummer, mis sous pression par une importante campagne de la société civile organisée à l'occasion de cette présidence – et en phase avec le lobby des exportateurs – a tranché lui aussi en faveur de la défense des petits producteurs des îles. Sa position était claire : même si d'habitude il adoptait une position libérale sur les questions économiques, la politique commerciale vis-à-vis de la banane faisait exception.

Lors d'une séance-marathon du Conseil des ministres de l'Agriculture le 17 décembre 1992, il a réussi à mobiliser suffisamment de votes en faveur de la proposition de la Commission européenne.

Celle-ci préconisait un marché réglementé par des quotas d'importation, un droit de douane de 75 euros par tonne pour les pays tiers et de zéro pour les pays ACP, ainsi qu'un système de licences pour pouvoir gérer les flux importés dans le marché des douze pays. Au grand dam de ceux qui espéraient un marché unique plus ou moins ouvert, ce vote fut ratifié par le Conseil des ministres début 1993.

Même si elle n'avait pas été en position d'initier des alliances politiques, le fait d'avoir accès à l'information sur ces négociations internationales avait changé la donne pour la WINFA. Pour la première fois, l'organisation était en position d'égalité en termes d'accès à l'information, avec les autres acteurs de l'industrie. Même s'ils n'avaient pas été consultés lors de l'élaboration de la proposition de politique d'importation, ils avaient pu informer les producteurs sur les enjeux, tout en expliquant que les « vents froids de la libéralisation », un jour ou l'autre, allaient inévitablement souffler sur leur industrie. De surcroît, la WINFA considérait qu'il ne fallait pas s'en tenir à l'attitude d'autosatisfaction de leurs gouvernements et de la compagnie exportatrice, et préparait au contraire des stratégies alternatives fondées sur la vision des producteurs. Même si personne n'était prêt à accepter la fin de l'économie bananière, il faudrait inclure dans leurs stratégies une diversification bien réfléchie.

Lors de cette première tentative de construction d'un réseau qui mettait en contact les deux extrémités de la filière, il s'est avéré essentiel d'avoir accès à l'information sur les négociations qui se déroulaient de l'autre côté de l'Atlantique – ceci afin de pouvoir développer des connaissances collectives suffisantes pour les acteurs directement concernés. Ainsi, éventuellement, les producteurs avaient la possibilité de faire face au monopole de l'information et au monopole économique et de ne plus être considérés comme des sous-traitants dépendant de décisions prises par ceux qui « savaient mieux ».

Un deuxième front s'ouvre en Amérique latine

Après des décennies de ce qu'ils décrivent eux-mêmes comme un « isolement », un manque total de contact, les syndicats de travailleurs des principaux pays exportateurs d'Amérique latine se sont réunis pour la première fois en mai 1993, dans l'idée de monter un nouveau réseau capable de faire face aux enjeux de l'industrie bananière. Ils avaient revu leurs ambitions à la hausse, parce qu'ils voyaient que la conjoncture – d'un côté, une répression croissante contre les travailleurs organisés dans des pays comme le Costa Rica, de l'autre, une expansion de la production pour des marchés qui étaient loin d'être assurés – l'exigeait. Les grandes compagnies fruitières, surtout la Chiquita (antérieurement la United Fruit Company), comptaient sur la libéralisation du marché unique de l'Union européenne et sur l'ouverture d'un nouveau marché dans les pays de l'ex-bloc soviétique apparemment avide de bananes, et avaient investi en conséquence entre 1988 et 1992.

Cependant, l'UE a décidé de ne pas ouvrir ses frontières comme l'auraient voulu les multinationales américaines, et le faible pouvoir d'achat des consommateurs des pays de l'Europe de l'Est paraissait empêcher la croissance rapide de ces marchés. Selon l'analyse des dirigeants syndicaux du Costa Rica, du Honduras, du Guatemala, du Nicaragua, du Panama et de la Colombie, cette combinaison d'atteintes croissantes à la liberté syndicale et d'un marché international saturé par la surproduction était dangereuse. La situation exigeait la création d'une vraie coordination politique de leurs efforts. La Coordination latino-américaine des Syndicats des travailleurs de la banane, Colsiba, est donc née pour faire face à ces enjeux, dotée d'un secrétariat tournant et d'un comité de coordination mandaté pour prendre des décisions au nom de tous les syndicats de la région.

Une des pistes définies dès l'origine par la Colsiba était la construction d'alliances avec des organisations des pays consommateurs, non seulement afin de défendre la liberté syndicale dans les plantations, fondamentale pour améliorer les conditions de

travail, mais aussi des alliances avec tous ceux qui partageaient la vision d'un commerce alternatif fondé sur la justice sociale et économique. À court terme, la Colsiba avait aussi proposé que tous les alliés potentiels coordonnent leurs efforts pour améliorer le régime d'importation européen de manière à ce qu'il protège d'abord les travailleurs les plus exploités et les plus petits producteurs sans distinction de pays d'origine. La rencontre de 1993 à San José a fait l'objet d'une déclaration finale dont il vaut la peine de citer quelques extraits :

« [...] Nous soulignons la place primordiale du syndicat comme unique forme d'organisation authentique et représentative des intérêts des travailleurs, ainsi que la place de la convention collective comme l'instrument le plus adapté pour régler les relations entre employés et employeurs. Par conséquent, nous exigeons des gouvernements des pays producteurs et des entreprises bananières l'application rigoureuse de la liberté totale de se syndiquer et du droit à la négociation collective, comme le stipulent les conventions de l'OIT en la matière.

Nous soulignons aussi la suprématie des droits fondamentaux de l'homme et de l'environnement sur les intérêts du capital. Nous exigeons des gouvernements des pays producteurs et des entreprises bananières le respect des droits humains les plus fondamentaux, principalement en ce qui concerne la main-d'œuvre des enfants et des femmes, des travailleurs migrants et des groupes ethniques indigènes. De la même manière, nous revendiquons le respect de la nature et de la réglementation internationale sur les produits agrochimiques et l'écologie.

Les travailleurs [...] doivent participer aux débats et à la prise de décision sur les grands problèmes économiques actuels ainsi que sur les problèmes d'énergie, d'environnement et de développement. Par conséquent, nous exigeons que les gouvernements latino-américains, la Commission européenne, l'OEA, le Parlement centre-américain, le Pacte andin, l'OIT et l'ONU nous invitent à participer à tous les forums dans lesquels la restructuration du marché international de la banane est débattue.

Nous exigeons de la Commission européenne qu'elle révise sa réglementation sur le marché unique de la banane, de manière à

ce que les quotas de l'Amérique latine soient attribués directement aux pays producteurs et non pas aux entreprises multinationales, et que le volume maximal du quota soit révisé à la hausse ; de la même manière, nous demandons le réinvestissement de l'argent cumulé des droits de douane dans des projets sociaux et dans des programmes de diversification dans les zones productrices de bananes. Finalement, nous demandons à l'UE, aux États-Unis et aux autres pays importateurs de la banane de conditionner leurs achats au plein respect des droits de l'homme et de l'environnement dans les pays producteurs.

Nous appuyons les initiatives des organismes et des peuples européens qui tentent de développer un marché alternatif et équitable mené par les organisations de petits producteurs, les syndicats et les coopératives de travailleurs de la banane.

Nous reconnaissons que les travailleurs des pays ACP et des territoires d'outre-mer de l'UE doivent jouir des mêmes droits que ceux revendiqués par les travailleurs latino-américains. Par la même occasion, nous lançons un appel fraternel à l'unité de tous les travailleurs de la banane du monde. [...]»²

La première prise de contact entre Farmers' Link et cette nouvelle structure régionale de travailleurs organisés s'est faite par le biais de nos collègues suisses et allemands. Nous avons découvert l'existence de deux organisations pionnières du commerce alternatif à la fin des années 1980 lorsque nous voulions lancer une initiative locale de commercialisation de bananes alternatives à Norwich. Depuis quelques années, l'association Gebana en Suisse et son homologue allemand Banafair vendaient des bananes du Nicaragua, faisant l'objet d'un embargo de la part des États-Unis³, leur marché traditionnel, à partir de 1985. Ces deux organismes à but non lucratif appliquaient une surtaxe sur le prix de vente des bananes nicaraguayennes dans les réseaux de « maga-

2. Source : Colsiba, mai 1993.

3. Cet embargo États-unien fut déclaré pendant la guerre contre le gouvernement sandiniste. L'histoire de cette initiative est racontée par Ursula Brunner et Rudi Pfeifer dans leur livre *Zum Beispiel Bananen*, Süd-Nord/Lamuv Verlag, Göttingen, 3^e édition, 1998.

sins du monde » des deux pays. L'argent collecté grâce à cette taxe de solidarité était reversé à des projets définis par les organisations syndicales du Nicaragua.

Présent lors de la conférence fondatrice de Colsiba, le coordinateur de Banafair avait invité un représentant des syndicats latino-américains en Europe. La proposition conjointe que la WINFA et Farmers' Link avaient développée avec nos collègues allemands était une visite par la Colsiba et la WINFA en Grande-Bretagne et en Allemagne. L'idée, acceptée volontiers par les deux organisations de pays producteurs, était de démontrer que les travailleurs des grandes plantations et les petits producteurs des Caraïbes avaient beaucoup en commun, ceci malgré la guerre annoncée entre leurs gouvernements au sujet de la politique d'importation de l'UE.

Cette initiative fut le moment clé de la mise en réseau des trois groupes d'acteurs principaux de la filière – petits producteurs, travailleurs et consommateurs. La première visite conjointe de la WINFA et de la Colsiba en Europe en octobre 1993 avait aussi d'autres objectifs vis-à-vis des citoyens des deux pays consommateurs les plus importants de l'UE. En Grande-Bretagne, cette visite était l'occasion de sensibiliser la population en général ainsi que les organisations clés de la société civile qui avaient participé à la campagne de défense des petits producteurs – en particulier sur la problématique de la banane latino-américaine jusque-là inconnue dans ce pays. De la même manière, en Allemagne, c'était l'occasion d'éduquer la population sur la question méconnue des petits producteurs.

Entre ces deux étapes, les deux représentants de la Colsiba et de la WINFA se sont rendus à Bruxelles où ils ont rencontré des fonctionnaires de la Commission européenne ainsi que des députés européens. Dans l'ambiance tendue du conflit commercial et diplomatique qui se préparait, ils ont pu expliquer, chacun de leur côté, les problématiques socio-économiques en amont de l'importation. Le simple fait que les deux organisations se présentaient côte à côte au moment où leurs gouvernements respectifs

se rangeaient des deux côtés du conflit émergent donnait un signal fort aux décideurs politiques et leur faisait valoir que les vrais enjeux dépassaient les aspects purement commerciaux.

Pour compléter le résumé historique de cette phase déterminante, Farmers' Link avait organisé, en marge de la rencontre inaugurale de la Via Campesina⁴ à Mons en Belgique, une réunion entre des représentants de la WINFA et d'ASOCODE, qui regroupait les organisations de petits producteurs d'Amérique centrale. L'ASOCODE n'avait pas de membres qui étaient producteurs de bananes – il n'y avait tout simplement pas de petits producteurs/exportateurs en Amérique centrale. Néanmoins, ses représentants avaient proposé d'organiser un sommet où les différentes organisations de travailleurs, de petits producteurs et d'ONG pourraient mieux se comprendre. Ils avaient aussi proposé de mettre en place un réseau électronique qui mettrait en lien les acteurs latino-américains, caribéens et européens. Faute de moyens, ces propositions n'ont pu être mises en œuvre tout de suite, mais elles ont fourni des pistes importantes pour ceux qui s'occupaient de la construction du réseau.

Grâce à ces premières expériences de création de réseaux, plusieurs choses se clarifiaient :

- la construction de réseaux pour faire circuler les informations nécessaires à la prise de décisions stratégiques doit être fondée sur de fortes valeurs communes ;
- il faut se donner les moyens financiers d'organiser des rencontres entre les membres du réseau, afin de construire des réseaux durables et à la hauteur de l'ambition commune ;
- il faut remettre en question les idées reçues, qui définissent les problèmes de manière simpliste ou schématique – en réduisant par exemple les problèmes au conflit entre pays latino-américains et pays ACP.

4. Un mouvement international d'organisations paysannes.

Premières expertises

À Farmers' Link, nous nous rendions compte qu'il faudrait beaucoup plus que de la bonne volonté pour remettre en question le *statu quo* de cette filière en pleine ébullition et animer un réseau dynamique composé de petits producteurs, de syndicats des travailleurs et de consommateurs. Il fallait aussi une solide base d'informations sur au moins trois aspects fondamentaux : les compagnies multinationales qui dominaient l'économie internationale de la banane, les vrais coûts sociaux et écologiques de la production à grande et à petite échelle, et les complexités de la politique d'importation commune – le fameux règlement 404/93 – mise en place par Bruxelles le 1^{er} juillet 1993.

Compagnies multinationales : un aperçu historique

Les origines de la culture commerciale de la banane vers la fin du XIX^e siècle en Amérique centrale, en Amérique du Sud et dans les Caraïbes sont très liées à l'histoire du capitalisme dans ces pays. Les historiens sont presque tous d'accord pour conclure que ce fruit tropical à lui seul a transformé davantage l'environnement physique et social de ces régions que n'importe quel autre produit.

« Sous des formes différentes – diplomatiques, militaires et économiques –, des intérêts étrangers sont entrés dans les pays de la région, ont créé des filières d'exportation de la banane, et ont approfondi la dépendance des économies régionales et nationales sur un marché mondial volatile. », résument Striffler et Moberg⁵ sur ce processus de mondialisation économique bien précoce. « Alors que le commerce international de la banane est associé à la manipulation flagrante des gouvernements nationaux par des entreprises étrangères, au début il était considéré comme un des mécanismes les plus prometteurs de modernisation économique et sociale. » Cette opinion sur l'émergence de ce qu'on allait

5. Dans *Banana Wars: Power, Production and History in the Americas*, Duke University Press, 2003.

appeler les « républiques bananières » trouvait sans doute sa source dans le développement des infrastructures ferroviaires et portuaires et dans l'électrification d'enclaves rurales.

United Fruit/Chiquita et Fyffes

C'est au début du XX^e siècle qu'une poignée d'entrepreneurs se sont transformés en compagnies multinationales importantes. Cela s'est parfois fait en collaboration avec les travailleurs, les petits producteurs paysans, les syndicats, les gouvernements nationaux et les consommateurs, mais le plus souvent, c'est dans le conflit avec les acteurs de la filière que ces multinationales se sont construites. L'expression la plus puissante et la plus connue de ce capital étranger était la United Fruit Company, aujourd'hui Chiquita Brands International.

Cette compagnie est le résultat de la fusion de deux entreprises : la Boston Fruit Company qui, à partir de 1885, avait établi des opérations à Cuba, à la Jamaïque et en République dominicaine ; et les opérations de Minor C. Keith qui, à la même époque, avait commencé à planter des bananeraies au Costa Rica, au Panama et en Colombie. En 1899, l'année de la fusion, il existait encore plus de 100 compagnies exportant des bananes achetées auprès de producteurs indépendants vers le marché florissant des États-Unis. La United Fruit avait radicalement changé la donne parce qu'elle avait décidé d'établir ses propres plantations et de ne plus dépendre de producteurs locaux. Ce faisant, elle avait pratiquement abandonné ses opérations dans les îles des Caraïbes.

Dix ans plus tard, après avoir soit acquis soit détruit ses concurrents, la United Fruit jouissait d'un quasi-monopole. Les seuls à résister étaient les frères Vaccaro, qui ont fini par bâtir leur propre multinationale, la Standard Fruit Company, aujourd'hui Dole Food.

Malgré les tentatives de Minor Keith et, plus tard, de la United Fruit de s'approprier le marché européen naissant, ils n'y sont alors pas parvenus. Quand les fruits arrivaient à Liverpool, ils étaient en général pourris. La compagnie n'avait pas encore maîtrisé le

transport maritime réfrigéré qui permettrait ce long voyage. Cela a permis à deux entrepreneurs britanniques, qui avaient commencé à importer des bananes des îles Canaries dans les années 1890, de trouver leur place. En 1901, Elders et Fyffes (qui deviendrait plus tard Fyffes Ltd) fusionnaient leurs compagnies. Avec l'amélioration des techniques de conservation dans les bateaux, Elders & Fyffes mirent sur pied un commerce de bananes antillaises, principalement jamaïcaines. Mais ils n'arrivaient pas toujours à remplir leurs bateaux, en conséquence de quoi ils ont été obligés de passer une série d'accords avec la United Fruit : la multinationale états-unienne remplissait les bateaux d'Elders & Fyffes de ses fruits en échange de 45 % des actions de la compagnie britannique.

En 1913, la United Fruit rachetait secrètement la part de l'actionnaire principal de son rival européen. Toutefois, même si Fyffes allait ainsi devenir une filiale à part entière de la United Fruit, elle a toujours gardé son nom et son logo. Jusqu'à la création du marché unique européen en 1993, la compagnie, devenue irlandaise après sa vente par United Fruit en 1986, est restée principalement un importateur de bananes des Antilles et d'autres anciennes colonies européennes du bassin caribéen (Belize et Suriname).

Les coûts humains de ce modèle de développement agro-industriel se sont manifestés très tôt : des milliers de vies ont été sacrifiées dans l'établissement de plantations dans des zones de forêt tropicale infestées par le paludisme, la fièvre jaune et les serpents. Les compagnies ont également su exploiter le racisme engendré par l'implantation d'une main-d'œuvre importée, par exemple de la Jamaïque au Costa Rica, et sont devenues maîtres en exploitation des conflits entre les ethnies qu'elles faisaient migrer de toute la région pour venir travailler dans les plantations.

Les premières actions de protestation organisées par les travailleurs dans les années 1920 et 1930 sont plus ou moins bien documentées. Au Guatemala en 1920, la United Fruit fait appel aux Marines pour mettre fin à une tentative de syndicalisation. En 1925, quand les travailleurs des bananeraies du Panama font grève, déclenchant une grève nationale, l'armée américaine intervient.

En 1928-1929, une vague de protestations ouvrières dans pratiquement tous les pays se termine par l'interruption brutale d'une grève en Colombie, racontée par García Márquez dans *Cent Ans de Solitude*. Des escadrons paramilitaires payés par la United Fruit et entraînés par l'armée états-unienne sont entrés en action contre les grévistes et ont terrorisé le pays. On ne peut pas ne pas voir là une des origines du conflit civil acharné qui continue d'opposer groupes paramilitaires et guérillas aujourd'hui en Colombie, plus de quatre-vingts ans plus tard.

Les années 1930 seront celles de la contestation de plus en plus organisée de la part des travailleurs de la United Fruit – *el pulpo* (la pieuvre) comme on l'appelle –, de l'assassinat d'un dirigeant gréviste au Honduras en 1932 à la création du premier syndicat stable au Costa Rica en 1934.

Les coûts sociaux ne sont pas les seuls à apparaître relativement tôt dans l'histoire de cette industrie. Les monocultures massives d'une seule variété d'un fruit génétiquement faible le rendent vite très vulnérable à la maladie du Panama, causée par des spores dans le sol, et ont un impact environnemental important. Les effets dévastateurs de cette maladie sont la raison donnée par la United Fruit pour l'abandon régulier de plantations (et de sa main-d'œuvre, bien sûr) et pourraient expliquer – du moins partiellement – son accumulation d'une « banque de terres » immense : en 1930, la compagnie était propriétaire de pratiquement vingt fois les 55 000 hectares qu'elle tenait plantés en bananes. C'est à cette époque que l'on témoigne de la destruction des forêts primaires tropicales qui couvraient les plaines les plus aptes à la culture de bananes.

En 1947, le gouvernement du Guatemala adopte un Code de protection des travailleurs que la United Fruit voit d'un très mauvais œil, le dénonçant comme « communiste ». En 1952, Jacobo Arbenz, le premier dirigeant d'un pays centre-américain à être démocratiquement élu, nationalise 100 000 hectares de terres non utilisées de la United au Guatemala. L'ex-président de la compagnie, Samuel Zemurray, écrit un rapport distribué à tous

les membres du Congrès des États-Unis qui « prouve » qu'Arbenz était sous le contrôle de Moscou. Le président Truman autorise la CIA à « éliminer » 54 Guatémaltèques dont Arbenz. Un coup d'État s'organise, qui renverse le gouvernement. Arbenz survit mais part en exil.

Dans la même tradition, l'invasion de la Baie des Cochons en 1961 est cofinancée par la United Fruit, en représailles à la nationalisation de ses plantations cubaines.

La compagnie a été rebaptisée United Brands lorsque la plupart de ses actions sont acquises par Eli Black en 1969. Après plusieurs années de mauvais résultats financiers et à la suite d'un scandale au Honduras (Black avait donné plus d'un million de dollars au président du Honduras, Lopez Arellano), Black se suicide à New York en 1974. Au moment de cette révélation, le gouvernement costaricien menaçait d'exclure la United de son territoire.

En 1984, la United Brands est restructurée et prend le nom de sa principale marque : Chiquita Brands International. Puis, en 1986, elle vend la Fyffes à la compagnie irlandaise Fruit Importers of Ireland, considérant que les opérations de Fyffes n'étaient plus suffisamment stratégiques pour la Chiquita.

Standard Fruit/Dole

La Standard Fruit & Steamship Company est à l'origine une entreprise montée par un immigrant sicilien, Salvador d'Antoni, ex-trafiquant d'armes sur la côte nord du Honduras, et Joseph Vaccaro, distributeur de fruits basé à la Nouvelle-Orléans. La compagnie a initialement concentré ses opérations au Honduras. En 1909, la United Fruit, qui était actionnaire de la Standard, a été obligée par une action antitrust de céder sa part. À partir de ce moment, la « pieuvre » n'a jamais osé refaire ce qu'elle avait fait avec ses autres concurrents. Plus tard, la Standard a commencé des opérations au Mexique, au Nicaragua, à la Jamaïque et à Cuba.

La Standard a elle aussi été sérieusement touchée par la maladie de Panama : dans les années 1920, sa production hondurienne a connu une chute de 60 % qu'elle n'a pu rattraper la décennie

suivante que par l'ouverture de nouvelles plantations dans les zones de forêt vierge. La taille relativement petite de la Standard – qui ne possédait pas une « banque de terres » dans plusieurs pays comme la United – l'a poussée plus loin dans ses recherches pour une variété plus résistante et capable de remplacer la Gros Michel.

En 1947, bien avant son rival, Standard Fruit a commencé à exporter la Cavendish géante. L'entreprise avait calculé que le moyen idéal de transporter la Cavendish était des caisses de 40 livres⁶, réinventant ainsi l'industrie de la banane. Sur la base de ces innovations technologiques et de son expansion en Équateur, la compagnie a commencé à rattraper la United, qui a beaucoup tardé avant de remplacer pour de bon la Gros Michel par la Cavendish dans les années 1960.

En 1967, l'importateur d'ananas californien Castle & Cooke a racheté la Standard Fruit. Le succès des opérations de Castle & Cooke reposait sur le développement d'une industrie d'ananas – le fruit frais, en conserve, et sous forme de jus – par James Dole de Hawaï. Quatre années plus tôt, le nouveau propriétaire de la Standard Fruit avait établi des plantations de bananes et d'ananas aux Philippines afin de fournir le marché d'Asie de l'Est. À partir de 1972, toutes les bananes portaient la marque Dole.

En 1985, David Murdock, propriétaire d'une compagnie de location de camions en Californie, est devenu PDG de Castle & Cooke alors fortement endettée. Son apport de capitaux et ses compétences en gestion ont fait de la compagnie, renommée Dole Food Company en 1991, le numéro un mondial des produits frais, non seulement en fruits tropicaux, mais aussi en autres fruits et légumes de zones tempérées.

Del Monte

La compagnie californienne Del Monte Foods, jusque dans les années 1960, était propriétaire d'une marque parmi les plus anciennes et reconnues au monde, spécialisée dans les conserves

6. 18,14 kg.

de fruits et légumes. C'est avec son rachat, en 1968, de la West Indies Tropical Fruit Company, un importateur basé à Miami, que Del Monte entre dans le commerce de la banane. Mais son entrée en tant qu'acteur majeur de la production se fait en 1972 au Guatemala, à la suite d'une autre action antitrust contre la United Fruit, obligée de revendre ses plantations sur la côte Atlantique pour 20 millions de dollars. Elle investit ensuite au Costa Rica où elle crée deux filiales – Bandeco pour la banane et Pindeco pour l'ananas.

À partir de 1979, Del Monte Foods connaît une période de turbulence, passant de mains en mains et faisant l'objet de plusieurs restructurations radicales. Quand RJR Nabisco achète la compagnie en 1979, le siège historique de San Francisco est déplacé à Miami. Puis, en 1988, dans un des rachats hostiles les plus chers du siècle, KKR⁷ rachète RJR et Del Monte est revendu en morceaux à des acheteurs étrangers. Les intérêts bananiers sont vendus à Polly Peck, propriété du turc chypriote Asil Nadir. En 1989, la Del Monte Corporation se divise en deux : Del Monte Tropical Fruit et Del Monte Foods. En 1993, la première devient Fresh Del Monte Produce.

Entre-temps, Polly Peck fait faillite et Fresh Del Monte est vendu à un groupe d'investisseurs mexicains, GEAM, mené par Carlos Cabal. Mais, à la suite d'une tentative de fusion entre les deux Del Monte, on découvre que Cabal a fait des prêts illégaux d'une valeur d'un milliard de dollars et la fusion n'a pas lieu. Cabal disparaît et le gouvernement mexicain prend contrôle de l'administration de la compagnie en attendant de trouver un nouvel acheteur. Les autres multinationales sont intéressées, mais personne n'est sûr de la vraie valeur de Fresh Del Monte.

Enfin, en 1996, le groupe IAT, propriété de la famille palestinienne-jordanienne Abu-Ghazalleh basé aux Émirats arabes unis, achète 80 % des actions ; le reste appartient toujours à GEAM.

7. KKR : Kohlberg Kravis Roberts est une entreprise privée qui soutient et gère des fonds d'investissement, se concentrant principalement sur le rachat d'entreprises endettées.

Les nouveaux propriétaires introduisent la compagnie en bourse (à New York) en 1997.

Entre-temps, en 1988, la compagnie signe un accord technique et financier avec la Cameroon Development Corporation, elle commercialise aujourd'hui la moitié des exportations camerounaises. À la fin des années 1990, Fresh Del Monte établit des plantations dans l'État de Rio Grande do Norte au Brésil. En plus des bananes de ses propres plantations, elle s'approvisionne auprès de producteurs indépendants de Colombie, d'Équateur et du Guatemala.

Noboa/Bonita

La Exportadora Bananera Noboa, l'entreprise équatorienne propriétaire de la marque Bonita, n'est pas vraiment une multinationale à proprement parler. Néanmoins, sa part du marché mondial et son influence sur l'industrie du premier pays exportateur de banane en font une des cinq grandes qui dominent la filière. Membre du Grupo Noboa, un vaste empire de plus de cent entreprises qui appartient à la famille Noboa, elle a ses propres plantations et s'approvisionne auprès d'autres producteurs équatoriens.

Même si elle vend sur les cinq continents, Noboa ne produit ni n'achète de bananes en dehors de son pays d'origine. Les informations historiques disponibles sont très dispersées, mais on sait qu'elle opère comme exportateur indépendant depuis 1956. Après la suspension des opérations de la United Fruit en Équateur en 1965, Noboa a joué le rôle d'intermédiaire pour cette dernière. La période de crise de l'industrie équatorienne a permis la consolidation de Noboa : de 15 % des exportations qu'elle contrôlait en 1964, la compagnie est devenue la première du secteur avec 46 % en 1977. Mais cette part est revenue à 15 % et, en 2008, la compagnie était reléguée à la deuxième place derrière Dole-Ubesa, pour la première fois depuis les années 1960.

Le propriétaire du groupe, Alvaro Noboa, s'est présenté plusieurs fois aux élections présidentielles en Équateur mais n'a jamais

gagné. Lors des deux dernières campagnes, sa réputation de mauvais employeur de l'industrie bananière a joué un rôle important dans sa défaite.

Les vrais coûts de la production : deux cas d'étude

Afin d'avoir des éléments concrets à utiliser lors de son travail de sensibilisation, Farmers' Link a recueilli, avec l'aide de ses collègues de la WINFA et de Colsiba, des informations sur l'impact social et écologique de la production bananière. Ces informations ont permis de réaliser, en 1993, deux études de cas que nous détaillons ci-après.

Saint-Vincent et les Grenadines

Bien que l'idée reçue chez les consommateurs britanniques fût que les petites productions de ces deux régions productrices de bananes avaient peu d'impact sur l'environnement, il s'est avéré que le prix relativement élevé de la banane dans les années 1980 avait encouragé une intensification de la production avec des conséquences environnementales importantes. Malgré une production à petite échelle, les exploitations étaient contiguës et les maladies comme la cercosporiose jaune pouvaient se répandre aussi vite que dans une grande plantation. Si le nombre de cycles était relativement bas (sept par an contre une moyenne de plus de quarante au Costa Rica), l'utilisation d'herbicides pour « l'assainissement des champs » était assez élevée. Des décès causés par une surexposition aux pesticides avaient été enregistrés, mais le plus préoccupant était le nombre de suicides par ingestion de Parquat : treize personnes s'étaient donné la mort en buvant ce « vin de banane » en 1992.

Les productrices, qui constituaient plus d'un tiers de la population active dans la production bananière, étaient souvent opposées à l'utilisation de pesticides. La protection en revanche n'entraînait pas dans les habitudes des producteurs hommes, alors que c'étaient eux qui le plus souvent appliquaient les produits phytosanitaires. L'Association des producteurs de bananes (BGA)

venait seulement de mettre en vente des équipements de protection. Malgré les efforts de sensibilisation de la WINFA, d'une ONG environnementale et de la BGA, certains producteurs appliquaient encore à la main des pesticides dangereux, et beaucoup les stockaient sans prendre les mesures nécessaires.

Le gouvernement avait relevé des niveaux de résidus de pesticides au-dessus des normes internationales dans des échantillons d'eau prélevés en aval des fermes, mais ces résultats n'avaient pas été rendus publics. L'utilisation d'intrants chimiques sur des sols volcaniques légers était à l'origine d'un déclin marqué de la fertilité des sols et d'une diminution dramatique des populations d'organismes bénéfiques, une des raisons pour lesquelles les rendements par hectare n'avaient pas augmenté depuis dix ans.

Par ailleurs, le ministère des Forêts avait constaté que la déforestation résultant de la plantation de bananiers en zones montagneuses provoquait une érosion sévère des sols et, pendant la saison pluvieuse, des glissements de terrain. Selon un rapport rédigé par un agronome indépendant, l'effet le plus visible et le plus dramatique de l'usage d'intrants chimiques était le déclin ou la disparition de plusieurs espèces d'oiseaux, de reptiles, de poissons et d'écrevisses d'eau douce. Cet agronome concluait : « Le déclin des sources d'alimentation dans les rivières et les forêts a conduit à une augmentation de l'importation de viande d'une valeur de 10 millions de dollars par an. »

Même si l'impact socio-économique de la production bananière avait été plutôt positif pour un petit pays comme Saint-Vincent en terme de réduction de la pauvreté, même si les salaires et les revenus des travailleurs et des producteurs du secteur étaient relativement décents, l'étude soulignait un besoin pressant de réduire l'impact environnemental de l'industrie. L'auteur concluait qu'« il [était] important que le consommateur paie un prix en rapport avec le coût de production d'une banane qui ne nuise pas à nos ressources naturelles ». Cette conclusion reste très pertinente pour notre travail.

Le Costa Rica

C'est avec l'arrivée de la nouvelle variété Cavendish dans les années 1960 que le taux d'application d'intrants chimiques a augmenté rapidement en Amérique latine. En trente ans, ces produits agrochimiques ont eu un impact dramatique sur la santé des travailleurs ainsi que sur la qualité de l'environnement naturel. Au Costa Rica, dans le cadre du « Plan national pour la promotion de la banane », la surface plantée a pratiquement doublé entre 1989 et 1993. Les effets sociaux et environnementaux se sont toutefois fait sentir bien avant cette expansion.

Au fur et à mesure que les coûts des intrants augmentaient, les employeurs recherchaient comment il leur serait possible de réduire les coûts de la main-d'œuvre. Il semblerait que la facture des intrants chimiques était considérée comme un coût fixe et celui de la main-d'œuvre comme un coût variable. Même si les efforts des employeurs pour éliminer les syndicats indépendants puisaient leur source dans une hostilité idéologique qui résultait de la guerre froide en Amérique centrale, il est certain qu'il y avait aussi une motivation économique : jusqu'au début des années 1980, les syndicats avaient eu suffisamment de pouvoir de négociation pour acquérir d'importants bénéfices sociaux et garantir des salaires relativement décents pour leurs membres.

Vers la fin des années 1980, les syndicats avaient failli disparaître complètement et les compagnies avaient réussi à réduire les bénéfices sociaux à travers des accords directs avec les comités d'entreprise. Avec l'implantation programmée dans presque toutes les plantations du mouvement solidariste, toute revendication économique était découragée. Ce mouvement visait la « paix sociale » et la coopération entre employeurs et employés au sein d'une entreprise par le biais d'associations où les activités d'épargne et sportives se mélangeaient explicitement à une formation anti-syndicale.

Un autre développement important était la flexibilisation des contrats de travail : en 1992, jusqu'à 80 % des travailleurs n'avaient pas de contrats permanents. Au bout de trois mois de période

d'essai, ils étaient formellement licenciés et ils devaient chercher ailleurs, ou ils étaient réembauchés pour une nouvelle période d'essai. Cette pratique d'emplois précaires consécutifs aidait les compagnies à éviter la syndicalisation.

Les femmes employées dans l'industrie devaient faire face non seulement à des problèmes croissants de discrimination salariale – une pratique éliminée à l'époque des syndicats forts –, mais aussi à un problème endémique de harcèlement sexuel au travail. De plus, aucune plantation n'offrait de mode de garde pour les enfants des travailleuses, souvent chefs de famille. Les produits chimiques auxquels elles étaient exposées en permanence dans les stations d'emballage généraient des problèmes de santé spécifiques. Un taux élevé de malformations génétiques à la naissance commençait à être observé dans les zones bananières.

Parallèlement à cette dégradation des conditions sociales, il y avait de plus en plus d'évidence quant aux dégâts environnementaux entraînés par la monoculture à grande échelle. Il avait été estimé que l'industrie consommait 1500 tonnes par an d'ingrédients actifs, dont un pourcentage élevé finissait dans les cours d'eau et les nombreuses rivières de la plaine côtière. Jusqu'à 50 % des pesticides appliqués aux feuilles de la banane finissaient dans les sols, selon l'ONG environnementale costaricienne AECO.

L'accumulation de métaux lourds après des années de production bananière atteignait des niveaux incroyablement élevés, rendant les sols quasiment inutilisables pour la production alimentaire une fois que les compagnies abandonnaient les plantations. Le taux de présence de cuivre dans les sols des zones bananières, par exemple, était typiquement de 20 à 50 parties par million (ppm). Dans la zone du Pacifique sud, le taux de cuivre atteignait jusqu'à 4 000 ppm.

Au-delà des effets visibles comme la baisse des populations de poissons et autres espèces d'eau douce, en 1987, une étude avait souligné l'impact dévastateur de cette contamination massive des ressources aquatiques sur les récifs de corail de la côte Atlantique (Caraïbes). Selon l'International Marine Life Alliance, 90 % du

corail était mort à cause des pesticides et de la sédimentation en provenance des bananeraies.

Le cas du Costa Rica témoignait de la gravité des conséquences d'une industrie aussi chimique et intensive que l'industrie bananière. À ces conséquences environnementales s'ajoutaient les impacts sociaux d'une industrie qui essayait de réduire ses coûts de production face à une concurrence qui s'annonçait acharnée. Il était clair que le processus d'internalisation des coûts n'allait pas être un simple exercice de comptabilité.

Le marché de l'Union européenne : controversé depuis le début

La mise en place d'une Organisation commune du marché de la banane (OCMB – le nom officiel de l'ensemble des mesures relatives à la banane), à laquelle on a fait référence dans la première partie, obéit à plusieurs impératifs du point de vue des autorités européennes :

- garantir le revenu des producteurs européens ;
- continuer à assurer un débouché aux bananes des pays ACP dont l'économie est fortement dépendante des exportations de bananes ;
- respecter les engagements pris pendant les négociations de l'Uruguay Round au GATT⁸ et ouvrir plus largement les frontières aux produits en provenance des pays tiers.

À ces trois impératifs officiels, on peut en ajouter un, des plus pertinents pour les architectes du nouveau régime : apporter un soutien aux compagnies européennes face à l'écrasante concurrence des firmes multinationales américaines.

La multiplicité des intérêts représentés a donné naissance à un système complexe et controversé, composé de quatre éléments :

- un système d'aide compensatoire pour une production maximale de 854 000 tonnes par an – en Espagne (Canaries), en

8. Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, initialement négocié par 19 pays en 1947.

France (Martinique, Guadeloupe), au Portugal (Madère, Azores) et en Grèce ; plus une prime d'arrachage et un programme d'amélioration de la qualité et de la compétitivité de ces bananes européennes ;

- des quotas d'importation pour douze pays ACP traditionnellement exportateurs, à hauteur totale de 857 700 tonnes/an et à droit de douane nul ;
- un quota tarifaire de 2 000 000 de tonnes de bananes des pays tiers (« bananes dollar ») et des pays ACP non traditionnels ; les premières sont assujetties à un droit de douane de 100 euros/tonne ; le montant du quota est réévalué chaque année en fonction de la consommation ; au-delà du volume maximal du quota, les importations sont frappées d'une taxe prohibitive de 850 euros/tonne (750 pour les bananes ACP non traditionnelles) ;
- trois catégories de licences d'importation obligatoires pour toute banane importée : 66,5 % du volume sont octroyés aux opérateurs traditionnels de la zone dollar ; 30 % aux opérateurs traditionnels d'Europe et des ACP ; et 3,5 % aux nouveaux opérateurs.

Avant même l'entrée en vigueur de ce système d'organisation commune du marché en juillet 1993, l'Allemagne, qui craignait une forte hausse des prix à la consommation sur son marché national, avait demandé l'annulation de la réglementation. Soutenue par des pays de l'Europe du Nord partisans d'une libéralisation du marché, elle dépose un premier recours à la Cour européenne de justice (rejeté en octobre 1994). En juin 1993, les pays latino-américains membres du GATT – la Colombie, le Costa Rica, le Guatemala, le Nicaragua et le Venezuela – ont demandé la constitution d'un groupe spécial d'experts qui examinerait leur dénonciation de la non-conformité de l'OCMB avec deux articles de l'Accord général : la clause de la nation la plus favorisée (Article I) et l'interdiction portant sur les restrictions quantitatives (Article XI).

La décision des trois experts du groupe spécial nommés par le GATT s'est avérée défavorable à l'UE et conduira à une première réforme que la Commission européenne fera entériner dans les conclusions des négociations de l'Uruguay Round à Marrakech en avril 1994.

Un des problèmes de fond pour l'UE, qui ne sera pas résolu de sitôt, est que l'engagement pris par l'UE dans le cadre des Accords de Lomé avec les pays ACP – engagement de ne pas réduire leur accès au marché de la banane (entre autres produits sujets à des Protocoles spéciaux dans ces Accords) – est en contradiction avec les engagements pris par l'Europe de libéraliser son commerce extérieur dans le cadre du GATT. Lequel de ces engagements internationaux doit prévaloir ? Telle est la question.

L'origine du réseau en Europe

Alors qu'ils se mobilisaient, les acteurs les plus concernés des pays producteurs d'Amérique latine et des Caraïbes étaient de plus en plus préoccupés par les conséquences éventuelles d'une nouvelle politique européenne, ainsi que par la nécessité de construire des alternatives au modèle industriel dominant. En Europe, quelques acteurs non gouvernementaux importants avaient déjà initié des réseaux commerciaux alternatifs ou avaient déjà commencé à prendre la mesure de l'impact de la politique européenne. La majorité de ces organisations ne se connaissaient pas bien.

Un réseau s'était cependant formé entre les trois organisations qui pratiquaient un commerce alternatif dans les magasins de commerce équitable et dans les supermarchés traditionnels de Suisse, d'Allemagne et de Belgique. Ce réseau, animé par Gebana (Suisse) et Banafair (Allemagne), avait organisé en 1991 une « Conférence sur les bananes en Europe » et avait élaboré un document de travail, *Modèle pour une compagnie européenne de commercialisation de bananes de producteurs indépendants*. La dernière version de ce document date de 1992.

En février 1994, après avoir consulté les initiateurs d'un commerce solidaire en Europe, Farmers' Link convoqua une réunion à Bruxelles intitulée « Vers un commerce équitable Europe-ACP-Amérique latine », notre rôle de facilitateur d'un réseau plus large étant clairement affiché. Une douzaine d'organisations venues d'Allemagne, de Suisse, d'Italie, de Belgique, des Pays-Bas et de Grande-Bretagne et des représentants de deux réseaux européens d'ONG y participèrent.

Une intervention de l'ambassadeur de l'Organisation des États des Caraïbes de l'Est auprès de l'Union européenne sur « les guerres émergentes de la banane » a apporté une nouvelle perspective. Entre autres informations et analyses, l'ambassadeur considérait que la production des îles Sous-le-Vent ne pourrait jamais concurrencer la production latino-américaine, d'autant plus que la « politique répressive des compagnies multinationales vis-à-vis de leur main-d'œuvre signifiait que leurs coûts de production n'augmenteraient pas à court ou moyen terme ».

Il exprima également son intérêt pour une initiative indépendante de commercialisation des bananes des îles, dans un contexte où Chiquita cherchait à briser le monopole de Geest. Il expliqua la colère des producteurs des îles quand ils avaient appris que Geest avait investi dans des plantations au Costa Rica. Pour eux, cet investissement avait conduit à la baisse des prix payés aux petits producteurs des îles. Malgré son appui à toute initiative de commercialisation alternative, il nous avertit que la clause d'exclusivité accordée à Geest et les conditions actuelles du marché rendraient la tâche très ardue.

Gebana avait toutefois déjà lancé une initiative pour une « banane solidaire », qui trouvait sa source au milieu des années 1970, lorsqu'un groupe de femmes en Suisse germanophone a décidé de mener des campagnes de sensibilisation du grand public sur le commerce international, utilisant l'exemple de la banane issue des grandes plantations latino-américaines. La question centrale qu'elles se posaient – et qu'elles posaient aux consommateurs – était :

comment est-il possible qu'un fruit tropical arrive sur le marché à un prix inférieur à celui des fruits produits localement ?

Suite à l'embargo imposé par les États-Unis en 1985 sur le commerce avec le Nicaragua, Gebana et d'autres associations suisses – et plus tard allemandes – avaient commencé à importer des bananes nicaraguayennes, avec pour objectif également de proposer une alternative à l'oligopole de Chiquita, Dole et Del Monte. Une surtaxe solidaire représentant 10 % du prix au détail était payée par les consommateurs et investie dans des projets de coopération et d'éducation aux deux bouts de la filière. En Belgique, l'ONG Oxfam-Wereldwinkels s'était jointe à cette initiative et avait pris la responsabilité de gérer les projets de coopération.

La coopérative El Trianon du Nicaragua, à laquelle cet argent était destiné, s'avérait être un des rares exemples d'une production socialement juste (elle était propriété partielle des travailleurs eux-mêmes) et plus écologiquement responsable. En 1993, quand l'approvisionnement de cette coopérative est devenu trop irrégulier à cause de la privatisation de l'industrie et que les réseaux européens ont dû s'approvisionner ailleurs, les ventes de bananes solidaires des « magasins du monde » et des supermarchés des trois pays avaient atteint les 2 500 caisses de bananes par semaine.

La discussion sur la proposition de Gebana et Banafair pour une initiative de commercialisation à l'échelle européenne intervenait à un moment crucial pour ces organisations puisqu'elles étaient à la recherche de bananes qui pourraient remplacer celles d'El Trianon. Leurs efforts pour trouver des bananes qui respectaient leurs critères sociaux et environnementaux au Costa Rica n'aboutissaient pas, les syndicats costariciens les ayant informés que la répression de la liberté syndicale était aussi répandue chez les producteurs indépendants que dans les plantations des multinationales, y compris dans la plantation d'où venaient les bananes solidaires depuis quelques semaines.

Avec l'aide d'ex-agronomes venant de multinationales, le syndicat des travailleurs SITRAP avait initié la production de bananes

« créoles » (une variété locale), mais Dole avait réussi à produire des titres de propriété (faux, selon SITRAP) et à faire condamner les ex-travailleurs à payer 350 000 dollars pour compenser les dégâts prétendument causés sur les terres en question⁹... Le projet avorta – condamné sans doute pour le bon exemple qu'il donnait ! Le syndicat avait trouvé un autre terrain, mais avait peur d'une nouvelle initiative de sabotage par les multinationales.

Face à cette analyse, les avis des participants étaient partagés quant à la viabilité d'une initiative plus ample qui, selon les études de Gebana/Banafair, aurait requis un volume de 10 000 caisses par semaine, cela pour pouvoir créer leur propre marque. De plus, connaissant la situation sociale au Costa Rica, ils savaient qu'il serait difficile de promouvoir ces bananes comme étant issues du commerce équitable... On trouva toutefois un consensus : il s'agirait de poursuivre la recherche de producteurs prêts à respecter des critères minimaux et à alimenter un commerce alternatif d'ONG européennes. Deux autres points de consensus émergèrent : les échanges commerciaux devraient, si possible, se faire avec des producteurs situés de chaque côté du conflit intergouvernemental ; et il serait important de ne pas séparer les préoccupations sociales et écologiques, au risque de semer la confusion parmi les consommateurs.

Afin de pouvoir donner suite à la construction d'un « réseau d'action sur la banane », les participants ont procédé à un état des lieux des activités existant dans les différents pays et des ressources disponibles, et ont partagé leurs connaissances sur d'autres initiatives jugées pertinentes à la recherche d'une filière plus durable :

– La Fondation néerlandaise Max Havelaar, initiatrice d'un label pour le café équitable commercialisé dans les grandes surfaces de ce pays depuis 1990, a annoncé sa décision de collaborer avec l'ONG Solidaridad pour le lancement, en 1996, d'une initiative similaire dans la filière banane. La Fondation était à la recherche

9. SITRAP avait constaté que des déchets avaient été déposés sur l'exploitation par des gens qui travaillaient pour Dole afin de justifier la condamnation du tribunal.

de producteurs et d'importateurs qui pourraient participer à une telle initiative et était en train d'étudier les besoins de partenaires potentiels en République dominicaine, en Équateur et au Suriname en matière d'information, de formation et de financement.

– Nous avons appris l'existence d'un label écologique établi par l'ONG états-unienne Rainforest Alliance et son homologue au Costa Rica, la Fundación Ambio. L'initiative était le résultat d'un dialogue entre les ONG et Chiquita, dialogue qui s'était noué autour d'une campagne menée contre la destruction de la forêt tropicale par la compagnie bananière pour étendre rapidement ses plantations, politique qu'elle avait menée à partir de 1988. Un label «Eco-OK» devait être accordé aux plantations qui respecteraient une série de critères environnementaux. Les syndicats costariciens étaient de l'avis qu'il s'agissait plutôt d'une initiative d'amélioration d'image de la part des multinationales, dont ils se méfiaient.

– L'organisation de commerce alternatif TwinTrading, basée à Londres, décrit une autre initiative qui, en 1990, s'était développée à la suite de l'écroulement de l'industrie sucrière de l'île de Negros aux Philippines, lorsque les États-Unis avaient réduit leur quota d'importation de canne à sucre. Un groupement d'ex-travailleurs de l'industrie sucrière avait réussi à acquérir des terres et avait commencé à vendre des bananes écologiques et du sucre roux à des coopératives de consommateurs japonais. Ces derniers étaient prêts à payer un prix plus élevé pour une banane écologique et à créer ainsi des liens directs entre producteurs et consommateurs (ils souhaitaient même pouvoir se rencontrer).

