

QUI A le POUVOIR ?

Revoir les règles du jeu pour plus d'équité dans les filières agricoles



Une étude sur les modèles de concentration du pouvoir dans les chaînes d'approvisionnement, les pratiques commerciales déloyales et leurs conséquences sur le développement durable des pays du Sud

Commanditée par :



et réalisée par :

BASIC

Bureau d'Analyse Sociétale pour une Information Citoyenne

1. Préface



Olivier De Schutter
Rapporteur Spécial des Nations Unies sur le droit à l'alimentation (2008-2014)

L'évolution des rapports de pouvoir dans le secteur de l'agroalimentaire, et les impacts qu'elle engendre, sont devenus trop importants pour continuer à être ignorés. Comme le montre cette étude, les acheteurs de matières premières sont plus puissants que jamais, tout en étant de moins en moins nombreux. Ils cherchent à répondre aux exigences de leurs clients de l'industrie alimentaire en augmentant la coordination verticale de leurs chaînes d'approvisionnement, et en renforçant leur contrôle sur leurs fournisseurs. L'industrie subit également une consolidation rapide. Après une période initiale, entre les années 80 et le début des années 90, durant laquelle les grandes entreprises nationales ont été démantelées, ce secteur s'est fortement mondialisé et a basculé sous la domination des grandes sociétés transnationales.

C'est désormais au tour des distributeurs internationaux et des chaînes de restauration d'être en pleine expansion, que ce soit en Chine, en Inde, en Russie, au Vietnam, ou plus récemment en Afrique Australe et Orientale. Les grandes chaînes de distribution diversifient également leur offre de produits, qui s'étend des aliments transformés aux produits semi-transformés et, de plus en plus, aux produits frais.

La concentration s'autoalimente. Les grands distributeurs s'approvisionnent en priorité auprès des grossistes et transformateurs les plus importants : ce faisant, ils réduisent les coûts de transaction et ont accès à une grande diversité de produits via un "guichet unique"; leur système de facturation est formaté de façon à les décharger des obligations comptables et fiscales ainsi que de la responsabilité des produits ; leurs produits vendus sous marques propres sont plus qualitatifs que ceux de certaines marques nationales ou autres concurrents plus modestes. Cette situation a conduit à ce que certains auteurs appellent une 'double consolidation mutuelle' : plus les grands distributeurs dominent les marchés de consommation, plus les grands négociants ont tendance à dominer l'amont des filières.

En outre, ce processus conduit à une course vers le bas qui entraîne la baisse des salaires des ouvriers agricoles, et la baisse des revenus des producteurs agricoles indépendants qui fournissent les matières premières. Les acheteurs dominants peuvent obtenir auprès des vendeurs un certain nombre de concessions qui reflètent leur pouvoir d'achat : réductions sur les prix du marché supposées correspondre aux économies réalisées par le vendeur en raison d'une production plus importante, transmission au vendeur de certains frais normalement à la charge de l'acheteur, comme le contrôle de la qualité ou le stockage en rayon. Ce pouvoir des acheteurs dominants explique pourquoi les distributeurs préfèrent passer par eux pour leurs approvisionnements. Il renforce également leur position dans les filières, et leur procure un avantage concurrentiel sur les acheteurs moins puissants. In fine les principales firmes de l'agrobusiness peuvent étendre simultanément leur domination sur l'offre et la demande de produits.

En raison de ces mécanismes d'auto-renforcement grâce auxquels le pouvoir des acheteurs s'accroît par le simple fait d'être exercé, l'expansion des chaînes d'approvisionnement globales renforce la concentration dans la production et la distribution des filières agroalimentaires.

Dans le cadre de l'intégration verticale qui caractérise le secteur de l'agroalimentaire, les négociants et les distributeurs cherchent à assurer la stabilité de leurs approvisionnement par des **accords à long terme avec les producteurs qui prennent la forme d'une 'agriculture de contrat'**, ou par des outils tels que les listes de référencements ; les achats sont de plus en plus centralisés, au fur et à mesure que les zones **d'approvisionnement s'étendent, passant d'une échelle nationale à une échelle régionale voire mondiale** ; enfin, les échanges intra-firmes, **à l'image des ventes de soja entre Cargill Argentine et Cargill Europe**, se développent au détriment des ventes entre différentes entreprises ou entre différents pays.

Le rapport du BASIC fournit une revue détaillée de ces tendances, et explique les différentes formes que prend la concentration du pouvoir dans les filières agricoles. Mais ce sont les impacts de cette soi-disant 'modernisation' des chaînes d'approvisionnement mondiales qui importent.

L'émergence de ce que Philip McMichael appelle l'ère des firmes de l'alimentaire - la croissance des «**empires de l'alimentaire**», pour reprendre l'expression de Jan Douwe van der Ploeg - augmente les déséquilibres de pouvoir dans les filières agroalimentaires au détriment des parties les moins organisées et les plus dépendantes : les petits producteurs de matières premières.

Alors qu'un petit nombre de firmes internationales est désormais en position de contrôler l'accès aux marchés à haute valeur ajoutée des pays riches, les petits agriculteurs ont de plus en plus de difficultés à intégrer les chaînes d'approvisionnement concernées ; l'écart se creuse entre petits et grands producteurs, dans un contexte où ces deux catégories sont en concurrence pour l'accès aux ressources, au crédit et à l'influence politique.

Les grands producteurs ont plus facilement accès au capital et donc aux actifs agricoles non foncier tels que les infrastructures de stockage, les serres, ou les systèmes d'irrigation. Ils ont moins de difficultés à se conformer aux exigences des entreprises agroalimentaires - négociants, transformateurs ou distributeurs, en fonction de qui achète directement au producteur de matières premières - en termes de volumes et de normes de qualité.