Le résultat des échanges entre les participants de la réunion aboutit à la proposition de quatre axes de travail :

- collaborer pour une plus grande durabilité économique, sociale et écologique de la production et du commerce de la banane ;
- renforcer le rôle des producteurs indépendants dans la filière, surtout pour les petits producteurs et les travailleurs de plantation organisés, en faisant entendre leurs voix par les décideurs

européens, et en facilitant leur accès aux marchés (privilégiant l'allocation de « quota-pays » dans le cadre du marché unique de l'UE) et la diversification vers d'autres produits ;

- travailler sur des critères de commerce équitable ;
- promouvoir l'éducation des consommateurs (y compris des acheteurs de la distribution).

C'est donc au cours de cette réunion qu'a été semée la graine du futur réseau européen pour l'action sur la banane qui émergerait sous le nom d'Euroban lors de réunions en Allemagne et en France courant 1994. Une alliance triangulaire Caraïbes-Amérique latine-Europe occidentale était désormais en place. D'après nos premières expériences et nos premiers recueils d'expertises, nous avions compris que les enjeux étaient complexes et immenses, puisqu'il s'agissait de l'agencement d'une filière vieille de plus d'un siècle.

Dès le début, nous étions pleinement conscients des difficultés qui découleraient de la coordination d'une telle initiative. Ce n'est ni la richesse des expériences ni le dynamisme et la motivation des acteurs qui suffiraient à garantir la solidité d'un tel réseau. Le contexte d'une filière forgée par des acteurs privés très puissants et d'un conflit intergouvernemental autour de la politique commerciale internationale allait certainement nous conduire à faire face à des défis que personne ne pouvait prévoir.

Avec le luxe d'un regard rétrospectif, on peut dire pourtant que nous reconnaissons l'importance d'une structure souple et légère, voire minimaliste, d'une coordination à l'écoute des partenaires les plus concernés et respectueuse de la diversité des organisations qui participeraient, mais unie par des défis communs et des valeurs éthiques. Même si la bonne information est le sang qui coule dans les veines d'un réseau, cela ne suffit pas pour avancer. C'est le partage dans la transparence et la recherche permanente de consensus qui sont les garants de la solidité de cette alliance novatrice.

2. Des enjeux de taille : la situation en 1995

C'est à partir du Sommet de la Terre – ou de la Conférence des Nations unies sur l'environnement et le développement, pour lui donner son nom officiel – qui avait eu lieu à Rio de Janeiro en juin 1992, que le « développement durable » a commencé à être décliné dans la pratique. Bien que pour beaucoup des gouvernements qui participaient à la Conférence ainsi que pour une partie des organisations de la société civile présentes au Forum des ONG, ce terme soit resté flou, on peut néanmoins constater qu'une définition minimale est entrée dans le langage commun de tous ces acteurs.

Il s'agissait non seulement de réconcilier les aspects économiques et environnementaux du développement, qui semblaient être la priorité des acteurs des pays développés, mais aussi d'intégrer dans les diagnostics et aux propositions une dimension sociale. Le concept émergent de « développement durable », traduit à Rio dans l'ambitieux Agenda 21 (Agenda pour le XXI^e siècle) s'avère être une combinaison complexe d'éléments économiques, sociaux et environnementaux.

Quand on veut combiner ces éléments dans le contexte réel d'une filière agroalimentaire, par exemple, leur interaction ne peut pas être comprise sans référence aux rapports de force qui

existent entre tous les acteurs. Si un acteur – ou plutôt un groupe d'acteurs – n'est pas vraiment pris en compte lors du diagnostic, les efforts entrepris pour créer une dynamique de développement durable risquent d'être voués à l'échec. Concrètement, on ne peut pas établir le diagnostic d'une filière sans prendre en compte les entreprises privées et le rôle qu'elles jouent dans les rapports de force qui déterminent le destin de l'économie mondiale.

Or, les entreprises, en général très peu présentes à Rio, n'étaient prêtes ni à remettre en question leurs modèles économiques ni à accepter l'idée que la logique du système en place nous menait très souvent sur le chemin d'un développement qui n'avait rien de durable. Pour eux, la santé financière de l'entreprise et la responsabilité vis-à-vis de leurs actionnaires étaient les indicateurs primordiaux du développement. Le social était le plus souvent réduit à un coût (variable) – celui de la main-d'œuvre. Et l'environnemental n'entrait pas trop en ligne de compte. Il y avait, bien sûr, des exceptions, mais ces modèles étaient la culture prévalente dans les entreprises de l'époque.

Si on ajoute à cette conception de l'industrie, et donc à la vision qu'avaient les entreprises de l'avenir d'une filière, le rôle de plus en plus important qu'elles jouaient dans la définition des règles du commerce international et de la concurrence et des normes de qualité – c'est-à-dire dans des responsabilités essentiellement gouvernementales –, on voit que le processus menant à un engagement réel et à un dialogue fructueux autour du développement durable de l'industrie n'allait être ni simple ni rapide. Dans le cas de la filière en question, les rapports de force existants faisaient que les entreprises n'allaient pas s'asseoir du jour au lendemain à la même table que ceux qui les voyaient comme les principaux responsables d'une économie bananière socialement et écologiquement insoutenable.

Avant de s'engager dans un processus de dialogue, il fallait donc être clair sur l'ensemble des problèmes économiques, sociaux et environnementaux de la filière internationale de la banane. Le reste

de ce chapitre résume donc les thèmes que nous avons identifiés à l'époque.

Le schéma type de production

Une proportion minime du prix final reste dans les pays producteurs

En 1974, la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) avait lancé une étude qui démontrait qu'en moyenne, les producteurs de banane percevaient 11,5 % du prix final payé par le consommateur. Vingt ans plus tard, même s'il n'y a pas eu d'étude institutionnelle, nous avons estimé que cette proportion variait entre 5 et 15 % en fonction du pays producteur et du pays consommateur – plutôt vers le bas de cette fourchette pour une banane équatorienne vendue dans l'UE, plutôt vers le haut pour une banane centre-américaine vendue aux États-Unis ou une banane ACP vendue en Europe.

Dans cette filière, la part de la valeur qui revient aux producteurs n'a donc pas évolué. Selon tous les calculs faits depuis vingt ans, plus de 30 % de la valeur va au distributeur, c'est-à-dire celui qui vend directement au consommateur. Le reste de la valeur, dans le cas d'une filière contrôlée par une entreprise multinationale « verticalement intégrée », c'est-à-dire propriétaire des transports maritimes et des chambres de mûrissement, va aux compagnies.

Le pourcentage de la valeur qui revient au producteur peut paraître relativement élevé quand on le compare avec d'autres produits tropicaux comme le café, mais il ne faut pas oublier que l'unique opération de transformation que subit la banane – le mûrissement – est une procédure simple (et qui doit forcément se faire dans les pays consommateurs, à la différence du café¹⁰).

10. La transformation du café se fait presque toujours dans les pays consommateurs, mais il n'y a rien ni dans la nature du produit ni dans la nature de processus de torréfaction qui dicte que la transformation ne peut pas se faire sur place dans les pays producteurs.

Il faut savoir aussi que l'envergure des producteurs influence largement les conditions dans lesquelles se font les échanges commerciaux. La part de la valeur qui reste dans le pays producteur est plus petite dans le cas d'une multinationale que dans le cas d'un producteur indépendant. En Amérique centrale, plus de 60 % des exportations des années 1990 provenaient des plantations des multinationales. De plus, les multinationales ont, depuis longtemps, développé des stratégies qui leur permettent de rapatrier un maximum de leurs bénéfices et de minimiser les impôts sur leurs activités. Elles utilisent par exemple la « tarification des transferts » ("transfer pricing") et/ou ont recours à des paradis fiscaux pour leurs transactions les plus importantes. Le "transfer pricing" est un système de tarification interne qui prive les pays producteurs de recettes fiscales. Dans la pratique, une compagnie multinationale sous-facture les produits échangés entre les filiales d'une même société pour diminuer les bénéfices de l'entreprise locale et lui permettre de payer moins d'impôts. Elle fait disparaître la différence sur des comptes offshore. Ce principe de « tarification du transfert », ou « prix de transfert » est une pratique très courante, d'autant plus que, selon l'OCDE, les deux tiers du commerce international en biens et en services ne se font pas sur le marché libre mais entre sociétés d'un même groupe.

Une des toutes premières études approfondies sur cette pratique concerne la United Brands au Panama¹¹. Vers la fin des années 1970, le secrétariat de l'Union des pays exportateurs de bananes (UPEB) avait développé une méthode pour calculer le vrai prix des bananes vendues par les compagnies qui opéraient dans leurs pays afin d'établir le niveau réel d'imposition fiscale de chaque compagnie, qui était souvent très éloigné du montant réellement payé aux services fiscaux.

Nous prenons le temps, ici, de nous arrêter un peu sur l'histoire de l'UPEB et de Comunbana, mises en place notamment dans l'objectif d'augmenter la proportion du prix de la banane qui restait

11. Frank Ellis, School of Development Studies, University of East Anglia, 1976.

dans les pays exportateurs. Créée en 1974 à l'initiative de quatre pays d'Amérique centrale inspirés par la création de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole en 1973 (et frappés de plein fouet par l'augmentation du prix de leurs importations pétrolières), l'Union de pays exportateurs de la banane devait être le premier jalon d'un accord international sur la banane, qui n'a pas encore vu le jour.

Le 8 mars 1974, sept gouvernements latino-américains – la Colombie, le Costa Rica, l'Équateur, le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Panama – ont conclu l'Accord de Panama par lequel ils se sont engagés à augmenter le prix FOB ("free on board", franco à bord¹²) de chaque caisse de 40 livres (18,14 kg) de bananes exportée par un montant qui variait entre 0,40 et 1 dollar en fonction de la destination du fruit, du prix final obtenu, de la qualité, des coûts de production et des frais de transport. Pour mettre en œuvre cet accord, les pays centre-américains devaient prélever une taxe à l'exportation, tandis que les Sud-Américains devaient augmenter leur prix de vente.

Pour l'Amérique centrale, les enjeux étaient énormes et la rupture historique. Dans la pratique, pour appliquer une taxe relativement élevée, il fallait rompre des contrats d'achat à long terme avec les compagnies et introduire de nouvelles lois pour annuler les contrats existants. La nouvelle législation au Costa Rica, au Honduras et au Panama annulait aussi les concessions généreuses dont jouissaient les compagnies jusque-là.

Il n'est donc pas surprenant que la résistance des multinationales bananières ait été forte, ceci d'autant plus que le volume d'exportations avait été dramatiquement réduit par la dévastation de l'ouragan Fifi. La United Brands et la Standard Fruit ont donc décidé d'interrompre leurs exportations et ont menacé de retirer leurs investissements, ce qui aurait eu de graves conséquences

12. Le FOB est le prix du produit à sa sortie de la plantation plus le coût de son acheminement jusqu'à la frontière nationale du pays exportateur. Dans le cas de la banane, cela veut dire : chargée sur le bateau, toutes charges comprises.

pour l'emploi. En fin de compte, la Standard a interrompu ses exportations du Honduras, et la United a réduit de 30 % ses exportations du Costa Rica et arrêté toute opération au Panama. La guerre des mots entre les gouvernements et les compagnies est ensuite montée de plusieurs crans, atteignant un point critique en juin 1974 lorsque deux hauts fonctionnaires panaméens ont accusé les deux compagnies de conspirer contre le président Omar Torrijos, d'envisager de l'assassiner et d'avoir appuyé des coups militaires dans la région.

Entre-temps, il y a eu plusieurs grèves menées par les puissants syndicats des travailleurs du Costa Rica en faveur de la mise en place des mesures proposées par les gouvernements. Au Panama, un ample mouvement de travailleurs, d'étudiants et d'entrepreneurs nationaux soutenait la position du gouvernement de Torrijos, qui consistait à ne pas céder au chantage économique de la United. La réponse de la compagnie a été de détruire sa propre production, qui valait un million de dollars, et de refuser de mettre fin au boycott... jusqu'à ce que, quelques mois plus tard, elle décide d'accepter de travailler dans ce nouvel environnement.

Cette résistance a fait cependant que les niveaux de taxes à l'exportation initialement prévus par les gouvernements centro-américains ont été revus à la baisse. Quatre pays ont toutefois appliqué une taxe à partir de 1975, de 0,60 ; 0,35 ; 0,25 et 0,35 dollar pour le Costa Rica, le Guatemala, le Honduras et le Panama respectivement. Six ans plus tard, la taxe perçue par le Costa Rica a été augmentée à 1 dollar et était de 0,50 dollar la caisse au Guatemala et au Nicaragua. Pour vous donner un point de comparaison, dans les années 1940 et 1950, la taxe négociée avec les multinationales était typiquement de 0,02 dollar la caisse. Les recettes des quatre gouvernements (hors Nicaragua) ont été de 51,4 millions de dollars en 1976 et ont atteint 79,5 millions de dollars (y compris le Nicaragua) en 1980.

Bien qu'il n'existe pas d'analyse de l'impact sur le développement des recettes de cette taxe imposée dans le cadre de l'UPEB, les témoignages des syndicats de travailleurs au Costa Rica, par

exemple, indiquent que les années 1974-1980 étaient la « belle époque » ; c'est alors qu'une bonne partie de l'infrastructure routière et des services publics de santé et d'éducation (encore en place dans la zone bananière de la côte Atlantique du pays) ont été mis en place, avec les fonds prélevés à l'exportation.

Au Honduras, sans doute sous l'influence de la conjoncture régionale, le président Arellano a mis en œuvre la réforme agraire la plus importante de l'histoire du pays en distribuant des terres qui étaient la propriété de la Standard Fruit à 44 700 familles et en facilitant la création de 900 coopératives paysannes. Cependant, en 1975, la face cachée du « bon dictateur » s'est révélée : l'enquête sur le suicide du PDG de United Brands, Eli Black, par la Securities Exchange Commission des États-Unis a découvert des paiements de 1,25 million de dollars par la compagnie au gouvernement hondurien, y compris à López Arellano, afin d'assurer une réduction rapide de la taxe à l'exportation.

Peu de la richesse générée bénéficie aux communautés dépendantes

Le fait que l'industrie bananière n'ait pas un impact positif important sur le développement socio-économique des localités qui en dépendent est étroitement lié à la problématique traitée ci-dessus : si, en termes généraux, peu de bénéfices restent dans le pays producteur à cause de la distribution de la valeur au long de la filière internationale, il restera moins encore dans les communautés qui se sont développées autour des plantations.

Lorsque les compagnies se sont installées dans les régions souvent vierges et éloignées des centres de populations, elles avaient promis d'investir dans la construction d'infrastructures dans et autour des plantations, persuadant ainsi les autorités locales et nationales de leurs bonnes intentions. Comme il fallait aussi attirer une main-d'œuvre stable, souvent des travailleurs migrants d'autres régions du même pays ou de pays avoisinants, les compagnies ont investi dans le logement au sein de la plantation, ainsi que dans des cliniques et des écoles. Dans certaines régions,

elles ont même créé ce que l'on appellera plus tard des villes-compagnies – comme Siquirres au Costa Rica, La Lima au Honduras, Changuinola au Panama – où tout tournait autour de la présence de la compagnie bananière.

Une des dernières « colonies » de ce type a été construite au Costa Rica vers la fin de la dernière expansion bananière de la zone Atlantique, au début des années 1990. Mais cette colonie construite sur les plantations de Las Islas (Les Îles), par l'entreprise coloniale britannique Geest, est devenue un ghetto rural quand la compagnie a dû abandonner ses plantations en 1995, soit juste cinq ans après.

Mais au-delà de ces investissements dans l'infrastructure de base et les salaires des travailleurs de plantations, les avantages sociaux qui devaient amener au développement de ces communautés dépendaient d'abord de la capacité des travailleurs organisés en syndicats à négocier par le biais de conventions collectives avec les compagnies. Dans certains cas, les syndicats ont pu négocier, d'un côté des bénéfices sociaux avec la compagnie et de l'autre des investissements de la part des autorités gouvernementales locales, voire nationales.

Au milieu des années 1990, au Panama, au Honduras et, dans une moindre mesure, en Colombie, des communautés des zones bananières continuaient de bénéficier de la présence de l'industrie bananière à travers des conventions collectives et une relation relativement mature entre les compagnies et les travailleurs organisés. Mais, le plus souvent, les compagnies avaient trouvé les moyens de minimiser leurs contributions fiscales locales.

Dans les années 1990, à l'heure d'une concurrence accrue sur le marché international, la tendance était vers le désinvestissement de l'infrastructure sociale : les compagnies commençaient à prévoir la privatisation de leur parc de logements et à ne plus rien construire, et les États devaient, s'ils le pouvaient, prendre en charge les coûts de fonctionnement ou d'amélioration des services de santé et d'éducation.

La deuxième action conjointe des gouvernements latino-américains membres de l'UPEB a été la création en mars 1977 d'une nouvelle entreprise avec des capitaux gouvernementaux et privés, la Comunbana S.A., Compagnie multinationale de commercialisation de bananes. L'objectif de cette initiative novatrice était non seulement d'obtenir des prix plus rémunérateurs, mais aussi de coordonner les politiques gouvernementales de production et de commercialisation, et de participer à l'amélioration des statistiques sur l'industrie ainsi qu'à la recherche scientifique.

En 1978, malgré l'opposition des multinationales traditionnelles, Comunbana a pu commercialiser 133 000 tonnes de bananes, soit plus de 2 % du commerce mondial. En comparaison, la United Brands commercialisait à l'époque quelque 2 millions de tonnes par an. Les mesures dissuasives mises en place par la United provoquaient de graves problèmes d'approvisionnement à Comunbana : un seul producteur associé lui vendait régulièrement son produit.

Selon Comunbana (des preuves documentées n'existent pas), les multinationales faisaient tout pour décourager les producteurs indépendants de vendre à la nouvelle entreprise intergouvernementale. Le seul marché régulier que la compagnie ait pu fournir régulièrement était la Yougoslavie, qui ne payait pas en devises : le commerce se faisait sur la base du troc. Le problème pour la jeune entreprise latino-américaine était donc son manque de capitaux. Elle avait besoin d'argent liquide pour financer son fonctionnement, mais les injections de capitaux ne suivaient pas au rythme nécessaire.

La réalité des rapports de force, même avec la participation sérieuse de quatre gouvernements, était trop dure, surtout sans la participation de l'Équateur, le premier exportateur mondial et celui avec les plus bas prix. Justement, les multinationales s'approvisionnaient dans ce pays pour « punir » l'initiative centre-américaine.

Comunbana n'a donc pas survécu longtemps à la décennie qui nous a apporté le néolibéralisme à outrance symbolisé par le

sommet des leaders des pays riches à Cancún en 1980, sommet prononçant la mort de toute tentative de construire un nouvel ordre économique mondial.

Les taxes à l'exportation ont survécu, mais ont diminué d'année en année sous la pression des multinationales jusqu'à ce qu'elles disparaissent dans tous les pays à l'exception du Costa Rica.

« Douze ans après la constitution de l'UPEB », écrit un analyste équatorien en 1986, « les résultats de son action sont positifs. Les quatre principaux pays exportateurs centre-américains ont pu établir une taxe commune à l'exportation du fruit, augmentant ainsi leur part nationale de la valeur ajoutée ; ils ont créé les bases pour des entreprises nationales de commercialisation ; ils ont créé une entreprise multipartite, et se sont avancés vers un contrôle national de la technologie de la production et de la recherche technique ; surtout, ils ont créé un nouveau scénario pour la négociation entre les multinationales et les pays producteurs, leur conférant plus de pouvoir de gestion des contrats et permettant ainsi de sortir de l'ère de la prédominance de ces multinationales¹³. »

Un oligopole classique des grands producteurs et commerçants

Le dictionnaire définit un oligopole comme un marché où il n'existe qu'un petit nombre de vendeurs qui se partagent le pouvoir dans ce marché. Chaque firme est capable d'identifier clairement ses concurrents et tient compte de leur comportement quand elle prend des décisions relatives aux quantités ou aux prix. Ces comportements peuvent conduire soit à des situations conflictuelles, soit à des situations de coopération entre les firmes. De manière générale, les situations d'oligopole sont soutenues par

13. Sources sur l'UPEB: *Revista Integracion Latinoamericana*, n° 43 et *Boletín sobre Inversiones y Empresas Latinoamericanas*, Banque interaméricaine de développement, 1980 et 1981 ; "Strategies to Increase Returns to Developing Countries", UNCTC/CNUCED, Genève, 1985 ; Marcelo Bucheli, "Good Dictator and Bad Dictator", University of Illinois, 2006 ; Carlos Larrea, "El Banano en el Ecuador", FLACSO, Quito, 1987 ; COSIBA-CR, communication personnelle, Siquirres, 2005.

des politiques d'entreprise qui découragent l'entrée de nouveaux concurrents dans le secteur.

Cette description correspond presque parfaitement à la situation que présente le marché de la banane. En 1995, cinq grandes compagnies détiennent autour de 85 % du marché mondial. Quatre d'entre elles ont leur siège aux Amériques : Chiquita Brands (États-Unis), Dole Food (États-Unis), Fresh Del Monte (États-Unis) et Exportadora Bananera Noboa (Équateur). Elles possèdent leurs propres plantations recouvrant des dizaines de milliers d'hectares dans une douzaine de pays répartis sur trois continents. Ces quatre compagnies achetaient, en 1995, entre 40 et 70 % des bananes qu'elles commercialisaient auprès de producteurs nationaux dits indépendants. La cinquième, Fyffes, irlandaise, était alors en train de vendre les quelques parts qu'elle détenait dans des plantations pour devenir uniquement une entreprise de commercialisation.

Tableau F

Parts du marché mondial des principales compagnies en 1995	
Chiquita	25 +
Dole	22-23
Del Monte	15-16
Noboa	12
Fyffes	7-8

Sources : estimations par la CNUCED, Food World et Banana Link.

Les parcours historiques des compagnies résumés dans le premier chapitre de la deuxième partie démontrent que Fyffes, Standard Fruit/Dole et Del Monte ont toutes bénéficié de la domination de la United Fruit/United Brands, qui leur a permis de continuer d'exister ou de développer leurs activités. Fyffes était même contrôlée par la United Fruit qui, jusqu'en 1986, était son actionnaire principal. Il paraîtrait aussi que Chiquita reste aujourd'hui actionnaire du groupe Noboa. La famille des compagnies bananières est très incestueuse !

La longue liste des actions antitrust provoquées par la prédominance d'une seule compagnie démontre à quel point la filière s'est montrée hostile à l'arrivée de nouveaux venus. En 1923, par exemple, la compagnie contrôlait pratiquement toute la commercialisation des bananes de la Jamaïque, dont les 20 000 producteurs protestaient, la United se fournissant en effet auprès d'eux sans qu'aucun contrat n'ait été signé. Quand ces mêmes producteurs se sont associés pour vendre sans l'intermédiaire de la United, augmentant ainsi le prix qu'ils recevaient, la United a été obligée de suivre la hausse des prix pour ne pas se retrouver sans approvisionnement. Quand, en 1935, la United a offert un prix d'achat supérieur à celui de l'Association dans l'espoir d'en reconquérir les producteurs, une Commission spéciale du gouvernement britannique a ordonné que la United paie les mêmes prix aux producteurs que l'Association.

En 1958, les autorités états-uniennes ont ordonné que la United Fruit mette fin à son contrôle de 85 % des terres aptes à la culture de la banane sur le continent américain (à l'exception de l'Équateur). Puis, en 1978, la United Brands a été condamnée pour « abus de domination » par la Cour européenne de justice suite à une enquête menée par la Direction générale de la concurrence de la Communauté européenne. La compagnie vendait des bananes Chiquita à des distributeurs dans différents pays européens à des prix différents, elle empêchait des mûrisseurs de revendre leurs bananes avant de les mûrir et avait carrément refusé de vendre à un mûrisseur danois.

Finalement, en 1992, Chiquita a été condamnée une deuxième fois par la Commission européenne pour avoir abusé de sa position dominante en essayant d'empêcher Fyffes d'utiliser sa propre marque en dehors du Royaume-Uni et de l'Irlande. À la même époque, une controverse a surgi autour des actions tentées par Chiquita pour exclure Fyffes du Honduras : déraillement d'un train qui transportait des bananes pour Fyffes, apparition de groupes armés sur les bateaux chargés pour Fyffes, on a même supposé une tentative de kidnapping d'un représentant de Fyffes.

Concurrence déloyale entre grandes plantations et petits producteurs

Depuis les origines de l'industrie, il y a des différences d'échelle entre les structures de production qui fournissent le marché international : en Amérique centrale, les plantations étaient de quelques centaines d'hectares chacune ; en Colombie, à part les grandes plantations de la United Fruit près de Santa Marta, la plantation typique était de quelques dizaines d'hectares ; dans les îles des Caraïbes les exploitations étaient spécialement petites.

Pendant les années 1990, la situation reste la même : les différences d'échelle existent entre les pays exportateurs aussi bien qu'au sein de certains pays. En Équateur, 80 % de la superficie plantée est entre les mains de quelque 5 000 producteurs qui ont moins de 30 hectares chacun en moyenne, et seulement 3 % de la superficie est occupée par des plantations de plus de 100 hectares. En République dominicaine, dans le sud-ouest se trouvent de petits producteurs avec 1-2 hectares, bénéficiaires d'une réforme agraire des années 1970-1980, tandis que la majorité de la superficie plantée dans le nord-ouest est composée de plantations de quelques dizaines d'hectares.

Les coûts de production, déterminés en grande partie par les économies d'échelle, le niveau de technologies utilisées et le coût de la main-d'œuvre, varient de manière très significative. Des estimations faites en 1995 à partir de statistiques de la FAO et de l'industrie font état de coûts de production par tonne qui vont d'une fourchette de 160 à 200 dollars dans les trois principaux pays exportateurs d'Amérique latine (Équateur, Costa Rica, Colombie), de 430 à 460 dollars en Afrique de l'Ouest (Cameroun, Côte d'Ivoire), de 460 à 520 dollars dans les îles de l'Est des Caraïbes, et de 675 dollars à la Martinique.

L'exemple de la Côte d'Ivoire

Historiquement, jusqu'à la mise en œuvre du nouveau régime européen en 1993, les grandes entreprises franco-américaines achetaient la production des petits planteurs « bord-champs » en

espèces. Puis ces petites surfaces ont fait l'objet d'un rachat systématique, ce qui a permis l'élargissement considérable des plantations, financé par les multinationales américaines.

Sous le nouveau régime européen, c'est un organisme para-gouvernemental, l'Office central de l'ananas et de la banane, qui administrait le quota-pays entre les différents producteurs. Mais les petits producteurs avaient « moins de poids politique et économique et étaient à la merci des grands producteurs ».

À cette époque, la Coopérative agricole de la Côte d'Ivoire (Coopagci) avait regroupé deux cents petits producteurs « survivants », mais ceux-ci n'avaient jamais exporté directement. Certains d'entre eux avaient le projet d'exporter vers l'Europe, mais ils avaient besoin d'un appui technique et financier – ce que Coopagci était prêt à faciliter – afin d'améliorer une qualité « par trop inférieure à celle offerte par les grands ». Selon eux, le prix « bord-champs » représenterait le double des prix en République dominicaine, mais l'opération était financièrement viable.

Le problème était de trouver un exportateur et un importateur qui pourraient les aider à acquérir des licences en tant que « nouveaux entrants »... Le projet n'a jamais abouti, et il n'y a plus de petits producteurs africains sur le marché international ¹⁴.

**Comparaison schématique des structures :
Amérique centrale et Caraïbes de l'Est**

Plaines extensives. Grande disponibilité de terres.	Collines ou montagnes. Disponibilité de terres limitée.
Sols riches et hauts rendements (40-60 tonnes/hectare).	Sols pauvres et bas rendements (max. 25 tonnes/hectare).
Plantations industrielles, souvent propriétés de compagnies multinationales verticalement intégrées.	Majorité de petites exploitations indépendantes.

14. Les citations sont des extraits du compte rendu de la réunion entre Coopagci et Euroban, Paris, décembre 1994.

Salaires bas, souvent accompagnés de contrats instables et mauvaises conditions sociales.	Main-d'œuvre familiale et/ou salariés déceimment rémunérés.
Coût des intrants plus bas à cause du grand volume.	Coût des intrants élevés à cause des petits volumes et de la variabilité des sols.
Prix FOB bas.	Prix FOB élevés.
Coût du transport maritime bas.	Coût du transport maritime élevé à cause des petits volumes et du nombre de ports visités.

Même si l'on accepte l'idée qu'il est très difficile de calculer les coûts de production précisément, et que la comparaison dans le tableau ci-dessus est assez schématique et ne tient pas compte des exceptions, ces informations nous donnent une idée du problème quand des bananes d'origine différente – mais presque identiques en ce qui concerne leur goût et leur apparence physique – arrivent sur le marché à des prix radicalement différents. N'est-il pas raisonnable, même si cela va à l'encontre des principes économiques néoclassiques, de penser qu'une « discrimination positive » pourrait être faite en faveur de bananes produites, par exemple, dans des conditions qui respectent les conventions internationales du travail ?

Cependant, la différenciation en fonction des origines, qui s'est développée à partir de 1993 à la frontière de l'Union européenne, relève plutôt de l'histoire coloniale, ce qui n'arrange pas les choses pour les protagonistes du conflit autour de la politique commerciale européenne, comme nous allons le voir. Sans vouloir nous prononcer trop tôt dans ce débat complexe, nous nous devons de constater que les petits producteurs travaillant des terres qui présentent des contraintes naturelles auront toujours, quelle que soit la politique commerciale, un désavantage comparatif face aux grandes plantations des plaines côtières.

Les conditions sociales

Salaires et conditions sociales se dégradent

Historiquement, les travailleurs et travailleuses des plantations de banane ont dû faire face à d'immenses difficultés – notamment aux réactions violentes des employeurs –, afin de gagner, après plusieurs décennies de misère, des salaires décents et certains bénéfices sociaux. Des syndicats ouvriers indépendants dans les bananeraies d'Amérique centrale ont émergé entre les années 1930 et 1950 suivant les pays, après des luttes acharnées contre les compagnies. Du Panama au Guatemala, les syndicats se sont consolidés. Dans les années 1960 et 1970, presque tous avaient pu négocier des conventions collectives stables, qui garantissaient non seulement un salaire bien supérieur au minimum légal, mais aussi une série d'avantages pour les travailleurs et leurs familles qui plaçait les travailleurs des bananeraies parmi les mieux payés du secteur agricole.

En Colombie, le syndicat des travailleurs agricoles s'est constitué beaucoup plus tard, dans les années 1980, et dans des conditions particulières dues au conflit dans ce pays. Ce syndicat a toutefois réussi à négocier une convention collective nationale qui entérinait des salaires et des conditions au-dessus de la moyenne. En Équateur, il existait des syndicats dans quelques grandes plantations jusqu'aux années 1970, mais un système de sous-traitance qui a remplacé l'emploi direct dans la plupart des cas a ensuite empêché la formation de syndicats.

La préparation pour la concurrence sur un marché mondial et la croissance projetée par les compagnies ont toutefois changé la donne. Une manière de concurrencer les compagnies rivales était de contrôler les coûts de la main-d'œuvre, perçus par les compagnies comme un « coût variable ». Du point de vue des compagnies, le défi central était d'augmenter la productivité des travailleurs par hectare ou par tonne produite. L'accès limité au marché européen post-1993 devenait aussi un bon prétexte pour justifier la suppression de certains bénéfices sociaux acquis dans

les années antérieures et pour signaler aux syndicats que les hausses de salaire devenaient pratiquement impossibles « en raison des conditions du marché ».

En 1995, les syndicats, dramatiquement affaiblis par une dizaine d'années de luttes avec les compagnies, ont constaté la multiplication des programmes de « Gestion totale de la qualité ¹⁵ » mis en place par les compagnies. Ceux-ci exigeaient la participation du salarié à des « cercles de qualité » auxquels prenaient part collègues et gérants avec l'objectif de trouver des moyens pour augmenter une productivité pourtant déjà élevée. Dans la pratique, les salariés ont dû travailler tout simplement plus pour gagner le même salaire : les tâches qui n'étaient pas payées à la pièce auparavant le sont devenues.

Par la même occasion, la compagnie s'assurait de la « solidarité » entre employés en imposant, là où elle le pouvait, des équipes chargées d'accomplir les tâches fixées pour la journée sur une superficie donnée. Leur travail finissait quand toutes ces tâches étaient terminées et le paiement des heures supplémentaires ne se faisait donc plus. Ainsi, tout rapport entre les heures travaillées et le salaire était éliminé et des journées d'un travail physiquement éprouvant passaient de 8-10 heures à 10-12 heures.

En Équateur, où les grandes multinationales américaines n'étaient plus présentes depuis les années 1960, les systèmes de gestion de qualité n'étaient pas courants. De toute façon, le niveau de salaires était très bas : entre 1 et 2 dollars par jour contre 5 à 10 dollars en Colombie et en Amérique centrale (à l'exception du Nicaragua). Il n'y avait pratiquement pas de bénéfices sociaux à réduire puisque la plupart des travailleurs n'étaient même pas inscrits à l'Institut équatorien de sécurité sociale.

Ce bas niveau salarial était perçu comme de la concurrence déloyale, du « dumping social » par l'industrie costaricienne.

15. Total Quality Management (TQM) en anglais, un système de gestion entrepreneuriale en vogue parmi les compagnies états-uniennes à l'époque. Les travailleurs latino-américains donnaient une autre signification au sigle TQM : « Te quieren matar », « ils veulent te tuer » !

Il allait falloir trouver un moyen de rapprocher le niveau des salaires de l'Équateur et du Costa Rica, sinon le Costa Rica, deuxième exportateur mondial, n'allait pas survivre à ce que tous prévoyaient comme une période de concurrence acharnée entre producteurs.

En plus de cette augmentation de la productivité par l'imposition de nouvelles « méthodes » de travail sur la plantation, on a vu au milieu des années 1990 l'adoption d'une nouvelle stratégie pour faire baisser les salaires tout en évitant une nouvelle vague de syndicalisation militante. Tout comme au bon vieux temps, les compagnies bananières du Costa Rica, producteurs nationaux en tête, ont fait appel à la main-d'œuvre migrante en provenance du pays voisin, le Nicaragua, devenu le pays le plus pauvre d'Amérique latine ; en même temps, ils ont introduit les méthodes « à l'équatorienne » et autres moyens pour « flexibiliser » les contrats de travail. En cas de revendications par des travailleurs costariciens, les compagnies pouvaient toujours avoir recours aux vieilles tactiques bien rodées consistant à diviser pour mieux régner.

Colsiba avait réagi ainsi au phénomène que leurs membres vivaient au Belize et au Costa Rica : « La situation des travailleurs immigrés est particulièrement grave. Non seulement ils ont dû émigrer pour gagner leur vie, mais aussi ils sont victimes de violations des droits de l'homme, de leurs droits politiques et économiques. »

Droits syndicaux systématiquement violés

La liberté d'association – plus précisément la « liberté syndicale » dans les textes français et espagnols des Conventions de l'Organisation internationale du travail (OIT) – est un préalable indispensable pour que les travailleurs s'engagent collectivement dans la défense active de leurs droits, de leurs conditions socio-économiques, de leur santé et de leur sécurité sur les lieux de travail. Entérinée dans la loi internationale par les textes des Conventions de l'OIT, et par la quasi-totalité des constitutions

politiques des pays exportateurs, la liberté de s'associer librement dans des syndicats est un droit fondamental.

Pourtant, la réaction des compagnies bananières dans certains pays comme le Costa Rica – où jusqu'au début des années 1980 les syndicats avaient beaucoup d'influence et négociaient des conventions collectives pour plus de 80 % des travailleurs du secteur – a été radicale.

Un dirigeant syndicaliste résume la réalité sur le terrain : « Les compagnies bananières tentent d'empêcher les travailleurs de s'organiser en syndicats. Les pratiques mises en œuvre vont de l'intimidation verbale contre les travailleurs qui montrent de la sympathie avec le mouvement syndical, jusqu'aux menaces envers l'intégrité physique des leaders syndicalistes, en passant par les habituels licenciements et "listes noires" (une liste électronique des travailleurs syndiqués). Il n'est donc pas exagéré de dire que la liberté d'organiser des syndicats n'existe pas. »

Non seulement il n'y avait plus de liberté syndicale au Costa Rica, mais à partir de 1982, en pleine guerre froide, les compagnies multinationales et nationales, une section conservatrice de l'Église catholique et le ministère du Travail s'étaient alliés, avec l'appui financier de l'ambassade des États-Unis. Ils ont mis en place un mouvement et des mécanismes censés remplacer les syndicats indépendants pour de bon. Le mouvement s'appelle "Solidarismo" et tous les travailleurs étaient encouragés à s'affilier à une association solidariste, composée de travailleurs mais le plus souvent gérée par des fonctionnaires des compagnies, un peu comme les « syndicats maison » de nombreuses entreprises aujourd'hui. Le message très idéologique du mouvement, promulgué activement dans les plantations par des promoteurs employés par le séminaire *Escuela Social Juan XXIII* (École sociale Jean XXIII), était fondamentalement antisyndical. Ils prêchaient l'harmonie entre les compagnies et ses employés : « la paix au travail ». Entre le Bien et le Mal, le syndicalisme était le travail du mal, du diable, tandis que le solidarisme était le travail de Dieu. Tel était le message destiné aux travailleurs.

Le mécanisme que le mouvement solidariste utilisait pour remplacer les syndicats et la négociation collective avait deux ingrédients actifs : des *comités permanents* – des comités de trois travailleurs non syndiqués sur chaque lieu de travail – qui signaient un simulacre de convention collective avec la compagnie, appelé *arreglo directo* – littéralement un « arrangement direct ». Rédigés par l'administration de la plantation, ces « accords » permettaient surtout d'éviter de prendre en compte les revendications des travailleurs et étaient devenus un des outils clés pour réduire les bénéfices sociaux acquis par le passé à travers les syndicats ouvriers indépendants.

Au Costa Rica, cette combinaison de faux mécanismes de représentation et de « négociation » et d'une politique de harcèlement permanent des syndicalistes a failli faire disparaître les syndicats pour de bon vers la fin des années 1980. En moins d'une décennie, une campagne concertée avait réussi à éliminer toutes les conventions collectives sauf une dans les plantations de banane. Les syndicats eux-mêmes étaient obligés d'opérer en quasi-clandestinité jusqu'à ce qu'ils décident, en 1990, d'annoncer la création d'une nouvelle coordination nationale, COSIBA-CR, composée des quatre syndicats survivants qui petit à petit commençaient à se réorganiser.

Il y a eu des tentatives récentes d'exporter le modèle solidariste aux autres pays de la région, notamment au Guatemala et au Honduras, mais les syndicats en place, alertés par leurs collègues du Costa Rica, avaient pu les empêcher de prendre racine.

À Belize cependant, où les travailleurs migrants centre-américains avaient créé un premier syndicat à la suite d'une grève, la compagnie exportatrice Fyffes et les producteurs nationaux ont eu recours à des "Solidarity Associations" pour essayer d'empêcher la croissance de ce nouveau syndicat qui, en 1995, dénonçait ouvertement les mauvaises conditions de travail et de vie dans la zone bananière de ce pays anglophone.

Au Guatemala, les tentatives de syndicalisation dans les plantations qui approvisionnaient Dole étaient par ailleurs fortement

réprimées. Tandis qu'au Honduras en 1994, une grève dans la filiale locale de Chiquita avait conduit à des incidents violents parce que les grévistes avaient commencé à cultiver du maïs et des légumes sur des terres abandonnées par la compagnie.

En Colombie, des incidents ont aussi eu lieu dans la principale zone bananière, la région d'Urabá, qui se trouve à un carrefour stratégique dans le nord-ouest du pays, avec accès à la mer des Caraïbes et au canal de Panama. C'est cette situation géostratégique qui a fait d'Urabá la zone la plus disputée entre les acteurs armés de la guerre civile colombienne. À la fin des années 1980 et pendant la première moitié des années 1990, les deux guérillas, les groupes paramilitaires et l'armée colombienne ont tous participé à l'escalade de la violence pour le contrôle de cette région. Mais c'est la population civile qui a compté le plus de morts. De 700 personnes assassinées en 1995, 111 étaient des dirigeants ou des militants syndicalistes du secteur de la banane, la plupart du syndicat SINTRAINAGRO. Pendant cette période, ce syndicat était pratiquement le seul acteur de la société civile de la zone, ce qui pourrait expliquer pourquoi ses militants ont été si souvent pris pour cible¹⁶.

La place des femmes dans la production des bananes

Il faut savoir par ailleurs que, dans les années 1990, la proportion de femmes employées dans les plantations varie entre 10 et 30 % suivant les pays. En Amérique latine, les femmes, très souvent des chefs de foyer, travaillent presque exclusivement dans les stations d'emballage ; aux Caraïbes et dans certains pays africains, elles travaillent également dans les champs. Bien que les travailleuses d'Amérique centrale ne souffrent pas de discrimination salariale, les femmes employées dans l'industrie équatorienne gagnaient jusqu'à un tiers de moins que leurs collègues masculins. Dans tous les pays, elles doivent faire face à une série de problèmes spécifiques : manque total d'équipements

16. Source : REL-UITA, Montevideo.

pour la garde des enfants, harcèlement sexuel, maladies du travail qui touchent le système reproductif. Face à ces problèmes, les femmes organisées dans les syndicats membres de Colsiba ont décidé en 1995 de mettre en place un secrétariat des femmes avec pour objectif de développer leur rôle dans les organisations syndicales.

Pesticides et santé : de graves problèmes¹⁷

Dès le début des années 1980, on parle des conséquences très importantes des pesticides sur les populations des zones bananières. Ces retombées sont le résultat d'une utilisation intensive de produits phytosanitaires qui provoquent une inhibition des cholinestérases¹⁸. En 1979, l'utilisation du nématicide DBCP (Di-Bromo-Chloro-Propane 1, 2, 3) est suspendue après que l'on eut constaté une stérilité toxique parmi les travailleurs utilisant ce produit, introduit sur les plantations de bananes dans les années 1960. Des dizaines de milliers de travailleurs devenus stériles, ou dont le nombre de spermatozoïdes a été réduit du fait de leur exposition au DBCP, ont réclamé des dommages et intérêts auprès de tribunaux des États-Unis.

Bien que les problèmes résumés ici soient courants dans tous les pays d'Amérique latine, c'est au Costa Rica que les faits ont été les plus marquants. Les cas d'intoxication parmi les travailleurs du secteur bananier représentaient 59,5 % des cas pour l'ensemble du secteur agricole du Costa Rica en 1995. Le niveau d'intoxication dans ces zones bananières est au moins six fois plus élevé que dans le reste du pays (63 pour 1000) et le risque de décès des suites d'une intoxication est supérieur (4,8 pour 1000) au reste du pays entier (2,6 pour 1000). On ne trouve nulle part dans la littérature scientifique une fréquence de traitements médicaux

aussi élevée par suite d'intoxications par les pesticides que sur les plantations de bananes du Costa Rica. Le taux d'intoxication des travailleurs de ce secteur, lié directement à leur travail, atteint 6,4 %.

Dans une analyse des intoxications par pesticides dans l'industrie bananière, présentée à l'Institut national de la santé (INS) du Costa Rica en 1990, et organisée par type d'affection, il apparaissait que sur le nombre total de cas étudiés, 78 % étaient des travailleurs agricoles (parmi lesquels 51 % manipulaient des pesticides), tandis que 20 % travaillaient dans les stations d'emballage (à l'époque principalement des femmes). L'analyse démontre que les brûlures et les dermatites représentent 66 % des accidents du travail attribués aux pesticides, 30 % étant dus aux herbicides, 19 % aux nématicides, 18 % aux insecticides, et 8 % aux fongicides et autres produits non spécifiés.

Dans les stations d'emballage, les femmes sont en contact direct avec le formaldéhyde, utilisé comme désinfectant. Le formaldéhyde a été associé à la leucémie, la maladie de Hodgkins et le cancer du pharynx. Le risque de développer un cancer est élevé chez les travailleurs du secteur bananier, en particulier le mélanoblastome¹⁹ pour les hommes et le cancer du col de l'utérus chez les femmes.

Parmi les pesticides les plus toxiques, on trouve les différents nématicides (Terbuphos, Ethoprophos, Phenamiphos, Oxamyl, Carbofuran et Aldecarb). Ces nématicides sont des organophosphates et des carbonates. Ils sont inhibiteurs des enzymes acétylcholinestérase et peuvent facilement induire une intoxication aiguë chez les manipulateurs. L'utilisation de la majorité de ces pesticides est extrêmement limitée dans les pays développés du fait de leur très grande toxicité. Il a été démontré que les travailleurs ayant un passé d'intoxication par des composés d'organophosphates subissent une réduction importante de leur capacité neuropsychologique.

17. La quasi-totalité des informations scientifiques dans cette section a été fournie par le Dr Yamileth Astorga et l'Institut régional pour la toxicologie environnementale (IRET) à l'université nationale du Costa Rica.

18. Enzyme qui joue un rôle important dans le fonctionnement du système nerveux.

19. Tumeur maligne de la peau.

Des situations dangereuses ou des comportements inadéquats sont constamment observés pendant le travail aux champs. Des pesticides giclent sur la peau, des gouttelettes sont vaporisées directement sur le visage des travailleurs ou sur d'autres parties de leur corps, de l'eau contaminée ou des solutions de pesticides pénètrent dans les bottes et certains travailleurs mangent alors que leurs mains sont souillées de pesticides.

Un des herbicides fréquemment utilisé jusque dans les années 1990 était le Paraquat (Gramoxone). Bien qu'il soit classé comme modérément toxique par l'Organisation mondiale de la santé, les preuves de ses méfaits sont si abondantes qu'il a été inclus dans la liste des produits chimiques dont l'usage nécessite un consentement spécifique selon le Code de conduite de la FAO. C'est un produit qui peut entraîner des intoxications, des brûlures, des dermatites et des lésions pulmonaires, ainsi que des maladies mortelles. Trois travailleurs bananiers sur huit appliquent le Paraquat à l'aide d'un sac-pulvérisateur qu'ils portent sur le dos. Une étude sur l'exposition de ces travailleurs au Paraquat a démontré que l'utilisation de vêtements de protection ne permet pas de protéger efficacement la peau. L'exposition respiratoire et cutanée aboutit à une exposition interne, et ces deux types d'exposition doivent être considérés comme menant à l'absorption généralisée de Paraquat.

Les mauvaises conditions de travail et l'absence quasi totale d'information pour les travailleurs exposent en permanence les manipulateurs de pesticides et leur font prendre des risques très élevés qui peuvent mener à une contamination toxique.

Les enjeux environnementaux

Destruction de la biodiversité

Le processus de déforestation entamé à la fin du XIX^e siècle s'est poursuivi pendant les premières décennies du XX^e. L'essentiel de la forêt tropicale humide primaire avait été coupé lors de cette première phase de développement de l'industrie, depuis Belize

jusqu'en Équateur. La déforestation causée par l'implantation de bananeraies à échelle industrielle a eu un impact considérable sur la très large diversité d'espèces qui caractérise la région. Dans certaines zones, telle la région de Sarapiquí au Costa Rica, une partie de la forêt vierge a été coupée lors de l'expansion la plus récente, entre 1988 et 1992, y compris dans des réserves naturelles. En 1995, une association nationale écologiste a porté plainte devant les tribunaux contre la Geest Caribbean pour sa responsabilité dans cette destruction.

Outre l'abattage des arbres et les coupes blanches effectués pour faire place à la culture de la banane, la législation régissant l'eau et les forêts a été ignorée alors qu'elle avait été mise en place pour protéger la qualité et la diversité biologique des bords des rivières et ruisseaux. La pêche des poissons et des écrevisses d'eau douce, une source de revenu ou d'alimentation directe pour beaucoup de ménages dans ces localités, a complètement disparu.

Une fois qu'une plantation est établie, la diversité biologique y est minime. La disparition de la faune et de la flore est quasi totale et facile à constater même pour l'œil du non-expert en biologie. La dégradation des forêts et de l'eau, ainsi que l'utilisation intensive de pesticides, ont entraîné la perte de nombreuses espèces : flore (y compris des arbres utiles), mammifères (singes, ocelots), et de nombreux oiseaux et papillons. Les nématicides, sans parler des autres pesticides, sont très toxiques pour la faune (organismes aquatiques, oiseaux, reptiles, abeilles, bétail, etc.). Des taux de mortalité très élevés parmi les organismes aquatiques (en particulier les poissons) ont été détectés à la suite de pulvérisations et après de fortes pluies.

Les conséquences agroécologiques de cette monoculture intensive, l'altération totale des propriétés biologiques du sol et les effets des pesticides sur les prédateurs naturels des nuisibles ont aussi des conséquences très lourdes sur la vie des microorganismes et la capacité de régénération des sols.

Pour démontrer à quel point la destruction d'écosystèmes à haute diversité peut entraîner des conséquences perverses sur les

espèces, on peut citer le phénomène de l'apparition de « nuisibles secondaires ». Une étude du début des années 1990 indique qu'avant 1950, la banane était attaquée par deux types d'insectes principaux, mais qu'à la suite d'une pulvérisation sans discernement de la très toxique Dieldrine, les ennemis naturels de ces insectes se sont développés et on a constaté l'apparition de onze nouveaux parasites en l'espace d'une décennie. La résistance aux pesticides est un phénomène de plus en plus courant. Le Bénomyl était utilisé avec succès dans la lutte contre la cercosporiose noire (la maladie des raies noires) du bananier, mais, dans les années 1990, il n'était presque plus utilisé du fait de la résistance des champignons à ce fongicide.

Dégradation et contamination des ressources en eau et des sols²⁰

L'activité agricole qui consomme le plus de pesticides au Costa Rica est la production bananière, qui en utilisait en 1994 jusqu'à 44 kg par hectare et par an. Ce chiffre représente plus de 16 fois les 2,7 kg/ha utilisés en moyenne pour l'agriculture intensive des pays industrialisés. En 1987, la culture de la banane a consommé 35 % des insecticides importés au Costa Rica, le coût de la lutte antiparasitaire représentant 35 % des coûts de la production bananière pour l'exportation.

Malgré cette utilisation forcée de pesticides, les informations disponibles sur la présence de substances toxiques dans l'environnement – détectée dans plusieurs études – ainsi que l'impact sur un écosystème fragile étaient très limités, ceci encore plus dans les pays producteurs autres que le Costa Rica.

Eaux

Dans les années 1980, on attribua la concentration de sédiments dans les cours d'eau et les changements survenus dans l'éco-

système de la barrière de corail du parc national de Cahuita aux sols érodés des plantations de bananes. Divers résidus toxiques (métaux lourds, organochlorés, Chlorotalonil, Paraquat, et Chlorpyrifos) ont été détectés dans le sol, l'eau, les sédiments et les poissons dans les environs des plantations. On a également rapporté des cas de poissons trouvés morts dans des rivières proches des plantations.

Comme nous l'avons déjà dit, les pesticides utilisés dans les plantations sont de plusieurs sortes : fongicides utilisés avant et après les récoltes, nématicides, herbicides et insecticides. Dans les années 1990, les fongicides étaient appliqués par pulvérisation aérienne entre 40 et 50 fois par an, tandis que le Thiabendazole et l'Imazalil étaient utilisés dans les stations d'emballage. Les nématicides sont pulvérisés directement sur le sol une ou deux fois par an. Les herbicides sont appliqués suivant des cycles de 8 à 10 semaines environ. Les sacs en plastique utilisés pour protéger les régimes de bananes sont imprégnés de l'insecticide Chlorpyrifos.

Au milieu des années 1980, au cours d'études menées dans les plantations de bananes de Valle de Estrella, on a démontré que le Chlorotalonil utilisé par la Standard Fruit Company (Dole) était en train de polluer les rivières et les puits environnants. À Valle de Estrella, en 1992, Abarca et Ruepert ont identifié dans l'eau des résidus de Chlorpyrifos et de Chlorotalonil (utilisés respectivement pour protéger les fruits et pour lutter contre la cercosporiose noire du bananier). Les concentrations de Chlorotalonil atteignaient jusqu'à 8 µg/l alors qu'une concentration de 3 à 6 µg/l nuit à terme à la vie des poissons. Dans sept sur huit des échantillons de sédiments, on a détecté la présence de Chlorotalonil, de Chlorpyrifos, de Terbufos et d'Ethoprophos.

Dans une étude analytique de résidus de Chlorotalonil dans l'aqueduc de la ville de Limón et dans la rivière Banano, les niveaux détectés étaient respectivement de 0,3 µg/l et 0,7 µg/l. Ces niveaux de concentration étaient effectivement en dessous des niveaux de tolérance de l'Agence pour la protection de

20. Informations recueillies par le Dr Yamileth Astorga au Costa Rica. Un résumé de ces informations forme un des documents préparatoires de la première Conférence internationale de la banane.

l'environnement (EPA) des États-Unis, mais leur présence même est un motif de préoccupation.

Les limites de l'Union européenne en ce qui concerne les résidus de pesticides tolérés dans l'eau potable sont de 0,1 µg/l pour un pesticide déterminé et de 0,5 µg/l pour l'ensemble des pesticides. Les résidus d'organochlorés et d'organophosphates provenant principalement du fongicide Chlorotalonil et Ethyl-Chlorpyriphos atteignant des niveaux allant respectivement jusqu'à 11 µg/l et 0,18 µg/l ont été détectés dans 12 échantillons d'eau sur 125 provenant de rivières et ruisseaux de la zone Atlantique.

Des études écotoxicologiques effectuées en 1995 dans le micro-bassin de la rivière Suerte ont révélé que les pesticides les plus fréquemment rencontrés dans les canaux et systèmes de drainage des plantations bananières étaient le Thiabendazole, le Propiconazole et l'Imazalil.

Les substances définies comme représentant le plus grand risque de toxicité aiguë sont le Cadusaphos et le Chlorpyriphos, et ceux qui constituent le plus grand risque de toxicité chronique pour l'environnement sont les nématocides Cadusaphos et Ethoprophos, l'insecticide Chlorpyriphos et le fongicide Chlorotalonil.

D'après une étude conduite par le ministère de la Santé du Costa Rica en 1992, environ 82 % des plantations n'avaient pas de système de traitement pour les liquides résiduels contaminés par des produits phytosanitaires.

Sols

La banane requiert une humidité importante, des températures élevées et un sol contenant divers types de substances nutritives. Si sur un même terrain et pendant un certain temps, la banane n'est pas cultivée dans un système d'assolement, il est courant de constater des déficiences minérales très fortes dans le sol, en particulier en calcium, fer, magnésium, azote, phosphore de potassium et zinc.

L'une des caractéristiques des bananes est leur dépendance à la biomasse des forêts qui les ont précédées. Une fois que la forêt

protectrice et nourricière est éliminée, la productivité et la fertilité du sol décroissent, ce phénomène s'accroissant très fortement au bout de deux ans. C'est pour cette raison que les producteurs de bananes ont besoin de vastes étendues de terre pour augmenter la surface cultivée et pouvoir ainsi compenser la perte de rendement par hectare.

Ces sols déforestés de faible densité, ayant une teneur organique élevée et ne nécessitant pratiquement aucune altération, sarclage ou attention par la suite, sont davantage recherchés par les compagnies bananières.

Pendant la phase productive, les déficiences des systèmes de drainage naturels et artificiels provoquent une grave érosion des rives des cours d'eau, du fait de la fragilité des sols et de l'abondant écoulement des eaux. De plus, le sol est constamment exposé, sans aucun type de protection végétale, et il est également soumis à l'utilisation intense d'herbicides. Tout cela provoque une dégradation du sol qui se transforme en sédiment, avec pour conséquence la sédimentation des cours d'eau dans les alentours.

Au Costa Rica, des milliers d'hectares de la région du Pacifique sud ont été contaminés par l'utilisation excessive d'un cocktail de produits chimiques. La détérioration qui s'en est suivie sur des sols d'un grand potentiel agricole est considérée comme irréversible. Un travail de recherche effectué en 1988 a montré que le taux de cuivre, utilisé dans la plupart des terres cultivées et atteignant d'ordinaire entre 20 et 50 parties par million, dépasse sur les sols des plantations de bananes de la région du Pacifique sud toutes les limites puisqu'il atteint le chiffre de 4 000 ppm.

Déchets plastiques et chimiques à échelle industrielle

Les déchets produits dans les plantations de bananes peuvent être divisés en deux catégories : végétaux et organiques d'une part, et synthétiques et inorganiques d'autre part. Le volume de déchets produits est deux fois plus important que le volume de bananes produites. Un cinquième de ces déchets nécessite un traitement spécial.

Les parties constituées de la plante elle-même sont assez volumineuses, composées d'une matière végétale fibreuse qui ne se dégrade pas facilement et retarde les processus naturels de décomposition tels que la photodégradation, l'oxydation et la dégradation bactérienne. Cette décomposition est rendue plus difficile encore par le grand nombre de produits chimiques utilisés.

La gestion peu efficace et l'absence de traitements spéciaux pour ces déchets biodégradables mènent à une prolifération d'agents pathogènes. Les infiltrations provenant de ces déchets atteignent les sources d'eau souterraines et les nappes phréatiques, affectant leur qualité.

La catégorie de déchets solides non biodégradables comprend les sacs plastiques, les attaches, les bandes adhésives et les emballages phytosanitaires. En 1992, le ministère de la Santé du Costa Rica a estimé que 78 % des plantations de bananes n'utilisaient pas de procédures adéquates lors de la manipulation et de la gestion des déchets ultimes.

Les sacs plastiques imprégnés de Chlorpyrifos sont utilisés pour protéger les fruits contre les insectes. Dans certains cas, ces sacs plastiques sont collectés et s'accumulent dans des entrepôts après la récolte. Sur d'autres plantations, ils sont brûlés ou recyclés, ou encore placés dans des décharges à ciel ouvert. On peut voir des sacs plastiques éparpillés autour des plantations, dans les rivières et même dans la mer, affectant les organismes aquatiques tels que les tortues de mer ou les barrières de corail.

Les attaches en polypropylène utilisées pour renforcer la stabilité des plants sont régulièrement jetées autour des plantations elles-mêmes, ce qui affecte la fertilité des sols. Les conteneurs de pesticides ne sont pas nettoyés de façon particulière ni disposés de manière adéquate. Certains ont été retrouvés dans les maisons des travailleurs où ils étaient utilisés comme conteneurs d'eau, poubelles, sièges, auges pour le bétail, pots de fleurs ou encore pour contenir des céréales destinées à l'alimentation.

Nouveaux accords de régulation internationale

Le conflit du GATT se traduit à l'OMC

À cette époque (1995), la filière a aussi été marquée par des réaménagements structurels et par de grandes négociations internationales. La plainte portée par cinq gouvernements latino-américains en 1993 contre le nouveau régime d'importation de l'UE avait été soutenue par le groupe spécial d'experts – le « panel » – nommé par le secrétariat du GATT à Genève. Malgré le manque de mécanismes dans le cadre du GATT pour obliger les États condamnés à mettre en œuvre des mesures correctives, les recommandations avaient conduit la Commission européenne à proposer un compromis et à mettre en œuvre une première réforme dont les éléments étaient les suivants :

- le quota tarifaire pour les « pays tiers » – tous des pays latino-américains – passait de 2 à 2,1 millions de tonnes pour 1994, et à 2,2 millions pour 1995 ;
- le droit de douane prélevé à l'importation était réduit de 100 à 75 euros (écus à l'époque) par tonne ;
- la création de quotas à l'exportation par pays, fixés à des niveaux légèrement plus élevés que les niveaux réels historiques, pour tous les pays qui accepteraient la proposition ;
- la mise en place d'un système de licences d'exportation émises par les gouvernements des pays exportateurs à qui un quota-pays avait été accordé afin de gérer les flux parmi les compagnies exportatrices dans leur pays ;
- 90 000 tonnes du quota tarifaire étaient réservées à l'usage des importateurs des bananes des pays ACP non traditionnels, c'est-à-dire ceux qui n'étaient pas couverts par des quotas-pays au sein du quota ACP de 857 700 tonnes.

En contrepartie, les pays prêts à accepter ce nouveau volet de mesures s'engageraient à retirer leur plainte et à ne pas en porter de nouvelle contre le régime européen pendant dix ans, durée prévue de l'application.

Quatre des cinq pays ont accepté ce compromis : le Costa Rica, la Colombie, le Nicaragua et le Venezuela à qui ont été attribués respectivement 23, 21, 3 et 2 % du quota tarifaire. Lors des négociations pour conclure l'Uruguay Round du GATT et créer la nouvelle Organisation mondiale du commerce en avril 1994, qui repose sur les accords de Marrakech, cet « accord-cadre » a été annexé. Cette proposition de compromis exigeait que l'UE demande une dérogation générale pour la Convention de Lomé.

Tout comme lors de la négociation du traité de Rome²¹ plus de trente ans auparavant, la question du commerce de la banane – plus précisément, les exceptions aux règles sollicitées par certaines parties – a failli faire échouer un accord global. En fin de compte, l'UE a eu gain de cause : une dérogation aux règles du GATT qui reconnaissait les préférences commerciales de la Convention de Lomé avec les pays ACP lui a été accordée et le compromis sur son régime d'importation de bananes fut entériné dans l'accord multilatéral global.

Si l'UE pensait que l'affaire était conclue, elle allait être très vite déçue. D'abord, l'Allemagne a déposé une nouvelle plainte devant la Cour de justice européenne, contestant l'inclusion de l'accord-cadre sur la banane dans les textes de l'Uruguay Round sans l'approbation préalable du Conseil des ministres. Puis, de leur côté, en septembre 1994, Chiquita Brands International et l'Association de l'industrie bananière d'Hawaï ont eu recours à la législation commerciale des États-Unis, au titre de la section 302 du 1974 Trade Act, contestant leur double pénalisation par le système d'attribution des licences et par les accords passés avec certains pays producteurs. L'industrie américaine voulait que le gouvernement états-unien prenne des sanctions contre l'UE pour ces actes

21. En 1957, les négociations du Traité de Rome ont été prolongées d'un jour, parce que l'Allemagne insistait pour obtenir une dérogation au droit de douane externe commun de la Communauté économique européenne (de 20 % sur les bananes importées des pays tiers pour les 5 autres pays membres). Elle acceptait en échange que le traitement préférentiel des fournisseurs de la France continue. Cette dérogation était connue comme la « *Clause Adenauer* ».

discriminatoires envers leurs intérêts commerciaux. Selon les compagnies, elles avaient perdu 50 % de leur part du marché européen. Washington accepta d'ouvrir une enquête sur les plaintes initiées par Chiquita.

En 1995, deux nouvelles enquêtes ont été diligentées par les compagnies et accordées par le gouvernement des États-Unis, cette fois sur les taxes prélevées par le Costa Rica et la Colombie à l'exportation de la banane. Puisque ces taxes étaient en place depuis l'époque de l'UPEB (*voir chapitre 2, page 96*), il fallait supposer que la requête de sanctions commerciales contre ces deux pays latino-américains était plutôt destinée à les inciter à revenir sur leur adhésion à l'accord-cadre. Décidément, les choses ne s'arrangeaient pas pour Bruxelles !

Ces conflits à la fois commerciaux et intergouvernementaux se sont rapidement exprimés dans la nouvelle OMC créée dans la foulée de l'Accord de Marrakech le 1^{er} janvier 1995. Les États-Unis, n'ayant pas trouvé de solution négociée avec Bruxelles, opérèrent un revirement stratégique. En septembre 1995, Washington a terminé l'enquête au titre de la Section 302 contre l'UE et, rejoint par le Guatemala, le Honduras et le Mexique, a annoncé une procédure de résolution de différend à l'OMC. En février 1996, dès son entrée à l'OMC, l'Équateur annonce que lui aussi se joint à la plainte. Non seulement l'UE était en conflit avec le premier pouvoir commercial au monde, mais désormais elle aurait à traiter aussi avec le premier exportateur mondial de la banane.

Chiquita fait pression pour des sanctions commerciales

Cette première demande d'enquête à l'administration Clinton, sur les dommages commerciaux subis par les États-Unis, était perçue comme un test de l'engagement de cette administration à faire une utilisation agressive de la législation nationale pour protéger les intérêts états-uniens. Cinquante membres du Congrès écrivent au représentant du Commerce (USTR) pour l'encourager à accepter d'ouvrir cette enquête.

C'est à cette époque que l'association Common Cause publia une étude qui comptait le PDG de Chiquita Brands International Inc. et les filiales de Chiquita au nombre des plus grands donateurs aux partis démocrate et républicain lors du dernier cycle électoral de 1993-94. Cette révélation posait la question des motifs réels pour lesquels l'administration suivait le cas de Chiquita, ce d'autant plus que, comme le notaient beaucoup de critiques, les opérations supposément endommagées par la politique européenne étaient situées en dehors des États-Unis et employaient principalement des non états-uniens.

Malgré toutes les critiques, l'USTR initia une enquête en octobre 1994. En janvier 1995, le jugement préliminaire de l'USTR déterminait que le régime européen d'importation de bananes avait endommagé les intérêts économiques des États-Unis à hauteur de plusieurs centaines de millions de dollars. L'UE et les producteurs antillais ont immédiatement réfuté les résultats de l'enquête. L'UE défendait le régime comme un outil important de sa politique de coopération internationale, tandis que les Antilles le voyaient comme un pilier fondamental de leurs économies dont l'élimination conduirait à l'instabilité politique et économique²².

Comme nous venons de l'étudier longuement, la situation dans les années 1990 était critique, tant sur le plan des accords internationaux que des questions sociales et environnementales, et l'idée d'une réforme en profondeur du fonctionnement de la filière commençait à s'imposer à certains acteurs de la filière.

22. Source : Eliza Patterson, American Society for International Law, 2001.

3. Les premières actions communes

Au-delà des guerres de la banane ?

À la suite d'une deuxième réunion européenne à Francfort en juin 1994, nous avons rédigé un communiqué de presse. Fruit du travail du tout nouveau Réseau européen pour l'action sur la banane, Euroban, ce communiqué marquait le premier anniversaire du régime d'importation européen et émettait toute une gamme de propositions au nom d'une « nouvelle alliance d'organisations de l'Union européenne et au-delà ».

Ce communiqué de presse avait pour objectif principal de souligner l'impact de la politique commerciale européenne, qui faisait régulièrement les grands titres des médias, et donc de démontrer que « les guerres de la banane » se déroulaient aussi sur le terrain et pas seulement dans les salles de réunion de Bruxelles, Genève ou Washington. Intitulé « Au-delà des guerres de la banane ? », le communiqué était aussi un appel à l'action à destination des décideurs européens. Il était signé par 25 organisations paysannes, syndicales et de la société civile européenne.

La répression sévère au Costa Rica d'une grève des travailleurs dans les plantations de la compagnie bananière britannique Geest

quelques semaines auparavant²³ avait confirmé que « l'Organisation commune du marché de la banane ne protégeait ni les intérêts des travailleurs appauvris des plantations qui produisent les bananes-dollars, ni les producteurs qui bénéficient d'un commerce préférentiel dans le cadre de la Convention de Lomé ». Le même communiqué de presse soulignait qu'un marché complètement libre bénéficierait encore moins aux petits producteurs et aux travailleurs de plantation. En somme, il soulignait que le régime européen ne favorisait pas une démarche de développement durable dans les pays fournisseurs.

Ce communiqué représentait un compromis entre ceux qui jugeaient nécessaire l'abandon du système de quotas pour changer les termes du commerce international et ceux qui le défendaient, pensant qu'un marché libéralisé aurait des conséquences fatales sur les petits producteurs et les droits des travailleurs. Le plus important, d'après nous, était de ne pas nous en tenir à des critiques et donc de faire des propositions concrètes. Voilà ce pour quoi nous avons plaidé :

- introduction de critères vérifiables en toute indépendance et d'un système de labellisation pour la production et la commercialisation de bananes socialement et écologiquement durables dans l'UE ;
- abolition des droits de douane sur les bananes produites en dehors de l'UE qui respecteraient ces critères, et établissement d'une période de transition pour que les producteurs puissent s'adapter ;
- appui moral et politique pour les syndicats de travailleurs indépendants dans les plantations qui fournissent l'Europe ;
- attribution d'une place à la table des négociations menées par les autorités européennes pour les organisations de petits et moyens producteurs indépendants et les syndicats de travailleurs ;

23. La compagnie essayait d'imposer le modèle du *Solidarismo* pour éliminer l'influence du syndicat indépendant SITAGAH. 660 travailleurs – pour la majorité des migrants nicaraguayens – avaient été renvoyés et 16 blessés lors d'une action policière contre une manifestation à la plantation en mai 1994.

- création d'un organe complètement indépendant et acceptable pour toutes les parties, organe qui permette de contrôler les nouveaux critères de production et de commerce durables. Cet organe aurait le pouvoir d'enquêter sur tout abus.

En tant qu'animateurs du réseau, un de nos objectifs était de communiquer aux compagnies fruitières qu'il serait de plus en plus difficile de compter sur l'ignorance des producteurs quant aux réalités du marché européen, et des consommateurs quant aux réalités des plantations. Nous veillions aussi à ce qu'on ne puisse pas nous accuser de défendre les intérêts européens ou la place privilégiée de certains opérateurs britanniques, et nous dénoncions donc le comportement de Geest tout autant que celui des compagnies américaines. Nous avions vite appris que ce genre de subtilité nous serait utile dans le contexte tendu du monde de la banane !

« La Fièvre Jaune »

Le nom de cette maladie endémique qui avait dévasté les zones bananières lors de l'implantation des bananeraies d'Amérique centrale, causant la mort de milliers de personnes, a été repris comme titre pour un rapport sur le régime européen d'importation rédigé par nos collègues néerlandais de Solidaridad. Cette ONG de coopération au développement et de plaidoyer, créée par les Églises néerlandaises, a développé des partenariats avec l'Amérique latine et les Caraïbes. Elle est à l'origine de la création de la Fondation Max Havelaar en 1989 et du lancement d'un café équitable labellisé aux Pays-Bas.

Solidaridad avait initié une nouvelle campagne qui devait aboutir fin 1996 à l'introduction d'une banane labellisée. Afin d'éviter que ce produit ne se heurte à la même barrière de 2,5-3 % du marché national, Solidaridad s'était très tôt appliquée à influencer les décideurs européens pour qu'ils accordent un traitement spécial aux bananes labellisées équitables. L'ONG s'était aussi engagée dans la création d'une nouvelle compagnie fruitière dédiée

au commerce équitable. Le document d'une grande rigueur qu'ils rédigent en 1995 expliquait tous les mécanismes de l'Organisation commune du marché de la banane et analysait leur impact sur les opérateurs.

Écrit dans le contexte d'une campagne massive de sensibilisation du public hollandais sur les réalités sociales et environnementales de la production bananière conventionnelle, le rapport allait aussi servir d'outil pour préparer les citoyens-consommateurs à l'introduction d'une banane équitable labellisée. Mais il était surtout destiné aux décideurs européens. Il plaidait pour une réforme de la politique d'importation européenne qui faciliterait l'entrée dans l'UE de bananes qui respecteraient un ensemble de normes sociales et environnementales.

Plus spécifiquement, la proposition relayée par Euroban était la création d'un nouveau quota réservé exclusivement aux bananes issues du commerce équitable et certifiées comme telles. Initialement, le quota devait être de 3 % du volume total des importations européennes, puis de 5 % pour la deuxième année et de 7 % pour la troisième année. Ce quota serait libre de droits de douane et ouvert aux producteurs de la zone ACP ainsi qu'à ceux de la « zone dollar ».

Au sein d'Euroban, le débat sur la « Fièvre Jaune » nous a permis d'enrichir nos connaissances et notre compréhension collectives sur le sujet complexe du régime européen. Toutefois, le consensus n'a pas été facile à trouver. Les avis divergeaient par exemple sur l'industrie des îles Sous-le-Vent, qui, selon l'étude de Solidaridad, était irrémédiablement condamnée à disparaître à cause de l'« inefficacité » de sa production.

Malgré ces divergences, la proposition de Solidaridad pour un quota spécifique pour les bananes du commerce équitable a été adoptée et nous avons décidé ensemble de lancer une campagne européenne d'envoi de cartes postales : « Donnez leur chance aux bananes équitables ! » Ces cartes devaient être envoyées au commissaire européen pour l'agriculture Franz Fischler et aux

ministres de l'Europe des quinze. L'objectif était de démontrer d'une part l'appui du grand public pour une banane équitable, d'autre part que l'introduction de ces bananes serait entravée si l'UE n'acceptait pas de réformer son régime.

Cette campagne avait l'avantage de combiner deux des axes de travail d'Euroban en une proposition pratique. Toutefois, nous étions conscients que la Commission européenne risquait de trouver trop politiquement sensible, dans le contexte des conflits intergouvernementaux en cours, l'action que nous propositions.

Des membres d'Euroban de six pays se sont néanmoins investis dans la collecte de cartes postales signées par le grand public. Cette action complétait notre travail de sensibilisation sur les coûts sociaux et écologiques de la production, sur le comportement des multinationales et sur les impacts d'un régime d'importation, qui nous semblait lié à la pression croissante sur les travailleurs de plantation et à l'élimination des petits producteurs d'Amérique latine et des Caraïbes.

Le résultat, du point de vue de la mobilisation citoyenne du moins, fut très positif. En octobre 1995, des représentants d'Euroban ont pu présenter 150 000 cartes postales à la Commission européenne à Bruxelles. Les fonctionnaires qui les ont reçues ont confirmé qu'une campagne d'une telle ampleur n'avait jamais été menée. Mais la réaction politique fut décevante, même si l'on s'attendait à certains éléments de la réponse du commissaire Fischler.

Dans sa lettre de novembre 1995, le commissaire confirmait l'appui de l'Union européenne pour le commerce équitable en général, mais ajoutait que, dans le contexte conflictuel de l'OMC, un quota spécifique pour les bananes équitables provoquerait certainement des plaintes de la part des partenaires commerciaux de l'UE. Il ne nous opposait pourtant pas un refus sans issue, il suggérait dans la même lettre de mobiliser l'opinion de la société civile européenne en faveur d'un changement des règles de l'OMC, défi qu'il nous semblait difficile à relever. Il citait notamment l'Article III du GATT 1994 – sur le « traitement national » et les

méthodes de production –, suggérant que les États membres de l'UE pourraient être prêts à « aller plus loin » dans une réforme de cet article s'il y avait pression de la part des citoyens européens en faveur d'un changement des règles.

Une proposition des travailleurs latino-américains

Le dernier trimestre de 1995 fut aussi marqué par un effort politique concerté de la part des syndicats latino-américains pour faire entendre leur voix auprès des décideurs européens et nationaux. À travers son secrétariat de coordination, Colsiba, en étroite collaboration avec les membres d'Euroban, proposa à l'UE d'appuyer l'inclusion de clauses sociales et écologiques dans sa politique commerciale concernant la banane.

Le document présentant cette proposition commençait par une référence à l'initiative de l'Union des pays exportateurs de la banane (UPEB) des années 1970 (*voir chapitre 2, page 96*), période qui avait vu le renforcement des organisations syndicales grâce à l'imposition d'une forme de taxe sociale. Par la suite, le document reconnaissait que l'UPEB avait été considérablement affaiblie « à cause des activités des multinationales et de l'impuissance des gouvernements ». Les syndicats constataient les « divisions entre les gouvernements de la région causées par la Réglementation européenne 404/93 », et ses conséquences sur l'intensification de la concurrence, qui avait « le plus grand impact sur les travailleurs ». Il démontrait que le comportement des compagnies européennes était « le même que les multinationales américaines » qui faisaient « pression sur les gouvernements latino-américains pour qu'ils ne tiennent pas compte du droit du travail et des réglementations environnementales ». Face à une situation sociale qui empirait, Colsiba regrettait l'exclusion de ses organisations membres des processus de prises de décision à Bruxelles.

Appelant à l'introduction de clauses sociales et environnementales dans tous les accords commerciaux multilatéraux et bilatéraux, Colsiba soulignait l'importance primordiale du droit des

travailleurs à s'organiser, à la stabilité de l'emploi et à des conditions de travail et de vie décentes. Elle soulignait aussi l'importance de la mise en place d'un mécanisme qui assure l'application rigoureuse de ces clauses dans les accords qui concerneraient la filière.

Les aspects sociaux que les syndicats souhaitaient le plus intégrer dans ces clauses étaient les suivants : une durée limitée de la journée de travail, des salaires justes, le respect de la liberté syndicale et le droit à la négociation collective, l'amélioration du droit du travail, l'accès à des services médicaux pour les risques liés au travail, des emplois stables, la non-discrimination en termes de genre, le respect des travailleurs migrants et le respect de la vie humaine et de la dignité.

Afin de mettre fin à la destruction de l'habitat par l'usage irresponsable de produits agrochimiques, il fallait également une clause environnementale qui rende obligatoires des contrôles quant à l'utilisation, le stockage et la manipulation de ces produits ; des équipements de protection, des formations et des conseils sur l'utilisation de ces produits ; l'application rigoureuse des lois et des sanctions en cas de violations ; et l'indemnisation des travailleurs pour les maladies liées au travail.

Non seulement les syndicats latino-américains faisaient des propositions concrètes en ce qui concernait leur terrain traditionnel de défense des droits des travailleurs, mais ils se montraient porteurs d'une vision d'avenir quant à leur rôle potentiel dans la filière en tant qu'entrepreneurs sociaux. C'était une vision qui « permettrait le développement réussi d'une production bananière socialement et écologiquement durable, plus saine et plus humaine ». Ils exprimaient l'intention de devenir acteurs directs dans une production et une commercialisation équitables, ainsi que dans un processus de diversification vers d'autres activités durables.

« La création d'une filière durable dépendra de l'expérience déjà acquise dans ce domaine par nos membres, mais nécessitera aussi l'appui et la coopération de l'UE et d'ONG européennes. » Colsiba demandait d'ailleurs que les projets de coopération

européenne permettent d'accéder aux quotas européens et aux licences ainsi qu'au financement de projets de diversification et à l'appui technique nécessaire pour mieux formuler et faire appliquer les clauses sociale et environnementale. Finalement, Colsiba proposait la mise en place d'une commission de travail avec la participation de la Commission européenne, de Colsiba même et d'autres acteurs européens.

Suite à une conférence à Pise en Italie en octobre 1995 sur le thème « Sud-Nord : Nouvelles alliances pour la dignité au travail », organisée par un nouveau membre d'Euroban, le Centro Nuovo Modello di Sviluppo, une délégation de Colsiba devait présenter les propositions de la Coordination à des gouvernements et des organisations de la société civile de neuf pays de l'Union. Des dirigeants syndicaux colombiens, nicaraguayens, costariciens et honduriens ont sillonné l'Europe depuis le Danemark jusqu'aux îles Canaries, accompagnés par des membres du réseau européen, afin de faire connaître non seulement leur existence mais aussi leurs propositions concrètes face à la multitude de problèmes auxquels étaient confrontés les quelque 50 000 travailleurs qu'ils représentaient.

Cette visite de Colsiba en Europe a aussi permis une première rencontre entre un syndicaliste du secteur de la banane philippin et ses confrères d'Amérique latine. Le dialogue entamé en Italie a ensuite conduit à une invitation de la part de Colsiba à un atelier de formation au Guatemala l'année suivante, où le collègue philippin a pu partager la riche expérience de réforme agraire que vivaient les travailleurs de plantations de l'île de Mindanao. Les travailleurs philippins étaient en passe de se regrouper en coopératives ouvrières et le dirigeant syndicaliste de créer une nouvelle structure (associative) d'appui technique et politique aux coopératives. Cette expérience venant d'un tout autre territoire géographique de l'économie bananière ne faisait que renforcer la vision de Colsiba de la possibilité d'un avenir plus équitable pour les travailleurs.

Clause sociale Migros-Del Monte : le cas de l'ananas aux Philippines

Suite à une campagne publique lancée par des ONG suisses au début des années 1980, campagne qui dénonçait les conditions sociales et les pratiques de Del Monte Food Company dans les plantations d'ananas des Philippines, l'enseigne coopérative de distribution suisse Migros et Del Monte ont accepté d'insérer une clause sociale dans les contrats de vente-achat des ananas. Cette clause garantissait un salaire décent, la liberté syndicale, des conditions de travail décentes et une allocation des terres équitable.

En 1987, une commission de contrôle composée de Migros, d'ONG suisses, d'un juriste états-unien et d'un parlementaire suisse a visité les plantations et constaté que la compagnie respectait cette clause sociale privée et bilatérale, bien qu'il y eût des domaines où des améliorations étaient recommandées. Un organe de contrôle composé d'ONG philippines et suisses a été constitué pour assurer un travail de suivi²⁴.

Geest abandonne son activité bananière

C'est à cette époque aussi, suite à une série de problèmes dans sa filiale costaricienne et, sans doute, à des recettes en baisse de ses activités dans les îles Sous-le-Vent, que la compagnie britannique Geest Caribbean a décidé de vendre ses opérations de commercialisation de la banane.

Lorsque la compagnie équatorienne Noboa s'est positionnée pour acquérir les opérations antillaises de Geest et ses mûrissières en Grande-Bretagne, le gouvernement britannique est intervenu dans les négociations pour s'assurer que Geest Bananas reste sous contrôle européen.

Finalement, c'est la compagnie irlandaise Fyffes et une nouvelle compagnie WIBDECO – la Compagnie de développement et

24. Source: Pain pour le Prochain, Suisse, et Padre Antonio Ledesma, Philippines.

d'exportation de la banane des îles Sous-le-Vent – qui ont racheté conjointement la Geest, mais à un prix beaucoup plus élevé que sa vraie valeur selon les analystes financiers.

Cette opération donnait une lueur d'espoir aux petits producteurs. Depuis 1993-1994, ils connaissaient de sérieux problèmes économiques sur le marché britannique : d'une part, des programmes de restructuration quasi permanents leur étaient imposés par les bailleurs de fonds et, d'autre part, les conflits commerciaux à l'OMC représentaient une menace à leur survie.

La création de WIBDECO, dont 50 % appartenait aux gouvernements des quatre îles (les 50 % restant étant destinés à devenir la propriété des producteurs eux-mêmes), était un signe que, même si des milliers de producteurs avaient déjà dû abandonner leur production (souvent pour migrer vers l'Amérique du Nord), leurs gouvernements voyaient un avenir à cette industrie.

Pour les dirigeants de la WINFA, ce développement ouvrait une première piste vers une stratégie alternative.

Élaboration de critères pour le commerce équitable

Le réseau Euroban se transformait peu à peu en un forum au sein duquel étaient élaborées de nouvelles normes socio-économiques et environnementales pour la filière, ceci afin de faire avancer le processus de concrétisation d'un commerce équitable labellisé initié par les Hollandais de la Fondation Max Havelaar et de l'ONG Solidaridad. Ces négociations portaient non seulement sur les aspects techniques mais aussi sur ceux plus politiques de la filière.

La participation des partenaires du Sud à ce processus était un principe incontournable. La Colsiba, la WINFA, le Foro Emaús du Costa Rica (une coalition d'organisations sociales, environnementales et d'Églises chrétiennes créée lors d'une campagne nationale contre l'expansion bananière) et Urocal (une organisation de petits producteurs de la plaine côtière de l'Équateur)

apportaient leur expertise et leurs réflexions à la conception de critères dignes d'une appellation "Fair Trade".

Du côté européen, une commission de travail avait été mise en place, composée de représentants d'initiatives nationales de commerce équitable dont l'intention à court ou moyen terme était de lancer des bananes équitables labellisées sur leurs marchés nationaux : la Fairtrade Foundation (Grande Bretagne), Max Havelaar Pays-Bas, Max Havelaar Suisse, et Transfair International (basé en Allemagne). Parallèlement à l'élaboration de ces normes, les Hollandais recherchaient sur tous les continents des producteurs qui seraient en mesure d'appliquer de telles normes.

Les discussions entre les acteurs de la labellisation, les organisations du Sud et les membres d'Euroban n'aboutissaient bien sûr pas toujours à des accords immédiats. Trois questions importantes débattues à cette époque ont défini en quelque sorte le contenu de ces normes ainsi que les mécanismes nécessaires à leur mise en œuvre :

- Un premier débat portait sur le caractère indissociable des normes socio-économiques et des normes environnementales. Les organisations de pays producteurs considéraient en effet que ce serait une erreur stratégique de ne pas intégrer des normes relatives à la santé des travailleurs et des communautés avoisinantes ainsi qu'à l'impact écologique. Si on prenait en compte tous les problèmes liés à une utilisation excessive de pesticides dans l'industrie bananière, était-il vraiment possible de distinguer clairement son impact sur les êtres humains de celui sur les ressources naturelles ? Du point de vue des consommateurs, il ne serait pas logique, argumentait-on, d'avoir deux labels différents pour garantir des méthodes de production socialement et environnementalement durables. Des critères environnementaux pour la production bananière ont donc été élaborés par la commission de travail.

- Un deuxième débat portait sur la nécessité ou non d'envisager des normes différentes pour les petits producteurs et les moyennes et grandes exploitations. Une distinction était possible

entre les producteurs qui employaient seulement les membres de leur famille et ceux qui employaient des salariés de manière permanente. Mais la réalité était presque toujours plus complexe : beaucoup de petits producteurs, par exemple, employaient du personnel quelques jours par semaine. Quand un petit producteur cessait-il d'être défini comme tel ? Les critères devraient-ils être définis en fonction de la taille de l'exploitation ou de la structure organisationnelle ? À quelle catégorie appartenait une coopérative ouvrière ? Comment assurer la participation des salariés d'une plantation aux bénéfices d'un commerce équitable ? Telles étaient les questions que soulevait ce débat.

– Un troisième débat portait sur la certification : fallait-il établir deux types de critères ? Des critères minimaux pour acquérir la certification puis des critères plus exigeants qu'il faudrait appliquer au fur et à mesure du processus de développement de l'organisation certifiée ? Si oui, quels devaient être les critères minimaux pour entrer dans le système en passe d'être créé ? Et comment contrôler de manière crédible l'application de « critères de développement » ?

Si à l'époque, ces débats et ces questions n'étaient pas toujours aussi clairement formulés, on peut rétrospectivement les résumer ainsi. En réalité, nous disposions de peu de temps pour approfondir ces thèmes dans des réunions dont l'ordre du jour était très chargé. Dans la pratique, il avait fallu accepter que la majeure partie de ce travail d'élaboration de normes se fasse dans la commission chargée de cette tâche spécifique. Il n'était pas non plus toujours facile d'assurer les contributions systématiques de tous les acteurs qui souhaitaient participer. Pour finir, la pression du calendrier fixé pour le lancement public de l'initiative de commerce équitable entraînait quelquefois, par pur pragmatisme, des prises de décisions plus rapides que nous ne le souhaitions.

Le consensus était total, toutefois, sur la question centrale, celle du prix minimum équitable, auquel s'ajouterait une prime destinée à soutenir les initiatives de développement durable des producteurs ou des salariés, même si par la suite toute une série de

questions allaient se poser sur l'utilisation de cette prime. On peut aussi noter que les normes environnementales élaborées pour la filière banane équitable ont constitué, à terme, le fondement des normes génériques environnementales pour toute une gamme de produits du commerce équitable labellisé.

Une organisation de base et un réseau à la hauteur des ambitions

Au milieu de toute cette activité, en janvier 1996, une nouvelle structure coopérative à but non lucratif, Banana Link, était créée par Farmers' Link afin de poursuivre la démarche vers une économie bananière durable.

Les administrateurs de Farmers' Link craignaient les réactions – notamment juridiques – de multinationales de plus en plus ouvertement critiquées dans nos publications et notre programme de sensibilisation auprès du grand public. Par ailleurs, l'intérêt du grand public, des principales ONG britanniques et des médias pour un produit au cœur des controverses sur le commerce international, ainsi que les rapports étroits en construction avec les partenaires du Sud, représentaient un défi qui ne pouvait être relevé sur le long terme que par une structure associative entièrement dédiée à la filière banane.

Banana Link a donc pris la place de Farmers' Link au sein du réseau et, ce faisant, a hérité du rôle d'animateur de réseau. Euroban comptait alors une trentaine d'organisations membres dans douze pays européens. Entre 20 et 25 personnes les représentaient à chaque réunion – normalement sur deux jours. Quand les finances le permettaient, des représentants de Colsiba et de la WINFA participaient également.

Il est important de souligner que le réseau fonctionnait uniquement grâce aux contributions financières de ses propres membres. Chaque organisation finançait sa propre participation aux réunions et alimentait un petit budget collectif pour les tâches de secrétariat, de coordination et d'interprétariat pour les réunions. La

participation des partenaires était financée par les programmes de plusieurs organisations membres. Aucun financement externe n'avait été sollicité et le réseau continuait d'exister sans statut juridique formel.

Les organisations membres d'Euroban étaient très diverses quant à leur nature et leur taille. Quelques-unes comme Banafair ou Gebana, et désormais Banana Link, étaient spécifiquement dédiées à la filière banane. D'autres étaient des ONG de développement ou des organisations syndicales pour lesquelles la question de la banane, même si elle représentait une partie seulement de leur travail, constituait un enjeu stratégique.

La plupart des membres les plus engagés menaient un programme de sensibilisation auprès du grand public sur les aspects sociaux et environnementaux de la filière banane, ainsi que sur les principales entreprises multinationales du secteur. Ces mêmes organisations jouaient aussi un rôle de plaidoyer auprès de leurs gouvernements nationaux et envers les institutions européennes.

La banane équitable labellisée devient une réalité

Après trois ans de préparations auprès des producteurs et des consommateurs, la fondation Max Havelaar et l'ONG Solidaridad réalisaient leur ambition de lancer une banane équitable labellisée dans les réseaux de la grande distribution européenne. Le 18 novembre 1996, sous un ciel gris et par un vent glacial, le Premier ministre néerlandais prononçait un discours officiel pendant qu'une première cargaison de bananes équitables arrivait du Ghana dans le port de Rotterdam. Les bananes venaient de la plantation indépendante Volta River Estates Ltd (VREL). Cette compagnie, créée à la fin des années 1980 avec des capitaux hollandais et ghanéens, emploie plus de 500 travailleurs sur cinq sites. Les travailleurs sont organisés par le Syndicat ghanéen des travailleurs agricoles (le GAWU) et ont négocié leur première convention collective avec VREL quelques années avant la certification de la compagnie par la Fondation Max Havelaar. Face à

la vulnérabilité financière de VREL due aux coûts relativement élevés de transport – elle était l'unique plantation d'exportation du pays – et à sa faible capitalisation, Solidaridad a proposé un apport de capital équivalent à 25 % du montant total. Cette part serait détenue par les travailleurs de la compagnie. Au niveau environnemental, la plantation – pourtant conventionnelle à l'époque – utilisait peu d'intrants chimiques, ceci grâce à sa situation dans une zone où les maladies qui touchent généralement la banane Cavendish n'étaient pas présentes.

La sélection de ce premier producteur n'avait pas été facile et nos collègues néerlandais avaient connu quelques déceptions avant de rencontrer VREL.

Même si la campagne envers la Commission européenne en faveur d'un quota spécifique n'avait pas atteint son objectif, le public néerlandais avait été sensibilisé et la première compagnie fruitière dédiée au commerce équitable au monde était née : AgroFair.

AgroFair a créé sa propre marque, « Oké ». La structure d'AgroFair est singulière : les producteurs sont coactionnaires à travers une association internationale qui détient 50 % des parts. De ce fait, les producteurs peuvent exercer un contrôle opérationnel sur AgroFair et perçoivent 100 % des dividendes. Le reste du capital est détenu par des ONG (dont Solidaridad) qui, elles, ne reçoivent pas de dividendes.

Le succès initial de la banane Oké dans les supermarchés hollandais dépassait toutes les prévisions : en une semaine elle avait capté une part de marché de 10 %, défiant tous ceux qui l'avaient condamnée à une « niche » de quelques pour cent au mieux. Mais la réaction des principales multinationales à la perte du jour au lendemain de leur marché fut rapide et efficace : en baissant leurs prix aux distributeurs (en dessous du coût de revient, disaient certains), Chiquita et Dole ont immédiatement repris plus de la moitié de la part de marché de la banane Oké.

Les ONG et AgroFair n'étaient pas en mesure de se lancer dans une guerre des prix. D'ailleurs, ils défendaient la thèse que le

consommateur devait être prêt à payer un prix un peu plus élevé pour une banane dont les coûts de production habituellement externalisés étaient là majoritairement internalisés – c'est-à-dire inclus dans le prix final. Un prix supérieur de 8,50 dollars par caisse était payé au producteur (comparé à la moitié ou moins en Amérique latine) auquel s'ajoutait la « prime » commerce équitable de 1,75 dollar par caisse destinée aux travailleurs de la plantation.

Par ailleurs, une enquête menée en janvier-février 1997 par les services de la Commission européenne (Eurobaromètre), juste après le lancement des bananes équitables labellisées aux Pays-Bas, conclut qu'il existait une demande potentielle comprise entre 7,5 et 10 % du marché des quinze pays membres de l'Union pour les bananes du commerce équitable. Cette demande était cependant inégalement répartie à travers l'Union, l'intérêt le plus vif étant relevé au Benelux, en Allemagne, au Royaume-Uni et dans les pays scandinaves.

Les résultats de l'enquête, soulignaient les auteurs de l'étude, « appuient la thèse que les bananes du commerce équitable pourraient être commercialement viables, même à un prix de 10 % plus élevé que les bananes conventionnelles [...] et démontrent que de meilleures conditions sociales et environnementales de production conduisent à des coûts supérieurs. Un système de commerce équitable mènerait les producteurs impliqués dans ce système à toucher des sommes plus élevées que les producteurs non certifiés ».

À la fin du document, les auteurs donnent une réponse claire au défi lancé par Euroban de mettre en place un quota spécifique pour les bananes équitables : « Puisque les revenus supérieurs sont générés par le marché comme résultat de la préférence des consommateurs, il n'y a aucun problème de non-compatibilité avec (les règles de) l'OMC. » Pour l'UE, le commerce équitable ne pouvait pas bénéficier de mesures incitatives qui risquaient d'être remises en question à l'OMC.

La mobilisation de la Commission européenne en faveur d'un système de labellisation de bananes du commerce équitable s'est révélée très importante pour l'avenir du dialogue avec les acteurs principaux de la filière. Même si la Commission n'était pas prête à mettre en place des mesures de politique commerciale aptes à favoriser ce commerce, préférant laisser jouer le seul choix des consommateurs, la crédibilité portée à l'initiative de la société civile était considérable. Dans une lettre de janvier 1997, la Direction générale de l'agriculture nous faisait savoir que le commissaire Fischler avait demandé à ses services « d'étudier les possibilités pour la Commission d'appuyer la promotion et la commercialisation des bananes du commerce équitable sur le marché de l'UE ».

À la suite de discussions internes avec la Direction de la coopération au développement (responsable des relations avec les pays ACP) et la Direction du commerce extérieur et des relations externes (responsable des relations avec l'Amérique latine), la Commission a invité le réseau, ainsi que les quatre réseaux européens du commerce équitable, à une réunion de consultation. Le but était d'élaborer « des propositions formelles qui répondent aux besoins réels des partis concernés, et qui aboutiraient à des aides adaptées afin de faciliter une commercialisation réussie des bananes équitables ».

Une des principales conséquences de cette consultation a été la constitution d'un organisme international de labellisation des produits du commerce équitable. Soucieuses de faire preuve de cohérence face à cette volonté de dialogue de la part de l'UE, les différentes initiatives nationales créaient en 1997 le Fairtrade Labelling Organisations International (dont le sigle anglais est FLO).

Du côté des initiatives nationales, le succès du lancement par Max Havelaar Suisse d'une banane équitable sur le marché suisse en mars 1997 confortait deux thèses : a) il était viable de commercialiser un produit frais et périssable dans les réseaux de la grande distribution ; b) les consommateurs sensibilisés à la question du commerce équitable répondaient à l'offre dans la pratique. La

banane Max Havelaar en Suisse a très vite capté 15 % du marché national, un chiffre qui augmentait de semaine en semaine.

En Grande-Bretagne, l'organisation chargée de la promotion des produits labellisés, la Fairtrade Foundation, jugeait qu'il y avait une certaine résistance au concept d'une banane équitable d'une part chez les importateurs, d'autre part chez les grandes enseignes de la distribution alimentaire. Les importateurs, y compris de la banane des petits producteurs antillais, se posaient la question classique de l'image qu'un produit labellisé équitable donnerait une fois placé sur les rayons de supermarché à côté du produit conventionnel... qui deviendrait, par défaut, « inéquitable ». Cet argument avait certainement influencé aussi les grandes enseignes.

Par ailleurs, la WINFA, qui voyait depuis longtemps le commerce équitable comme un élément clé de la survie économique des producteurs et de l'industrie de la banane, voulait développer le concept à la base, dans les communautés agricoles des quatre pays membres. Pour la WINFA, il était nécessaire de prendre son temps, d'autant plus que la nouvelle compagnie WIBDECO se montrait très frileuse envers une telle initiative. Malgré les belles promesses faites au moment du rachat de Geest avec Fyffes en 1995-1996, la WIBDECO n'était pas prête à concéder un vrai pouvoir de décision aux producteurs.

Un autre facteur venait compliquer la situation : la privatisation des Associations de producteurs de Sainte-Lucie et de la Dominique était en passe de créer de nouvelles compagnies intermédiaires qui, elles non plus, n'étaient pas forcément en faveur d'une plus grande autonomie pour les producteurs.

« Des carottes et des bâtons »²⁵

En janvier 1997, pour faire suite à la proposition formulée par les syndicats latino-américains membres de Colsiba, Banana Link organisait dans les locaux de l'Organisation internationale du travail (OIT) à Genève un séminaire pour explorer la question suivante : « Quelle marge de manœuvre pour l'Union européenne dans la mise en place de clauses sociales et environnementales ? » L'année précédente, dans le cadre de la conférence annuelle de l'OIT, les gouvernements de la France et des États-Unis avaient appelé à « un débat ouvert sur le commerce international et les droits des travailleurs, avec une contribution de l'OIT » lors de la deuxième conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce à Singapour en décembre 1996.

Dans le cas spécifique de la filière banane, la demande politique exprimée par Colsiba, appuyée par Euroban, s'adressait à l'Union européenne, jugée plus réceptive en la matière. Pourtant, il y avait un obstacle majeur à surmonter : la perception des gouvernements du Sud, qui soupçonnaient certains gouvernements des pays riches, notamment celui des États-Unis, de vouloir protéger leurs industries plutôt que de faire respecter les normes internationales du travail dans les pays en développement.

Cette méfiance avait d'ailleurs dominé les débats de Singapour le mois précédent : la majorité des États membres de l'OMC avait rejeté toute tentative pour soumettre le commerce international au respect des normes minimales. Le texte de la Déclaration de Singapour avait clairement confirmé que les gouvernements ne voulaient pas remettre en cause l'avantage comparatif que constitue un bas salaire. La possibilité d'une collaboration plus étroite entre l'OIT et l'OMC était également rejetée :

« L'Organisation internationale du travail (OIT) est l'organe compétent pour établir ces normes et s'en occuper, et nous

25. Titre du document préparatoire sur les différentes mesures mises en place par les gouvernements pour encourager le respect des critères sociaux et environnementaux. Les « carottes » étant les mesures incitatives, et les « bâtons » les mesures punitives.

affirmons soutenir les activités qu'elle mène pour les promouvoir. Nous estimons que la croissance économique et le développement favorisés par une augmentation des échanges commerciaux et une libéralisation plus poussée du commerce contribuent à la promotion de ces normes. Nous rejetons l'usage des normes du travail à des fins protectionnistes et convenons que l'avantage comparatif des pays, en particulier des pays en développement à bas salaires, ne doit en aucune façon être remis en question. À cet égard, nous notons que les secrétariats de l'OMC et de l'OIT continueront de collaborer comme ils le font actuellement. »

Les commentaires des représentants de l'OMC lors du séminaire organisé par Banana Link étaient plus encourageants :

« La bataille à l'OMC en faveur des normes fondamentales du travail n'est pas perdue. La discussion sur le sujet des normes du travail a pris presque la moitié du temps de débat à la conférence de Singapour, ce qui est déjà un bon résultat. L'opinion publique étant de plus en plus préoccupée par ces questions, les gouvernements devront trouver une solution lors du prochain *round* de négociations », a déclaré U. Knudsen, secrétaire de l'OMC.

Les représentants de l'Union européenne soulignaient quant à eux que c'était à cause du plaidoyer des syndicats et des ONG que l'UE avait mis en œuvre, en 1996, une clause sociale dans le Système de préférences généralisées (SPG) européen. Mais la banane ne faisait pas partie des produits importés qui pouvaient en bénéficier :

« La banane sera peut-être incluse un jour, mais normalement le SPG ne porte pas sur les produits couverts par la Politique agricole commune ou considérés comme "sensibles" par l'UE », a déclaré F. Nizéry, Direction générale du commerce, Commission européenne.

L'organisation de ce séminaire avait aussi été l'occasion d'élargir le réseau aux États-Unis. Au niveau européen, nous étions conscients depuis quelque temps de ce que nos campagnes et nos propositions auraient plus d'impact avec la participation régulière d'un acteur de la société civile nord-américaine.

Depuis début 1996, Banana Link et nos collègues irlandais de l'Irish Fair Trade Network avaient tenté plusieurs fois d'identifier une ONG états-unienne intéressée par nos démarches et s'étaient réunis avec un certain nombre d'entre elles. C'est pendant la préparation de ce séminaire que nous avons fini par entrer en contact avec l'US/GLEP, le Projet des États-Unis pour l'éducation sur le travail au Guatemala²⁶, une ONG qui est en fait un réseau national d'organisations religieuses, syndicales et de défense des droits de l'homme. GLEP avait travaillé sur la clause de respect des normes du travail entérinée dans le système de préférences commerciales des États-Unis. Le contact établi sur cette question nous a permis d'assurer un partenariat à long terme dans un pays clé pour l'avenir de notre travail commun.

Campagnes sur deux fronts

Même si les conditions pour une prise en compte des coûts sociaux et environnementaux de la production au niveau intergouvernemental n'étaient pas réunies, il existait d'autres voies à explorer pour faire bouger les acteurs.

Courant 1997, deux campagnes britanniques ciblaient les acteurs privés de la filière. Toutes deux, par leur mobilisation des citoyens-consommateurs et leur impact médiatique, allaient sensibiliser une opinion publique de plus en plus intéressée par les questions alimentaires et éthiques. Pour beaucoup, les enjeux complexes du système alimentaire mondial s'éclaircissaient lorsqu'on prenait pour exemple un produit aussi emblématique que la banane.

26. US/GLEP deviendra plus tard US/LEAP quand l'ONG décide d'élargir son champ d'action en Amérique latine.

“Change at the check-out!”

À la fin 1996, l'ONG britannique Christian Aid, membre d'Euroban, lançait sa campagne “Change at the check-out!” (« Changement à la caisse ! »), remettant en question la bonne volonté des grandes surfaces de se soucier des conditions de travail de ceux qui produisaient les aliments vendus dans leurs magasins. L'objectif était que les consommateurs exigent de leurs supermarchés des aliments dont la production n'aurait pas entraîné l'exploitation des travailleurs de la filière.

Les exemples présentés dans l'étude publiée lors du lancement de cette campagne publique concernaient les travailleurs de la banane au Costa Rica – en passe de devenir un des fournisseurs principaux de la Grande-Bretagne, les travailleurs des industries de l'asperge au Pérou, du thé au Sri Lanka, des haricots verts au Kenya et du raisin de table au Brésil. La campagne mettait en avant la minuscule proportion du prix final qui revenait aux travailleurs, les bas salaires, la violation des droits syndicaux et l'exposition aux produits toxiques.

L'action mobilisatrice de la campagne, menée principalement par les Églises protestantes, était de rendre aux supermarchés les tickets de caisse collectés en expliquant que nous, consommateurs, demandions que soient prises en compte au moment de l'approvisionnement les pratiques éthiques des fournisseurs. En gros, le marché était le suivant : « Si vous, les grandes surfaces, voulez notre loyauté en tant que consommateurs, vous devez démontrer de votre loyauté envers ceux et celles qui produisent notre alimentation à l'autre bout du monde. »

Au bout de 12 mois de campagne, Christian Aid, dans un bilan qui portait le même titre que la campagne : « Changement à la caisse ? », concluait que sept des dix enseignes avaient, en théorie du moins, adopté des politiques d'approvisionnement plus éthiques. Six d'entre elles étaient en train d'élaborer des codes de conduite et se disaient prêtes à accepter une vérification externe de la mise en œuvre de ces codes. Mais l'ONG signalait déjà que, si d'autres mesures n'étaient pas prises, « les codes de conduite

resteraient essentiellement des exercices de relations publiques, de jolis mots pour poursuivre leur “business as usual” ».

Vu l'importance stratégique du comportement de ces grandes enseignes – qui représentaient à l'époque 53 milliards de livres de chiffre d'affaires par an –, Christian Aid avait décidé de consulter d'autres ONG ainsi que le mouvement syndical sur la possibilité d'institutionnaliser la démarche entreprise par plusieurs acteurs de la grande distribution en ce qui concerne la dimension éthique de leurs filières. Pour Christian Aid, l'amélioration des conditions pour les travailleurs du Sud passait par la liberté syndicale, qui devait être une priorité dans l'élaboration d'un code de conduite modèle destiné aux fournisseurs des supermarchés britanniques.

Cette campagne très réussie aboutirait bientôt à la création d'une initiative multiacteurs pionnière puisque la majorité des enseignes de la grande distribution, des syndicats et des ONG britanniques allaient donner naissance à l'Ethical Trading Initiative (ETI) – en français Initiative pour un commerce éthique. L'ETI allait obtenir un appui financier substantiel, du gouvernement britannique. Comme on le verra plus tard, la banane serait une des premières filières abordées par cette nouvelle structure tripartite.

Del Monte au Costa Rica : Solidarismo et pesticides sous la loupe

En juin 1997, Banana Link et le World Development Movement (ONG nationale de plaidoyer sur les questions de développement international) organisaient une visite aux plantations de bananes du Costa Rica en collaboration avec le syndicat SITRAP. Lors de cette visite, SITRAP a proposé que nos trois organisations se regroupent pour mener une campagne de sensibilisation du public sur les deux priorités des travailleurs – le manque de liberté syndicale et les effets dramatiques sur la santé humaine et l'environnement naturel des pesticides – ciblant une compagnie, Del Monte, et plus particulièrement sa filiale costaricienne Bandeco.

Pourquoi Del Monte ? Parce que le syndicat considérait non seulement que cette compagnie multinationale était un des architectes et défenseurs principaux de la campagne antisyndicale dans les bananeraies du pays, mais aussi parce que le potentiel de syndicalisation dans les 24 plantations de la compagnie était élevé : beaucoup de travailleurs en avaient assez de la pression psychologique permanente à laquelle ils étaient soumis et commençaient à voir au-delà des mécanismes mis en place par Bandeco/Del Monte pour empêcher tout type de revendication. Ce choix ne voulait pas dire que les autres compagnies multinationales et nationales n'avaient pas les mêmes pratiques, mais il fallait trouver un objectif réalisable, à relativement court terme et avec les moyens limités des trois organisations.

Nous demandions à Del Monte de respecter la liberté syndicale de ses salariés et nous alertions toutes les multinationales qui fournissaient des bananes costariciennes du besoin de prendre des mesures par rapport à l'utilisation de produits chimiques toxiques. En une période de quelques semaines, les groupes locaux et les militants de WDM envoyaient des milliers de cartes postales et de lettres à la compagnie et un des principaux journaux télévisés couvrait la déposition d'une tonne de bananes pourries devant le siège de la filiale britannique de Fresh Del Monte.

Avant que les tentatives de boucler une réunion avec la compagnie n'aboutissent, Bandeco nous avait envoyé par télécopie des centaines de signatures de travailleurs qui exprimaient leur satisfaction avec le système de comités permanents d'entreprise mis en place par la compagnie (voir chapitre 5). L'envoi de ces signatures était une réaction directe à la collecte par le syndicat SITRAP de signatures pour une pétition qui exigeait la liberté syndicale parmi les membres de 12 des 24 comités.

C'était donc lors de la visite de deux représentants de SITRAP en Grande-Bretagne en octobre 1997 que la première réunion entre les partis eut lieu. À notre grande surprise, le PDG de Bandeco avait fait le déplacement depuis le Costa Rica pour assister à la réunion des représentants de SITRAP, WDM et Banana

Link. La compagnie a exprimé sa préoccupation quant à l'impact sur son image de l'action télévisée – et a proposé un accord sur la liberté syndicale avec SITRAP.

De retour au Costa Rica, les deux partis ont élaboré les termes d'un accord entre le syndicat et la compagnie – y compris des mécanismes de plainte et de résolution de conflit – accord qui fut signé le 19 décembre 1997. Il était clair que cette négociation avait été rendue possible par l'intervention d'acteurs externes. Toutefois, c'était précisément ce recours des syndicats costariciens à la dénonciation à l'étranger qui avait attiré sur eux des accusations de « trahison aux intérêts nationaux » de la part de certains acteurs de l'industrie. La colère de l'industrie face à la renaissance de syndicats indépendants qu'elle croyait avoir éradiqués était tangible et ne tarderait pas à se faire sentir.

Les représentants des deux partis ayant fait le tour des plantations pour expliquer aux travailleurs la signification de l'accord, des centaines de travailleurs se sont affiliés à SITRAP au cours des mois suivants. En ce qui concerne la question des pesticides, Del Monte avait répondu que la compagnie était en passe de faire certifier son système de gestion environnementale afin de démontrer son usage responsable des produits phytosanitaires.

La première conférence internationale

Dès le début de l'année 1997, les partenaires latino-américains, caribéens et européens d'Euroban avaient décidé de lancer une activité commune très ambitieuse : une conférence internationale sur la filière banane. L'idée était de rassembler un maximum d'acteurs des pays producteurs aussi bien que consommateurs, non seulement afin de permettre le partage de leur analyse des problèmes mais aussi d'esquisser une première vision d'une filière durable.

Le titre donnait le ton : « Vers une économie bananière durable. » Nous étions conscients cependant de ce que les différents acteurs n'étaient pas prêts à parler en détail des aspects

économiques de la filière. Nous risquions, en parlant de salaires, de prix et de volumes, d'entraîner des conflits ou tout simplement de semer la confusion dans les débats. Nous voulions bien sûr aborder les thèmes difficiles des coûts externalisés et de l'impact de l'activité bananière sur les générations passées, actuelles et futures, mais pas avant d'avoir démontré l'avantage de pouvoir les aborder ensemble, à travers la filière.

L'organisation d'une telle conférence était un défi d'autant plus grand qu'elle allait certainement avoir lieu dans une ambiance très tendue entre les gouvernements, presque tous impliqués dans des litiges complexes à l'OMC autour de la question de la politique commerciale de l'UE. Nous savions d'avance que ce contexte n'allait pas nous faciliter la tâche, mais le défi était de rassembler les partis pour essayer de faire passer l'idée qu'une série de problèmes sociaux et environnementaux de fond transcendaient – ou devraient transcender – le débat sur la politique commerciale. Nous ne pouvions de toute façon pas attendre que se terminent les hostilités à l'OMC.

Un comité d'orientation de la Conférence internationale sur la banane (CIB), composé de représentants de Colsiba, Euroban, la UITA²⁷, la WINFA et Urocal fut mis en place et a commencé à se réunir sur la base d'un plan de travail élaboré en Irlande en avril 1997. Deux secrétariats – l'un en Amérique centrale et l'autre en Europe – avaient été installés, des intervenants et des financeurs avaient été contactés et la production de documents préparatoires avait commencé.

Une série d'ateliers préparatoires – portant sur des aspects différents mais tous relatifs aux coûts sociaux et écologiques de la production et du commerce international – ont été organisés au Costa Rica, en Équateur, à Saint-Vincent et en Allemagne. Ces ateliers de deux jours, organisés par différents membres du comité d'orientation avec l'appui des deux secrétariats, ont réuni 200

27. Union internationale des travailleurs de l'alimentation, de l'agriculture, de l'hôtellerie-restauration, du tabac et des branches connexes, basée à Genève.

personnes. La conférence elle-même a eu lieu les 4, 5 et 6 mai 1998 à Bruxelles, attirant plus de 300 personnes de quarante-trois pays, bien au-delà de nos prévisions... et presque au-delà de nos capacités logistiques !

Exposé choc à la CIB : le cas du *Cincinnati Enquirer*

Après dix-huit mois de préparation dont une bonne moitié chez les avocats du journal, le *Cincinnati Enquirer* nous annonçait deux jours avant la CIB qu'il allait consacrer 18 pages de son journal du dimanche à un exposé sur la compagnie Chiquita Brands International, un des plus grands employeurs de la ville de Cincinnati.

Publié le 3 mai 1998, ce document impressionnant couvrait l'histoire peu savoureuse de la compagnie, ses filiales cachées, ses transactions dans les paradis fiscaux, ses pratiques politiques douteuses dans les pays où elle opère, son manque de comportement éthique, social et environnemental, ses liens avec des trafics illégaux, etc.

Une livraison spéciale du journal fut distribuée à la conférence à laquelle l'un des deux auteurs assistait. Ce numéro spécial fut aussi distribué à bon nombre de commissaires européens et autres décideurs clés à Bruxelles – ceci grâce aux efforts d'un membre du Parlement européen.

Moins de deux mois plus tard, les deux journalistes avaient été congédiés, n'ayant même plus la possibilité de parler avec ceux qui leur avaient permis de monter le dossier. Le groupe propriétaire du *Cincinnati Enquirer* avait payé à Chiquita une somme que certains disaient être de 10 millions de dollars. Tout devait être oublié.

Dans la « Charte bananière » préparée par les organisateurs avant la conférence, la question centrale de la durabilité de la filière était résumée ainsi :

« Les préoccupations d'intérêt commun en matière sociale, environnementale et économique convergent dans le concept de durabilité, qui postule que les coûts sociaux doivent être équitablement distribués et que les coûts environnementaux ne devraient

pas être transmis aux générations futures. La structure actuelle du commerce de la banane fait que ce n'est pas une activité soutenable. Le fruit est bon marché parce qu'il est produit aux dépens des travailleurs et des ressources naturelles. Dans cette situation, c'est la génération d'aujourd'hui et les générations futures qui doivent payer pour les pratiques d'aujourd'hui.

Dans une économie bananière durable, les prix devront refléter les vrais coûts de chaque étape de la production. Les gouvernements et les compagnies devront respecter des normes sociales et environnementales minimales, tandis que les consommateurs devront payer un prix qui intègre les coûts sociaux et environnementaux, permettant ainsi les investissements nécessaires dans le domaine social et la bonne gestion de l'environnement naturel. »

Le jour de la CIB venu, quatre des multinationales étaient présentes, bien que la participation de Chiquita n'ait duré que le temps de la présentation par un de ses managers de la filiale allemande. Étaient également présentes les associations de producteurs nationaux de pays exportateurs clés comme la Colombie et le Costa Rica; les petits producteurs et les syndicats de travailleurs de vingt-cinq pays; une quinzaine de gouvernements, des parlementaires et institutions intergouvernementales; des scientifiques et chercheurs; tous les acteurs principaux du commerce équitable; et une grande diversité d'organisations de la société civile. La conférence était présidée par Dame Eugenia Charles, ex-Premier ministre du gouvernement de la Dominique, le pays producteur le plus dépendant de ses exportations de bananes.

Trois jours de conférence, un effort collectif exceptionnel et un intérêt évident de la part des compagnies, des producteurs, des gouvernements et des médias – le jeu avait valu la peine de mobiliser de telles ressources humaines et financières. Toutefois, l'organisation logistique avait fini par peser (ce qui avait eu un impact négatif sur la dimension médiatique de la conférence) et quelques imprévus avaient accentué une ambiance déjà très tendue (voir encadré sur le *Cincinnati Enquirer*). Quelques commentaires de la

part des participants ont quand même confirmé que ce forum, même s'il n'était pas forcément « confortable » pour tout le monde, avait permis de déclencher la réflexion chez nombre d'entre eux.

La diversité des financements – vingt-cinq donateurs publics et privés de douze pays (mais aucune donation des acteurs privés du secteur) – était aussi un des points forts de cette initiative et nous permettait de démontrer un appui considérable en faveur de la construction d'une économie bananière durable. Le chapitre suivant porte sur les actions entreprises dans la continuité de cette conférence²⁸.

28. Vous trouverez le programme de la CIB, « le menu de la CIB » sur le site internet des ECLM, www.eclm.fr, dans la fiche de l'ouvrage *La saga de la banane*.

4. Les acteurs puissants répondent

Codes de conduite et normes privées s'imposent

Avant la Conférence internationale sur la banane (CIB) de mai 1998, la Confédération internationale des syndicats libres (CISL) avait pris, en décembre 1997, une première initiative, élaborant un modèle de code qui plus tard influencera l'élaboration de normes privées dans la filière banane. Un représentant de la CISL avait d'ailleurs présenté cette initiative à la CIB, soulignant la position de la Confédération qui considérait que les codes n'étaient pas un substitut pour une négociation collective libre entre partenaires sociaux. Toutefois, face à la prolifération de codes de conduite dans certains secteurs industriels depuis quelques années, la CISL avait formulé un *Code de conduite de base sur les pratiques de travail* avec pour objectif d'établir une liste de normes minimales à inclure dans tout code de conduite traitant des pratiques de travail.

Le Code de la CISL était un outil pour les syndicats et les ONG qui travaillaient avec les entreprises. Il renforçait le rôle primordial des normes internationales de travail entérinées dans les Conventions de l'Organisation internationale du travail (OIT), en particulier celles qui concernent la liberté syndicale et les autres droits syndicaux fondamentaux.

Le préambule de ce Code modèle fait référence à la nécessité d'appliquer, comme minimum absolu, les Conventions 29, 87, 98, 100, 105, 111, 135 et 138 de l'OIT qu'il résume ensuite sous les titres suivants :

- « L'emploi est librement choisi (pas de travail forcé) » ;
- « Aucune discrimination dans l'emploi » ;
- « Le travail des enfants est proscrit » ;
- « La liberté syndicale et le droit à la négociation collective sont respectés » ;
- « Un salaire décent est payé » ;
- « Les heures de travail ne sont pas excessives » ;
- « Les conditions de travail sont décentes » ;
- « La relation contractuelle est établie ».

Sur ce dernier point, la CISL a beaucoup insisté dans le texte du Code sur le fait que ces dispositions devaient être appliquées aussi bien aux employé(e)s des compagnies sous-traitantes de la compagnie signataire qu'aux employé(e)s directement sous contrat avec la compagnie. Dans le contexte d'une flexibilisation rapide des relations de travail dans le secteur de la banane et de la multiplicité de fournisseurs des multinationales fruitières, ce point allait être très important dans les futures discussions entre syndicats et compagnies.

En ce qui concerne le terme « salaire décent », qui allait devenir un des principaux sujets de débat par la suite, la CISL précisait : « Les salaires et les bénéfices payés pour une semaine standard égaleront au moins le minimum légal ou le minimum de l'industrie et seront toujours suffisants pour subvenir aux besoins fondamentaux des travailleurs et de leurs familles et fournir un revenu discrétionnaire. »

Suite à la CIB, les multinationales fruitières, fortement critiquées par le grand public et les médias, y compris devant leurs concurrents et leurs clients, ont commencé à explorer les moyens d'améliorer leur crédibilité en matière de responsabilité sociale et environnementale. L'adoption d'un code de conduite leur semblait

une mesure logique et réalisable pour faire preuve de bonne volonté auprès de consommateurs sceptiques. Pour certains, cette mesure allait d'abord porter sur leur impact environnemental ; pour d'autres, un engagement vis-à-vis des standards sociaux, surtout en matière de relation avec leurs employé(e)s, était plus urgent.

Fyffes et les importateurs britanniques réagissent vite

Fin 1998, la multinationale irlandaise a été la première des grandes compagnies à se doter d'un code de conduite. Son « Code de pratique pour les producteurs de banane » était destiné à ses fournisseurs, puisque Fyffes n'était plus propriétaire de plantations. Elle avait en effet vendu la part qu'elle possédait dans une plantation de Belize, où sa responsabilité sociale en tant qu'exportateur unique avait été remise en cause à plusieurs reprises par une coalition d'organisations de la société civile d'Irlande.

Le Code, élaboré dans un document de 20 pages qui n'avait pas été rendu public à l'époque, mettait l'accent sur une gestion environnementale fondée sur le concept de « Gestion intégrée des cultures ». L'essentiel du document est consacré aux directives sur l'utilisation des pesticides et la gestion des déchets. Le préambule ne fait référence ni aux relations de travail ni aux bénéfices sociaux, mais parle du besoin de « protéger la santé des travailleurs ».

Il contient une page sur les « Pratiques de travail », mais le contrôle de ces dispositions n'est pas prévu puisque la description des audits annuels de vérification de l'application du Code ne fait référence qu'aux aspects environnementaux et que chaque fournisseur doit nommer un gérant environnemental qui sera responsable auprès de Fyffes. Pourtant, la non-application du Code ou le refus de prendre des mesures correctives « peuvent conduire à un avertissement formel et, par la suite, à une possible suspension des achats ». Bien que le Code ne cite aucune convention de

l'OIT, il recouvre la quasi-totalité des exigences du Code modèle de la CISL :

« Fyffes s'engage à jouer son rôle dans l'amélioration des conditions de travail des travailleurs de la banane dans les pays producteurs. En particulier, la compagnie s'est engagée à assurer que les fournisseurs appliquent les pratiques de travail suivantes :

1. Toute la législation des pays producteurs doit être appliquée à tout moment ;
2. Les travailleurs peuvent s'affilier à des organisations de travailleurs. Leur participation à des organisations comme les « Associations de Solidarité²⁹ » peut être encouragée afin de promouvoir la création de petites entreprises à travers des opérations d'épargne auxquelles les employeurs et les employés cotisent à hauteur égale ; néanmoins, la participation des travailleurs dans de telles organisations ne doit pas empêcher leur affiliation à un syndicat.
3. Les travailleurs doivent avoir accès égal à un emploi et à la formation, quels que soient leur genre, âge, couleur, opinion politique, religion ou origine sociale. Le harcèlement physique, sexuel ou psychologique, surtout des travailleuses, ne doit pas être toléré.
4. Les salaires doivent être payés en espèces, directement aux travailleurs et de manière régulière. Les travailleurs doivent avoir accès aux informations concernant leur salaire, ceci sous une forme compréhensible. Les salaires doivent être au moins égaux à la moyenne de l'industrie ou au minimum légal et doivent être suffisants pour couvrir les besoins fondamentaux des travailleurs et de leurs familles.
5. Les heures de travail de base ne doivent pas excéder 48 par semaine. Les heures supplémentaires doivent être basées sur le volontariat, ne doivent pas excéder 12 par semaine, et doivent être rémunérées selon la législation nationale. Les travailleurs doivent avoir un minimum de 24 heures de repos consécutives par semaine et un minimum de trois semaines de vacances par an.

29. L'équivalent des Associations solidaristes au Costa Rica, prévues à l'origine pour promouvoir l'épargne et le crédit.

6. Les fournisseurs doivent s'efforcer de proposer des emplois à long terme dans le cadre de contrats négociés, légaux et écrits. Les employeurs doivent avoir au moins le même préavis de fin de contrat que celui qu'ils demandent à leurs employés. Les dispositions de ce Code doivent s'appliquer à tous les travailleurs, y compris ceux à temps partiel et temporaires.
7. Aucun enfant de moins de 16 ans ne doit être recruté. Les travailleurs de moins de 18 ans ne doivent pas travailler la nuit ou dans des conditions dangereuses. Aucun travail forcé n'est permis. »

Il ne fait pas de doute que l'application stricte de ces conditions à tous les travailleurs produisant des bananes pour la Fyffes aurait représenté un grand pas en avant.

La référence aux « Associations de Solidarité » était intéressante : cette « cohabitation » des associations d'épargne et de crédit avec un syndicat de travailleurs indépendants – qui jouaient chacun leur rôle ainsi qu'il était défini par la loi – était exactement ce à quoi le syndicat SITRAP espérait parvenir à travers son accord avec Del Monte au Costa Rica. Le problème au Costa Rica, comme on le verra, était que les Associations solidaristes avaient été manipulées dans un tout autre but et que la cohabitation dans ces conditions n'allait pas être possible.

C'est à peu près à ce moment-là, en novembre 1998, que les huit importateurs de bananes du Royaume-Uni (dont Fyffes), réunis dans le UK Banana Group, ont publié leur propre code, censé être fondé sur les Conventions de l'OIT. Mais le texte sur les aspects sociaux, résumé en sept articles, était très court et ne faisait aucune référence aux droits syndicaux. En revanche, les normes relatives à l'usage des produits chimiques étaient beaucoup plus détaillées.

Ce code des importateurs démontrait certes une sensibilité nouvelle aux questions environnementales et sociales et les grandes compagnies (à l'exception de Noboa) ont fini par l'accepter. Toutefois, il fut plus ou moins « remplacé » peu de temps plus tard par le Code de l'initiative pour un commerce éthique (voir ci-après).

Chiquita : prise dans d'autres dynamiques...

L'engagement de Chiquita sur le plan environnemental n'était pas nouveau. Accusée par l'ONG états-unienne Rainforest Alliance au début des années 1990 d'être à l'origine de la destruction de la forêt tropicale, la compagnie s'était engagée dans la négociation de normes environnementales avec la même Rainforest Alliance et la Fundación Ambio au Costa Rica, ceci dans le cadre du "Better Banana Project" (Projet pour une meilleure banane).

En réponse aux critiques d'organisations européennes, notamment des membres d'Euroban, des critères sociaux avaient été ajoutés, mais l'intérêt des organisations américaines et les compétences des inspecteurs responsables pour le contrôle des normes concernaient surtout l'application des principes d'une « agriculture respectueuse de la conservation de la nature ». À l'époque, Chiquita était la seule compagnie multinationale certifiée dans le cadre de ce projet.

En 1998, à l'initiative de Chiquita, le Projet avait été étendu à d'autres pays d'Amérique latine. La Rainforest Alliance avait créé avec de nouveaux partenaires le Conservation Agriculture Network (CAN) – Réseau pour une agriculture respectueuse de la conservation de la nature – dont la Rainforest Alliance accueillait le secrétariat. La Fundación Ambio ne s'était pas engagée dans cette démarche, n'étant pas convaincue d'avoir la capacité de vérifier l'application des standards au-delà du Costa Rica.

La Rainforest Alliance espérait toujours pouvoir mettre un label « Eco-OK » sur les bananes certifiées, mais une erreur en Europe – où l'ONG avait voulu lancer le label – avait remis cette initiative de labellisation environnementale en question : la législation européenne ne permettait pas l'utilisation du mot « éco » sur un produit s'il n'était pas issu de la production biologique.

Même si la capacité du réseau CAN était limitée, la section des critères du Better Banana Project qui concerne « les relations avec les communautés » mérite notre attention :

- Une compagnie doit se montrer responsable en ce qui concerne le bien-être économique et social des communautés dans lesquelles elle opère.
- Les intérêts des associations locales et des habitants doivent être pris en compte lors de la planification et du développement d'activités agricoles quand ces activités peuvent avoir un impact sur leur vie quotidienne.
- Les zones d'importance sociale, culturelle, biologique, environnementale et religieuse doivent être conservées.
- Les communautés voisines de l'exploitation agricole doivent avoir la priorité à l'emploi ainsi qu'à la formation dont ils ont besoin pour participer aux activités agricoles de la compagnie.
- Les représentants juridiquement responsables de l'opération agricole doivent avoir la preuve qu'ils sont propriétaires des terres utilisées ou ont le droit de les utiliser à long terme.
- Les producteurs doivent protéger les bassins versants et les forêts communautaires.
- Les compagnies agricoles doivent contribuer à l'économie locale et accepter de participer équitablement aux coûts d'infrastructure de la communauté (écoles, routes, approvisionnement en eau, etc.).

Ces normes sont, il est vrai, d'un grand intérêt lorsqu'une compagnie entreprend de nouvelles opérations. La gestion des relations avec les communautés locales une fois que l'opération est en marche, et notamment quand cette opération ne respecte pas les critères en question, est en revanche moins clairement exprimée.

Les questions soulevées par le traitement des travailleurs de Chiquita lors de la CIB, d'où la compagnie était pratiquement absente, n'avaient suscité jusqu'alors aucune réaction de sa part. Les syndicats sur le terrain étaient de plus en plus critiques à l'égard de l'agressivité dont la compagnie faisait preuve dans les négociations collectives.

Par ailleurs, la réaction de Chiquita aux critiques publiées la veille de la conférence dans le *Cincinnati Enquirer* ainsi que ses démarches auprès des gouvernements des États-Unis et d'Amérique centrale pour qu'ils soutiennent ses intérêts commerciaux dans le conflit intergouvernemental, témoignaient d'une part de sa tendance à démentir catégoriquement toute critique, et d'autre part de son refus d'accepter une perte partielle de sa suprématie historique.

Des affiches avaient été stratégiquement placées sur les murs des rues du centre de Bruxelles qui menaient à la salle de conférence où se tenait la CIB : la nouvelle campagne publicitaire « Chiquita, naturellement ! » essayait de nous faire croire que la compagnie produisait une banane naturelle, quasiment biologique.

L'opinion des acteurs de la société civile était tout autre : ils doutaient fortement que Chiquita soit capable d'examiner ses pratiques éthiques et ses relations avec ses employés sans y être contrainte.

Del Monte : une paix de courte durée

L'accord entre SITRAP et Bandeco/Del Monte conclu en Grande-Bretagne et publié ensuite au Costa Rica avait conduit à un processus d'ouverture envers le syndicat dans les 24 plantations de la compagnie. Les travailleurs qui s'affiliaient à SITRAP ne feraient l'objet ni de représailles ni de harcèlement psychologique, comme cela avait été le cas avant la campagne en 1997. Toutefois, vers la fin de 1998, après une année pendant laquelle la compagnie avait suspendu sa campagne d'intimidation des employés qui se syndiquaient, il semblerait que Del Monte ait paniqué.

À la surprise de la compagnie, bon nombre de travailleurs avaient choisi de s'affilier au syndicat – ce fut le cas de 5, puis 10, puis 20 % des plus de quatre mille employés de la compagnie. Del Monte avait probablement supposé qu'après quinze ans de Solidarismo et de lavage de cerveau, les travailleurs étaient de l'opinion que les syndicats font du tort à l'industrie et aux travailleurs

eux-mêmes et qu'ils ne souhaiteraient pas se syndiquer. Mais malgré tous les efforts déployés pour éliminer l'influence syndicale et réduire petit à petit les bénéfices « excessifs » dont jouissaient les travailleurs jusqu'au début des années 1980, voici que la « menace » réapparaissait !

La loi costaricienne disait que si un syndicat réussissait à syndiquer 33 % de la main-d'œuvre totale dans un lieu de travail ou dans une même compagnie, la négociation collective – si elle n'existait pas au préalable – serait automatiquement enclenchée. La compagnie avait donc décidé, malgré l'accord en place, de mettre fin à cette expérience syndicale. Initialement, Del Monte s'est contentée de réintroduire quelques mesures de propagande et de pression psychologique, séparant les travailleurs syndiqués des non syndiqués dans les plantations et les stations d'emballage et ayant recours à des licenciements sélectifs sous un prétexte légal quelconque. Puis, quand la compagnie a vu que le niveau de syndicalisation n'allait pas diminuer avec les tactiques habituelles, elle a changé de stratégie.

Sans doute influencée aussi par la crise de surproduction mondiale qui était en train de faire baisser les prix, Del Monte a pris en septembre 1999 une mesure drastique, annonçant le licenciement massif des 4 300 travailleurs de la compagnie au Costa Rica. Prétextant la conjoncture internationale pour expliquer la mesure, elle proposa de réemployer immédiatement tous ceux qui étaient prêts à continuer sous de nouvelles conditions : une baisse de salaire de 40 % et une réduction de certains bénéfices sociaux trop coûteux.

L'efficacité de la mesure était impressionnante : presque aucun travailleur syndiqué n'était prêt à continuer sous ce nouveau régime. Ils comprenaient que, comme Del Monte l'avait déjà fait avec quelques douzaines de dirigeants syndicaux dans les mois précédant ce licenciement massif, la compagnie allait mettre le maximum de pression sur ceux qui restaient membres du syndicat. Cette rupture était une violation flagrante et brutale de l'accord de décembre 1997. Mais la compagnie laissait à SITRAP le soin

d'annoncer la mort de cet accord, pour faire apparaître le syndicat comme responsable de la rupture aux yeux des travailleurs.

Ce nouveau durcissement de Del Monte vis-à-vis des syndicats s'est confirmé en 1999 au Guatemala. Bandegua, la filiale guatémaltèque de la compagnie, a toujours nié avoir été impliquée dans le kidnapping collectif par des hommes armés non identifiés de membres du comité exécutif du syndicat SITRABI, à la veille d'une grève dans les plantations de Del Monte. Mais le déroulement des événements permet de mettre en doute leurs démentis.

Le SITRABI, un syndicat pourtant bien établi qui jouissait d'une convention collective régulièrement renouvelée, avait décidé d'appeler ses membres à la grève, dernier recours face au refus de Bandegua d'avancer dans la renégociation de la convention. Les kidnappeurs ont forcé les dirigeants du syndicat à aller directement à la station de radio locale pour annoncer que la grève prévue pour le lendemain avait été annulée, sous menace d'être tous fusillés s'ils refusaient.

Malgré les pressions de l'Union internationale des travailleurs agricoles sur la direction régionale de la compagnie, Bandegua/Del Monte n'a fait qu'une tentative très tardive pour identifier les coupables. Entre-temps, cinq des dirigeants de SITRABI, qui continuaient à recevoir des menaces de mort, ont fini par demander l'asile aux États-Unis. Personne n'a jamais été interpellé et les cinq n'ont jamais remis les pieds dans leur pays.

Dole se dote d'une norme sociale privée

La réponse de Dole Food Company, qui était devenue le numéro un de la filière en terme de volume de ventes de bananes, portait principalement sur l'aspect social de la problématique. Dole avait décidé de s'associer à une nouvelle initiative dans le domaine des normes privées, envisageant de faire certifier ses plantations selon une nouvelle norme, SA 8000, ceci sur quelques années.

L'ONG états-unienne Social Accountability International, qui s'appelait auparavant le Council on Economic Priorities Accreditation Agency (le Conseil sur les priorités économiques, CEP), avait en effet élaboré une nouvelle norme qui se voulait universelle, applicable à toutes les filières et à tous types d'entreprise et dans toutes les régions du monde. Sa mission : l'amélioration des conditions de travail à travers le monde. Cette ONG basée à New York était pionnière dans le domaine de la responsabilité sociale. Fondé en 1969, le CEP élaborait des méthodes d'évaluation de la performance sociale des entreprises, il promouvait les bonnes pratiques en la matière et fournissait de l'information aux consommateurs et aux investisseurs.

La norme SA 8000 a été publiée pour la première fois en 1998 et révisée en 2000. Le conseil d'orientation de SAI se composait de représentants d'entreprises (dont Dole), d'ONG et de syndicats.

La norme reprenait les huit conventions fondamentales de l'OIT citées dans le Code modèle de la CISL et ajoutait la Convention 155 sur la santé et l'hygiène au travail, la 159 sur la réhabilitation occupationnelle et l'emploi des personnes handicapées et la Convention 177 sur le travail à domicile. Il faisait aussi référence à la Déclaration universelle des droits de l'homme et à la Convention des Nations unies sur les droits de l'Enfant.

Les entreprises pouvaient faire leur propre audit, avoir recours à un « tiers parti », ou se soumettre à un audit par un de leurs clients. Cependant, la certification ne pouvait se faire que par un tiers parti. L'ONG Social Accountability International est elle-même responsable de l'accréditation des organisations chargées de certifier les pratiques des entreprises. Ces certificateurs accrédités peuvent être des entreprises de comptabilité (par exemple SGS ou Bureau Veritas), des agences de certification ou bien des ONG.

SAI avait aussi créé un mécanisme de plainte : tout parti intéressé peut déposer une plainte pour non-conformité d'une entreprise avec la norme. Si une compagnie certifiée s'avère ne pas être en conformité, elle est soumise à une « Requête d'actions

correctives » et réaudité six mois plus tard plutôt que de perdre sa certification.

Selon SAI, il est de la responsabilité d'une entreprise certifiée de vérifier la conformité de ses fournisseurs avec la norme SA 8000, ce qui fait qu'une seule compagnie peut exercer, en théorie, une certaine pression sur ses filières d'approvisionnement pour qu'ils se mettent en conformité.

Initialement, la certification avait été conçue principalement pour le secteur textile et d'autres secteurs industriels, mais l'intérêt de Dole – et la mise en œuvre d'audits pilotes dans ses opérations – ont encouragé SAI à promouvoir sa norme dans le secteur agroalimentaire. C'est une filiale espagnole de Dole qui a été la première entreprise agricole au monde à être certifiée SA 8000. La volonté du plus grand distributeur alimentaire d'Italie, Coop Italia, d'assurer la certification de ses fournisseurs (comme Del Monte) a permis l'accélération des efforts dans ce domaine.

Chiquita : hoezita³⁰ ?

L'opinion des syndicats et des ONG était donc que Chiquita n'allait pas de son propre gré faire des progrès notables dans le domaine social, d'où la mise en place d'une campagne internationale. Bien que les syndicats indépendants eussent été beaucoup mieux implantés dans les opérations de cette compagnie que les autres multinationales, l'expérience sur le terrain et dans les négociations dans les différents pays conduisait à penser que Chiquita aurait aimé se débarrasser de la contrainte que représentaient à ses yeux les syndicats. Les menaces d'abandon de plantations si les syndicats continuaient à insister sur le maintien des acquis sociaux et salariaux étaient devenues monnaie courante au Panama, au Honduras, au Guatemala, et même en Colombie.

30. « C'est quoi, ça ? » en dialecte rural flamand. Cette expression a été utilisée par la campagne de dénonciation de Chiquita en Belgique en 1998-1999.

Fin 1998, une première proposition de dialogue au niveau régional entre Chiquita et Colsiba fut refusée par la compagnie, qui considérait que ces discussions devaient se faire au niveau national et qu'il n'y avait rien à discuter au niveau de l'Amérique latine.

C'est alors que nous avons profité du centième anniversaire de la compagnie, le 30 mars 1999, pour coordonner une forte mobilisation internationale. Diverses actions se sont mises en place dans une douzaine de pays, tant dans les pays producteurs que dans les pays consommateurs. Au Panama, par exemple, les cloches d'Église ont sonné cent fois, annonçant cent minutes d'arrêt de travail. Des communiqués de presse et des émissions de radio ont marqué l'événement dans plusieurs autres pays d'Amérique centrale.

En Europe et, pour la première fois, aux États-Unis, des campagnes ont été organisées pour mobiliser les consommateurs : envoi de cartes postales aux deux grands distributeurs britanniques Tesco et Asda ; en Allemagne, en Belgique et en Italie, distribution de cartes et d'affiches avec le fameux logo de Miss Chiquita déformé ; parution d'articles dans les médias, etc. Même si la compagnie avait réussi à « supprimer » les critiques rigoureusement établies par les journalistes du *Cincinnati Enquirer* (dont l'utilisation d'enregistrements de conversations internes avait été jugée illégale par les tribunaux), une version française de l'exposé avait été publiée en Belgique à l'occasion de la campagne.

Les organisations membres d'Euroban furent convoquées à Bruxelles pour entendre de la bouche des représentants de la compagnie que la campagne lui avait fait perdre des parts substantielles du marché européen. Le plus inacceptable pour Chiquita était la déformation de Miss Chiquita dans ces images transmises pendant la campagne.

Il est clair que la déformation de son image de marque auprès des consommateurs et des acheteurs de la grande distribution est l'élément clé qui a permis d'ouvrir le dialogue entre Chiquita et les organisations européennes. Pourtant, la compagnie ne voulait toujours pas dialoguer avec Colsiba parce qu'elle ne lui

reconnaissaient pas de légitimité. Nous avons donc répondu que la campagne ne s'arrêterait pas tant que l'entreprise n'accepterait pas de s'asseoir avec les syndicats latino-américains représentés par Colsiba.

Chiquita change de cap

Au cours des mois suivants, l'engagement décisif du secrétariat international de la UITA, qui soutenait la campagne depuis le début, un changement de PDG au siège de la compagnie à Cincinnati et une crise financière ont fini par convaincre la compagnie de changer de cap. Courant 2000, les premières réunions eurent lieu entre Chiquita, Colsiba et la UITA en Amérique latine, avec la proposition concrète d'un accord régional sur les droits syndicaux. La mobilisation d'un réseau important d'organisations non gouvernementales aux États-Unis, coordonnée par l'ONG US/LEAP³¹, a elle aussi joué un rôle important dans le changement d'attitude de la compagnie.

« Il fut un temps où la United Fruit Company, une organisation réputée avoir tant d'influence qu'elle pouvait déterminer les actions des gouvernements et dicter la vie de ses employés, était surnommée "la pieuvre". Cette réputation était le résultat de beaucoup de choses, y compris de la participation présumée de la compagnie dans la répression des droits des travailleurs en Colombie en 1928 et dans le coup d'État contre le gouvernement du Guatemala en 1954, ainsi que son implication dans un scandale de corruption au Honduras en 1975. Depuis, certains ont dit que la compagnie s'était refermée sur elle-même et était sur la défensive en ce qui concerne les préoccupations exprimées au sujet de sa politique et de ses pratiques. [...]

Mais l'époque n'est plus la même et la compagnie non plus. Les acteurs impliqués dans notre industrie attendent plus de nous.

31. En 1998, l'ONG US GLEP était devenue US Labor Education in the Americas Project (US/LEAP), suite à un élargissement de son mandat du seul Guatemala à toutes les Amériques.

Nous attendons plus de nous-mêmes. Notre compréhension de notre rôle dans la société, et de ce que cela veut dire qu'être une entreprise citoyenne et responsable est complètement différente de ce qu'elle était il y a peu de temps. Il y a trois ans, suite à des articles particulièrement nuisibles, nous avons pris un chemin discipliné vers la responsabilité de l'entreprise³². »

En septembre 2000, les managers de toutes les opérations latino-américaines de Chiquita ont annoncé aux travailleurs rassemblés pour l'occasion que la compagnie s'était dotée d'un code de conduite. Pour marquer l'occasion, la compagnie a distribué à tous ses employés une petite carte plastifiée de la taille d'une carte de crédit résumant ses valeurs fondamentales. Si un travailleur présentait sa carte dans certaines entreprises de la localité, il avait droit à une remise sur toute une gamme de produits et de services.

Bien que l'initiative fût bien reçue, car elle démontrait un réel changement de comportement de la part de la compagnie, les syndicats étaient déçus de ne pas avoir été consultés. Les pratiques démocratiques, rappelaient les représentants de Colsiba et de la UITA, faisaient partie intégrante de la responsabilité sociale.

Le code de conduite élaboré par Chiquita reproduit, à quelques modifications près, la norme SA 8000 privilégiée par son concurrent historique Dole : « Nous pensons que SA 8000, son guide d'application et son processus d'accréditation, représentent actuellement la norme de responsabilité sociale la plus crédible et la plus facilement vérifiable. » Le code, qui couvre toutes les opérations de la Chiquita y compris aux États-Unis, fait toutefois une omission cruciale : il ne comporte aucune référence à une vérification *externe* de la mise en œuvre du code de la compagnie.

Une de ces modifications porte sur un des sujets les plus épineux : « La compagnie respectera le droit de tout notre personnel de créer ou de s'affilier à un syndicat ainsi qu'à d'autres organisations de leur choix, et de négocier collectivement. » Ces

32. Extrait de « Lettre de Steve Warshaw : Un nouvel esprit d'ouverture », dans le premier rapport de responsabilité de l'entreprise, Chiquita, Cincinnati, 2000.

« autres organisations » étaient évidemment les associations solidaristes. Une fois encore le cas costaricien faisait exception.

Une deuxième modification vaut la peine d'être citée, celle qui concerne la clause sur la non-discrimination : ici, Chiquita précise son intention de ne pas faire de discrimination sur la base de l'âge en employant des travailleurs plus âgés. Dans le contexte d'une industrie qui tendait, de plus en plus, à n'employer que des jeunes capables de subir la longueur des journées et la lourdeur des tâches, ceci paraissait une bonne idée.

Tentative de dialogue multilatéral

Après cette ouverture de Chiquita à un vrai dialogue multilatéral avec les syndicats, un « mini-sommet » était convoqué en septembre 2000 à l'initiative de la UITA et de Colsiba, rassemblant les quatre multinationales ainsi que des représentants d'Euroban et de US/LEAP. L'idée était d'une part de démontrer à Chiquita qu'elle n'était pas la seule compagnie contrainte à l'évolution et, d'autre part, de tester la température pour voir si un « accord de filière » entre syndicats et compagnies était envisageable à ce stade du processus.

En l'occurrence, trois des quatre multinationales ont pris part à la réunion de Miami, Fyffes ayant un empêchement de dernière minute. Le message que nous voulions transmettre à Dole était simple : si son concurrent principal acceptait de s'asseoir à la table des négociations afin d'essayer de conclure un accord de base, pourquoi pas elle ? Dans le cas de Del Monte, face à la double crise au Costa Rica et au Guatemala, il s'agissait de trouver le moyen de reformuler un dialogue constructif sur les droits syndicaux.

Bien que Chiquita, Dole et Del Monte soient tombées d'accord à Miami pour initier un processus commun, seuls Chiquita et Del Monte étaient présentes à la deuxième réunion en Amérique centrale. La tentative de faciliter un processus multi-compagnies avait très vite perdu sa dynamique. En septembre 2000,

quelques jours après la réunion de Miami, Dole avait de plus suivi l'exemple de Del Monte un an auparavant, procédant à un licenciement massif de tous ses employés au Costa Rica, dans l'objectif de diminuer sensiblement ses coûts de main-d'œuvre.

Les multinationales ne semblaient donc pas prêtes à signer un accord de filière sur les questions syndicales. D'une part, une crise économique dramatique pour les producteurs, visible dans la baisse des prix dès 1999, créait un climat de tension et de compétition. D'autre part, les acteurs clés de la filière n'étaient plus vraiment les puissantes compagnies qui avaient bâti et dirigé l'industrie depuis un siècle. De nouveaux acteurs entraient en ligne du côté de la grande distribution des pays consommateurs.

Avec Chiquita pourtant, le dialogue social semblait être devenu une toute nouvelle priorité, et avait enfin abouti à un accord-cadre avec Colsiba et la UITA sur les droits syndicaux et l'emploi. Il s'agissait d'un engagement historique aussi bien pour les syndicats que pour une compagnie qui ne s'était jamais penchée sur le concept de la responsabilité sociale. Le 14 juin 2001, avec la signature du directeur général de l'OIT comme garant, le premier accord entre une multinationale de l'agroalimentaire et des syndicats était signé à Genève.

En termes d'améliorations sur le terrain, tout restait à faire. Mais un pas essentiel, la création d'un processus de dialogue formalisé et la mise en place de mécanismes de contrôle de l'application d'un accord de base – y compris une réunion de supervision entre les trois partis tous les six mois – avaient été faits. En trois ans, le monde avait changé pour Chiquita, et il semblait que les intentions de la compagnie étaient sérieuses.

Conflit à l'OMC : un état des lieux

Les cinq pays qui avaient porté plainte contre le régime d'importation de la banane de l'Union européenne en mai 1996 – les États-Unis, le Honduras, le Guatemala, le Mexique et l'Équateur –

ont dû attendre jusqu'en septembre 1997 avant que leur démarche n'aboutisse.

Quand une plainte est déposée à l'OMC, un groupe spécial de trois experts – appelé « panel » – est mis en place tout comme au temps du GATT. L'OMC toutefois s'est dotée d'un Organe de règlement des différends (ORD) qui a le pouvoir d'imposer des mesures de rétorsion contre les pays membres qui refusent de mettre leurs politiques commerciales en conformité avec ses règles. Le panel a le pouvoir de convoquer n'importe quel pays, directement ou indirectement concerné par la plainte, à paraître devant ces trois experts.

Ce processus s'est révélé problématique pour les petits pays en développement qui n'ont pas toujours l'expertise, en matière de droit du commerce international, dont bénéficient les pays plus grands : le représentant ainsi choisi par le gouvernement de Sainte-Lucie s'est trouvé exclu de l'audition devant le panel parce qu'il n'était pas citoyen de cette île ! Cet incident avait exacerbé des tensions déjà vives.

Enfin, après 16 mois de délibérations, ayant entendu les témoignages de vingt-sept pays et publié quatre rapports de quelques centaines de pages, l'ORD a tranché : l'UE avait le droit de maintenir son accord préférentiel avec les pays ACP mais devait réformer sa politique d'importation de bananes. Les éléments du régime européen jugés discriminatoires étaient son système d'attribution des licences d'importation ainsi que celui de quota-pays aux pays ACP et à deux pays latino-américains, le Nicaragua et le Venezuela³³. L'UE avait 15 mois à partir de cette décision pour formuler et mettre en œuvre un régime compatible avec les règles de l'OMC, sans quoi elle risquait des sanctions économiques.

La pression sans relâche des États-Unis et des pays latino-américains avait donc fini par produire une réforme qui est entrée en

33. L'OMC précisait dans son jugement qu'il n'était pas compatible avec les règles d'attribuer un quota d'importation à des pays qui n'étaient pas des « fournisseurs substantiels ». « Substantiel » voulait dire, en général, avoir plus de 10 % du marché mondial.

vigueur le 1^{er} janvier 1999. Cette réforme comprenait :

- L'attribution de 90 % du quota des pays tiers (« bananes dollar ») aux quatre principaux pays fournisseurs – l'Équateur, le Costa Rica, la Colombie et le Panama. Tous les autres pays, y compris les pays ACP « non traditionnels » tels le Ghana et la République dominicaine, devaient partager les 10 % restants.
- L'élimination des certificats d'exportation et la simplification du système d'attribution des licences d'importation.
- L'élimination des quotas-pays dans le quota ACP. Chaque pays ACP pouvait désormais exporter autant qu'il le voulait jusqu'au maximum de 857 700 tonnes par an pour la totalité de ces pays.

Cette réforme bénéficiait surtout aux quatre principaux pays exportateurs latino-américains, dont la part de marché dans les quinze pays de l'UE était désormais garantie, et les plus compétitifs parmi les pays ACP, tels le Cameroun, la Côte d'Ivoire et Belize qui pouvaient désormais augmenter leurs exportations à droit de douane zéro. Cependant, l'Équateur n'était satisfait ni de la part du quota que l'UE lui avait attribuée (26,2 %) ni du système d'attribution de licences qu'il jugeait discriminatoire envers ses exportateurs. En décembre 1998, juste avant que la réforme n'entre en vigueur, le gouvernement de l'Équateur a déposé une nouvelle plainte à l'OMC.

Les États-Unis, toujours sous la pression de Chiquita (qui elle-même avait de graves problèmes financiers), annoncèrent en février 1999 des mesures de rétorsion contre une série de produits européens soigneusement sélectionnés, pour un montant de 191,4 millions de dollars par an. Bien que l'OMC ait jugé ces mesures incompatibles avec ses règles pour avoir été imposées unilatéralement, sans référence au processus multilatéral, Washington a commencé à prélever à partir du 3 mars un droit de douane de 100 % de la valeur à l'importation sur des produits qui n'avaient rien à voir avec la banane : bougies décoratives, fromages pecorino, sels de bain, cafetières, emballage en carton, etc.

En avril 1999, un nouveau panel de l'ORD tranchait en faveur de l'Équateur, lui donnant raison sur la question de la discrimination

contre les exportateurs équatoriens. Une fois de plus, Bruxelles allait devoir réformer son régime d'importation dans un délai de 15 mois. L'UE s'est mise à étudier le peu d'options qui lui restaient pour attribuer les licences d'une manière non discriminatoire, n'étant toujours pas prête à libéraliser son régime d'importation et à abandonner la gestion des quantités de bananes de différentes origines qui entraient sur son marché.

En 2000, l'Équateur, las d'attendre une proposition acceptable de la part de l'UE, a obtenu l'autorisation d'appliquer des sanctions financières contre les importations européennes, à hauteur de 201 millions de dollars par an. C'était la première fois dans l'histoire du GATT et de l'OMC qu'un pays en développement avait gagné le droit de mettre en place des sanctions contre un des géants du commerce international. Mais, ironie du sort, l'Équateur n'a jamais pu appliquer ces sanctions, puisque l'essentiel de ce qu'il importait de l'UE était des produits alimentaires. Le gouvernement, en prélevant un droit de douane élevé contre ces produits, aurait rendu les importations trop chères pour ses propres consommateurs. L'Équateur changea donc de tactique et exigea que Bruxelles augmente plutôt son quota d'importation sur le marché de la banane.

Entre-temps, des changements de position avaient eu lieu parmi les pays membres de l'UE, rendant impossible un accord avec l'Équateur et les États-Unis dans le délai imposé par l'OMC. En l'occurrence, il fallut attendre avril 2001 avant qu'une solution n'émerge, juste au moment où Bruxelles semblait être sur le point de mettre en place un système d'attribution de licences très controversé, surnommé « premier arrivé, premier servi ».

Le 11 avril 2001, l'UE annonçait qu'elle avait enfin trouvé un accord avec les deux pays plaignants, l'Équateur et les États-Unis. Le 1^{er} janvier 2006 au plus tard, l'UE mettrait en place un régime uniquement basé sur le prélèvement de droits de douane, sans quotas. Cet accord mettait fin, du moins pour l'instant, à la bataille acharnée pour l'accès au marché européen entre pays latino-américains et pays d'Afrique et des Caraïbes. Finalement, il semblait que

la libéralisation quasi totale du marché européen de la banane, sur laquelle les grandes compagnies bananières, notamment Chiquita, avaient misé en 1992, allait devenir réalité.

La crise de la surproduction conduit à une nouvelle dynamique

La crise des prix aux producteurs, due à une surproduction de bananes pour le marché mondial en 1999-2000 et aux réactions radicales des multinationales Del Monte et Dole au Costa Rica, nous rappelait, si besoin était d'un rappel, que l'on ne pouvait pas ignorer les questions économiques et se concentrer uniquement sur les questions sociales et environnementales. Pour résumer le problème un peu schématiquement : si les producteurs, qu'il s'agisse de firmes multinationales, de grands et moyens producteurs nationaux ou de petits producteurs en Amérique du Sud et aux Caraïbes, percevaient des sommes qui ne couvraient pas leurs coûts de production, ils investiraient d'autant moins dans des salaires décents, de meilleures conditions sociales ou bien des mesures pour réduire l'impact sur l'environnement.

Il était évident que la surproduction mondiale, qui avait conduit à des prix soit égaux soit inférieurs aux coûts de production, n'aurait pas conduit à une industrie plus durable ou à une meilleure répartition de la valeur ajoutée. Si certaines multinationales se préparaient pour l'avenir en réduisant radicalement les coûts de main-d'œuvre et en réprimant ou évitant l'organisation syndicale de leurs travailleurs – plutôt que de chercher à réduire le coût des produits agrochimiques pourtant souvent plus élevé que celui de la main-d'œuvre –, il allait falloir affiner nos stratégies et multiplier les occasions de dialogue.

Si, de surcroît, nous allions à moyen terme vers une libéralisation du seul grand marché au monde qui était resté « géré », ne risquait-on pas de mettre en danger les premiers résultats de la prise de conscience des grands acteurs de la production et de la commercialisation ? Nous étions conscients qu'une bonne partie de la valeur ajoutée dans la filière se concentrait chez les distri-

buteurs qui vendaient le produit mûri aux consommateurs. Mais comment agir si ces distributeurs voyaient dans la crise des prix l'opportunité d'augmenter la pression sur les prix payés à leurs fournisseurs ?

Comment envisager l'intégration des acteurs de la grande distribution – eux-mêmes impliqués dans un processus de consolidation et de concentration – dans la démarche que nous envisageons s'ils ne s'intéressaient qu'à leurs profits ? La banane, semblait-il, était devenue pour beaucoup de supermarchés européens cet « or vert » dont les compagnies fruitières multinationales avaient tiré tant de profits jusqu'à une dizaine d'années plus tôt.

Les premiers éléments de réponse allaient émerger du travail en cours avec nos partenaires britanniques.

Les distributeurs acceptent une part de responsabilité

La nouvelle Initiative pour un commerce éthique – ou Ethical Trading Initiative (ETI) – avait été formellement lancée en Grande-Bretagne en 1998, dans la dynamique déclenchée par la campagne de Christian Aid auprès du grand public en 1996-1997. Les médias avaient souvent choisi l'exemple de la banane pour illustrer la problématique des conditions de travail et des droits syndicaux dans les filières d'approvisionnement de la grande distribution britannique.

En 1999, afin de tester la solidité des engagements pris par les compagnies de la grande distribution, Banana Link choisissait de focaliser sa contribution à la campagne internationale anti-Chiquita sur les deux principales enseignes britanniques. Les cartes postales envoyées par les consommateurs à Tesco et Asda au printemps 1999 pointaient Chiquita du doigt pour ce qui concernait les droits syndicaux et les conditions de travail, tout en constatant qu'il ne s'agissait pas de problèmes propres à Chiquita. Le texte soulignait que ce qui se passait dans les plantations qui produisaient les bananes vendues dans ces supermarchés constituait une violation

du code de conduite auquel les distributeurs venaient de souscrire en devenant membres de l'ETI.

Cette approche a généré une première réponse, constructive, de la part d'Asda, deuxième enseigne de la distribution alimentaire au niveau national. Ayant reçu une quantité importante de cartes postales, Asda a convoqué une réunion de représentants de tous les acteurs concernés : un syndicaliste costaricien, une représentante de la UITA, Banana Link, Chiquita et un manager de l'entreprise privée d'audit SGS avec laquelle Asda envisageait d'initier des audits sociaux dans ses filières d'approvisionnement. Cette réunion, il faut le préciser, eut lieu en juin 1999, la semaine où était confirmé le rachat d'Asda par le géant mondial de la distribution WalMart !

Les conclusions de cette table ronde étaient importantes pour l'avenir de notre démarche auprès des distributeurs. Elles précisaient :

- que les problèmes identifiés n'étaient pas propres à la seule Chiquita ;
- que le Costa Rica n'était pas le seul pays où l'on pouvait identifier des violations des droits des travailleurs de la banane, mais qu'il y avait dans ce pays des problèmes spécifiques qu'il serait important d'essayer de résoudre, d'autant que le Costa Rica était en passe de devenir un des principaux fournisseurs du marché britannique ;
- qu'Asda n'était pas la seule enseigne concernée par ces problèmes dans ses filières d'approvisionnement ;
- et que les questions des droits des travailleurs et des droits syndicaux dans l'industrie costaricienne feraient un bon sujet pour l'un des « projets-pilotes » que l'Initiative pour un commerce éthique était en train de mettre en place.

Cette dernière proposition fut décisive. Avec l'accord des syndicats costariciens et de Banana Link, Asda et le représentant de la UITA ont pu convaincre les autres distributeurs membres de l'ETI ainsi que les ONG et syndicats membres de la valeur potentielle d'un « projet-pilote » sur les méthodologies de vérification de la mise en œuvre du code dans l'industrie bananière du Costa Rica.

Au début de l'année 2000, deux comités parallèles se sont constitués : les distributeurs membres de l'ETI, les syndicats et les ONG britanniques d'un côté, et du côté costaricien, l'industrie représentée par le Conseil interinstitutionnel sur la banane, les syndicats et le Foro Emaús (une coalition d'ONG). Au Costa Rica, un coordinateur respecté par tous les partis fut nommé. L'idée était de tester différentes méthodologies d'audit social dans une diversité de sites de production appartenant aux multinationales ainsi qu'aux producteurs nationaux. Les audits se feraient sur la base des standards du Code de conduite de base de l'ETI.

Le Code, résultat d'un consensus entre les différents partis britanniques, était très similaire au Code modèle élaboré par la Confédération internationale des syndicats libres. En résumé, les dispositions du « Code de base de l'ETI sur les pratiques de travail » sont les suivantes :

- L'emploi est librement choisi ;
- La liberté d'association et le droit aux négociations collectives sont respectés ;
- Les conditions de travail respectent les règles d'hygiène et de sécurité ;
- Il est interdit de faire travailler des enfants ;
- Un salaire minimum est versé, suffisant pour couvrir les besoins fondamentaux et apporter un petit complément ;
- Les heures de travail ne sont pas excessives ;
- Aucune discrimination n'est pratiquée ;
- Il convient de fournir un emploi régulier ;
- Il est interdit de recourir à des traitements sévères ou inhumains.

Ce n'était donc pas l'originalité de son Code qui rendait cette initiative particulièrement prometteuse, mais plutôt sa structure multipartite, qui comprenait la participation active des distributeurs, et ses principes de mise en œuvre³⁴.

34. Vous trouverez le détail de ces principes de mise en œuvre du Code de conduite de l'ETI sur le site www.eclm.fr, dans la fiche ouvrage de *La Saga de la banane*.

L'implication de sept compagnies de la grande distribution dans l'Initiative pour un commerce éthique signalait une nouvelle étape dans la prise de conscience des acteurs de la filière. Pour la première fois, les distributeurs avaient reconnu leur part de responsabilité pour les conditions de travail étaient celles de leurs filières d'approvisionnement, aussi bien dans des plantations ou des usines de l'autre bout du monde qu'en Grande-Bretagne, où la question du traitement des travailleurs migrants commençait à devenir un sujet de préoccupation.

L'appui financier du ministère pour le Développement International du gouvernement britannique pour cette initiative volontaire venait souligner non seulement l'importance du processus lui-même, mais aussi le bien-fondé du constat de rapport direct entre le respect des normes internationales du travail et l'éradication de la pauvreté parmi les travailleurs dans les pays en voie de développement.

Bien que, dans cette première étape, la question délicate du rapport entre les prix payés par les distributeurs à leurs fournisseurs et les conditions de travail dans leurs filières d'approvisionnement n'ait pas été à l'ordre du jour, la guerre des prix aux consommateurs ferait que la question s'imposerait de toute façon par la suite. Pour le moment, l'important était que la pression exercée par les consommateurs avait amené la grande distribution à s'engager dans un processus d'apprentissage de long terme. Le rôle de Banana Link qui, en tant qu'ONG, avait pris la décision de rester en dehors de l'ETI tout en essayant d'influencer le processus de manière constructive, était surtout de travailler à renforcer le rôle des syndicats dans le projet-pilote au Costa Rica.

Le commerce équitable : une aubaine pour l'image des distributeurs ?

Pendant ce temps, une autre initiative dans le domaine des standards privés faisait son chemin.

Le système de labellisation des bananes du commerce équitable, qui garantissait au consommateur le respect d'un certain nombre de critères, avait été conçu pour faciliter l'accès au marché, y compris à celui de la grande distribution, de producteurs désavantagés.

Comme on l'a vu, une banane labellisée commerce équitable avait déjà été lancée sur les marchés néerlandais et suisse. Malgré le succès de l'initiative dans ces deux pays, surtout en Suisse où, dès 1999-2000, les deux principales enseignes de la grande distribution vendaient plus de bananes labellisées que de bananes conventionnelles, aucune loi du marché ne garantissait le succès de son élargissement.

FLO International, la nouvelle structure de certification et d'appui aux producteurs du commerce équitable qui regroupait les initiatives nationales de dix-huit pays, ne voulait pas certifier de nouveaux producteurs si l'évolution du marché ne suivait pas. L'enjeu pour les acteurs européens qui faisaient la promotion de ce modèle était de convaincre une ou plusieurs enseignes de la grande distribution du bien-fondé du concept ainsi que de l'intérêt des consommateurs.

Pour des raisons qui n'ont jamais été vraiment éclaircies, le lancement d'une banane labellisée en avril 1998 sur le plus grand et le plus compétitif des marchés européens a bel et bien été un échec. En Allemagne, tout avait été mis en place par l'initiative de labellisation nationale, Transfair Deutschland, pour le lancement par le distributeur Metro d'une banane produite par un groupement de producteurs indépendants de l'Équateur et transportée dans les bateaux de Chiquita. Une grande campagne médiatique avait alors mobilisé les consommateurs.

Mais les bananes ne sont jamais arrivées dans les rayons des supermarchés. À leur place, le distributeur avait mis de petites notices expliquant au consommateur qu'à cause d'un problème de qualité, les bananes équitables n'étaient pas disponibles. Même s'il s'agissait d'un réel coup de malchance, on n'a jamais vraiment su pourquoi le lancement n'a pas tout simplement été reporté. Le fait est que le lancement à grande échelle sur le marché allemand n'a pas eu lieu et que la vente des bananes labellisées en Allemagne est restée une activité marginale pendant des années.

En même temps, le marché alternatif et non labellisé organisé par Banafair, Gebana et Oxfam Wereldwinkels dans les « magasins du monde » d'Allemagne, de Suisse et de Belgique, où la confiance des consommateurs dans les organisations qui ont mis la filière alternative en place, constitue la garantie, avait connu un sort différent.

Gebana avait mis fin à ses opérations, contre son propre gré, quand la banane Max Havelaar était arrivée dans les supermarchés suisses en 1997. En Allemagne, Banafair vendait maintenant les bananes écologiques des petits producteurs d'Urocal en Équateur, à qui Banafair payait un prix supérieur au prix minimum équitable de FLO pour l'Équateur. Son marché restait stable et n'était pas touché par l'échec de la banane labellisée et certifiée par FLO. En Flandre, dans les magasins du monde de l'ONG Oxfam, une banane certifiée par FLO était vendue avec le label d'Oxfam.

Par ailleurs, aux Philippines, le commerce entre les petits producteurs d'Alter Trade Philippines et les coopératives de consommateurs japonaises battait son plein et avait permis la conversion de plusieurs centaines d'ex-travailleurs et de petits producteurs à la production écologique d'une variété de bananes locale, la *Balangon*.

En Grande-Bretagne, le lancement des bananes labellisées avait pris une autre forme. La combinaison d'une industrie aux îles Sous-le-Vent qui n'était toujours pas convaincue par le concept et de supermarchés qui hésitaient à risquer de réduire les super-profits qu'ils réalisaient sur la banane conventionnelle en mettant des

bananes équitables sur les mêmes rayons, avait retardé les efforts de la Fairtrade Foundation, membre de FLO, pour labelliser la banane des petits producteurs de la WINFA.

Mais en janvier 2000, l'enseigne Co-operative, héritière du mouvement historique anglais, surprenait ses concurrents en lançant une banane équitable en provenance d'une coopérative costaricienne et d'une association de petits producteurs équatoriens dans 1000 magasins. Le lendemain, la grande enseigne Sainsbury, ayant entendu les rumeurs de l'initiative de la Co-operative quelques jours auparavant, suivait avec sa propre initiative tandis que deux autres grands distributeurs nationaux suivaient l'exemple dans les semaines suivantes.

Aux Caraïbes, la WINFA avait depuis quelques années investi beaucoup d'énergie dans la mobilisation des producteurs en faveur du commerce équitable, avec l'intention de vendre éventuellement ces bananes sur le marché britannique. Le fait que les premières bananes labellisées vendues sur ce marché aient été mûries par Fyffes était mal perçu par les producteurs qui se sentaient marginalisés : pourquoi une compagnie qui avait, pendant les négociations entre les acteurs des îles Sous-le-Vent, été un obstacle à l'avènement du commerce équitable s'était-elle décidée à collaborer avec la commercialisation de bananes équitables d'autres origines ? Déjà fragilisés par des prix conventionnels de plus en plus bas, des exigences de qualité imposées par ces mêmes enseignes de la grande distribution et une série de réformes du régime d'importation du marché unique européen, les petits producteurs étaient très préoccupés par cette démarche.

Finalement, quelques semaines plus tard, la WINFA était certifiée par FLO, mais non sans résistance de la part de ceux qui croyaient que l'industrie des îles était vouée à la faillite. Le modèle d'organisation développé par les petits producteurs était en lui-même une innovation pour une industrie historiquement construite sur un modèle de sous-traitance néocolonial. Ils étaient organisés en seize groupements répartis sur les quatre îles, avec sur chacune d'entre elles un comité national de producteurs du commerce

équitable responsable pour la répartition de la prime dans les différentes communautés. Les groupements locaux et les comités nationaux étaient tous affiliés à la WINFA, qui était responsable du contrôle et du suivi auprès des producteurs.

C'est donc en juillet 2000 que les premières bananes labellisées équitables sont arrivées sur les rayons des grands distributeurs en Grande-Bretagne, à l'exception de Tesco, le leader national.

Les normes privées à la loupe

Trois des quatre multinationales avaient réagi aux critiques exprimées lors de la première conférence internationale ou de campagnes publiques. Fyffes s'était dotée d'un code de conduite pour ses fournisseurs. Chiquita, qui était déjà impliquée dans une démarche de certification environnementale avec la Rainforest Alliance, avait ensuite élaboré un code de conduite interne puis avait fini par signer le premier accord sur les droits syndicaux du secteur agroalimentaire. Dole s'était engagée dans une démarche de certification sociale, utilisant le nouveau standard SA 8000. Del Monte, elle aussi, avait réagi, mais en sens opposé, en violant les termes de l'accord préexistant qu'elle avait signé avec un syndicat costaricien.

Toutes les quatre étaient en passe d'obtenir la certification aux nouvelles normes 9001 et 14001 de l'ISO, l'Organisation internationale de normalisation, pour leurs systèmes de gestion de la qualité et de l'environnement. Ces certifications plutôt techniques étaient de plus en plus souvent exigées par certains clients de la grande distribution, surtout d'Europe, mais aussi d'Amérique du Nord.

Les distributeurs européens, eux, étaient en passe d'élaborer un système privé de certification pour tous leurs fournisseurs, principalement pour garantir la sécurité alimentaire et la qualité, la législation dans certains pays européens rendant de plus en plus souvent les distributeurs responsables de la traçabilité.

Dans le cas de la Grande-Bretagne, la grande distribution avait été interpellée par les consommateurs sur la question des normes du travail et leur participation à l'Initiative pour un commerce éthique les avait engagés dans une démarche qui allait bien au-delà de la simple protection de leur image de marque. Au Costa Rica, les distributeurs s'étaient engagés dans une tentative concrète de vérification de l'application des normes du travail à travers le projet-pilote de l'ETI.

Face à cette grande activité de la part des puissants acteurs de la filière, que disaient nos partenaires ? Comment ces initiatives se traduisaient-elles sur le terrain, dans les plantations de banane ? Est-ce que l'on pouvait déjà constater des améliorations dans le domaine du respect des droits, le domaine social ou en termes d'impact environnemental ? Telles étaient les questions posées lors d'une conférence organisée par Banana Link à Londres en septembre 2001.

Une centaine de personnes de l'industrie, des syndicats latino-américains, des organisations de petits producteurs certifiés par FLO et d'autres initiatives privées et de la société civile européenne se sont penchées pendant deux jours sur ces questions lors d'une conférence intitulée "Raising the Banana Standard: Voluntary Standards in the Banana Industry" (« Vers des normes plus élevées : les normes volontaires dans l'industrie bananière »).

Dès les premières réactions des multinationales quelques années plus tôt, certains avaient soupçonné que l'industrie cherchait à apaiser les critiques des consommateurs plutôt qu'à mettre en place de réels changements de pratiques sur le terrain. Pour les syndicats de travailleurs de plantation, qui avaient donné le bénéfice du doute à ces initiatives, le vrai test était dans l'impact sur les travailleurs.

Colsiba avait consacré une énergie considérable à étudier ces initiatives, à les expliquer à ses membres puis à y participer comme les acteurs incontournables qu'ils sont. Mais en réalité, la plupart de ces initiatives ne semblaient pas les considérer à leur juste valeur d'acteur très puissant. Si leurs responsables tenaient souvent

un discours qui semblait favoriser la participation des syndicats, l'expérience jusque-là s'avérait plutôt décevante³⁵.

35. Vous trouverez sur le site www.eclm.fr, dans la fiche ouvrage de *La Saga de la banane*, quelques citations des participants à la conférence qui semblent confirmer ces conclusions.

Troisième partie

Esquisses d'une filière durable

Introduction

Les principes et les pratiques de notre travail de réseau – rassemblant travailleurs de plantation, petits producteurs et consommateurs critiques – étaient d’ores et déjà bien établis. La participation systématique de nos partenaires à toutes les réunions nous permettait d’élaborer des stratégies et des actions en fonction des priorités des plus vulnérables dans les pays producteurs. Le réseau international avait d’ailleurs été renforcé : d’une part par l’incorporation dans Colsiba d’une organisation syndicale de l’Équateur, d’autre part par l’incorporation d’une ONG états-unienne qui travaillait étroitement avec les syndicats et autres organisations de la société civile de ce pays.

Nous avons démontré notre capacité collective à rassembler les acteurs importants de la filière en organisant une conférence internationale qui avait mis en avant la nécessité à ce stade de concrétiser le développement durable de l’industrie. Les réactions de plusieurs compagnies multinationales ont démontré par la suite qu’il y avait une certaine prise de conscience de leur part quant à l’importance des impacts sociaux et environnementaux pour un nombre croissant de consommateurs.

Cette première étape avait pourtant été compliquée par l’épineuse question de la politique commerciale européenne. Cette problématique avait pris beaucoup de notre énergie collective et, par moments, avait même menacé de briser le consensus au sein

du réseau. Certains membres étaient de l'avis que les acteurs du commerce équitable labellisé avaient fait pression pour nous impliquer dans des actions de plaidoyer auprès de la Commission européenne qui n'étaient pas forcément consensuelles.

Toutefois, depuis que l'accord intergouvernemental d'avril 2001 entre l'UE, l'Équateur et les États-Unis avait mis fin à la possibilité de réformer encore une fois le système de quotas et de licences d'importation, nous étions libres de réfléchir à l'élaboration d'une nouvelle proposition plus adaptée à notre objectif ultime : la transition vers une économie bananière durable. Jusque-là, nos propositions avaient été élaborées en fonction du régime d'importation existant et relevaient donc de la faisabilité politique à court terme. À présent il nous fallait imaginer des alternatives à un système d'échanges libéralisé qui ne garantissait toujours pas le respect des normes minimales.

En ce qui concernait les initiatives de création de standards sociaux et environnementaux privées, nos partenaires craignaient que beaucoup d'entre elles ne conduisent pas à des changements tangibles sur le terrain, ceci surtout à cause de la faiblesse des méthodes de vérification du respect de la liberté syndicale. À quoi bon la privatisation des normes internationales de l'OIT, nous demandions-nous, si ces initiatives ne peuvent pas résoudre le problème de la non-application des normes minimales ?

Quant au commerce équitable, la construction de nouveaux marchés semblait être devenue la priorité des architectes du modèle, aux dépens de la création de systèmes de production plus durables. Il était clair que pour les organisations de petits producteurs le modèle représentait une véritable alternative économique à un modèle dominant qui tendait à les exclure. Cependant, au fur et à mesure que le commerce équitable se développait, il allait falloir certifier des plantations de plus grande taille, ce qui soulevait deux questions : comment canaliser les bénéfices aux travailleurs quand c'est l'employeur qui est certifié ? Et comment encourager l'évolution des plus grandes plantations vers des

systèmes de production moins nuisibles pour la santé et l'environnement ?

Au-delà des problèmes quotidiens de survie économique dans un contexte peu favorable aux acteurs les plus vulnérables de la filière, il fallait réfléchir à la meilleure façon de poursuivre le dialogue entrepris lors de la première conférence internationale avec les producteurs conventionnels et les compagnies qui dominent le secteur. À terme, il allait falloir créer un processus multiacteurs plus ambitieux et permanent qui pourrait déboucher sur un nouveau type d'accord de filière fondé sur des rapports de force plus équilibrés et sur des pratiques et des relations durables pour tous, depuis les travailleurs de plantation et les producteurs jusqu'aux consommateurs en passant par tous les acteurs intermédiaires. La nature et le contenu d'un nouveau type d'accord resteraient à définir puisqu'il n'existait pas de modèles « prêts-à-porter » ou à adapter d'autres filières.

1. Concrétiser la vision alternative

Construire un nouveau marché

Développer un marché pour la banane labellisée équitable était une des priorités de FLO, la nouvelle structure de labellisation internationale, dès sa création. L'organisation s'occupait également de la certification, de l'appui aux producteurs et de l'inspection annuelle des producteurs certifiés. Jusqu'à sa restructuration début 2002, il existait au sein de FLO un comité d'experts pour chaque produit labellisé (café, bananes, cacao, thé, miel et sucre). En 1998, deux personnes avaient été nommées par le réseau Euroban et ses partenaires pour les représenter dans le « Comité du registre de la banane » qui se réunissait quatre fois par an à Bonn, au siège de FLO.

Mandatés par Colsiba, la WINFA et d'autres partenaires qui avaient vécu la naissance de ce modèle de commerce équitable labellisé dans les réunions d'Euroban, nous étions chargés de veiller au bon déroulement des procédures de la nouvelle structure. Les collègues de Colsiba et de la WINFA ne pouvaient malheureusement pas participer à ces réunions – par manque de ressources financières mais aussi parce que la seule langue de travail était l'anglais.

Malgré des tensions inévitables avec tant d'intérêts en jeu, l'expérience d'un travail collectif sur les divers aspects de la mise en œuvre d'un système alternatif de production et de commercialisation était extrêmement riche. Elle nous a permis d'acquérir des compétences dans :

- le calcul d'un prix minimum équitable,
- les diverses façons de soutenir les associations de petits producteurs – en voie de certification ou déjà certifiées,
- le domaine controversé de la qualité technique du fruit,
- la mise en pratique des critères environnementaux,
- la formulation de contrats commerciaux relatifs à plusieurs étapes de la filière,
- et les questions liées à la certification de plantations et à la participation des syndicats.

Après l'introduction d'une banane équitable aux Pays-Bas, en Suisse et en Allemagne, des bananes équitables avaient aussi été lancées sur les marchés belge, danois, luxembourgeois, britannique, français, suédois, italien, autrichien, finlandais, norvégien, états-unien et canadien. À l'exception de l'Italie, ces lancements s'étaient faits par l'intermédiaire d'organisations nationales membres de FLO et les bananes étaient vendues par les enseignes de la grande distribution.

En Italie, une organisation de commerce alternatif, CTM Altromercato, membre du réseau Euroban, coordonnait un réseau de 130 magasins de commerce équitable dans tout le pays et avait mis sur le marché une banane certifiée par FLO mais avec le label « equo e solidale » de CTM. Grâce à une campagne nationale sur les conditions sociales et environnementales dans la production conventionnelle, cette banane équitable a connu un grand succès. L'organisation italienne a également été la première à se lancer sur le marché de la restauration collective, principalement dans le secteur scolaire.

Association des petits producteurs d'El Guabo, Équateur

Fondée en 1997 par 14 producteurs, l'Association El Guabo du sud de l'Équateur regroupe 3 associations locales. L'organisation compte aujourd'hui plus de 400 producteurs contre 105 en 2000 et emploie presque 2 000 travailleurs permanents et temporaires dans les champs, les stations d'emballage et au port. L'Association a développé sa propre structure d'exportation afin de réduire les intermédiaires. Les producteurs sont en train de convertir toutes leurs exploitations à la production biologique. De 4 600 tonnes vendues sur le marché équitable en 2000, l'association a atteint un volume d'exportations de plus de 40 000 tonnes en 2006. El Guabo est un des membres fondateurs de l'entreprise fruitière AgroFair mise en place par les Hollandais de Solidaridad et Max Havelaar.

Petit à petit, les producteurs certifiés du Ghana, de l'Équateur, de la Colombie, du Costa Rica, de la République dominicaine, de trois îles Sous-le-vent et, plus tard, du Pérou, ont vu la part de leurs exportations vendue sur le marché équitable augmenter, facilitant ainsi l'investissement dans des structures de plus en plus robustes. L'application des critères environnementaux de FLO a permis à ceux qui ne pratiquaient pas l'agriculture biologique de réduire considérablement le taux d'utilisation de pesticides, avec des résultats impressionnants aux îles Sous-le-Vent en matière de réduction d'herbicides.

Au Ghana, lors de la dévastation par un ouragan en octobre 2002 de 80 % des plantations de VREL, la compagnie a décidé de convertir en bio ses 300 hectares de bananes. En 2008, VREL avait déjà converti plus de 60 % des terres et n'utilisait plus que des fongicides et de l'engrais chimique sur les 40 % exploitées conventionnellement. Parce qu'elle ne pratique que le désherbage manuel, la compagnie emploie presque deux fois plus de travailleurs que si elle utilisait des herbicides.

La demande croissante, surtout en Europe, pour des produits équitables autres que frais – une gamme jusqu'alors développée

par le commerce alternatif – a amené FLO à regarder au-delà du marché des bananes fraîches. Des associations de petits producteurs du Brésil et du Costa Rica ont été certifiées pour leurs produits transformés – comme la purée de banane, les bananes séchées et les chips de banane – qui leur permettent d'ajouter de la valeur à leurs produits.

L'Union régionale des organisations paysannes du littoral, Équateur

Implantée dans la province méridionale de El Oro l'Union régionale des organisations paysannes du littoral, Urocal, est née de la lutte des travailleurs ruraux équatoriens dans les années 1970 pour l'accès à la terre. La plupart des familles qui ont fini par accéder à une petite exploitation ont planté des bananiers, des arbres fruitiers et élèvent du bétail, principalement sur des terres qui ont appartenu à la United Fruit. Vers le milieu des années 1990, Urocal a développé des relations commerciales avec Banafair en Allemagne. Les adhérents d'Urocal vendent une partie de leur production de bananes écologiques – aujourd'hui certifiées bio – au réseau de magasins du monde d'Allemagne. Ils bénéficient d'un prix supérieur au prix minimum du commerce équitable labellisé de FLO. L'association prône la biodiversité des systèmes de production et insiste sur l'importance de garantir la sécurité alimentaire locale avant d'exporter.

Îles Sous-le-Vent : stratégie de survie... et démocratisation de l'industrie

La démarche pour un commerce équitable de la banane des îles Sous-le-Vent était une aventure qui n'était pas gagnée d'avance. Un des facteurs clés de sa réussite était la campagne de sensibilisation menée par plusieurs ONG auprès du public britannique dont un des moments forts avait lieu chaque mois d'août au grand carnaval antillais de Notting Hill à Londres. Depuis 1996, en étroite collaboration avec la WINFA, Banana Link travaillait à

informer le public britannique de la transformation de l'industrie antillaise vers un commerce équitable. Ce travail avait réussi à mobiliser le public à un point tel qu'il réclamait une banane équitable des îles avec impatience. Il était en cela bien en avance sur les acteurs commerciaux !

Initialement, c'était en soulignant la menace qui pesait sur l'industrie à cause du conflit à l'OMC que nous avons mobilisé les gens, les encourageant tout simplement à appuyer les économies vulnérables des îles en « achetant antillais ». Ensuite, nous leur avons demandé de faire du plaidoyer politique auprès de leurs députés, signalant les dangers que représentait la libéralisation des importations pour les petits producteurs des Antilles.

Lorsque les petits producteurs de la WINFA ont donné le signal qu'ils avaient définitivement décidé de s'investir dans une stratégie de survie fondée sur le commerce équitable, nous avons commencé à mobiliser le public non seulement pour qu'ils achètent des produits antillais mais aussi pour exiger des distributeurs qu'ils s'impliquent dans le commerce équitable. Une fois les premiers distributeurs britanniques impliqués et les premiers envois faits en 2000-2001, nous avons mobilisé le public afin de convaincre le plus grand distributeur, Tesco, de suivre leur exemple.

Tesco achetait la plupart de ses bananes antillaises de l'île de la Dominique au prix conventionnel. Dans les années 1970 et 1980, l'économie de la petite île était devenue très dépendante du revenu de la banane. Lorsque, vers le milieu des années 1990, un prix en baisse et de nouvelles exigences en termes de qualité ont provoqué l'effondrement d'une partie de l'industrie, la Dominique s'est trouvée en grande difficulté... à tel point que le Fonds monétaire international prévoyait la première faillite d'un État-nation au monde.

Dans une lettre au PDG de Tesco et lors d'actions locales par les consommateurs, c'est cette dépendance que nous avons soulignée... Nous avons aussi insisté sur le fait qu'un prix équitable payé par son principal client pourrait apporter une contribution à court terme à la survie de l'économie de l'île. Vers la fin de 2002,

Tesco acceptait de vendre ses premières bananes équitables... issues de la Dominique.

Cependant, la partie la plus importante de l'histoire se jouait sur le terrain, dans les communautés rurales de Saint-Vincent, Sainte-Lucie et de la Dominique, dans le contexte d'une industrie que beaucoup croyaient en déclin irréversible. Moins il y avait de confiance dans l'avenir de l'industrie, moins les producteurs voyaient l'intérêt de rester dans la production bananière, d'autant plus que, pour beaucoup, ils produisaient et exportaient à perte. C'est dans ce contexte qu'un processus de consultation a pourtant été entrepris au niveau des communautés par les producteurs pionniers de la WINFA, afin d'évaluer l'intérêt pour une initiative de commerce équitable.

Cette consultation a abouti à l'adoption d'une double stratégie : d'une part, les producteurs souhaitent développer un commerce équitable sur lequel ils auraient plus de contrôle, de l'autre ils souhaitent se diversifier dans d'autres filières alimentaires locales et régionales. Car les initiatives de restructuration – le mot d'ordre des années 1990 dans les îles – n'avaient pas réussi à transformer la production et la commercialisation de la banane pour une raison simple : elles avaient négligé le rôle central des producteurs. La privatisation d'Associations de producteurs de la banane auparavant quasi gouvernementales à Sainte-Lucie et à la Dominique n'avait pas mené à la participation des producteurs au développement de l'industrie.

Face à cette erreur fondamentale de la part des institutions gouvernementales et des consultants payés par les fonds de coopération internationale, les groupements de producteurs ont chargé la WINFA de mettre sur pied un processus de restructuration qui aboutirait à une démocratisation réelle. La stratégie choisie par la WINFA consistait à soutenir les groupements de producteurs certifiés « commerce équitable » pour développer leurs capacités de leadership et de gestion – ceci dans le cadre d'une structure de groupements locaux et de représentants nationaux. Parallèlement, la WINFA s'était engagée dans un processus de dialogue et de

plaidoyer auprès des gouvernements et de la compagnie exportatrice WIBDECO.

Dans la pratique, la nouvelle structure participative – active au niveau local, national et international¹ gère l'application des critères établis par FLO ainsi que la prime du commerce équitable sur chaque caisse de bananes vendue. Cette prime représente une somme considérable destinée à améliorer la qualité de vie des producteurs et de leurs communautés. La prime est attribuée par la WINFA à chaque île selon les volumes exportés, et non pas aux groupements locaux ni aux agriculteurs individuellement. Le groupement local discute l'utilisation de la prime et fait ses propositions au Comité national de producteurs du commerce équitable. Ces comités développent un plan national d'investissement des primes basé sur les recommandations des groupes locaux qui, à leur tour, rediscutent ce plan. Ce sont eux qui ont le dernier mot.

Dans les communautés rurales de Sainte-Lucie et de la Dominique, cette prime a pu être utilisée par exemple pour aménager des salles de réunion pour les agriculteurs, pour acheter du matériel informatique, sonore, des photocopieuses pour les écoles primaires, pour attribuer des bourses pour l'éducation secondaire des enfants des agriculteurs, pour aménager des salles polyvalentes rurales, etc.

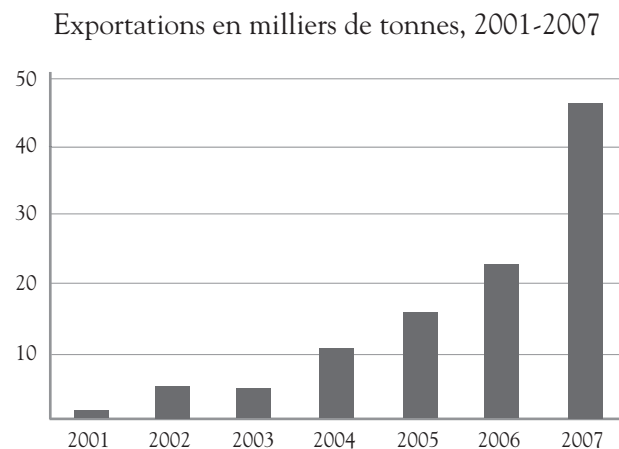
En l'espace de quatre ans, 46 groupements locaux regroupant 3 400 agriculteurs ont été créés. 30 % de ces agriculteurs sont des femmes, souvent plus dynamiques en termes d'appropriation des nouvelles pratiques participatives que les hommes. Pour le représentant de la compagnie de commercialisation Windwards Bananas en Grande-Bretagne, peu convaincu au début par le processus, cette nouvelle configuration à la base représentait une transformation considérable :

« Il existe pour la première fois un vrai sens de la participation dans l'industrie bananière, et une conscience sociale accrue dans

1. Entre les quatre îles où la WINFA a des membres.

les communautés agricoles, non seulement de la part des agriculteurs, mais de toute la communauté. Les questions de santé et d'hygiène au travail ainsi que de l'impact environnemental ont été mises en avant et prises au sérieux par tout le monde. Le commerce équitable a encouragé les producteurs à discuter et à améliorer leurs pratiques culturales, ce qui est visible dans l'excellente qualité des fruits produits. Le commerce équitable a fait renaître l'espoir et la confiance des agriculteurs qui connaissaient auparavant un sérieux déclin. Les producteurs font maintenant preuve d'une grande fierté dans leur travail, quelque chose qui manquait cruellement avant l'introduction du commerce équitable. »

Quantités de bananes équitables exportées par la WINFA



Source : WINFA, 2008.

Le coordinateur de l'Unité de commerce équitable de la WINFA, M. Arthur Bobb, commentait en 2007 : « Si les îles Sous-le-Vent n'avaient pas fait cette démarche, en toute probabilité nous serions aujourd'hui hors du marché. En un espace de temps très court, le commerce équitable a contribué de manière très

significative à la vie économique de nombreuses communautés agricoles ainsi qu'à la stabilité économique et sociale de la région entière. »

Restait à accomplir la transformation de la filière en aval, puisque la banane continuait de passer par des structures intermédiaires dans chaque île avant d'être exportée par WIBDECO. La promesse faite en 1995 de donner le contrôle de la compagnie d'exportation aux producteurs n'était pas encore réalisée. Un des objectifs déclarés du commerce équitable étant la construction de filières les plus courtes possible, la transformation de l'industrie de ces trois petits pays ne pouvait être considérée que comme partielle.

Échanges Sud-Sud sur les systèmes de production durable

« Nous, les petits producteurs, sommes un orchestre musical, mais il faut qu'on joue tous sur le même rythme² ! »

En l'an 2000, Banana Link a facilité la rencontre d'une dizaine d'associations de petits producteurs de banane en République dominicaine et, quelques mois plus tard, à Saint-Vincent et les Grenadines. Des dirigeants paysans de l'Équateur, des Philippines, de la Colombie, du Costa Rica, de la République dominicaine et des îles Sous-le-Vent, représentant quelque 8 000 petits producteurs organisés en associations et en coopératives ouvrières, se sont réunis avec pour but de renforcer leurs efforts de coordination et les échanges entre leurs organisations. Ils ont identifié les éléments suivants comme essentiels à une production durable pour de petits producteurs :

- meilleures conditions de vie pour les producteurs, leurs ouvriers et leurs familles ; dépendance minimale sur les intrants externes

2. Phrase prononcée par un des leaders paysans latino-américains lors de la première rencontre Sud-Sud à Barahona, République dominicaine, 2000.

afin de minimiser les coûts de production ; diversité accrue des cultures dans les systèmes de production ;

- meilleure conservation de l'environnement naturel et meilleur équilibre écologique : producteurs sensibilisés et informés ; plus grande responsabilité accordée aux organisations de producteurs, dans des filières durables les plus directes possible aux consommateurs ; bonne qualité des fruits ;
- stratégies pour ajouter de la valeur au produit ; moyens de distinguer le produit du produit conventionnel.

Pour les organisations de petits producteurs, les enjeux étaient considérables, d'autant plus que peu d'institutions se préoccupaient de leur sort. Même les initiatives de commerce équitable étaient souvent très fortement orientées par les pays consommateurs, où beaucoup dépendaient de l'attitude des acteurs de la grande distribution. Ces initiatives n'ayant pas toujours le poids nécessaire pour ouvrir les portes de la grande distribution, le consommateur n'aurait la possibilité d'acheter équitable que si la grande distribution était prête à s'investir. Les producteurs, eux, n'étaient pas en mesure de créer des marchés et toutes les organisations n'étaient de toute façon pas certifiées par FLO.

Les réseaux de communication et d'échanges entre les organisations de producteurs déjà certifiées par FLO restaient très faibles. Beaucoup se rendaient compte que le renforcement des relations horizontales Sud-Sud ne serait pas la priorité de FLO pendant cette période de croissance rapide des marchés de produits labellisés équitables. Certes, une organisation de producteurs de commerce équitable régionale était en voie de création en Amérique latine (la CLAC), mais elle avait été fondée par les producteurs de café, beaucoup mieux organisés au niveau continental et mettrait plusieurs années avant d'incorporer les organisations de producteurs de bananes.

Les critères de FLO considéraient les questions sociales, économiques et environnementales de manière relativement holistique, mais les petits producteurs de la banane avaient identifié d'autres besoins pour renforcer leur capacité à transformer leurs systèmes

de production et à améliorer leur qualité de vie. Ils envisageaient notamment d'organiser des échanges d'informations et de connaissances techniques sur le climat, les sols, la topographie, les rendements et les quantités commercialisées, les coûts de production et les prix, la qualité, les tendances du marché, les pratiques culturelles, la gestion des maladies, la production biologique, la certification et les normes, etc. Ils souhaitaient aussi mettre en place un travail de réseau permanent pour leur bénéfice mutuel afin de créer des solidarités locales et internationales, des partenariats équitables avec des instituts de recherche agronomique, un partage d'expériences en termes de développement organisationnel et des alliances politiques avec d'autres organisations de la société civile.

Ils avaient enfin pour objectif de renforcer leurs capacités de commercialisation par le biais de normes de qualité, d'emballage, etc., d'améliorer la transformation, de fixer des prix compétitifs et justes, de participer à la publicité dans les marchés, de promouvoir une identité claire, de sensibiliser les consommateurs, de se renseigner sur le comportement des marchés et d'étudier la faisabilité sur le potentiel de nouveaux marchés.

Lors de ces deux réunions dans les Caraïbes, les participants ont élaboré un programme ambitieux d'échanges entre producteurs – autour de questions techniques (sur une production biologique ou du moins plus écologique) et organisationnelles, c'est-à-dire propres au développement des associations de petits producteurs. L'idée était de renforcer une dynamique qui ne dépendrait pas de la bonne volonté des compagnies de la filière et des bailleurs de fonds habituels, mais qui serait fondée sur des méthodologies d'échange et de recherche participatives et qui contribuerait à une plus grande autonomie des producteurs.

Malheureusement, la coordination Sud-Sud mise en place par les participants n'était pas suffisamment solide pour survivre à la période initiale sans financement externe et sans un appui logistique et linguistique extérieur. Un programme de travail a bien été développé et deux ou trois échanges ont eu lieu entre producteurs, mais l'initiative n'a pas résisté aux exigences du travail

quotidien des organisations concernées et au peu d'intérêt des bailleurs de fonds du Nord pour un programme Sud-Sud. Rien pourtant n'empêche qu'elle ne soit reprise à l'avenir.

Renforcer les organisations syndicales

Pour commencer, le processus de construction d'un marché plus équitable et de systèmes de production plus durables était surtout centré sur les organisations de producteurs qui ne produisaient qu'une petite proportion des exportations. Un des premiers objectifs du système de commerce équitable labellisé étant de garantir l'accès au marché pour ces producteurs désavantagés, il était tout à fait logique de commencer par renforcer leurs capacités, afin qu'ils résistent à la concurrence déloyale des grandes plantations qui parfois ne respectaient même pas les règles minimales en matière sociale.

Mais comment fallait-il s'y prendre pour renforcer la capacité des travailleurs de plantation ? Pour réussir à faire entendre la voix d'un demi-million de travailleurs de plantations dans les dialogues qui se développaient sur la construction d'une économie bananière durable, il fallait que les syndicats indépendants soient suffisamment solides et capables de participer à tous les niveaux, depuis le local jusqu'à l'intercontinental. Or, la réalité sur le terrain n'était pas très encourageante pour les syndicats, puisque même les droits syndicaux les plus fondamentaux étaient bafoués.

L'impact de la crise des prix mondiaux en 1999-2000 sur la plupart des plantations a accéléré une tendance négative que l'on avait déjà constatée auparavant. Malgré une certaine prise de conscience par les multinationales et les autres producteurs des problèmes sociaux et environnementaux engendrés par leur modèle de production, nos collègues en Amérique latine constataient que, dans plusieurs pays producteurs clés, on assistait à une érosion des droits syndicaux. Dans certains cas, l'existence même des syndicats était menacée. Dans d'autres cas, on voyait apparaître une nouvelle tendance de la part de certaines entreprises à vouloir

criminaliser l'activité syndicale, allant jusqu'à remettre en question l'existence juridique des syndicats. Et si les gardes armés de plus en plus nombreux à l'entrée des plantations dans presque tous les pays ne servaient pas à empêcher l'activité syndicale, alors à quoi servaient-ils ?

D'un point de vue économique, l'analyse des syndicats était que l'industrie se servait de la crise pour justifier des mesures qui allaient beaucoup plus loin qu'une réponse conjoncturelle à une baisse du prix de la banane. Les salaires réels, en termes de pouvoir d'achat, augmentaient peu ou n'augmentaient plus ; dans certains cas, ils étaient même en baisse et dans certains pays comme au Costa Rica, ils avaient été drastiquement diminués pendant la crise. Les bénéfices sociaux acquis par le passé grâce à l'action syndicale et à la négociation collective, comme le droit au logement gratuit, étaient devenus un « luxe » que les compagnies voulaient supprimer.

Il est vrai que le dumping social dont l'Équateur, premier exportateur mondial, était accusé par ses concurrents, était bien réel. On constatait une absence quasi totale de représentation syndicale des travailleurs, une pratique de la sous-traitance de la main-d'œuvre poussée à l'extrême, des salaires de misère et un manque d'accès au système public de santé.

Colsiba avait toujours été très consciente de ce que, sans contrepartie dans le premier pays exportateur, son discours face aux industries nationales et aux compagnies multinationales était peu convaincant. La Coordination syndicale régionale avait un besoin urgent d'établir des relations dans un pays de plus en plus souvent considéré par le reste de l'industrie comme coupable de concurrence déloyale. En d'autres mots, la main-d'œuvre à bas coûts et le je-m'en-foutisme vis-à-vis de l'impact environnemental de l'industrie équatorienne lui permettaient, selon ses concurrents, de s'établir en fournisseur presque exclusif de marchés moins exigeants que l'Europe occidentale, tels ceux de Russie et d'autres pays de l'ex-bloc soviétique.

C'est en 2000 que, grâce aux efforts soutenus de Colsiba, les syndicats du reste du continent ont enfin pu établir un contact avec un syndicat isolé, opérant dans une seule bananeraie, et avec la Fédération nationale libre des paysans, des travailleurs ruraux et des peuples indigènes de l'Équateur, la FENACLE. La Fédération était prête à s'investir dans l'organisation syndicale des travailleurs des bananeraies et à devenir membre de Colsiba.

Ayant analysé la réalité sur le terrain et ayant assuré la participation de la FENACLE à l'effort régional, les syndicats du Costa Rica, du Nicaragua, du Guatemala et du Honduras ont proposé, avec Banana Link, un programme de coopération décentralisée au ministère de la Coopération britannique. Au cœur du programme : le renforcement des capacités institutionnelles des syndicats indépendants afin d'arrêter l'érosion des droits syndicaux dans l'industrie latino-américaine, accompagné en parallèle d'un programme de sensibilisation au sein du mouvement syndical britannique.

Ce programme de trois ans, auquel allaient participer la FENACLE et six autres organisations syndicales d'Amérique centrale, avait été approuvé par le gouvernement britannique et commençait en juillet 2001. Coordonné en Amérique latine par un dirigeant syndical costaricien et en Grande-Bretagne par Banana Link, il permettait l'emploi sur le terrain de promoteurs et d'éducateurs syndicaux dans les cinq pays concernés. Les axes principaux du programme étaient l'augmentation du nombre de travailleurs syndiqués, une meilleure défense des droits syndicaux par les avocats des syndicats, la formation sur les droits du travail, le plaidoyer auprès des institutions nationales et le dialogue avec les compagnies.

Le secrétariat des femmes de COLSIBA définit son agenda

Le secrétariat des femmes de COLSIBA, basé au Honduras, avait développé un programme intensif de formations pour les travailleuses des différents syndicats membres. Avec pour but de renforcer leur rôle dans les organisations syndicales et dans la négociation collective, les femmes de COLSIBA avaient négocié leur propre projet de coopération avec l'ONG allemande Brot für die Welt.

En 2000, une conférence internationale avait rassemblé en Allemagne les femmes travaillant dans l'industrie bananière, à la suite de quoi le Secrétariat avait mis en place une consultation des travailleuses de la région qui aboutit en 2003 à la publication de leur « Plateforme de revendications ». Ce document était un outil pour les femmes luttant pour l'équité des genres au sein de leurs propres syndicats mais aussi pour l'incorporation de clauses propres aux besoins des travailleuses lors des négociations et des dialogues syndicaux avec les compagnies.

Un autre thème commençait à préoccuper les travailleuses et leurs syndicats – la diminution de l'emploi des femmes dans les plantations dans la plupart des pays. En Colombie, le syndicat avait lancé une campagne auprès des employeurs pour augmenter le nombre de femmes employées dans les plantations.

Notre programme de sensibilisation et de mobilisation des syndicats britanniques aux problèmes des travailleurs de plantation pour qu'ils expriment leur soutien et leur solidarité en faveur de ces mêmes travailleurs, allait prendre de plus en plus d'importance. Notre travail sur les accords de filière, la construction de liens aussi directs que possible entre les deux extrémités de la filière était un objectif clairement affiché depuis le début. L'accord entre Chiquita, la UITA et Colsiba, signé juste avant l'inauguration du programme, avait ouvert la porte à des dialogues plus fructueux avec les autres compagnies fruitières.

Dans une ambiance générale de néolibéralisme sauvage et d'hostilité aux syndicats de travailleurs à travers pratiquement tout le

continent, la tâche fixée était ambitieuse. Un aperçu par pays en démontre l'envergure :

– Au Guatemala, les entreprises responsables de l'implantation rapide de bananeraies sur la côte Pacifique misaient sur une main-d'œuvre bon marché et voulaient donc éviter à tout prix la syndicalisation, les producteurs avaient même fait savoir qu'il y aurait un « bain de sang » si les syndicats tentaient de s'organiser.

– Au Nicaragua, la pauvreté généralisée et l'abandon de plantations avaient créé une vague de migration et des taux de chômage de plus de 70 % dans la zone bananière de Chinandega. Les salaires réels étaient encore plus bas qu'en Équateur et la convention collective nationale n'avait pas été actualisée depuis plus d'une décennie.

– Au Honduras, les grandes compagnies avaient drastiquement réduit leurs effectifs après le passage dévastateur de l'ouragan Mitch et l'incertitude générale continuait de régner sur l'avenir de l'industrie.

– Au Costa Rica, l'industrie maintenait son attaque frontale contre les syndicats indépendants en finançant le mouvement solidariste ; de plus, elle se servait de la main-d'œuvre bon marché des migrants nicaraguayens pour réduire les salaires et « flexibiliser » au maximum les contrats de travail des travailleurs nationaux.

– En Équateur enfin, personne ne savait quelle allait être la réaction des compagnies bananières face à un effort concerté d'organisation syndicale dans des plantations où le travail des enfants et l'insécurité de la main-d'œuvre étaient monnaie courante.

Même si la crise qui avait conduit à une baisse des prix spectaculaire touchait à sa fin en 2001, les compagnies fruitières se préparaient à une concurrence des plus rudes dans l'attente de l'ouverture du marché européen en 2006.

Dans ces conditions peu prometteuses pour le maillon le plus vulnérable de la « chaîne d'approvisionnement³ » de la banane,

nous espérions que le programme de renforcement institutionnel des syndicats financé par le gouvernement britannique et basé sur un modèle de coopération horizontale allait du moins mettre fin à l'érosion des droits fondamentaux dans les plantations et accroître la sensibilité des consommateurs à la problématique.

3. Traduction de la terminologie utilisée par la grande distribution anglo-saxonne pour parler des filières : "supply chains".

2. Un chemin semé d’embûches

Le problème de la surproduction

Reprenons, brièvement, les facteurs qui en se conjuguant avaient produit la crise de l’économie bananière en 1999-2000.

Le volume des exportations mondiales avait augmenté en moyenne de 5,3 % par an entre 1985 et 2002, plus que le double de sa croissance entre 1960 et 1984. Dans la même période, les exportations des pays d’Amérique latine avaient doublé de 5 à 10 millions de tonnes (soit 80 % du commerce international) grâce à l’expansion de la superficie plantée ainsi qu’à une meilleure productivité.

Les prix en revanche ne suivaient pas : le prix FOR (franc wagon⁴) en dollars réels par kilo était passé de 0,65 dollar en 1985 à 0,45 dollar aux États-Unis en 2002 et de 0,82 à 0,44 dollar en France. Sur le long terme, entre 1975 et 2001, le prix FOB (*voir page 95*) avait baissé d’une moyenne de 1,4 % par an.

L’expansion la plus importante en Amérique latine avait eu lieu à la fin des années 1980, début 1990, dans l’idée que le marché

4. FOR = “*free on rail*”, c’est-à-dire que le produit est livré dans le pays d’importation, a été dédouané et mis dans un train (ou un camion) dans le port d’arrivée.

européen se libéraliserait et que la consommation dans les pays de l'ex-bloc soviétique augmenterait en flèche. Ces prévisions des grandes multinationales se sont avérées trop optimistes. Il se trouve par ailleurs qu'en 1999, des récoltes records en Équateur ont provoqué cette crise mondiale des plus graves, avec des prix dérisoires de moins d'un dollar par caisse pour les petits producteurs. Dernier facteur déclenchant de la crise : en l'absence d'un forum de concertation rassemblant les grands pays exportateurs, cette crise, plutôt que d'inciter à une meilleure coordination des politiques d'exportation, a provoqué au contraire l'accélération de la mise en œuvre de mesures de réduction des coûts de production.

En 2001, les prix de la banane s'étaient relevés grâce à des facteurs climatiques qui avaient réduit l'offre de certains grands exportateurs, principalement de l'Équateur. Mais certains analystes commençaient à parler de surproduction structurelle et d'une capacité excédentaire de production pour l'exportation d'entre 5 et 10 % par an, qui auraient l'effet inévitable de continuer à déprimer les prix internationaux.

La surproduction est un problème historiquement très commun aux différentes filières de produits agricoles. Des accords internationaux sur le café, le cacao, le sucre et l'hévéa, négociés initialement dans les années 1970, assuraient un effort d'équilibrage de l'offre et de la demande par des mécanismes de stockage ou de quotas à l'exportation. Ces efforts avaient connu plus ou moins de succès, mais ils avaient été abandonnés ou considérablement affaiblis au début du XXI^e siècle, ce d'autant plus que de telles pratiques de gestion de l'offre ne correspondaient plus du tout à la philosophie économique en vogue. Le mot d'ordre était la libéralisation des échanges, et les règles internationales du commerce international entérinées dans l'OMC n'encourageaient guère ce type d'intervention dans les marchés.

De surcroît, la banane était un produit périssable qui ne pouvait pas être stocké. Il était donc impossible de régler le problème

des fluctuations dramatiques de prix par les méthodes conventionnelles de retrait du marché. Il serait très difficile, voire impossible, d'encourager l'internalisation des coûts sociaux et environnementaux dans la filière banane si une surproduction structurelle conduisait régulièrement à des périodes de bas prix. Même si l'idée n'était pas à la mode, les acteurs de la société civile commençaient à réfléchir à la nécessité d'une sorte d'accord international qui impliquerait non seulement les gouvernements mais aussi les opérateurs privés.

**Les dix principaux pays exportateurs
et importateurs en 2002**
(en millions de tonnes)

Équateur	4,20	UE-15	4,78 *
Costa Rica	1,87	États-Unis	3,91
Philippines	1,68	Japon	0,94
Colombie	1,46	Russie	0,65
Guatemala	0,98	Canada	0,42
Honduras	0,44	Chine	0,35
Panama	0,40	Pologne	0,24
Côte d'Ivoire	0,26	Argentine	0,23
Cameroun	0,24	Algérie	0,23
Brésil	0,24	Corée du Sud	0,18

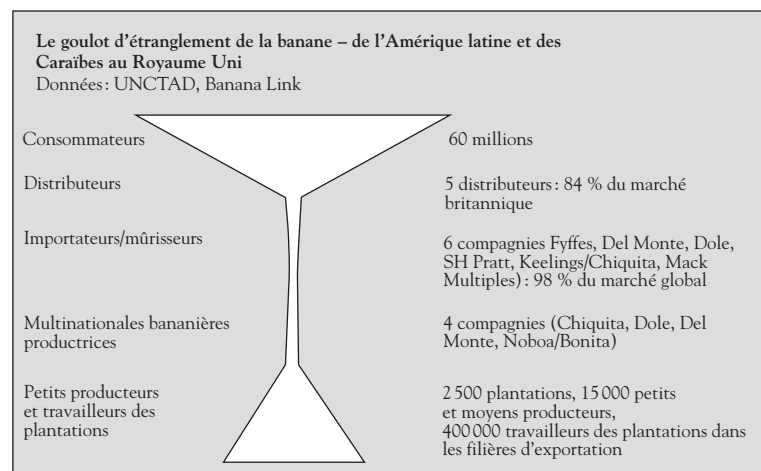
* Comprend les volumes réexportés.

Source : FAO.

Travailleurs, salaires et taux de syndicalisation en Amérique latine en 2000

Pays exportateur	Nombre de travailleurs (est.)	Salaires/jour en dollars	Bénéfices sociaux	Pourcentage syndiqué	Nombre de syndiqués
Équateur	220 000 ⁵	1,25 – 2,50	Non	> 1 %	100
Costa Rica	47 000	7 – 10	Oui ⁶	7 %	3 100
Colombie	20 000	9 – 11	Oui ⁷	90 %	18 000
Guatemala	15 700	4 – 5	Oui ⁹	40 %	6 300
Panama	10 000	17 – 21	Oui	74 %	7 400
Honduras	11 160	5 – 7	Oui	80 %	8 300
Nicaragua	3 000	1,50	Oui	99 %	3 000
Total	327 000			14 %	43 200

Source: chiffres recueillis par US/LEAP et Colsiba.



5. Estimation du nombre de travailleurs sur les plantations dotées de technologies de production modernes; il y avait également jusqu'à 150 000 travailleurs à temps partiel sur les exploitations pourvues de systèmes de production non améliorés.

6. Bénéfices souvent très réduits en comparaison avec le début des années 1980.

7. Les travailleurs colombiens jouissaient de bénéfices parmi les plus élevés.

8. Les travailleurs non syndiqués ont rarement des bénéfices.

9. Une convention collective nationale existait mais n'avait pas été actualisée depuis les années 1980.

Chiffre d'affaires, bénéfices et parts de marché des multinationales fruitières en 2001

	CA (millions de \$)	dont bananes	Bénéfices nets	% des exports
Dole	4 400	1 215	150	21,6 %
Chiquita	1 900	1 216	-119	21,4 %
Del Monte	1 930	894	96	15,8 %
Noboa	n/d	n/d	n/d	7,3 %
Fyffes	1 760	500	135	4,0 %

Sources: FAO et CNUCED.

La grande distribution: la « nouvelle » donne

Un nouvel élément était venu s'ajouter à ce qu'on appelait de plus en plus souvent « la course vers le bas¹⁰ », le nivellement par le bas. Le rôle de plus en plus important de la grande distribution rendait nécessaire sa prise en compte non seulement dans nos analyses et dans notre travail de sensibilisation auprès des consommateurs mais aussi dans nos efforts de construction de dialogue avec les acteurs privés de la filière.

Bien sûr, les compagnies de la grande distribution ne venaient pas d'apparaître sur la scène. Depuis plusieurs années, un processus de concentration était en marche dans le secteur de la distribution alimentaire des pays riches, qui consommaient plus de 80 % des bananes commercialisées sur le marché mondial. Rachats, fusions et création de groupements d'achat nationaux ou européens avaient doté les entreprises de la grande distribution d'un pouvoir d'achat gigantesque.

10. Les expressions "race to the bottom" en anglais ou "carrera hacia el fondo" en espagnol sont peut-être plus facilement compréhensibles que le français « course vers le bas ».

**Chiffre d'affaires pour les produits alimentaires
des grands distributeurs en 2003**

(et chiffre d'affaires global en 2008)

en milliards de dollars

WalMart (USA)	121,5 (464)
Carrefour (FR)	77,3 (161)
Royal Ahold (NL)	72,4 (65)
Tesco (UK)	40,9 (109)
Metro (DE)	30,7 (116)

Source : M+M Planet Retail.

**Produit intérieur brut
des pays exportateurs de banane en 2003**

en milliards de dollars

Colombie	77,8
Équateur	24,2
Guatemala	19,5
Costa Rica	17,6
Panama	12,9
Honduras	6,8

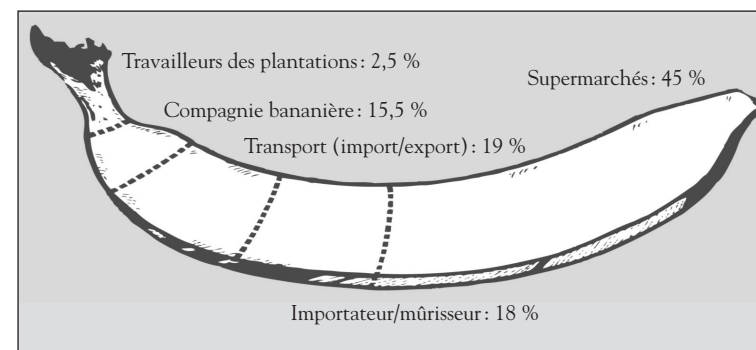
Source : Global Invest.

En même temps, certains acteurs de la grande distribution se mondialisaient rapidement. Parmi les compagnies qui avaient émergé comme acteurs internationaux se distinguaient l'États-unien WalMart, le Français Carrefour, le Hollandais Ahold, le Britannique Tesco et l'Allemand Metro. Leurs chiffres d'affaires comparés aux multinationales fruitières étaient énormes ; les cinq compagnies avaient des ventes annuelles de produits alimentaires deux fois plus importantes que le PIB total des cinq principaux pays exportateurs latino-américains.

Chacune de ces compagnies achetait des centaines de milliers de caisses de bananes par semaine. La banane étant un des produits les plus vendus dans leurs magasins, et un produit périssable avec une filière d'approvisionnement relativement courte, les managers de la grande distribution se sont vite concentrés sur la rationalisation de cette filière. Le but était, dans un premier temps, de garantir un flux régulier et fiable venant d'un ou deux fournisseurs au lieu de quatre ou cinq et, dans un deuxième temps, d'utiliser leur pouvoir d'achat pour faire baisser les prix des fournisseurs. L'époque où les détaillants achetaient à plusieurs fournisseurs ou grossistes était pour ainsi dire révolue.

Depuis des années, nous étions conscients de ce que la majeure partie du prix payé par le consommateur restait dans le pays importateur. Plus spécifiquement, nous soupçonnions, sans avoir de chiffres précis, que la plus grande part de ce prix et des bénéfices allaient aux distributeurs. Afin d'étayer nos arguments sur cette question, il nous fallait avoir des chiffres exacts. Grâce aux bonnes relations que nous avons soigneusement cultivées depuis plusieurs années avec certaines compagnies intermédiaires qui partageaient notre analyse sur les effets négatifs du pouvoir d'achat grandissant des distributeurs, nous avons fini par acquérir ces données.

**Répartition de la valeur d'une banane latino-américaine,
avril 2007**



Source : Banana Link.

Banana Link a régulièrement adapté les informations sur la chaîne de valeur de la banane conventionnelle pour les utiliser dans des outils pédagogiques. Ces chiffres forment la base d'un jeu de rôle utilisé depuis le début de notre travail de sensibilisation auprès du grand public et dans les médias. Cet outil aide à aborder les questions d'équité économique et de partage de la valeur à travers la filière mais aussi à établir le dialogue avec la grande distribution et les syndicats britanniques.

La guerre des prix au Royaume-Uni et ses répercussions

Un récit plus détaillé de la façon dont s'est développé le marché de la banane britannique entre 2002 et 2003 servira à éclairer la nouvelle dynamique économique des filières alimentaires et à démontrer le contrôle croissant exercé par la grande distribution. Il apparaîtra alors une contradiction fondamentale en ce qui concerne le comportement de ces acteurs puissants. À terme, il serait nécessaire d'aborder cette contradiction si l'on voulait un dialogue plus fructueux entre tous les acteurs de la filière sur une répartition plus équitable de la valeur et des bénéfices.

Pour les grands distributeurs britanniques, la banane, plus populaire que la pomme depuis quelques années, est considérée comme un « produit de valeur connue » ("Known Value Item"). Ce jargon désigne une trentaine de produits dont les prix sont supposément connus par les consommateurs, et qui servent de produit d'appel aux grands distributeurs. Malgré les études de l'industrie qui démontraient le contraire, le consommateur est censé être suffisamment sensible au prix de la banane pour aller faire ses courses chez un concurrent si ses bananes sont meilleur marché.

Allant donc à l'encontre des études de marché de la fin des années 1990 qui démontraient que 65 % des consommateurs ne pouvaient pas citer le prix de la banane quand ils sortaient du magasin, les distributeurs suivaient quasi pathologiquement le comportement de leurs concurrents : si une des enseignes rédui-

sait son prix, les autres, tels des moutons de Panurge, se sentaient obligés de suivre. En 1996, quand Asda a réduit le prix de la banane dans tous ses supermarchés, les autres enseignes ont immédiatement suivi, ceci jusqu'à ce qu'Asda revienne au prix antérieur.

Depuis cette première guerre des prix, de 1996 à 2002, le prix des bananes en vrac par kilo dans toutes les grandes surfaces britanniques est resté à 1,08 livre sterling. Puis, en août 2002, l'enseigne Asda, devenue filiale du géant états-unien WalMart, a baissé son prix à 0,94 livre sterling le kilo. Deux mois auparavant, Asda/WalMart avait négocié un contrat exclusif à un prix dérisoire avec Fresh Del Monte Produce, filiale britannique de la multinationale fruitière. Les bananes provenaient du Costa Rica (où Del Monte avait déjà réduit ses coûts de production, comme on l'a vu), du Cameroun et de ses nouvelles plantations du nord-est du Brésil, ces deux derniers produisant des bananes encore moins chères que le Costa Rica.

Tesco, Sainsbury et Safeway ont suivi cette baisse des prix d'Asda pour vendre leurs bananes à 0,94 livre sterling. La quatrième enseigne, Morrison, avait, elle, réduit son prix à 0,85 livre sterling le kilo ! Le tableau ci-dessous montre comment les grands distributeurs se sont engagés dans une guerre des prix de la banane – d'un côté en diminuant leurs propres marges de bénéfice, de l'autre en exigeant des réductions drastiques auprès de leurs fournisseurs¹¹.

11. Les fournisseurs directs de la grande distribution sont des importateurs-mûrisseurs, essentiellement deux compagnies nationales indépendantes et les multinationales Chiquita, Fyffes, Del Monte et Dole.

La guerre des prix, Royaume-Uni, 2002-2003

Date	Prix au détail en £ par kg	Prix au fournisseur par caisse	Prix au fournisseur par kg	Marge au distributeur par kg
12/2001	1,08	11	0,61	0,47
06/2002	1,08	9,50	0,52	0,56
08/2002	0,94	9,50	0,52	0,42
09/2002	0,85	9,50	0,52	0,33
01/2003	0,85	9,25	0,51	0,34
02/2003	0,85	8,50	0,47	0,38
04/2003	0,81	8,50	0,47	0,34
Été 2003	0,75	8,00	0,44	0,31

Source : Banana Link/UK Food Group.

Fin 2003, en termes de pourcentage, la diminution de 30 % du prix payé aux fournisseurs correspondait presque exactement à la réduction du prix au consommateur. Mais comment cela se traduisait-il dans le pays producteur, chez le producteur et pour les travailleurs ?

Le tableau ci-après explique qu'en juin 2003, quand un kilo de bananes se vendait à 0,81 livre sterling, le prix payé à un producteur costaricien indépendant devait être beaucoup plus bas que le prix minimum légal fixé par le gouvernement costaricien – équivalent à l'époque à 5,40 dollars par caisse. Ce qui restait pour payer la main-d'œuvre dans les plantations – autour de 3 % du prix payé par le consommateur – était à peine suffisant pour payer le salaire minimum légal.

Répartition de la valeur pour une banane du Costa Rica vendue dans la grande distribution britannique, juin 2003

Stade	Prix ⁽¹⁾ (caisse de 18,14 kg)
Prix au détail à 0,81 £/kg	14,69 £
Prix payé au fournisseur	8,97 £
Prix livré au port anglais	7,80 £
Prix au producteur ⁽²⁾	2,22 £
Prix de la main-d'œuvre ⁽³⁾	0,45 £

(1) 1,58 dollar = 1 livre sterling.

(2) Après déduction des frais de transport maritime, déchargement, licence d'importation et droit de douane européen.

(3) Approximativement 15 % des coûts de production vont à la main-d'œuvre.

Source : informations recueillies par Banana Link.

Au Costa Rica, entre 1999 et 2003, les salaires moyens sont passés de 12-15 dollars à 8-10 dollars par jour, c'est-à-dire juste au-dessus du salaire minimum légal. La campagne acharnée des compagnies bananières contre l'implantation de syndicats continuait avec la même intensité. Les acheteurs de la grande distribution étaient, de fait, en train d'obliger les pays exportateurs à reproduire les mauvaises conditions socio-économiques et environnementales de l'Équateur.

Entre-temps, le processus de consolidation de la grande distribution britannique, avec le rachat de Safeway par Morrison, laissait les quatre premières enseignes avec trois quarts du marché alimentaire national. Cette concentration de leur pouvoir économique, accompagnée de mesures de rationalisation de leurs filières d'approvisionnement, préoccupait les fournisseurs qui n'étaient pas en mesure de concurrencer les prix de la production à grande échelle. Lors de la guerre des prix initiée par Asda/WalMart, le

premier ministre Ralph Gonsalves de Saint-Vincent et les Grenadines avait écrit au premier ministre Tony Blair pour dénoncer les risques pour l'économie de son pays si le gouvernement britannique n'intervenait pas pour empêcher les supermarchés de jouer avec les prix et d'encourager la compétition vers le bas.

En l'occurrence, les petits producteurs avaient vu juste : en même temps que la guerre des prix, le nombre de fournisseurs s'était réduit dans le cas des deux plus grandes enseignes ; Asda/WalMart était passé de trois à un, Tesco de cinq à deux. Chaque année, tous les fournisseurs participaient à un « concours de beauté » pour montrer à quel prix ils pouvaient subvenir aux besoins annoncés par l'enseigne. Il allait de soi que les offres les moins chères se voyaient adjudger les contrats (virtuels, devrait-on ajouter, puisque la grande distribution ne signait pas de contrats dans le sens conventionnel du terme, justement parce qu'elle voulait préserver sa flexibilité d'approvisionnement en cas de problème). Et pourtant, tous ces fournisseurs – et les fournisseurs des fournisseurs – étaient censés respecter le code de conduite de l'Initiative pour un commerce éthique dans lequel trois des quatre grandes enseignes étaient engagées depuis quelques années.

Il y avait une contradiction évidente, qui serait au cœur de notre dialogue avec les acteurs de la grande distribution à partir de 2004 : d'un côté les supermarchés exerçaient une pression irrésistible sur leurs fournisseurs, de l'autre, ils voulaient que les produits qu'ils vendaient soient issus de filières où les normes de travail étaient respectées et des salaires dignes payés. Le dilemme était posé : comment réconcilier le commercial et l'éthique ?

L'échec du projet-pilote de vérification ETI

Entre 2000 et 2003, les acteurs de la grande distribution, les syndicats et les ONG membres de l'Initiative pour un commerce éthique (ETI) de Grande-Bretagne, en collaboration avec l'industrie et les syndicats costariciens ont tenté, dans le cadre d'un

« projet-pilote », de tester plusieurs méthodes de vérification de l'application du Code de base sur les normes du travail.

En dépit d'un effort considérable – tant en terme de temps que de ressources humaines et financières – de la part des syndicats costariciens et britanniques, du premier coordinateur costaricien et du secrétariat de l'ETI à Londres, l'industrie, représentée par le Conseil interinstitutionnel sur la banane, a fini par refuser de tester une méthode de vérification qui impliquait la participation des syndicats. Le projet-pilote s'est soldé par un résultat unique : deux audits effectués par une firme multinationale dans les plantations de Chiquita et Dole. Mais même ces deux audits manquaient de crédibilité pour les syndicats et les ONG puisqu'ils avaient été annoncés longtemps à l'avance et que les travailleurs interviewés avaient été « préparés » par les managers sur certaines questions sensibles, notamment sur la question syndicale.

Banana Link, qui avait facilité certains aspects du projet, a conclu que certaines compagnies avaient effectivement boycotté le processus, précisément pour ne pas ouvrir la porte aux syndicats qu'ils avaient dépensé tant d'énergie et d'argent à combattre.

Les acteurs de la grande distribution avaient pourtant joué un rôle plutôt positif dans le processus, même s'ils n'étaient pas moteurs sur les questions de fond. Ils étaient déçus de ne pas avoir pu obtenir de résultats plus tangibles.

L'antisindicalisme : une question de culture

Le Costa Rica

Dans la période qui a suivi la crise économique des prix, les syndicats costariciens ont fait appel à de très nombreuses reprises à la solidarité internationale pour essayer de faire pression sur les propriétaires de plantation face aux violations de leur droit à la liberté syndicale. Mais à mesure que l'industrie se rendait compte que les syndicats avaient des alliés capables de réagir rapidement à ces situations de conflit, l'inventivité des mesures de représailles

et des tactiques pour contourner la législation nationale augmentait.

Ces mesures de représailles étaient généralement mises en place en étroite collaboration avec les promoteurs de l'*Escuela Social Juan XXIII* (École sociale Jean XXIII), une antenne de l'Église catholique dont le directeur s'était donné la mission en 1982 de combattre les syndicats à tout prix. Ces promoteurs, payés dans le cadre d'un contrat entre les compagnies fruitières et l'*Escuela*, travaillaient avec les membres du « Comité permanent » – composé normalement de trois travailleurs – et avaient seuls le « droit » d'agir comme conseillers en matière de relations au travail. Très souvent, ces mêmes promoteurs de l'*Escuela* organisaient les assemblées où les membres du Comité se faisaient élire par l'ensemble des travailleurs, leur tâche principale étant de s'assurer qu'un syndicaliste ne soit pas élu. Quand cela arrivait, il fallait doubler d'efforts pour remplacer cette personne qui avait pour objectif, selon la propagande, « la destruction de l'entreprise ».

Les relations entre le Comité, supposé représenter tous les travailleurs d'une plantation, et la compagnie étaient – et sont toujours – réglées par un *arreglo directo*, littéralement un « arrangement direct » ou un « accord direct » qui fixe les taux de rémunération à la pièce et certaines conditions sociales minimales. Ce document est supposé être le résultat de « négociations » entre le Comité et la compagnie. Dans la pratique, il est le plus souvent entièrement rédigé par la compagnie et les promoteurs de l'*Escuela*, ces derniers étant chargés de le faire accepter par le Comité avant qu'il ne soit signé par la compagnie et le Comité. L'idée derrière ce système parallèle étant, bien sûr, d'éviter des revendications substantielles de la part des travailleurs.

Juridiquement parlant, le système parallèle repose sur trois clauses du Code du travail costaricien destinées à réglementer les relations entre les employés de petites entreprises de moins de dix personnes et leur employeur. Mais l'industrie de la banane s'est emparée du modèle pour l'appliquer dans les plantations.

Le refus de la plupart des acteurs de l'industrie costaricienne d'accepter la présence d'une poignée de syndicalistes dans un seul lieu de travail ne pouvait s'expliquer uniquement par la peur d'avoir à augmenter les salaires ou de devoir concéder des bénéfices sociaux. Il devait y avoir une explication qui allait au-delà du raisonnement économique.

Le mouvement solidariste et les mécanismes et institutions dont il disposait pour faire régner la « paix sociale » dans les entreprises privées – le Comité permanent, les « arrangements directs » et l'*Escuela* – est, à son origine, un mouvement essentiellement idéologique. Mais l'idéologie antisyndicale, qui avait ses origines dans l'anticommunisme des années 1970 et 1980, s'était transformée peu à peu en une culture entrepreneuriale. Les propriétaires de plantations, leurs managers ainsi que les managers des multinationales du pays se sont formés et baignent quotidiennement dans cette culture. Plus leur modèle était remis en question par les syndicats qui refusaient de disparaître et par des organisations originaires des pays consommateurs, plus l'industrie et les organes du gouvernement costaricien montaient à la charge.

Entre 2001 et 2003, les syndicats ont tenté de rompre avec ce schéma par une initiative novatrice prise avec un petit groupe de plantations indépendantes intéressées par un commerce éthique et plus direct. L'idée était que les plantations où le syndicat était déjà bien établi trouveraient des acheteurs qui accepteraient de payer un prix supérieur au minimum légal fixé par le gouvernement. En accord avec chaque plantation, une partie de ce prix plus élevé serait versée au syndicat pour financer des actions de formation et des activités sociales.

En Norvège, grâce à des contacts entre le mouvement syndical norvégien et la chaîne de distributeurs Coop, un commerce direct a été établi et a fonctionné pendant quelques semaines. SITRAP recevait 0,50 dollar pour chaque caisse vendue. Malheureusement, des problèmes de qualité ont mis fin à cette première initiative. Le syndicat SITRAP avait également lancé une tournée des

compagnies de la grande distribution britannique, accompagnée d'un représentant d'un groupe de quatre producteurs indépendants, lors de laquelle ils avaient identifié plusieurs clients potentiels. Mais chacun à son tour s'est retrouvé confronté à des problèmes financiers, comme la plupart des producteurs d'ailleurs après deux années de prix désastreux.

Normalement, les producteurs avaient droit à une aide financière de la part de la Corporation nationale bananière CORBANA. Mais le reste de l'industrie, percevant l'initiative comme une menace, a choisi d'isoler ces producteurs dissidents qui collaboraient avec les syndicats. Les producteurs se sont vu refuser des crédits qui étaient quasi automatiquement accordés aux autres. Un par un, ils ont été obligés de vendre leur plantation ou ont fait faillite. La culture antisyndicale du Costa Rica n'était pas près de disparaître.

L'Équateur

En Équateur, beaucoup de syndicats avaient disparu avec la crise de la maladie du Panama des années 1970 qui avait dévasté les plantations. Il n'existait donc pas une culture antisyndicale dans le sens de ce qui vient d'être décrit au Costa Rica, et rien n'avait été mis en place spécifiquement pour empêcher la création de syndicats. Tout simplement, comme il n'y avait presque pas d'organisations syndicales dans les plantations, les propriétaires, pourtant idéologiquement opposés au syndicalisme, n'avaient rien à combattre en la matière. L'Équateur n'avait pas non plus vécu une guerre froide comme en Amérique centrale.

Mais lorsque la FENACLE a commencé sa campagne d'organisation parmi les travailleurs de plantation du pays en 2001-2002 et que les premiers syndicats ont été créés, les réactions de la part de l'industrie et des autorités du travail n'ont pas tardé à se manifester. La réaction la plus commune était de licencier tous ceux dont les noms avaient été enregistrés auprès du ministère du Travail afin de légaliser le nouveau syndicat. Les niveaux de chômage et

de pauvreté dans les communautés rurales permettaient de remplacer immédiatement les travailleurs licenciés.

Même si l'Équateur avait ratifié les conventions fondamentales de l'OIT et si la liberté syndicale était inscrite dans la constitution, le Code du travail était relativement faible, surtout en ce qui concerne le droit à la négociation collective. Comme au Guatemala, les syndicats devaient s'organiser plantation par plantation, avec des structures juridiques distinctes pour chaque lieu de travail, rendant la tâche beaucoup plus difficile. En outre, les autorités gouvernementales chargées d'appliquer la loi manquaient cruellement de ressources et étaient souvent corrompues. Des producteurs proches du pouvoir des oligarchies traditionnelles pouvaient compter sur la connivence des autorités gouvernementales du travail. Initialement donc, les employeurs ont pu agir contre la création de syndicats affiliés à la FENACLE en toute impunité.

C'est en mai 2002, dans une situation de plus en plus tendue au sein de nombreuses plantations, que l'attention du monde extérieur a été attirée pour la première fois sur la situation dramatique des travailleurs de plantation en Équateur. Fin avril, lors de la visite d'une délégation syndicale britannique organisée par Banana Link, l'ONG états-unienne Human Rights Watch avait publié un rapport détaillé sur le travail des enfants dans les plantations de banane en Équateur et les obstacles à la liberté syndicale. Ce rapport, qui montrait les principales compagnies du doigt, a eu un écho considérable dans les médias équatoriens et internationaux. L'industrie et le gouvernement ont réagi en invitant la délégation à un premier dialogue sur les problématiques soulevées, au cours duquel l'industrie a aussi attiré l'attention sur le problème de la répartition inégale de la valeur dans la filière.

Une fois la délégation partie, les travailleurs d'une des plus grandes plantations – Los Alamos –, propriété de la compagnie Noboa, la plus puissante du pays, ont décidé qu'ils n'en pouvaient plus des mauvaises conditions de travail et des bas salaires. Ils se sont syndiqués et se sont mis en grève. Dans la nuit du 16 mai, le

propriétaire, Alvaro Noboa¹² a envoyé plus de deux cents hommes armés, recrutés dans un ghetto de Guayaquil, avec pour mission de rompre la grève.

Dix-neuf personnes ont été blessées lors de fusillades contre des travailleurs non armés, dont un à qui il a fallu amputer une jambe. Une tentative d'enfermer un groupe de travailleurs de Los Alamos dans un container vide pour les noyer dans la rivière a été déjouée de justesse. Mais, à l'insu des auteurs de l'attaque, une bonne partie de cette action paramilitaire avait été filmée par notre collègue écossaise Jan Nimmo, qui était restée en Équateur pour quelques entretiens avec les travailleurs. Par la suite, ce film jouerait un rôle vital dans notre travail de sensibilisation non seulement des consommateurs mais aussi des citoyens équatoriens.

Après ces événements, les collègues de la FENACLE étaient impressionnés de voir à quel point les gens de pays consommateurs d'Amérique du Nord et d'Europe, mais aussi d'autres pays producteurs latino-américains, s'étaient mobilisés pour dénoncer la réaction de la compagnie et plus généralement les conditions inhumaines qui régnaient dans le premier pays exportateur au monde. La violence de Los Alamos avait aussi révélé un problème de fond : employés par plus d'une vingtaine de compagnies de sous-traitance, les 1 200 travailleurs de la plantation auraient été obligés de créer un syndicat pour chaque compagnie qui les employait !

En faisant tourner les travailleurs entre les différentes compagnies de sous-traitance, non seulement Noboa mais tous les moyens et grands producteurs pouvaient éviter la formation de syndicats indépendants, d'autant plus qu'il fallait 30 personnes pour enregistrer une organisation syndicale et que la plupart des sous-traitants employaient un peu moins de trente personnes. Vu son ampleur, ce phénomène, qui avait d'autres conséquences comme

la non-inscription des travailleurs à la sécurité sociale, est devenu la cible prioritaire du travail de plaidoyer politique de la FENACLE.

Bien que les situations dans ces deux grands pays exportateurs ne fussent pas identiques, on pouvait conclure, à ce stade, que les obstacles à la liberté syndicale étaient aussi difficiles à surmonter en Équateur qu'au Costa Rica.

Afin d'éviter que le reste de l'industrie bananière internationale ne soit obligé de continuer à réduire les salaires et les conditions de travail pour pouvoir concurrencer l'Équateur, il fallait établir rapidement des mécanismes de dialogue au sein du pays et au niveau international. Pour souligner les dangers, nous avons commencé à parler de l'« équatorianisation » de l'industrie, synonyme de ce nivellement vers le bas que nous observions de plus en plus clairement.

12. Déjà évoqué plus haut, Alvaro Noboa était, dans les années 1980-1990, l'homme le plus riche d'Amérique latine, candidat trois fois à la présidence du pays.

3. Renverser la tendance au nivellement par le bas

Le réseau Euroban continuait à se réunir trois ou quatre fois par an dans différents pays européens. Depuis quelques années, nos principaux partenaires d'Amérique latine et des Caraïbes participaient systématiquement à ces réunions d'échange d'informations et d'analyses. C'est lors de ces réunions que nous développons ensemble nos stratégies de dialogue avec les compagnies, la politique commerciale, les relations avec FLO et le mouvement de commerce équitable.

En plus de ces réunions en Europe, différents membres du réseau participaient régulièrement aux activités organisées par nos partenaires. Plusieurs programmes de coopération au développement, principalement destinés à renforcer les syndicats et les organisations de petits producteurs, étaient en marche. Les ministères de la Coopération danois et britanniques finançaient des programmes à travers la confédération syndicale des travailleurs danois SiD et Banana Link, et les collègues allemands de Banafair appuyaient des programmes semblables en Équateur et en Amérique centrale.

Nous étions toutefois de plus en plus inquiets face à l'intensité de la compétition qui résultait de la saturation du marché international et du pouvoir d'achat croissant de la grande distribution. Ces facteurs conduisaient à une restructuration de l'économie

bananière qui ne promettait rien de bon. Sur le terrain, l'impact des différentes initiatives privées de normes sociales et environnementales, à l'exception du commerce équitable labellisé, était minime. Le risque était que les tendances macro-économiques de la filière réduisent l'impact de nos actions de coopération.

Les multinationales, elles, se préparaient à la libéralisation du régime d'importation promise par Bruxelles à partir de janvier 2006. Dole, numéro un du secteur depuis quelques années, concentrait ses investissements latino-américains en Équateur. Elle s'était désinvestie de la plupart de ses opérations en Colombie et était en train d'acquérir des terres au Ghana. C'est à cette époque que David Murdock a racheté les actions qui ne lui appartenaient pas encore, et Dole était donc devenue une compagnie privée à part entière, qui n'était plus cotée en bourse.

Chiquita avait elle aussi vendu sa filiale colombienne, à la compagnie nationale Banacol, et transféré ses opérations de la côte Pacifique du Panama à une coopérative de travailleurs, ceci tout en restant acheteuse de ces deux producteurs. Elle menaçait d'ailleurs de transférer en Afrique une partie toujours plus grande de sa production. Depuis quelques années, Del Monte avait investi au nord-est du Brésil et, selon la rumeur, Chiquita et Dole y avaient elles aussi acheté des terres, mais attendaient de voir comment allait évoluer le marché européen. Les trois compagnies fruitières étaient de plus en plus dépendantes des nouvelles plantations de la côte Pacifique du Guatemala pour fournir le marché nord-américain de bananes bon marché.

Face à ce transfert de plus en plus marqué de la capacité productive vers des pays avec des normes sociales et environnementales plus faibles, nous ne pouvions pas rester muets. C'est donc au début de l'année 2004, lors d'une rencontre du réseau élargie à d'autres syndicats africains et asiatiques affiliés à la UITA, qu'il a été décidé d'organiser une deuxième conférence internationale (CIB2).

Cette fois, il ne serait pas question d'éviter les questions sensibles comme les prix, les salaires et l'avenir économique du secteur.

Nous avons au contraire décidé de tout mettre sur la table – l'économique, le social et l'environnemental – avec l'objectif, déclaré dans le titre même de la conférence, de « renverser la compétition par le bas dans l'économie bananière ».

La politique commerciale se réinvite à la table

Nous savions, ayant fixé la conférence pour avril 2005, que la date risquait de tomber encore une fois en plein conflit intergouvernemental autour de la politique d'importation de l'Union européenne. Bien que nous ayons eu à gérer la même situation lors de la conférence de 1998, la situation des acteurs en 2004-2005 n'était pas tout à fait la même. Nous devions être clairs quant aux enjeux du conflit de l'OMC puisque ceux-ci allaient en quelque sorte déterminer la volonté des acteurs de participer à la conférence et de voir plus loin que leurs intérêts commerciaux immédiats.

Finalement, nous avons jugé que ce contexte conflictuel n'empêcherait pas la participation des acteurs clés de la filière. S'ils ne venaient pas à la conférence pour discuter des critiques sur l'économie de leur propre filière, ils viendraient probablement pour entendre les positions publiques de leurs concurrents. Nous avons également jugé que si la question de la politique commerciale n'était pas mise à l'ordre du jour par les organisateurs, elle le serait par les gouvernements et les compagnies fruitières. Mieux valait nous préparer à gérer ce débat et, si possible, avoir suffisamment d'autres propositions à débattre en termes de politique commerciale. Ceci nous obligerait à prendre une perspective à long terme et à regarder bien au-delà des schémas actuels.

Les décisions des multinationales d'abandonner, de vendre ou de développer leurs opérations avaient été prises, comme on l'a vu plus haut, en fonction des changements qu'elles prévoyaient sur le marché européen. Même si nous voulions éviter que le débat sur le droit de douane européen domine les discussions à la conférence, il nous fallait toutefois être clairs sur l'influence de ce facteur politique sur l'économie bananière internationale.

L'enjeu principal était le niveau de droit de douane auquel les bananes des pays tiers (non ACP) seraient assujetties à partir de 2006. L'enjeu était d'autant plus grand que, dès mai 2004, l'Union européenne s'était élargie de dix nouveaux pays membres d'Europe centrale et de l'est. La tâche, théoriquement technique, de la Commission européenne était de convertir les quotas en un droit de douane « équivalent ». Mais arriver à un montant de droit de douane équivalent, nécessairement plus élevé que les 75 euros par tonne payés par les importateurs depuis 1994, devenait forcément une tâche politique puisque ce chiffre aurait des conséquences directes sur la structure des prix et sur les volumes provenant des différents pays fournisseurs.

En gros, les producteurs de l'Afrique et des Caraïbes (et les Européens, bien sûr) avaient intérêt à ce que le droit de douane soit le plus élevé possible – pour pouvoir continuer de vendre leurs bananes sur le marché européen – tandis que les producteurs latino-américains voulaient un droit de douane le plus bas possible pour pouvoir vendre davantage sur le marché qui était jusqu'alors le plus lucratif au monde.

Ceci étant, plus on approchait de la date de l'annonce de la réforme, plus il devenait clair qu'avec un régime libéralisé, il y aurait des gagnants et des perdants au sein de chaque groupe de pays fournisseurs. Au sein du groupe ACP, les petits producteurs antillais seraient exposés à une concurrence plus directe avec les bananes des grandes plantations de l'Afrique de l'Ouest et même des îles voisines comme la République dominicaine. Au sein du groupe des pays latino-américains, ceux aux coûts de production bas gagneraient en toute probabilité des parts de marché face aux pays plus « chers » comme le Panama, la Colombie ou le Costa Rica.

Mais, en réalité, comme c'était le cas depuis le début du conflit, ce sont les intérêts des différentes compagnies de commercialisation ainsi que le rapport de forces entre elles au sein d'un même pays qui allaient déterminer la position des gouvernements. Le scénario s'est toutefois compliqué dans les mois qui précédaient la

deuxième conférence, lorsque les compagnies ont commencé à faire leurs calculs et à se rendre compte que, pour certaines d'entre elles du moins, la libéralisation programmée n'était pas nécessairement la meilleure solution.

Il était clair pour les membres de notre réseau que, même si nous ne voulions pas tout miser sur un travail de plaidoyer auprès de Bruxelles, nous devions nous prononcer sur cette libéralisation imminente. À plusieurs reprises donc, nous avons publié des communiqués exprimant notre préoccupation face à la libéralisation qui se préparait sans que soient mises en place des mesures garantissant le respect des normes minimales.

Nous avons introduit la notion de « compétition vers le bas » dans nos déclarations publiques, soulignant que la fin de la gestion de l'offre dans ces conditions ne pouvait qu'augmenter la course à la banane la moins chère. Nous avons tenté de rapprocher certains gouvernements latino-américains plus vulnérables dans un marché libéralisé des pays ACP pour qu'ils discutent d'une résolution en dehors de l'OMC. À Genève, toute l'attention se concentrait sur le niveau du droit de douane équivalent au quota tarifaire existant et il n'était pas facile de sortir du chemin battu de ce débat. Mais, en fin de compte, la position radicale de Dole et Del Monte en faveur d'une libéralisation avec droit de douane bas a saboté nos tentatives diplomatiques.

Ceci ne nous a pas empêchés, après de longues discussions internes au sein du réseau, de développer une proposition alternative de politique commerciale à soumettre aux participants de la deuxième conférence.

La différenciation tarifaire¹³ – un nouveau principe dans le commerce international

Après dix ans passés d'abord à essayer de comprendre comment fonctionnait le régime d'importation européen puis à formuler des propositions dans les limites de ce que nous croyions être politiquement faisable, nous étions, en 2004, devant un fait presque accompli. Suite à la série d'actions juridiques contre le régime européen, une libéralisation était prévue au plus tard le 1^{er} janvier 2006. À partir de cette date, l'UE devait mettre fin à la gestion de l'offre par les quotas et les licences d'importation.

Nous prévoyions que les conséquences de cette libéralisation seraient non seulement une augmentation des volumes et une baisse correspondante des prix internes, mais aussi une aggravation des impacts de l'externalisation des coûts. Malgré l'objectif déclaré de développement durable dans le préambule du texte fondateur de l'Organisation mondiale du commerce, il n'existait aucun mécanisme dans les règles du commerce international susceptible d'encourager l'internalisation de ces coûts. Au contraire, la logique de la concurrence dans un marché en surproduction favorisait le produit le moins cher dont le prix ne tenait compte ni du bas coût de la main-d'œuvre ni de l'impact négatif de sa production sur la santé humaine et les ressources naturelles.

Même si les acteurs économiques, très focalisés sur le court terme, n'étaient pas prêts à entendre des propositions qui avaient pour but d'encourager des pratiques plus durables et plus équitables, notre coalition voulait inciter à la réflexion et tester les réactions par rapport à ces nouveaux concepts.

L'idée d'une différenciation des tarifs douaniers en fonction de critères sociaux, environnementaux et/ou économiques appliqués à la production et aux échanges commerciaux constituait un

instrument qui pouvait freiner la concurrence effrénée dans le secteur, à l'origine de la dégradation des conditions sociales, économiques et environnementales de ces dernières années.

Nous partions du principe que l'impact environnemental de la production intensive de la banane et la précarité dans laquelle vivaient la plupart des ouvriers agricoles et des petits producteurs étaient inacceptables pour une industrie se voulant à la fois moderne et efficace. Le nombre croissant d'initiatives de normalisation liées à la production bananière montrait que cette vision était maintenant largement partagée par les compagnies actives dans ce secteur.

Le concept de la différenciation est fondé sur l'hypothèse que les règles commerciales peuvent compléter les droits et les obligations des gouvernements nationaux, des entreprises et des travailleurs de l'industrie. Toutefois, les politiques commerciales ne sont pas des remèdes universels et n'ont pas le pouvoir à elles seules de résoudre la totalité des problèmes créés par les méthodes de production de l'industrie. Ce sont des instruments parmi tant d'autres, qui peuvent servir à encourager l'adoption de pratiques plus durables.

Le système de différenciation tarifaire que nous proposons représentait une rupture explicite avec la logique du régime d'importation européen, dans le cadre duquel les préférences commerciales étaient accordées en fonction de l'origine géographique et de l'histoire coloniale. Le traitement différentiel, en revanche, reposait sur l'application de critères sociaux, environnementaux et économiques qui étaient les mêmes pour tous.

Le concept de différenciation ou de « graduation » tarifaire implique que les bananes produites dans le respect de certains critères bénéficient d'avantages tarifaires préférentiels. L'idée est d'offrir des avantages tarifaires suffisamment attractifs pour inciter les producteurs à respecter et à faire appliquer un certain nombre de critères fixés à l'avance. La différenciation tarifaire que nous préconisons peut se traduire par l'adoption soit d'un tarif préférentiel simple soit d'un système de graduation en fonction du

13. Le document original a été écrit par James Harrison et Liz Parker pour Banana Link et la UITA en 2004. Une version actualisée par James Harrison en octobre 2007 est disponible dans les annexes en libre téléchargement sur www.eclm.fr, dans la fiche de *La Saga de la banane*.

nombre de critères respectés. À titre d'exemple, on peut imaginer un système gradué pour les bananes importées dans l'Union européenne qui ressemblerait à celui-ci :

Niveau de respect social et environnemental	Droit de douane à la frontière de l'UE-27
Bananes qui ne respectent ni les conventions fondamentales de l'OIT ni les critères environnementaux.	150 euros/tonne ¹⁴
Bananes qui respectent les huit conventions fondamentales de l'OIT et certains critères environnementaux.	100 euros/tonne
Bananes qui respectent toutes les conventions de l'OIT et sont certifiées « bio ».	50 euros/tonne
Bananes qui sont certifiées « bio » et « commerce équitable ».	0 euro/tonne

Il existe un large éventail de normes publiques et privées qui s'appliquent aux droits fondamentaux du travail et à la protection de l'environnement. Voici les plus importantes : les conventions internationales sur le travail de l'OIT, les critères de commerce équitable de FLO, les « Principes directeurs » de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, le code de conduite élaboré par l'Initiative pour un commerce éthique (ETI) en Grande-Bretagne, la norme SA 8000 de Social Accountability International, le Code de la Confédération syndicale internationale, les normes de la Rainforest Alliance, la Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale de l'OIT

14. Cette proposition a été formulée bien avant l'accord de 2009 sur la réduction graduelle du niveau de droit de douane (voir page 274).

et les normes élaborées par le Forest Stewardship Council (Conseil de gestion des forêts). Toutes ces normes sont reconnues au niveau international et pourraient donc être utilisées dans un système de différenciation tarifaire. C'est la portée que l'on souhaiterait donner à ce système de différenciation qui déterminerait ultérieurement quelles sont les normes les plus appropriées.

Deux autres questions importantes soulevées par cette proposition devaient être débattues lors de la conférence : celle de sa compatibilité avec les règles du GATT, et celle de la vérification de la mise en œuvre des normes choisies.

En ce qui concerne la première question, il faut retenir que, dès que l'on cherche à mettre en place un mécanisme qui nécessite une dérogation aux règles du commerce international, il est nécessaire de mobiliser les gouvernements intéressés au sein de l'OMC. Les membres de l'OMC ont la possibilité de mettre en œuvre, de manière unilatérale, des mesures qui sont en soi incompatibles avec les règlements du GATT à condition que ces mesures fassent partie de l'une des dix « exceptions générales » définies dans le cadre de l'article XX du GATT.

L'article XX permet des exceptions là où les législations nationales et les politiques publiques portent par exemple sur la protection de la moralité publique, la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux, la préservation des végétaux et la conservation des ressources naturelles. Cependant, les exceptions accordées à ce jour restent limitées. Il est par ailleurs impératif que les critères utilisés pour un système de différenciation tarifaire ne permettent pas de discriminer *de jure* ou *de facto* (de droit ou de fait) entre les pays membres.

En d'autres termes, ces critères doivent être aussi objectifs que possible et reconnus sur le plan international. Les critères décrits dans les accords de négociations multilatéraux, les conventions internationales de l'Organisation internationale du travail ou du Programme des Nations unies pour l'environnement remplissent ces conditions.

Les bananes certifiées dans le commerce international

Norme	Exportations estimées en milliers de tonnes (2007)	Part estimée des exportations mondiales (%)	Ventes estimées en millions de dollars (2007)
Agriculture biologique	310 000-330 000	2,2	800
Commerce équitable	250 000-260 000	1,7	450
Rainforest Alliance	1 500 000-1 700 000	11	1800
Total*	2 000 000-2 200 000	14,5	2 900-3 000

* Les totaux ne sont pas faux : ils tiennent compte des bananes doublement certifiées, par exemple « bio » et « équitables ».

Source : “Certification in the value chain for fresh fruits: the example of the banana industry”, Pascal Liu, Trade & Markets Division, FAO, 2009.

En ce qui concerne la deuxième question, le problème de la vérification des normes, il ne se pose pas dans le cas de la certification biologique ou du commerce équitable en ce que ces normes privées sont entérinées dans les législations nationales ou intergouvernementales. Il serait pourtant nécessaire que tous les acteurs s'accordent sur un mécanisme de vérification crédible des normes intergouvernementales relatives au travail et à l'environnement. Un tel mécanisme n'existe pas, par exemple, pour les conventions de l'OIT, puisque l'application de ces conventions est sujette à des procédures tripartites compliquées qui, dans la pratique, sont souvent rendues inefficaces par une complicité entre gouvernements et employeurs. Par ailleurs, il faudra décider si un tel mécanisme de vérification peut porter sur la production entière d'un pays, d'une plantation ou d'une compagnie...

Accord international sur la banane

Depuis la phase préparatoire de la première conférence, le réseau avait contemplé l'idée d'un accord international qui se distinguerait des accords sur les produits agricoles et minéraux en place depuis les années 1970 de deux façons : d'abord, il ne servirait pas uniquement à stabiliser les prix sur le marché international mais intégrerait aussi des « chapitres » sociaux et environnementaux ; de plus, il ne serait pas négocié uniquement entre gouvernements mais aussi avec les autres acteurs clés de la filière.

Un tel accord n'était, bien sûr, pas possible à court terme et ne pouvait résulter que d'un processus multiacteurs bien structuré se déroulant sur plusieurs années. Pour cette deuxième conférence, nous avons donc décidé de lancer l'idée de manière plus concertée, misant sur un accord préliminaire de mise en place d'un forum permanent où les acteurs pourraient explorer la viabilité d'un accord de filière qui favoriserait le développement durable de l'industrie.

Selon les conclusions de la CIB2, un accord international dans le secteur bananier pouvait être initialement proposé aux gouvernements membres du groupe de travail intergouvernemental de la FAO, le GIG. Ce même groupe de travail avait déjà débattu de la possibilité d'un accord dans les années 1980 et déclaré son intention, dans le texte de la Déclaration de Guayaquil de 1984, de travailler sur un accord de stabilisation des prix de la banane. Mais les gouvernements n'y avaient jamais donné suite.

Un accord international sur la banane aurait pour objectif d'inciter les pays producteurs à respecter et à faire respecter les conventions de l'OIT. Le chapitre concernant la protection environnementale pourrait inclure des restrictions et des règles pour l'usage de produits chimiques dans les plantations, et des garanties pour la santé et la sécurité des travailleurs qui les utilisent. Tous les produits chimiques utilisés devraient être soumis au préalable aux membres de l'Accord pour approbation. Les pulvérisations aériennes ne seraient permises que dans des

circonstances bien définies. Le volet environnemental devrait aussi inclure des considérations sur la limitation de la déforestation, et sur l'obligation de replanter des arbres et de respecter la biodiversité, des mesures incitatives à la diversification, aux cultures de « compagnonnage » et à toute autre technique permettant de réduire la dépendance génétique et les risques liés à la monoculture.

Il faudrait aussi promouvoir le financement de recherches sur d'autres variétés destinées à l'exportation, et l'attribution de moyens techniques et financiers pour réparer les dégâts écologiques causés par les déchets liés à la culture de la banane, sacs en plastique et autres.

Trois types d'options sont envisageables pour la mise en œuvre d'un tel accord. Les conséquences économiques que chacune de ces options entraînerait sont complètement différentes :

Types de banane :

- toutes les variétés de bananes et de bananes plantain,
- seulement la variété Cavendish,
- seulement les bananes dessert (notre option préférée).

Composition du partenariat :

- tous les pays producteurs de cette catégorie (notre option préférée),
- tous les pays exportateurs de cette catégorie,
- seulement les principaux pays exportateurs.

Méthodes de gestion des approvisionnements :

- quotas à la production seuls (notre option préférée),
- quotas à l'exportation seuls,
- les deux.

Les clauses économiques pourraient s'appliquer à tous les pays qui veulent exporter des bananes et à tous les pays et blocs de pays qui les produisent et les importent au-delà d'un certain seuil à déterminer. Tous les pays producteurs seraient assujettis à ces clauses et auraient l'obligation de distribuer des licences pour la

production ou l'exportation de bananes dans la limite de quotas nationaux définis lors de négociations annuelles avec les partenaires de l'Accord (le volume des quotas nationaux devant être estimé en fonction des rendements au cours des années précédentes). Les volumes alloués aux pays non-membres seraient décidés par les membres de l'Accord.

Le volume total des quotas pour la première année de l'Accord devrait être établi en dessous du niveau d'exportation ou d'importation de l'année précédente afin de remédier immédiatement à l'excédent de l'offre sur la demande. Il y aurait un fonds de compensation pour tous les producteurs et travailleurs de plantation qui seraient affectés négativement par la distribution des quotas. Le fonds serait centralisé et financé par un système de prélèvement auprès des membres de l'Accord.

Un Accord international sur la banane pourrait être administré par une Organisation bananière internationale créée dans ce but. Ses fonctions seraient, entre autres, de contrôler la mise en œuvre de l'accord par les pays signataires, en établissant des comptes rendus réguliers et de visites d'inspection *in situ*. La responsabilité de la mise en œuvre des termes de l'accord relèverait de chaque pays membre, qu'il s'agisse de valider l'usage des intrants chimiques, d'appliquer les conventions de l'OIT ou de respecter les quantités allouées par quota. En cas de violations ou de non-respect, les sanctions pourraient prendre la forme de réductions du quota national.

Telle était, en tout cas, la proposition faite en 2005. Mais il ne faut pas oublier que l'idée d'un accord international portant sur une question économique est un projet très ambitieux en soi et qu'il sera très difficile de convaincre un nombre suffisant de pays producteurs et consommateurs d'entrer en négociation. Cependant, si les arguments en faveur d'une gestion cadrée du marché pouvaient paraître faibles aux gouvernements des pays consommateurs en 2005, nous nous disons qu'ils seraient mieux jugés quelques années plus tard. La libéralisation des échanges dans le cas des matières premières agricoles a été un échec flagrant, et l'idée d'interven-

tions concertées sur le marché fait son chemin. Mais nous savions que ce chemin serait sans doute long puisqu'il remettait en question la doctrine néolibérale dominante.

Ce n'est pas par hasard que la proposition faite lors de la conférence ne développait pas la question du rôle des acteurs privés et de la société civile dans un Accord international. Nous avions en effet préféré lancer l'idée et essayer de mettre en place un processus de dialogue permanent avant de tenter de définir les paramètres ou la structure d'un tel accord. Une fois un processus multiacteurs formalisé, une série de questions resterait à débattre avec le secteur privé. Est-ce que les compagnies devraient être cosignataires de l'Accord, cogestionnaires dans le cadre d'une Organisation bananière internationale, ou uniquement membres des missions de vérification ? Ou est-ce qu'elles devraient plutôt être les principaux cosignataires d'un Accord, avec un rôle secondaire pour les gouvernements et/ou les institutions intergouvernementales ?

La deuxième Conférence internationale sur la banane (la CIB2)

Co-organisée par les mêmes partenaires de la société civile – Euroban, Colsiba, la UITA, la WINFA – que la première conférence, ainsi que par l'ONG états-unienne US/LEAP, la CIB2 s'est déroulée sur une période de cinq mois. Des ateliers préparatoires ont eu lieu à San José, Saint-Vincent, Washington, Londres et Varsovie entre décembre 2004 et février 2005, suivis de la conférence elle-même du 28 au 30 avril au parlement flamand à Bruxelles. En tout, le processus a réuni quelque 450 personnes de plus de quarante pays.

La CIB2 a généré une « Déclaration finale des participants », rédigée par un comité de rédaction d'une douzaine de participants, y compris un représentant d'une des multinationales. Elle a été

présentée le dernier jour à tous les participants, qui ont validé la déclaration¹⁵.

Le thème de la politique commerciale a évidemment obtenu une couverture médiatique plus importante, puisque, comme prévu, nous étions en plein processus d'arbitrage à l'OMC. Mais les autres thèmes ont aussi trouvé un écho dans la presse, notamment en Amérique latine et en Europe. Le plus important toutefois pour les organisateurs était les débats qui ont eu lieu lors des cinq ateliers préparatoires et de la conférence elle-même.

Par rapport aux objectifs que nous nous étions fixés, notre évaluation des résultats quelques semaines après l'événement peut être résumée ainsi :

Accord sur un forum permanent

Parmi tous les accords conclus lors de la CIB2, le plus consensuel était celui sur la nécessité d'établir, dès que possible, un forum multiacteurs permanent qui permette de poursuivre le dialogue entre les acteurs gouvernementaux, privés et de la société civile. Ce forum était jugé nécessaire non seulement pour donner suite aux discussions entamées lors de la conférence mais aussi pour construire la confiance, multiplier les échanges, renforcer la recherche de solutions et créer des partenariats de coopération entre différents types d'acteurs. Il fallait aller plus loin qu'un simple forum électronique (tel que celui mis en place par la FAO) et créer une structure de dialogue qui permette des rencontres *de visu* régulières.

Afin de présenter une proposition concrète et formelle à l'ensemble des gouvernements concernés, il a été convenu que les co-organisateurs présenteraient l'idée du forum permanent à la prochaine conférence du Groupe intergouvernemental (GIG) de la FAO sur la banane et les fruits tropicaux, prévue en décembre 2005 en Équateur.

15. Cette déclaration est librement consultable sur le site www.eclm.fr, dans la fiche de l'ouvrage *La Saga de la banane*.

Stabilisation du marché

Bien qu'il ne soit pas possible de l'attribuer uniquement aux débats de la CIB2, il est révélateur que le gouvernement équatorien ait signé un accord, en mai 2005, avec les producteurs et exportateurs du pays, ayant pour objectif de réduire ses exportations et de garantir le prix minimum légal aux producteurs. Même si, à court terme, le gouvernement réagissait à une série de grèves des producteurs et même si les accords risquaient d'être difficiles à mettre en place, le fait que le premier exportateur mondial reconnaisse la nécessité de trouver des mesures pour stabiliser l'industrie était prometteur pour les discussions multilatérales à venir.

Vers une politique commerciale durable

Même si, dans le contexte d'un conflit prolongé à l'OMC, la plupart des acteurs l'avaient trouvée prématurée, notre proposition pour un système de différenciation tarifaire avait été discutée de manière très sérieuse. La demande faite auprès de l'UE par les acteurs de la filière, dont les positions n'étaient pas forcément les mêmes, d'évaluer l'impact économique, social et environnemental de la libéralisation annoncée du régime d'importation constituait également un résultat très positif. Malheureusement, la Commission s'est contentée de publier, très tardivement, les résultats d'une évaluation du régime existant (qu'elle avait de toute façon l'intention d'abandonner), ceci probablement par peur de saboter les négociations de la conférence ministérielle de l'OMC prévue à Hong Kong fin 2005 (où l'UE considérait avoir beaucoup à gagner dans d'autres secteurs de l'économie).

Régulation de la grande distribution

Plusieurs grandes compagnies de la distribution alimentaire ont participé à la phase préparatoire ainsi qu'à la conférence même. Ces compagnies commençaient à se doter d'instruments de vérification des conditions de travail de leurs filières d'approvisionnement – comme le Code de l'ETI en Grande-Bretagne ou la norme SA 8000 dans le cas de Coop Italia. Mais en matière de

régulation du pouvoir d'achat, il y avait un vide politique total. Le consensus a donc été presque unanime pour explorer la possibilité de réguler au niveau intergouvernemental, à commencer peut-être par l'UE. Certains envisageaient une collaboration entre les compagnies fruitières et la société civile pour travailler à remplir ce vide¹⁶.

Vers une production durable et un commerce équitable

Deux événements importants ont suivi la CIB2 dans le domaine du commerce équitable : un accord entre l'initiative nationale de labellisation des États-Unis, Transfair USA et Colsiba selon lequel le premier s'engageait à s'approvisionner uniquement auprès des plantations syndiquées ; et l'annonce par l'industrie des îles Sous-le-Vent que leur objectif était de procéder le plus tôt possible à la certification de 100 % de ses producteurs. Quant à la production durable, même si la demande des consommateurs avait le potentiel d'inciter à des reconversions en production biologique, ce n'était pas possible dans la plupart des cas à cause des maladies endémiques auxquelles la variété Cavendish est sensible. La solution résidait dans la recherche et le développement de variétés adaptées à des systèmes de production moins gourmands en intrants chimiques. Un programme récent de la Banque mondiale sur l'amélioration de la banane, qui a échoué par manque de collaboration de la part des multinationales, représentait un potentiel de création de partenariat avec le réseau international de recherche INIBAP (en passe de devenir Bioversity International) et les organismes de la société civile.

Participation des travailleurs et des petits producteurs et l'équité des genres

Les travailleurs organisés et les petits producteurs – hommes et femmes – d'une vingtaine de pays étaient bien représentés à la

16. Vous trouverez en téléchargement sur le site www.eclm.fr, des réactions des compagnies fruitières à la deuxième CIB, qui révèlent bien l'évolution des mentalités...

CIB2. Les puissants acteurs de la filière ont pu entendre les analyses et les propositions d'acteurs ayant une influence moins importante et pourtant co-organisateurs de la conférence. Bien qu'une conférence ne puisse pas résoudre en elle-même le catalogue des problèmes sociaux liés aux violations des droits des travailleurs, le partage de l'expérience du dialogue formalisé entre les syndicats et Chiquita, par exemple, laissait à espérer qu'il puisse s'étendre à d'autres compagnies.

Par ailleurs, personne n'a pu participer à la CIB2 sans avoir compris que le rôle des femmes dans l'industrie n'a rien de secondaire. La plateforme revendicative des travailleuses latino-américaines formée à la suite de la conférence des femmes de l'industrie en 2000, l'intégration croissante des femmes dans la direction des syndicats et dans les négociations collectives, ainsi que le rôle primordial des productrices dans les associations de petits producteurs aux Caraïbes et en Amérique latine sont autant d'exemples d'un mouvement important vers une plus grande équité dans une industrie historiquement dominée par les hommes.

Prix justes et salaires décents

Même si le débat sur ce thème clé n'avait pas fait consensus, il était réfléchi et cohérent. L'exemple de la Suisse où près de la moitié des bananes vendues étaient achetées à un prix équitable montrait que le concept n'avait rien d'utopique. Le système mis en place par FLO pour fixer des prix minimaux équitables par pays et par type de banane (conventionnelle ou biologique) constituait un défi à tous les commerçants – compagnies fruitières et distributeurs – en ce qui concerne leurs relations avec les producteurs.

Quant au paiement de salaires décents, il était clair que dans un contexte de fortes pressions sur les prix, les conditions pour une hausse généralisée des salaires étaient peu prometteuses. Comme les syndicats l'ont clairement exprimé, un salaire décent résulte non seulement d'une négociation collective entre employeurs et représentants d'une main-d'œuvre stable, mais aussi

d'une situation économique stable où les producteurs reçoivent un prix décent de la part de leurs acheteurs. Le paiement d'un salaire décent à tous ceux qui sont employés dans l'industrie apporterait une amélioration sensible aux conditions de travail et de vie de quelques millions de personnes dans les pays producteurs. Mais ceci ne peut se faire sans une vraie coopération des acteurs à travers la filière.

4. Vers un forum multiacteurs permanent

Multiplier les dialogues

Dans les pays consommateurs

En Grande-Bretagne, notre travail de sensibilisation auprès du grand public et des grandes ONG de développement s'était étendu depuis quelques années au mouvement syndical. Ce travail commençait à porter ses fruits.

Notre constat de base était que le mouvement syndical, fort de quelque 7 millions de membres, constituait non seulement un secteur très important de consommateurs organisés mais qu'il avait aussi un potentiel d'influence politique très fort et qui n'avait pas été mobilisé jusque-là. Cela était d'autant plus important qu'il n'existait pas d'organisations de consommateurs issues de la société civile britannique.

Un travail de sensibilisation spécifique auprès des syndicats britanniques était d'autant plus logique que nous avions un programme de coopération décentralisée avec des syndicats des travailleurs de plantation en Amérique latine. Un des objectifs de ce programme était la construction d'un type de solidarité

« horizontale », « de syndicat à syndicat »¹⁷, qui reliait directement les travailleurs impliqués dans la production et ceux impliqués dans la distribution et la consommation.

Déjà actifs dans un des grands syndicats britanniques¹⁸ qui organisait les travailleurs agricoles, deux membres du conseil d'administration et de l'équipe de Banana Link avaient noué les premiers contacts avec le milieu syndical. Petit à petit, nous avons initié des liens avec d'autres syndicats – du secteur public, de l'industrie alimentaire et de la distribution – et, à partir de 2002, nous avons publié un bulletin destiné aux syndicalistes. Nous avons été invités à intervenir régulièrement dans des réunions locales, régionales et nationales; nous tenions des stands pendant leurs congrès et écrivions des articles pour leurs publications. Les plus intéressés répondaient à la diffusion des « appels urgents » que nous envoyaient les syndicats avec lesquels nous travaillions dans le cadre du programme de coopération cofinancé par le gouvernement britannique.

Deux fois par an en moyenne, nous recevions des représentants de syndicats latino-américains dans le cadre du programme « de syndicat à syndicat ». Les échanges directs que nous organisions lors de ces visites constituaient des moments forts pour la construction de la solidarité intersyndicale, renforcée par les visites que nous organisions pour les syndicats britanniques – en Équateur, au Costa Rica et au Nicaragua.

Les participants à ces délégations étaient choisis en fonction de leur volonté de mener un travail de suivi au sein de leur propre organisation syndicale à leur retour en Grande-Bretagne. Ainsi s'est constitué un réseau de « multiplicateurs », de gens qui « avaient vu de leurs propres yeux » la réalité sur le terrain et qui avaient fait

17. D'après le nom d'un programme d'organisations paysannes en Amérique centrale "*Campesino a campesino*" avec lequel Farmers' Link avait travaillé dans les années 1990.

18. TGWU – Transport & General Workers' Union. En 2008, le TGWU a fusionné avec Amicus. Le résultat de la fusion des deux syndicats s'appelle UNITE.

l'expérience d'échanges directs avec les travailleurs de plantation et les syndicats. C'était souvent ces « multiplicateurs » qui faisaient le travail de sensibilisation et de mobilisation sur les droits syndicaux, les conditions de travail, les impacts sur la santé et l'environnement, le commerce équitable, la politique commerciale, etc. Nous mettions à leur disposition des outils pédagogiques développés par l'équipe de Banana Link, souvent spécifiquement pour l'éducation syndicale.

Grâce à ces efforts soutenus pour mobiliser les syndicalistes – en tant que citoyens et consommateurs – à tous les niveaux de leurs organisations, les syndicats commençaient à jouer un rôle proactif dans le renforcement des relations entre les acteurs de la filière, notamment dans les campagnes de sensibilisation envers les distributeurs et les dialogues qui en résultaient. Banana Link faisait en sorte que des représentants syndicaux participent systématiquement au dialogue sur les conditions de travail dans les plantations qui approvisionnaient la Grande-Bretagne, surtout quand il s'agissait d'entreprises de la grande distribution dont les syndicats étaient des partenaires sociaux directs. Dans la mesure du possible, les réunions avec des enseignes comme Asda/WalMart, Tesco, Sainsbury, Marks & Spencer ou la Coop ne se faisaient pas sans la participation de représentants syndicaux latino-américains, qui pouvaient témoigner directement des problèmes auxquels leurs membres étaient confrontés.

D'une part, nous essayions, dans les dialogues avec la grande distribution, de l'encourager à utiliser son pouvoir économique dans la filière pour faire évoluer la situation sociale et environnementale sur le terrain, surtout là où le dialogue direct entre syndicats et compagnies fruitières n'aboutissait pas ou avait été refusé. Plusieurs fois, le dialogue en Amérique latine a été déclenché par des questions posées par l'acheteur d'une grande enseigne alerté par Banana Link et ses alliés.

D'autre part, nous avons commencé à introduire dans les discussions le thème sensible des prix payés aux fournisseurs. Dans le contexte d'une guerre des prix au consommateur qui n'avait pas

cessé depuis 2002, il était essentiel que les supermarchés se rendent compte de la position contradictoire qu'ils défendaient : les compagnies exigeaient de plus en plus de la part des producteurs en termes de respect des normes, mais en même temps ils ne les récompensaient pas par un prix rémunérateur. En gros, elles exigeaient plus et payaient moins.

Nous étions en mesure de démontrer que les prix payés aux fournisseurs avaient baissé dans la même proportion que le prix payé par le consommateur. Fin 2006, nous avons pu rassembler des informations venant du Costa Rica qui confirmaient la thèse que la baisse des salaires réels dans les plantations était liée à la baisse des prix au consommateur. Un résumé de ces informations a été publié en 2007 dans un rapport de l'ONG ActionAid et relayé dans les médias nationaux. La presse commerciale spécialisée¹⁹ se faisait elle aussi régulièrement le relais de nos arguments, ce qui nous aidait à maintenir la pression sur la grande distribution.

Nous avons également encouragé les syndicalistes qui avaient participé aux visites en Amérique latine à s'impliquer dans les deux initiatives de normes à notre avis les plus efficaces. Des représentants du syndicat GMB, avec une expérience directe de la problématique bananière, ont rejoint l'Initiative pour un commerce éthique (ETI) et la Fairtrade Foundation (l'initiative nationale de commerce équitable, membre de FLO), élargissant ainsi le champ d'action de notre réseau pour influencer les méthodes de vérification des normes du travail et de la liberté syndicale.

Dans le cas de l'ETI – le forum multipartite rassemblant désormais deux compagnies fruitières internationales (Chiquita et Fyffes) ainsi que les enseignes britanniques de la grande distribution, des ONG et des syndicats –, nous avons pu apporter des exemples concrets de la filière banane à la table de discussion. De plus, ce modèle multiacteurs inspirait d'autres initiatives similaires dans des pays comme la Norvège.

19. *The Grocer* magazine, *Fresh Produce Journal*, *ReeferTrends* et *FruitNet*.

Dans le cas de la Fairtrade Foundation, la participation active d'un syndicaliste au conseil d'administration de la Fondation a permis, par exemple, de convaincre l'organisme international FLO d'approfondir son travail sur les questions de droits syndicaux dans les plantations certifiées en y consacrant des ressources humaines spécifiques.

En ce qui concerne le dialogue avec la grande distribution dans d'autres pays consommateurs, les efforts restent plus dispersés quoique des initiatives prises par des ONG en Allemagne et aux États-Unis en 2008 vont dans le même sens. En septembre 2008, en présence de deux représentants de Colsiba, une coalition de 18 ONG et de syndicats allemands a lancé une campagne nationale sur le pouvoir d'achat de la grande distribution, prenant l'exemple des filières de la banane et de l'ananas en Équateur et au Costa Rica pour démontrer, rapport détaillé à l'appui, que les supermarchés ont une responsabilité importante quant aux conditions socio-économiques des travailleurs dans les filières qui les approvisionnent. Le but est d'arriver le plus tôt possible à enclencher le dialogue avec des acteurs aussi puissants qu'Aldi, Metro, Rewe et Lidl, qui ont tous des opérations de taille au-delà de leur pays d'origine. Aux États-Unis, nos collègues d'US/LEAP ont réussi à engager l'enseigne états-unienne Costco dans un dialogue avec leur fournisseur Noboa sur les questions de droits syndicaux et de conditions de travail.

Par ailleurs, en 2006, Sainsbury, un grand distributeur britannique avec lequel Banana Link avait déjà noué un dialogue constructif, a décidé de se différencier de ses concurrents en ne vendant, à partir de juillet 2007, que des bananes issues du commerce équitable. Sainsbury et la Fairtrade Foundation ont fait appel à Banana Link afin d'essayer de convaincre le principal fournisseur de bananes conventionnelles de l'enseigne d'accepter de respecter les normes du commerce équitable.

Nous avons déjà dû demander l'intervention de Sainsbury et de son importateur auprès du producteur, un grand groupe

costaricien, pour résoudre plusieurs cas de violation de la liberté syndicale sur ses plantations. Deux réunions de tous les acteurs britanniques et costariciens de la filière – les syndicats, le producteur, l'importateur, Sainsbury, la Fairtrade Foundation et Banana Link – ont été organisées pour expliquer à la compagnie costaricienne que les critères minimaux du commerce équitable exigent le respect de la liberté syndicale et la fin de l'appui financier de la compagnie aux promoteurs de l'*Escuela Social Juan XXIII*.

Initialement, le producteur a accepté un dialogue bilatéral avec les syndicats mais, lors de la deuxième réunion de tous les acteurs, il est devenu clair que la promesse d'un meilleur prix ne suffisait pas pour changer la culture antisyndicale de cette compagnie.

Face à cet échec, Sainsbury a décidé de ne plus s'approvisionner auprès de ce producteur et s'est engagé à ce que le minimum d'un tiers des bananes revendues par l'enseigne proviennent des producteurs de la WINFA. Sainsbury n'a plus vendu que des bananes équitables à partir de mi-2007. La part du marché britannique est ainsi passée d'un seul coup à plus de 20 % et l'initiative de Sainsbury a incité une autre enseigne à suivre son exemple.

Premiers pas vers une régulation de l'abus du pouvoir d'achat

En 2000, la Commission gouvernementale de la concurrence britannique a fait pression sur les quatre grands distributeurs pour qu'ils signent un code de « bonne conduite » sur leurs pratiques d'achat ; ce code était à caractère volontaire puisque le gouvernement ne proposait aucune législation pour le faire appliquer à ce stade... Cependant, les fournisseurs, que ce code encourageait à dénoncer les pratiques abusives, n'osaient pas agir, de peur de perdre des contrats dont ils dépendaient économiquement. Suite à une mobilisation de l'opinion publique à laquelle Banana Link a participé, une deuxième enquête a été ouverte en 2007 à laquelle nous avons soumis nos témoignages sur la filière banane. L'enquête a conclu en 2008 qu'il fallait aller au-delà des mesures volontaires et créer une fonction gouvernementale avec pour responsabilité une surveillance active des pratiques d'achat de la grande distribution. Il restait à

définir quelle juridiction aurait cette fonction dans les filières internationales.

Inspirée par l'expérience de la Grande-Bretagne, une coalition d'organisations européenne a pris, au nom de l'Initiative pour des filières agroalimentaires responsables²⁰, la décision d'agir au niveau de l'UE. Nous avons identifié cinq députés européens (de différents groupes politiques du Parlement) prêts à initier une « Déclaration écrite », un outil parlementaire qui ne fait normalement qu'informer les députés sur le sujet en question, à moins qu'elle ne soit signée par plus de 50 % des députés. Ceci nous semblait être une bonne façon d'initier un long processus vers une régulation européenne. À notre surprise, en l'espace alloué de 90 jours, la Déclaration a été signée par presque 60 % des députés européens, ce qui a obligé la Commission européenne (CE), appelée dans la Déclaration parlementaire à lancer une enquête sur le secteur, à répondre. Initialement, la réponse semblait être un « non » déguisé en un « il faudra voir », mais en juillet 2008, la Direction générale de la concurrence de la Commission annonçait qu'elle était prête à ouvrir une enquête si les députés pouvaient rassembler des exemples d'abus qui en démontreraient le besoin. Ces exemples d'abus ont été présentés à la CE en 2009 ; en 2010, la Commission examinera les différentes options de régulation ou d'initiatives à caractère volontaire. Il est pourtant clair que les personnes clés de la CE considèrent qu'il n'est pas nécessaire de mettre en place une régulation contraignante dans ce domaine pour le moment.

Entre temps, en janvier 2010, le gouvernement britannique a accepté la recommandation de sa Commission de la Concurrence et met en place un régulateur²¹ « dès que possible... avec le pouvoir d'imposer des amendes significatives aux distributeurs qui ne respectent pas le code de bonne conduite. »²²

20. "Agribusiness Accountability Initiative" en anglais, dont le groupe de travail sur la grande distribution a été animé à l'époque par Banana Link.

21. "Ombudsman" en anglais, qui doit veiller au respect du code, aussi bien que régler les conflits.

22. Department of Business, Skills and Innovation, Royaume Uni, 13 janvier 2010.

Dans les pays producteurs d'Amérique latine

Nous savions depuis longtemps qu'il était nécessaire de faire pression sur la première compagnie de la filière, Dole, avec qui nous voulions établir un dialogue sérieux sur la question de la liberté syndicale et du droit à la négociation collective. D'un point de vue stratégique, nous considérions que l'accord avec Chiquita restait vulnérable si elle était la seule compagnie à s'engager dans un tel processus, surtout si son grand rival évitait, lui, toute relation avec les syndicats dans les pays exportateurs principaux du continent.

Malgré la démarche de Dole dans le domaine des normes privées, notamment son programme de certification SA 8000, les syndicats qui tentaient d'organiser les travailleurs dans ses plantations et celles de ses fournisseurs dans plusieurs pays latino-américains témoignaient régulièrement du refus de la compagnie à respecter la liberté syndicale. La certification SA 8000 était devenue la « feuille de figuier » ou « l'écran de fumée²³ » –, qui cachait la réalité de ce qui se passait sur le terrain. Dole avait jusqu'alors refusé un dialogue avec les syndicats à ce sujet, niant que les certificateurs de SA 8000 n'étaient pas compétents pour vérifier le respect des droits syndicaux.

Après de longues discussions au sein d'Euroban et de Colsiba, nous appuyant sur un rapport en quatre langues, nous avons lancé une campagne internationale en mai 2006 pour convaincre Dole de mettre en pratique ce que la compagnie disait respecter dans son code de conduite interne ainsi que par son engagement avec Social Accountability International. Comme toutes nos campagnes, la stratégie était d'amener la compagnie à la table de dialogue.

Suite au lancement de la campagne, Dole a d'abord défendu ses pratiques, se vantant dans un document de 70 pages immédiatement envoyé à ses principaux clients européens d'avoir une

des meilleures politiques de responsabilité sociale au monde. Mais en Norvège, où le marché est dominé par Dole, une émission de télévision destinée aux consommateurs a accusé une compagnie importatrice norvégienne de « complicité » avec le non-respect des droits des travailleurs de son unique fournisseur : Dole.

Avec l'appui de la chambre de commerce et la confédération syndicale norvégiennes, cette compagnie importatrice a fait pression sur Dole pour qu'elle accepte de négocier un accord-cadre avec les syndicats costariciens. En mars 2007, un accord sur les droits syndicaux dans les plantations de Dole et de ses fournisseurs était signé entre la Standard Fruit Company du Costa Rica et la coordination syndicale nationale COSIBA-CR. Des mécanismes de dialogue ayant été établis, il restait à voir si, dans la pratique, la compagnie était prête à mettre fin à son appui historique au *Solidarismo* et à ses institutions parallèles, essentiellement vouées à un travail antisyndical.

En juillet 2007, Dole acceptait une première réunion avec la coordination syndicale régionale, lors de laquelle Colsiba évoquait la possibilité d'un accord régional s'il y avait preuve de bonne volonté de la part de la compagnie pour résoudre les problèmes identifiés en Équateur, au Pérou et au Guatemala. Par la suite, lors de deux réunions avec Euroban, la FENACLE de l'Équateur et Colsiba, le Président de Dole Europe avait évoqué la nécessité d'une « révolution culturelle » au sein de la compagnie, admettant que la situation au Guatemala – où le cofondateur du premier syndicat dans les nouvelles plantations de la zone du Pacifique sud du pays avait été assassiné en mars 2008 – était « hors contrôle ». Par ailleurs, il proposait des négociations collectives avec le nouveau syndicat SITAG du Pérou et, éventuellement, avec la FENACLE en Équateur.

Justement, en Équateur, le travail de la FENACLE commençait à porter ses fruits, ceci à plusieurs niveaux. Même si les employeurs avaient réussi, depuis 2002, à déjouer la plupart des tentatives de création de syndicats par le simple licenciement de ceux qui les avaient formés, la crédibilité de la FENACLE comme

23. Le titre du rapport publié sur Dole par Euroban, la UITA, Colsiba et US/LEAP en mai 2006.

interlocuteur représentatif des travailleurs ne cessait d'augmenter. Elle avait réussi à engager les principaux acteurs de l'industrie et du gouvernement et participé de façon constructive au "Foro Social Bananero", créé suite aux dénonciations internationales du travail des enfants dans les plantations.

L'identification par la FENACLE de la sous-traitance de la quasi-totalité des travailleurs du secteur comme obstacle principal à la création de relations stables entre partenaires sociaux a amené le gouvernement Gutierrez à accepter de légiférer pour réduire les abus. Mais c'est l'arrivée du président Correa au pouvoir en janvier 2007 et l'élection du président de la FENACLE à l'Assemblée nationale constituante qui vont vraiment changer la donne : le 1^{er} mai 2008, une nouvelle loi interdit la sous-traitance de la main-d'œuvre et contraint les producteurs à employer directement les travailleurs. Cette loi et des clauses importantes renforçant les droits des travailleurs ont été entérinées dans la nouvelle constitution politique et approuvées par la majorité des citoyens lors d'un référendum en septembre 2008.

Pour les travailleurs de Dole, ce nouvel environnement politique permettait enfin de s'organiser sans crainte des représailles « traditionnelles » : la perte de leur emploi. À partir de mai 2008, de nouveaux syndicats émergent dans les plantations de banane et d'ananas de Dole-Ubesa et la compagnie semble accepter leur légitimité. Suite au choix exprimé par ses propres employés, le chemin est maintenant ouvert pour que la filiale équatorienne de Dole montre l'exemple aux autres acteurs de l'industrie et s'engage dans un processus de dialogue social.

Toutefois, l'émergence récente de grandes compagnies fruitières russes, opérant presque exclusivement en Équateur et très peu soucieuses de leur image sociale ou environnementale, représente un nouveau défi. Du point de vue de la mobilisation des consommateurs russes, presque tout reste à faire. La menace du « dumping social » – ou concurrence déloyale – pourrait empêcher Dole d'investir dans des améliorations significatives.

En 2006, l'UE mettait en place un nouveau système de préférences commerciales, le « système de préférences généralisées » (SPG), dans le cadre duquel elle accordait à quinze pays l'entrée à droit de douane zéro pour quelques milliers de produits en échange de leur engagement à respecter une série de conventions internationales sur le droit des travailleurs, les droits de l'homme et l'environnement.

Même si la banane ne figurait pas dans la liste de ces produits, les syndicats costariciens de la confédération "Central Social Juanito Mora" ont jugé qu'une plainte formelle à l'UE dénonçant les violations systématiques de trois conventions de l'OIT pourrait constituer un moyen de pression utile. Avec l'appui d'Euroban, du syndicat GMB et de députés européens, ils ont déposé une première plainte dans le cadre du « SPG » en septembre 2006. La Commission européenne a répondu qu'elle attendait du gouvernement costaricien qu'il tienne ses engagements devant l'OIT en passant de nouvelles lois.

En 2007, l'OIT, qui avait envoyé une série de missions spéciales au pays depuis les années 1980, élaborait un rapport interne condamnant le système parallèle de comités permanents et d'arrangement directs (*arreglos directos*) dans les plantations de banane. Face à l'inaction du gouvernement costaricien, les syndicats renouvelaient la plainte auprès de l'UE en novembre 2008 avec des informations actualisées sur des violations dans plusieurs secteurs de l'économie.

Comme on le voit, au Costa Rica, il n'y avait toujours pas de dialogue entre les syndicats et l'industrie, ceci malgré maints signes de bonne volonté de la part des syndicats. La tentative d'un distributeur britannique de débloquer la situation en proposant un prix plus équitable à un producteur national important avait échoué, tandis que la mise en œuvre de l'accord avec la filiale costaricienne de Dole se révélait de plus en plus difficile à cause du refus de la plupart des administrateurs de plantation d'accepter réellement la liberté d'association de leurs employés.

Les hauts dirigeants de Dole avaient beau voir l'intérêt que représentait l'accord avec COSIBA-CR, les directeurs (ou cadres) responsables des plantations ne le comprenait pas ou ne l'acceptait pas. Le harcèlement des travailleurs qui choisissaient de se syndiquer n'était pas prêt de prendre fin. Quant aux travailleurs des deux filiales de Chiquita, bien que la compagnie ait décidé de mettre fin à son financement des services de l'*Escuela Social Juan XXIII* et que le dialogue avec les syndicats soit établi depuis plusieurs années, ils vivaient également dans la crainte de perdre leur emploi ou de subir des discriminations en raison de leur appartenance syndicale. Le seul syndicat avec lequel Chiquita avait une convention collective²⁴ devait être constamment sur ses gardes contre les tentatives d'affaiblir les termes de la convention et le syndicat lui-même.

Face à ces refus systématiques d'engager le dialogue sur la liberté syndicale et à la perpétuation du système solidariste par les instances de l'État et de l'industrie, Banana Link et COSIBA-CR ont décidé de prendre le taureau par les cornes, avec l'aide des deux plus grands acteurs de la distribution britannique. Tesco et Asda/WalMart, avec lesquels nous avons établi un dialogue régulier depuis quelques années, s'approvisionnaient en effet tous les deux auprès des producteurs indépendants et des multinationales du Costa Rica.

Les deux enseignes étaient d'accord pour co-organiser à San José une table ronde sur les normes du travail, à laquelle participeraient leurs fournisseurs costariciens, les importateurs britanniques, les syndicats costariciens et britanniques, l'*Escuela Social Juan XXIII* et l'ambassade britannique. En fin de compte, la délégation de WalMart (dont Asda est la filiale britannique) s'est retirée quelques jours avant l'événement, laissant Banana Link et Tesco comme seuls coconvocateurs. L'organisation, en mai 2008, de cette table ronde a été facilitée par une personnalité costarienne respectée qui avait déjà œuvré à débloquer la situation en

assurant la coordination du projet-pilote de l'ETI du côté costaricien.

Tous les grands producteurs qui à l'époque fournissaient Tesco en bananes et en ananas étaient autour de la table. Tesco a souligné l'urgence de mettre en place un dialogue national sur les normes du travail et les droits syndicaux. Mais le facteur crucial, qui est probablement ce qui a permis, vers la fin d'une journée tendue, de nouer le dialogue, a été l'admission par Tesco que les prix payés aux producteurs étaient « insoutenablement bas » et qu'avec la collaboration d'autres acteurs de la grande distribution mondiale Tesco serait prête à revoir cette partie vitale de l'équation.

Suite à une proposition des producteurs, la Corporation bananière nationale CORBANA, qui regroupe tous les producteurs et le gouvernement, a été chargée de trouver un accord au niveau de son conseil d'administration pour créer un mécanisme de dialogue formel avec les syndicats. L'ordre du jour de la première réunion serait établi collectivement, sans les acteurs externes. Même s'il a fallu attendre quelques mois, les premières réunions d'une commission mixte ont eu lieu dans une atmosphère détendue. Par ailleurs, l'arrivée d'un nouveau directeur à l'*Escuela Social Juan XXIII*, prêt à dialoguer avec les syndicats, laissait espérer qu'une nouvelle étape de construction de relations et de dialogue social était en passe d'émerger dans l'industrie bananière après vingt-cinq ans de conflit.

Quelques semaines après la table ronde du Costa Rica, Tesco a saisi l'occasion d'une nouvelle baisse des prix initiée par Asda/WalMart pour se distinguer de ses concurrents en refusant, pour la première fois, de les suivre. De plus, quelques jours plus tard, Tesco a unilatéralement augmenté son prix, laissant espérer qu'elle pourrait être prête à payer un prix plus élevé lors des prochaines négociations avec ses fournisseurs. Étions-nous en train de voir les premiers signaux d'un renversement du nivellement par le bas ?

24. SITRACHIRI sur deux plantations près de la frontière panaméenne.

En Afrique

On ne peut pas terminer ce récit sans souligner l'importance de l'entrée dans le réseau d'un acteur syndical de l'Afrique de l'Ouest. Malgré des contacts sporadiques avec des organisations syndicales de plantations de Côte d'Ivoire et du Cameroun, nous n'avions jamais pu établir de relations stables avec des partenaires dans ces deux principaux pays exportateurs. Au Ghana, en revanche, où la Compagnie Fruitière (dont Dole possède 40 % des actions) avait acquis des terres en 2005 et commencé des exportations en 2006, le GAWU (Syndicat national des travailleurs agricoles), avec lequel nous avions de bonnes relations depuis la première conférence internationale, avait réussi à organiser les nouveaux travailleurs.

Non seulement le GAWU voulait participer régulièrement aux réunions du réseau mais il était également très motivé par le processus multiacteurs international. Le Ghana, en tant que pays exportateur de plus en plus important, pourrait d'ailleurs servir d'exemple pour d'autres pays : bien qu'il présente les mêmes problèmes de bas salaires que la plupart des pays exportateurs, le dialogue social est enraciné dans la culture nationale et le syndicat n'a rencontré aucun obstacle à la négociation d'une première convention collective dans les nouvelles plantations de bananes conventionnelles.

Dès 2007 donc, l'organisation a pris part aux activités du réseau et s'est engagée à essayer, par son affiliation à la UITA et à d'autres réseaux de la société civile régionale, de développer des contacts réguliers en Côte d'Ivoire et au Cameroun.

En septembre 2008, le GAWU recevait une délégation de quatre syndicalistes de Colsiba, de deux syndicalistes britanniques et du coordinateur de la UITA sur les questions de santé et d'hygiène au travail, originaire de l'Ouganda. Face à l'expansion de l'industrie en Afrique, Colsiba et le GAWU considéraient qu'il était essentiel de développer cet axe de communication et de collaboration. Les multinationales avaient déjà menacé d'abandonner l'Amérique centrale en faveur de l'Afrique pour faire pression sur

les syndicats latino-américains, surtout au moment du renouvellement des conventions collectives. L'importance du « mémorandum d'entente » signé à la fin de la visite de Colsiba au Ghana ne peut pas être exagérée, les syndicats ayant compris il y a longtemps qu'il leur faut établir entre eux des réseaux de communication aussi efficaces que ceux des compagnies s'ils veulent être acteurs de l'industrie à part entière plutôt que de subir les décisions des autres.

En collaboration avec d'autres membres du réseau, nous nous efforcerons aussi d'établir des contacts dans les deux nouveaux pays exportateurs du continent : l'Angola et le Mozambique.

Reprendre l'initiative du forum

Malheureusement pour la continuité de la dynamique du processus de la CIB2, notamment en ce qui concerne le forum permanent, la conférence du Groupe intergouvernemental (GIG) sur les bananes et les fruits tropicaux de la FAO, qui devait avoir lieu en Équateur en 2005 a été reportée plusieurs fois, ceci à la demande des gouvernements. La présidence britannique de l'UE puis l'Équateur ont expliqué cela par le caractère encore très sensible du conflit à l'OMC. Le GIG a finalement eu lieu fin 2009, après une période de six ans sans conférences intergouvernementales.

En l'absence d'autres espaces où reprendre le projet de forum multiacteurs, les organisateurs de la CIB2 ont organisé en octobre 2007 à Genève – ceci malgré les nouveaux conflits à l'OMC – un atelier interinstitutionnel pour les représentants gouvernementaux des pays producteurs. L'idée était de tester la volonté politique des principaux pays exportateurs sur l'idée du forum et en même temps de relancer le débat sur de possibles instruments pour le « réagencement » politique et institutionnel de la filière. Ont été considérés ce jour-là le principe de la différenciation tarifaire, l'internalisation des coûts sociaux et environnementaux dans les prix et un possible accord international.

Afin de permettre un débat ouvert avec les gouvernements, il a été jugé préférable de ne pas inviter les acteurs privés commerciaux de cet atelier pour le moment. Les cinq entreprises multinationales fruitières ainsi que la plupart des associations de grands producteurs nationaux d'Amérique latine s'étaient de toute façon déjà prononcés en faveur d'un forum permanent lors de la deuxième conférence internationale. En l'occurrence, la proposition d'établissement du forum a de nouveau été fortement soutenue par les participants d'une vingtaine de pays, dont les représentants de neuf gouvernements producteurs.

Après cet atelier, il a été convenu de créer un groupe informel de travail sur la mise en place du forum, composé initialement des organisateurs de la CIB2, plus le GAWU, la FAO et la conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (Cnuced). Cette dernière avait montré un réel intérêt à faciliter la construction d'un consensus lors de l'atelier de 2007, qu'elle avait fini par accueillir à son siège au Palais des Nations. Elle est aussi l'institution chargée, depuis les années 1970, de veiller à la mise en œuvre de plusieurs accords économiques sur des produits agricoles et des minéraux.

Le groupe de travail, rejoint à partir de la deuxième réunion en juillet 2000 par des représentants de l'OIT et de Chiquita, avait deux objectifs principaux : aboutir à la mise en place d'un Comité formel préparatoire en 2009, qui serait lui-même multiacteurs et responsable de l'organisation du premier « Forum multiacteurs sur la banane » ; et organiser, avant la première réunion du Comité préparatoire, un atelier visant à développer la qualité du dialogue entre l'industrie et les organisations de la société civile. L'atelier avec des représentants de l'industrie a eu lieu en octobre 2008 à Amsterdam au siège de la confédération syndicale FNV. Ceci afin de mieux définir la contribution qu'ils souhaitent apporter à la mise en place du Forum. Le document préparatoire de cet atelier résume la façon dont le Forum est envisagé :

« On attend de ce Forum qu'il donne naissance à une nouvelle dynamique, à une façon de penser plus constructive entre tous les

acteurs de la filière et à de nouvelles formes de coopération. Il appartient évidemment aux futurs membres du Forum d'en fixer la forme et les objectifs, les structures et la nature de la participation, les modes de fonctionnement et la gouvernance. Ceux-ci devront être déterminés lors des discussions qui précéderont l'inauguration du Forum. Toutefois, les réunions, séminaires, ateliers, etc. organisés depuis et comprenant la CIB2 et l'atelier interinstitutionnel de 2007 ont déjà fait certaines recommandations en ce qui concerne le fonctionnement, le système de gouvernance et les principaux axes de travail du Forum.

En ce qui concerne son **fonctionnement**, il a été recommandé :

- que tous les secteurs soient représentés ;
- que des rencontres soient organisées au moins tous les deux ans, dans les jours qui précèdent les rencontres du Groupe intergouvernemental de la FAO sur les bananes et les fruits tropicaux afin que les délibérations du Forum puissent être prises en compte dans les débats de la conférence du GIG ;
- qu'un contact électronique permanent soit maintenu entre les réunions (annuelles ou bisannuelles) ;
- qu'un échange permanent d'informations et de bonnes pratiques ait lieu ;
- que le Forum se dote d'un secrétariat et d'un site internet, produise un bulletin régulier et collecte des statistiques ;
- qu'un comité de pilotage d'une vingtaine de personnes soit mis en place dans lequel tous les secteurs seront représentés, y compris les trois institutions intergouvernementales de l'ONU concernées.

En ce qui concerne la **gouvernance** du Forum, il a été recommandé de ne pas attendre de trouver la structure idéale pour mettre le Forum en place et d'adopter pour commencer une structure démocratique légère, à développer plus avant une fois connus les résultats d'une étude menée sur les initiatives déjà en place dans les secteurs du café, du cacao, du coton, du sucre, etc. Un document de travail analysant les structures choisies par ces secteurs sera préparé avant la première réunion du Comité préparatoire.

En ce qui concerne les **axes de travail** du Forum, la CIB2 avait déjà proposé que le Forum se consacre :

- à l'échange de bonnes pratiques en matière de méthodes de production et de commerce durables ;
- aux questions de gestion des approvisionnements ;
- au développement d'une meilleure coopération sur la stabilité des prix et des marchés et la répartition des profits ;
- à l'amélioration de la coopération en ce qui concerne l'application des droits fondamentaux du travail ;
- au développement de la coopération sur les questions liées à l'environnement (biodiversité et dépendance de l'industrie sur une base génétique fragile, changements climatiques et implications en terme de gestion des ressources naturelles) ;
- à la mise en place éventuelle d'un accord bananier international avec chapitres social et environnemental. »

Début 2009, la FAO a lancé un projet « multiacteurs » sur la banane avec un cofinancement du gouvernement britannique. Ce projet a permis d'élargir le cadre de l'initiative. Toutes les initiatives précédentes ont ainsi pu contribuer à un type d'acquis collectif encadré par la FAO. À partir d'avril 2009, le projet bénéficie d'un secrétariat basé pour le moment au siège à Rome.

Les membres du Comité préparatoire, qui s'est réuni deux fois, en avril et en octobre, étaient : Chiquita, Dole, Pacific Fruit/Bonita, Fyffes, Tesco, WalMart, Carrefour, la CNUCED, la FAO, l'OIT, Euroban (Réseau d'action européen sur la banane), la UITA (Union internationale des travailleurs agricoles et de l'alimentation), US/LEAP (Projet états-unien pour l'éducation sur le travail aux Amériques), Colsiba (Coordination latino-américaine des syndicats et des travailleurs de la banane et de l'agroalimentaire), le GAWU (Syndicat des travailleurs agricoles du Ghana) et la WINFA (Association des producteurs agricoles des Caraïbes). Certains gouvernements d'Amérique latine, notamment de l'Équateur, d'Afrique de l'Ouest, ainsi que la France et

l'Espagne ont aussi participé à ces réunions préparatoires du premier Forum.

Malgré le retard pris au niveau du GIG de la FAO, l'ensemble des membres du comité préparatoire a décidé de faire coïncider le premier Forum avec la conférence du Groupe intergouvernemental (GIG) sur les bananes et les fruits tropicaux de la FAO convoquée pour décembre 2009 à Rome. L'importance de relier ces deux événements était de maximiser la participation des gouvernements dans le Forum multiacteurs et que cette dernière puisse affirmer formellement son soutien au Forum. Ainsi, le Forum a eu lieu les 7 et 8 décembre 2009, avec la participation d'une trentaine de gouvernements ; le GIG a donné son feu vert et ratifié son inclusion dans le programme de travail de la FAO à la fin de sa conférence le 10 décembre.

Le succès du Forum dépendait, il était clair, de sa capacité à rassembler tous les acteurs, y compris ceux qui avaient récemment rejoint l'initiative, et à faciliter un dialogue et une coopération efficaces dans un espace perçu comme neutre par tous les participants. En l'occurrence, le Forum a rassemblé plus de 150 participants du secteur privé, de la société civile et des gouvernements de plus de trente-cinq pays producteurs et consommateurs²⁵. La participation des organisations intergouvernementales et le rôle qu'elles jouent dès à présent, surtout la FAO, sont considérés comme éléments essentiels pour la construction de l'impartialité du futur Forum.

De par le fait que « l'industrie » participe, beaucoup d'organisations de la société civile croient qu'elle bénéficiera – comme tous les acteurs de la filière d'ailleurs – d'un espace d'écoute où les acteurs économiques de toutes tailles pourront faire entendre leurs préoccupations et leurs intérêts. Cet espace leur permettra aussi de mieux faire circuler l'information tout au long de la filière d'approvisionnement et entre les opérateurs de l'industrie eux-mêmes.

25. Pour plus d'informations sur le Forum mondial de la banane, ses groupes de travail permanents, les membres du comité de pilotage, etc., vous pouvez consulter le site : www.fao.org/economic/worldbananaforum

Une meilleure coopération entre les acteurs des secteurs privés et publics et de la société civile, y compris sur des questions d'ordre technique, se mettra aussi en place.

C'était pour l'industrie l'occasion de se pencher sur les questions les plus pressantes telles la mise en œuvre des conventions de l'OIT (dont la non-application vulnérabilise l'industrie alors que les Conventions fondamentales ont le statut de droit international), le besoin de mettre en place des systèmes de production plus durables et de mieux répartir la valeur à travers la filière, ainsi que de traiter d'autres questions de fond tels que les changements climatiques, les questions liées à la gestion de l'eau, et la fragilité de la base génétique dont dépend l'industrie.

Elle pourra par ailleurs accéder à de nouvelles ressources et profiter de l'implication de nouveaux acteurs. L'industrie bénéficiera enfin du rassemblement en une seule démarche et en un ensemble d'initiatives coordonnées d'efforts qui étaient jusqu'à dispersés et allaient dans des directions différentes. D'autres bénéfices pourraient s'ensuivre, mais ceci dépendra du rôle que les participants souhaitent voir jouer le Forum, en l'absence d'une organisation internationale spécifique pour les bananes, pour élucider les questions liées à l'approvisionnement et à la stabilité des marchés.

Le premier Forum a réussi non seulement à mettre en place une structure de dialogue multiacteurs permanente, mais il a créé cinq groupes de travail permanents : sur les droits du travail et d'autres thèmes relatifs au travail ; la production durable et les impacts environnementaux ; la distribution de la valeur à travers la filière ; les certifications, et l'utilisation de produits agrochimiques.

Nous ne sommes pas sans être conscients des risques que représente cette initiative. Il faudra trouver un équilibre entre le rôle essentiel qu'ont à jouer les organisations intergouvernementales et la complexité des procédures auxquelles elles sont tenues. Un certain degré de dynamisme devra être maintenu en permanence afin que le dialogue puisse déboucher sur des résultats concrets.

Par ailleurs, un climat d'impartialité devra être établi afin d'éviter qu'entreprises et organisations de la société civile n'utilisent le Forum à leurs propres fins et pour la promotion exclusive de leurs points de vue. Les débats, enfin, ne devront pas s'enliser dans la question de l'accès au marché européen, qui a le plus animé les espaces de débat multiacteurs, notamment lors des deux conférences internationales. Cette question a d'ailleurs souvent dominé les débats médiatisés au détriment des questions de durabilité – qui sont désormais au cœur du travail du Forum.

Pourtant, comble de l'histoire, un synchronisme inespéré a fait qu'un accord entre les partis en conflit au GATT et à l'OMC depuis 1993 a été annoncé une semaine après le lancement du Forum, le 15 décembre 2009.

La libéralisation des importations de l'UE n'a pas permis la résolution automatique des disputes à l'OMC

Ceux qui croyaient que la libéralisation partielle du régime d'importation de janvier 2006 allait mettre rapidement fin aux conflits intergouvernementaux ont été déçus. La Commission européenne avait fini par trancher pour un droit de douane de 176 euros par tonne et pour la continuation d'un quota global pour les pays ACP à droit de douane zéro. La quasi-totalité des gouvernements latino-américains et les États-Unis sont tous retournés à Genève pour porter plainte contre ce nouveau régime, même si celui-ci a permis globalement la vente de davantage de bananes latino-américaines sur le marché de l'UE-27.

Les plaignants – moins sous pression que par le passé de la part des grandes compagnies (qui, elles, ont, *grosso modo*, adapté leurs stratégies à long terme aux nouvelles réalités) – s'en sont pris directement aux préférences tarifaires des pays ACP. En décembre 2007, juste à temps du point de vue de l'UE puisque la dérogation pour les préférences accordées aux ACP expirait le 31 décembre, la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Cameroun signaient,

sous la pression des compagnies les plus actives en Afrique, des accords temporaires et bilatéraux avec Bruxelles.

La réciprocité de l'accès au marché entérinée dans ces Accords de Partenariat Economique (APE) signifie que les pays ACP signataires bénéficient désormais d'un libre accès au marché de l'UE – sans quotas ni droit de douane – et sans avoir à demander une dérogation à l'OMC. C'est pour cette raison que Bruxelles voulait conclure le plus tôt possible des APE avec les six régions de l'ex-groupe des ACP, espérant ainsi mettre fin aux attaques des pays des Amériques. Ces accords sont jugés fortement déséquilibrés par la société civile et par beaucoup de gouvernements ACP, notamment parce que la réciprocité, dans la logique des règles de l'OMC, signifie aussi que les pays membres de l'UE et leurs entreprises auront libre accès aux marchés nationaux des pays ACP.

À ce jour, l'unique APE signé est celui entre l'UE et les 15 pays du bloc « Cariforum » des Caraïbes. Entre autre, cet APE abolit les quotas sur les produits exportés vers l'Europe, y compris les bananes. Cette absence de quotas remet en cause, une fois de plus, l'accès au marché européen des petites îles (notamment les Îles-sous-le-Vent et la Jamaïque), face à une concurrence plus directe avec les îles voisines également membres de Cariforum comme la République Dominicaine, qui produit des bananes beaucoup moins chères grâce à sa main d'œuvre haïtienne : est-ce que, par exemple, la grande distribution européenne va accepter d'acheter des bananes équitables plus chères ainsi que des bananes équitables moins chères ? Comment éviter de reproduire une nouvelle compétition par le bas au sein du marché des bananes labellisées « équitables » ?

Entre temps, en février et avril 2008, dans deux cas séparés portés par les États-Unis et l'Équateur à l'OMC, l'UE a été condamnée pour son quota ACP de 775 000 tonnes. En juillet 2008, lors d'une réunion ministérielle de l'OMC à Genève qui devait relancer les négociations commerciales du Cycle de Doha, le Directeur-Général de l'OMC, Pascal Lamy, a failli réussir à mettre fin à la dispute en concluant un accord avec 11 pays des

Amériques (États-Unis inclus) pour réduire le droit de douane de 176 euros par tonne à 114 sur 7 ou 8 ans. Mais, au dernier moment, alors que beaucoup croyaient qu'un « accord de paix » sur la banane allait être le seul résultat concret de dix jours de débats, le Commissaire européen au commerce²⁶ a annoncé que l'accord banane n'était pas possible si un accord multilatéral ne résultait pas des négociations en cours dans tous les secteurs.

Les protestations des pays latino-américains, croyant qu'ils avaient finalement réussi à trouver un compromis acceptable, n'ont pas tardé. La Commission est pourtant restée sur sa position, mais a fait savoir aux pays centre-américains qu'elle était prête, dans le cadre des négociations d'un Accord d'Association entre l'UE et l'Amérique centrale, à rouvrir le dialogue sur une baisse du droit de douane (qui pourrait même finir par être plus bas que le droit de douane final discuté en juillet 2008).

Une nouvelle fois, en novembre 2008, l'Organe de règlement des différends de l'OMC a rejeté l'appel de l'UE contre la condamnation du quota ACP et en janvier 2009, l'Équateur et le Costa Rica ont menacé de porter de nouveau plainte si l'UE ne reprenait pas les négociations avortées en juillet 2008 à Genève. Le Directeur-Général de l'OMC a enfin pu réunir les parties sur la base d'un texte quasiment identique à l'accord qui avait échoué l'année précédente. Une des clés pour l'UE était de s'assurer que les pays exportateurs et les États-Unis accepteraient de laisser tomber toute dispute à ce sujet une fois qu'un accord sur la baisse du niveau de droit de douane aurait été trouvé. Les complications ne manquaient pas : le rapport avec les négociations des « Accords d'Association »²⁷ entre l'UE et l'Amérique centrale et l'UE et la Communauté Andine²⁸, l'incapacité des États-Unis à résoudre leur dispute avec les pays ACP (et autres) autour des subventions

26. Peter Mandelson.

27. Des accords commerciaux qui sont censés, comme les APE, être accompagnés de mesures politiques et de coopération au développement.

28. Ces derniers fournissent quasiment les deux tiers des bananes importées par l'UE-27.

dans le secteur du coton, et le rapport avec les négociations complexes sur la libéralisation des échanges d'autres produits dits tropicaux (canne à sucre, tabac, ananas, rhum etc) étaient tous des sujets difficiles à résoudre pour les principaux pays acteurs des disputes sur la banane. Néanmoins, en novembre, l'apparition imminente de la « fumée blanche » à Genève a été annoncée. Enfin, une semaine après le lancement du Forum Mondial de la Banane à Rome, les parties ont déclaré, le 15 décembre 2009, la fin de la guerre la plus acharnée de l'histoire commerciale.

Les détails de l'accord, qui doit être ratifié par tous les gouvernements signataires, sont quasiment identiques à ceux qui étaient sur la table en juillet 2008 : une première réduction du droit de douane de 176 euros la tonne à 148 en 2010, suivi d'une série de réductions d'ici 2013 ; d'autres réductions sont prévues entre 2013 et 2017, en fonction des progrès dans le Cycle de Doha à l'OMC. Le niveau du droit de douane aboutirait donc à 114 euros la tonne, à savoir une réduction de 35 % en 8 ans. En échange de ce programme de réductions, les plaignants se sont engagés à ne plus porter plainte à l'OMC : une sorte de « clause de paix ».

Sur cette question qui a pris tant d'énergie, tant de papier et tant de dépenses en juristes spécialisés en droit international, je laisse les dernières paroles à Pascal Lamy, Directeur général de l'Organisation mondiale du commerce et ex-Commissaire au commerce international de la Commission européenne, consommateur de bananes équitables, et qui a travaillé de nombreuses années à essayer de régler cette épineuse question de la banane : « [cet accord met fin à] une des disputes les plus techniquement complexes, politiquement sensibles et commercialement significatives de toutes les disputes portées à l'OMC. Elle a aussi été une des "sagas" les plus longues dans toute l'histoire du système multilatéral commercial d'après-deuxième guerre mondiale²⁹. »

29. Cité dans "Third World Economics No.464", Penang, Malaisie, janvier 2010.

Si l'affaire est vraiment réglée cette fois-ci, les propositions faites par notre réseau en plein milieu de ces guerres commerciales pourraient revoir le jour. Elles devraient, du moins, faire l'objet d'un débat plus approfondi avec les gouvernements concernés. La proposition d'inventer un système de droits de douane différenciés en fonction des conditions de production et la proposition de création d'un fonds spécial pour le développement durable et la diversification de la filière banane qui utiliserait une partie des recettes en matière de droits de douane collectées depuis des années par l'UE et ses États membres³⁰. La deuxième proposition a été rejetée par la Commission européenne en 2007, parce que nous avons fait l'erreur de parler de « recyclage »³¹ des droits de douane perçus à la frontière de l'UE, mais l'idée est en train d'être reprise par des acteurs importants dans les pays exportateurs. En ce qui concerne la première idée, il faudrait peut-être passer par la construction d'une proposition de réforme de l'article 3 de l'OMC puisqu'il s'agit de faire évoluer les règles du commerce international bien au-delà des filières banane. Dans une interview accordée à la télévision française en 2008, le responsable de la Commission européenne pour le commerce et la production de la banane a accepté que, à moyen ou à long terme, l'idée soit applicable.

30. Rien que depuis la réforme de janvier 2006, la CE et ses États membres ont perçu quelque trois milliards d'euros des opérateurs du secteur.

31. Juridiquement parlant, pour l'UE, les recettes en matière de droits de douanes ne peuvent pas être attribuées à des dépenses budgétaires spécifiques, mais rien n'empêche la création d'un fonds spécial, tel que le fonds qui existe pour améliorer la compétitivité des industries de la banane dans les pays ACP.

Conclusion

Vers une filière modèle ?

*« Si vous, les consommateurs, aviez connaissance
de tout le sang, toute la sueur, toutes les larmes
qui sont derrière cette peau de banane,
vous vous poseriez bien des questions
au moment de votre achat. »*

Travailleuse de la banane, Amérique centrale,
dans une réunion publique en Angleterre en 1997.

Il y a moins de vingt ans, les gens qui travaillaient et vivaient dans les territoires producteurs de bananes dessert et ceux qui vivaient dans les territoires consommateurs n'avaient pratiquement aucun contact. Il n'existait ni de connexion entre eux, ni donc d'idée même de l'existence d'une « filière ». Aujourd'hui, grâce aux technologies d'information et à un travail concerté de mise en relation des différents acteurs de la filière, nous avons la possibilité de faire non seulement « interconnaissance » – et donc de visualiser une filière concrète composée des divers acteurs dans divers territoires – mais aussi de développer une compréhension mutuelle de nos activités, de nos contraintes et de nos aspirations

respectives. Cette nouvelle situation rend possibles des transformations significatives dans les domaines social, économique et environnemental, tous inextricablement liés.

Le « goulot d'étranglement » s'est déplacé en aval

Les rapports de force construits dans la filière banane sur la base de connaissances et de technologies à l'époque exclusivement accessibles à une poignée de compagnies multinationales ont considérablement évolué. Par le passé, ces compagnies étaient les seuls détenteurs de ce que l'on appelle maintenant « l'intelligence du marché », ce qui leur conférait un immense pouvoir économique, voire politique. Il n'existait par exemple aucune transparence quant aux coûts de production et de transport.

À l'image de l'économie minière, les opérateurs privés voyaient l'activité bananière comme une industrie extractive. Le produit extrait était « l'or vert » et les bénéfices pour la poignée de compagnies dominant le marché étaient maximisés par une logique de réduction des coûts et d'économies d'échelle dans des filières « verticalement intégrées ». L'entreprise extractive contrôlait tout depuis les pépinières de plants de bananes jusqu'au mûrissement dans le pays consommateur. Le produit étant périssable, les compagnies recherchaient le maximum de contrôle sur les différents facteurs de la production et de la commercialisation : terres, plants, intrants, main-d'œuvre, infrastructure portuaire, transport maritime, mûrisseries, etc.

Mais aujourd'hui, cette réalité n'est plus la même. Beaucoup de filières d'approvisionnement, surtout dans les pays qui fixent un prix minimum légal au producteur, sont devenues plus transparentes en termes économiques et l'intégration verticale n'est plus le mot d'ordre pour les stratèges commerciaux des grandes compagnies fruitières. Même si elles continuent à se partager la part du lion des bananes vendues sur le marché international, les multinationales n'en produisent plus qu'un tiers elles-mêmes.

Le pouvoir économique dans la filière ne se situe plus dans les mains des compagnies fruitières qui, jusqu'à la fin des années 1980, tiraient une rente très importante de leur oligopole. À quelques exceptions près, la tendance est à la diversification des producteurs. Les multinationales ne recherchent plus l'établissement de leurs propres plantations, surtout quand elles entrent dans un nouveau pays producteur. Elles recherchent plutôt des partenariats avec des entrepreneurs locaux comme cela est le cas dans la région Pacifique sud du Guatemala, au Mozambique et en Angola¹.

Les nouveaux acteurs dominants des filières agroalimentaires, surtout quand il s'agit de produits frais peu ou pas transformés, s'appellent WalMart, Carrefour, Tesco ou Metro. De plus en plus, ce sont les compagnies de la grande distribution qui organisent la chaîne de valeur ajoutée, alors que les compagnies fruitières peinent à déclarer des profits. Le marché de la banane est un bon exemple de ce transfert de pouvoir vers l'aval de la filière. Il est devenu absolument nécessaire d'engager les distributeurs, devenus les « gardiens » de l'accès aux consommateurs, dans des dialogues multiacteurs. Ne pas s'engager dans le dialogue équivaut à risquer de bloquer l'évolution des filières agroalimentaires vers des systèmes de production et d'échanges durables et équitables.

Question de stratégie

Tout au long de son existence, notre alliance d'organisations de la société civile a été constamment en quête de connaissances et a travaillé d'arrache-pied pour comprendre les implications des évolutions de la filière. Nous sommes partis à la recherche de solutions sur l'ensemble de la problématique sociale, environnementale et économique telle qu'elle nous avait été présentée par les petits producteurs et les travailleurs de plantation. Sans savoir initialement où nos efforts allaient nous mener, nous avons pu

1. Chiquita a abandonné son projet d'investissement avec le groupe portugais Escom en Angola fin 2009.

identifier en chemin deux sortes de stratégies qui peuvent paraître à première vue contradictoires :

- d’une part, il fallait créer des conditions favorables à un débat multiacteurs portant sur tous les aspects de la problématique, ceci dans une optique de développement durable ;

- d’autre part, il fallait rééquilibrer des rapports de force très inégaux entre les acteurs les moins puissants et les acteurs les plus puissants de la filière.

Certes, la dénonciation des pratiques ou des comportements de certains acteurs peut ne pas sembler la meilleure façon d’encourager un dialogue constructif. Dans un premier temps, le dialogue aura du mal à émerger d’une situation où l’une des parties est fortement critiquée par l’autre. Mais si la partie dénonciatrice a raison dans ses déclarations, elle sera alors en position de pouvoir proposer un dialogue « cartes sur table » qui permettra des avancées plus conséquentes.

La recherche du dialogue ne doit pas non plus se faire aux dépens de la liberté d’aborder certains aspects de la problématique jugés trop sensibles par une des parties. On risque sinon de s’embarquer dans un processus qui n’aboutira jamais à des solutions durables.

Si, aujourd’hui, un groupe d’organisations de la société civile voulait créer, dans la filière du soja, par exemple, un processus semblable à ce que nous avons créé dans la filière de la banane, et s’il commençait par inviter la poignée de compagnies dominantes du secteur à constituer un forum de dialogue sans y inviter les représentants des petits producteurs, des travailleurs de la filière ou de consommateurs critiques, ou bien en évitant les questions controversées comme celles des cultures transgéniques... à quoi aboutirait-on ?

À ce stade, personne ne peut garantir que le Forum mondial de la banane (FMB) générera des résultats tangibles allant dans le sens de la création d’une filière plus durable, mais nous espérons avoir contribué à créer les conditions nécessaires à des dialogues constructifs sans avoir écarté les sujets de fond. Dans le long

processus qui nous a menés où nous sommes aujourd’hui, il y a déjà eu des évolutions positives sur le terrain et dans les comportements de tous les acteurs – nous-mêmes y compris. Mais ce qui importe par-dessus tout, c’est qu’aujourd’hui il existe une masse critique d’acteurs qui commencent à partager l’esquisse d’une vision d’une industrie bananière durable. Ces acteurs ont une influence sur la filière qui suffirait à mettre en train des changements fondamentaux – s’ils continuent à collaborer entre eux.

Des propositions qui peuvent paraître utopiques aujourd’hui – pour un système de production socialement juste et écologiquement sain, pour un accord international de filière qui favorise une meilleure répartition de la valeur ajoutée – pourraient, demain, devenir des stratégies applicables.

Il ne s’agit pas de vanter les qualités d’une filière modèle achevée, en tout cas pas au sens d’une filière idéale où tout est réglé. Nous sommes encore très loin d’une économie bananière durable. Il est néanmoins possible de parler d’un « modèle » au sens d’une expérience de laquelle d’autres réseaux œuvrant pour des filières agroalimentaires durables peuvent tirer des leçons utiles.

Vers un accord de filière

Si on visualise la filière comme un « cycle complet des biens et des services² » au sein duquel il existe différents types de capitaux, la nouvelle logique de production se définit par l’utilisation efficace du capital naturel et énergétique. En ce qui concerne la gestion de ce qu’on appelle aujourd’hui les ressources humaines, nous n’aboutirons pas à des pratiques éthiques et équitables dans le domaine social tant que les travailleurs seront considérés comme des « ressources ». Il faudrait plutôt considérer tous ceux qui travaillent dans la filière comme constituant un « capital humain », qui ne peut être intelligemment déployé qu’à travers la négociation entre partenaires, employeurs et employés.

2. Pierre Calame, *Essai sur l’œconomie*, Éditions Charles Léopold Mayer, 2009.

L'exigence actuelle pour une « traçabilité » du travail et des procédés de production – un concept développé surtout par les grands distributeurs – doit aboutir rapidement à une transparence équivalente en ce qui concerne la répartition de la valeur ajoutée. Au moment où les consommateurs « sortent de leur rôle passif et deviennent partie prenante de l'acte de production³ », cette transparence est fondamentale pour pouvoir agir dans le bon sens. Toutefois la question de la représentativité des consommateurs dans un espace multiacteurs reste difficile à résoudre, quand beaucoup d'organisations de consommateurs ne sont pas indépendantes et démocratiquement gouvernées.

À court et moyen terme, nous proposons la négociation d'un accord de filière entre les acteurs. Cet accord serait « un contrat durable avec une symétrie d'engagements⁴ » entre les acteurs privés, gouvernementaux et de la société civile. Reste à voir quel serait le contenu des clauses économiques, sociales et écologiques dont serait composé un tel accord et quel mécanisme d'arbitrage multipartite et crédible mettre en place.

La supervision de l'accord serait la responsabilité d'une assemblée annuelle ou bisannuelle des acteurs membres. Cette assemblée pourrait être le Forum mondial de la banane créé en décembre 2009 ou bien elle pourrait être établie par ce Forum. La participation aux assemblées pourrait être physique ou virtuelle, ce qui créerait des exigences en matière de gouvernance démocratique. D'autres outils importants à considérer pourraient être un site internet et un rapport annuel sur l'évolution du cycle complet de la filière.

Les principales leçons

Chaque lecteur aura pu tirer ses propres leçons au cours de ce récit, qui est forcément partiel et partial. Partiel dans le sens où

3. Pierre Calame, *op. cit.*

4. Pierre Calame, *op. cit.*

le récit ne raconte qu'une partie de « l'histoire » mais aussi partial en ce qu'il est nécessairement subjectif, rédigé par un seul individu basé dans un de ces pays qu'on ose dire « développés ». Une fois ces précautions prises, je peux vous indiquer les principales leçons que je tire de l'aventure :

– La décision de s'engager dans un processus à long terme est d'une importance fondamentale si le but est de faciliter une transformation des valeurs, des pratiques et des institutions. Ce sont les partenaires du Sud à l'origine de cette initiative qui subissent les conséquences directes et quotidiennes de ces injustices sociales et économiques et de la dégradation de leur environnement. Un engagement à court terme de la part des acteurs du Nord n'aurait pas permis d'arriver au stade où une vraie transformation de ces réalités est devenue possible.

– La recherche d'un équilibre entre notre capacité de proposition collective et celle de dénonciation des problèmes a été constante. Ne pas exclure des discours et des dialogues certains aspects de la problématique qui sont difficiles à résoudre ou perçus comme « sensibles » s'avère une stratégie risquée. Pourtant, elle peut porter ses fruits là où la volonté de remédier aux problèmes est réelle.

– La sensibilisation permanente des citoyens-consommateurs sur la problématique et les solutions possibles est cruciale. La proposition d'une alternative pratique (même si elle n'est pas « parfaite ») à la portée de consommateurs sensibilisés s'est aussi avérée essentielle. L'importance de l'éducation des consommateurs est démontrée par le fait que les deux marchés majeurs de la banane équitable sont précisément dans les deux pays où il y a eu un travail de sensibilisation de longue haleine par des alliances d'ONG : la Suisse et la Grande-Bretagne.

– L'expérience d'un processus concerté et intensif peut ouvrir des pistes importantes pour un travail similaire dans d'autres filières agroalimentaires, surtout en ce qui concerne la construction d'alliances et l'articulation des thèmes de travail. Les campagnes aussi bien que les dialogues qui ont résulté directement ou indirectement

de ce processus ont souvent apporté un éclairage sur des filières telles que l'ananas, le thé, le café, le sucre, le poisson, etc.

Pistes de travail pour l'avenir

À la fin du chapitre précédent, quelques axes de travail étaient présentés pour le futur Forum multiacteurs. En ce qui concerne le travail de l'alliance des acteurs de la société civile, les pistes suivantes nous semblent importantes :

- la consolidation du commerce équitable dans les plantations de moyenne et grande taille, où le modèle doit être mieux adapté pour renforcer le rôle des travailleurs dans la gestion de la prime et de l'entreprise en général ;
- la création d'initiatives pour démontrer l'efficacité d'une juste application des normes du travail, avec la participation d'employeurs progressistes ;
- la promotion d'une recherche participative sur les systèmes de production durables (reprenant l'agenda Sud-Sud des petits producteurs de l'an 2000) – avec moins d'intrants externes, plus de biodiversité, la création d'emplois décents et une gestion participative de la production et de l'entreprise impliquant les employés ;
- l'élaboration de différents scénarios pour un accord international de filière ;
- l'innovation dans le domaine des politiques commerciales, en collaboration avec d'autres acteurs de la société civile riches d'expériences en la matière.

Table des matières

Préface de <i>Pierre Vuarin</i>	7
Introduction	15
Première partie – Pourquoi la banane ?	23
1. Un peu d'histoire	25
D'où vient la banane ?	25
Un fruit emblématique dans les religions du monde	30
Un fruit emblématique du colonialisme	31
Un fruit emblématique dans l'imaginaire populaire	33
2. La banane cristallise les enjeux	37
Importance pour la sécurité alimentaire	37
Importance dans le commerce international	39
Importance pour les consommateurs du Nord	42
Fruit emblématique d'une économie inéquitable	44
Fruit emblématique d'un désastre « agrotoxique »	45
Fruit emblématique de la vulnérabilité génétique	48
Fruit emblématique d'une controverse sur la politique commerciale	50
3. Déclenchement de notre action	53
Deuxième partie – 1993-2001 : les enjeux de réforme de la filière se dessinent	59
1. Premiers réseaux, premières expertises	61
Première bataille politique : une victoire surprise pour les petits	61
Un deuxième front s'ouvre en Amérique latine	65
Premières expertises	70
L'origine du réseau en Europe	84
2. Des enjeux de taille : la situation en 1995	91
Le schéma type de production	93
Les conditions sociales	106
Les enjeux environnementaux	114
Nouveaux accords de régulation internationale	121
3. Les premières actions communes	125
Au-delà des guerres de la banane ?	125

« La Fièvre Jaune »	127
Une proposition des travailleurs latino-américains	130
Geest abandonne son activité bananière	133
Élaboration de critères pour le commerce équitable	134
Une organisation de base et un réseau à la hauteur des ambitions	137
La banane équitable labellisée devient une réalité	138
« Des carottes et des bâtons »	143
Campagnes sur deux fronts	145
La première conférence internationale	149
4. Les acteurs puissants répondent	155
Codes de conduite et normes privées s'imposent	155
Fyffes et les importateurs britanniques réagissent vite	157
Chiquita: prise dans d'autres dynamiques... ..	160
Del Monte: une paix de courte durée	162
Dole se dote d'une norme sociale privée	164
Chiquita: hoezita?	166
Chiquita change de cap	168
Tentative de dialogue multilatéral	170
Conflit à l'OMC: un état des lieux	171
La crise de la surproduction conduit à une nouvelle dynamique	175
Les distributeurs acceptent une part de responsabilité	176
Le commerce équitable: une aubaine pour l'image des distributeurs?	180
Les normes privées à la loupe	183
Troisième partie – Esquisses d'une filière durable	187
Introduction	189
1. Concrétiser la vision alternative	193
Construire un nouveau marché	193
Îles Sous-le-Vent: stratégie de survie... et démocratisation de l'industrie	196
Échanges Sud-Sud sur les systèmes de production durable .	201
Renforcer les organisations syndicales	204
2. Un chemin semé d'embûches	211
Le problème de la surproduction	211
La grande distribution: la « nouvelle » donne	215
La guerre des prix au Royaume-Uni et ses répercussions ..	218
L'échec du projet-pilote de vérification ETI	222

L'antisindicalisme: une question de culture	223
3. Renverser la tendance au nivellement par le bas	231
La politique commerciale se réinvite à la table	233
La différenciation tarifaire – un nouveau principe dans le commerce international	236
Les bananes certifiées dans le commerce international ...	240
Accord international sur la banane	241
La deuxième Conférence internationale sur la banane (la CIB2)	244
4. Vers un forum multiacteurs permanent	251
Multiplier les dialogues	251
Reprendre l'initiative du forum	265
La libéralisation des importations de l'UE n'a pas permis la résolution automatique des disputes à l'OMC	271
Conclusion	277
Vers une filière modèle?	277
Le « goulot d'étranglement » s'est déplacé en aval	278
Question de stratégie	279
Vers un accord de filière	281
Les principales leçons	282
Pistes de travail pour l'avenir	284

Annexes en libre téléchargement sur www.eclm.fr,
fiche ouvrage *La Saga de la banane*

1. Le « menu » de la Conférence internationale sur la banane
2. Principes de mise en œuvre du code de conduite de l'ETI
3. Déclaration finale des participants à la deuxième conférence internationale sur la banane
4. Évaluation de la deuxième Conférence internationale sur la banane par les principales compagnies fruitières
5. Différenciation tarifaire selon des critères sociaux, environnementaux et/ou économiques

Vous pouvez vous procurer les ouvrages des Éditions Charles Léopold Mayer en librairie.

Notre catalogue comprend environ 300 titres sur les thèmes suivants :

<i>Économie, solidarité, emploi</i>	<i>Construction de la paix</i>
<i>Gouvernance</i>	<i>Écologie, environnement</i>
<i>Relations sciences et société</i>	<i>Prospective, valeurs, mondialisation</i>
<i>Agricultures et organisations paysannes</i>	<i>Histoires de vie</i>
<i>Dialogue interculturel</i>	<i>Méthodologies pour l'action</i>
<i>Communication citoyenne</i>	

Pour obtenir le catalogue des Éditions Charles Léopold Mayer, envoyez vos coordonnées par mél à diffusion@eclm.fr ou par courrier à :

Éditions Charles Léopold Mayer
38 rue Saint-Sabin
75011 Paris (France)