Les seuls éléments qui permettent aux petits agriculteurs de compenser ces inconvénients sont leur **coût de main d'œuvre réduit et le fait qu'ils constituent une option d'approvisionnement moins risquée** pour les acheteurs, les grands producteurs pouvant être moins fiables car ils ont plus d'opportunités sur le marché.

La conséquence troublante, c'est que les petits producteurs paient un droit d'entrée élevé dans les chaînes d'approvisionnement mondiales : à cause de ces obstacles structurels, ils ne peuvent être **concurrentiels qu'en se mettant dans une situation d'auto-exploitation**, par exemple en acceptant des salaires très bas pour ceux qui travaillent à la ferme (souvent les membres de leur famille), et en acceptant d'être enfermés dans une situation de forte dépendance vis-à-vis de leur acheteur.

Rien de tout cela n'est inévitable. Pendant de nombreuses années, en particulier depuis la publication par John K. Galbraith du capitalisme américain, son best-seller paru en 1952 dans lequel il a documenté la montée des firmes agroalimentaires à grande échelle, les camps ont été divisés. Certains ont appelé à "briser le big business" en s'appuyant sur le droit de la concurrence. D'autres ont suivi l'appel de Galbraith pour l'émergence de '**contre-pouvoirs**' par le biais d'une meilleure organisation des agriculteurs individuels en coopératives, tant pour améliorer leur pouvoir de négociation que pour leur permettre d'investir dans des biens collectifs - depuis les installations de stockage **jusqu'aux usines de transformation à petite échelle** - pour leur permettre de capter une plus grande proportion de la valeur créée.

Il apparaît désormais clairement que ces deux stratégies peuvent et doivent être combinées : le droit de la concurrence est important pour protéger contre les abus de pouvoir des acheteurs, mais il est limité dans ce qu'il peut réaliser, et il **n'est pas un substitut à l'organisation des agriculteurs, et à l'amélioration de l'organisation des marchés, afin d'assurer qu'ils soient plus inclusifs et socialement équitables.**

La répartition du pouvoir dans les chaînes alimentaires a longtemps constitué un tabou. En effet, la nécessité d'améliorer la gouvernance des filières alimentaires afin d'éviter la domination excessive **d'un petit nombre d'acteurs** de l'agroalimentaire est rarement abordée lors des sommets internationaux qui visent à apporter des réponses aux défis de la faim et de la malnutrition.

Ce rapport comble un manque. Il définit un ensemble de recommandations qui, si elles étaient appliquées, **permettraient l'émergence d'un commerce mondial plus équitable.** Je salue cette contribution importante à un débat qui n'a que trop tardé.

Olivier De Schutter

Ex-Rapporteur Spécial des Nations Unies sur le droit à l'alimentation (2008-2014)

2. Résumé

Ces dernières décennies ont vu l'émergence de nouvelles pratiques d'approvisionnement dans les filières agricoles. En cause, le développement des chaînes de supermarchés et du nombre de produits transformés que ces dernières proposent, ainsi qu'une tendance générale à la concentration (c'est-à-dire la diminution du nombre d'entreprises sur un secteur donné), observée au niveau des distributeurs, des transformateurs, des transporteurs ou encore des semenciers et autres entreprises d'industries connexes.

Les filières agricoles se sont mondialisées et leur coordination est désormais plus efficiente. Les exigences des acheteurs dominants et le développement des normes privées ont modifié la **structuration des chaînes d'approvisionnement, favorisant ainsi les producteurs** et exportateurs qui ont la taille et les infrastructures suffisantes pour répondre à ces demandes¹.

Auparavant basée sur les capacités de production des agriculteurs, la logique des filières agricoles est désormais soumise à la volonté des acheteurs qui **définissent l'offre en fonction des besoins présumés des consommateurs et organisent leurs chaînes d'approvisionnement en conséquence.**

Les bénéfices générés par les différents acteurs des filières reviennent aux acteurs dominants : une part croissante de la valeur économique est ainsi captée par ceux qui peuvent contrôler les informations nécessaires au bon fonctionnement des chaînes agroalimentaires mondialisées (évolution des prix, logistique, normes de qualité...)².

Bien que les filières agricoles restent rentables lorsqu'on les regarde dans leur globalité, on observe une dégradation des **termes de l'échange et des conditions de travail pour les petits producteurs**, que ce soit dans les pays du Sud ou en Europe. L'écart entre les prix payés à la production et les prix au consommateur s'accroît ; les agriculteurs familiaux sont de plus en plus exclus des marchés mondiaux.

Restructuration des marchés locaux et du foncier, exode rural, pénuries de main d'œuvre... Les tendances décrites précédemment accélèrent les changements à l'œuvre dans les communautés rurales, notamment parce qu'elles réduisent les moyens de subsistance des populations concernées³.

Elles contribuent également à l'augmentation des dégradations environnementales qui menacent la **pérennité de la production alimentaire dans de nombreuses régions**, qu'il s'agisse de la pénurie croissante de terres arables et d'eau ou des pertes de rendement liées au changement climatique⁴.

Les organisations du commerce équitable ont donc souhaité étudier la concentration du pouvoir dans les filières agricoles : quels sont les liens entre pouvoir des acheteurs (« buyer power ») et pratiques commerciales déloyales ? Quels sont les impacts de ces pratiques sur les petits producteurs, les travailleurs, l'environnement ? Comment la législation pourrait permettre de contrôler le pouvoir des acheteurs ?

¹ Center on Globalisation, Governance & Competitiveness, Skills for upgrading: Workforce Development and Global Value Chains in Developing Countries, 2011

² O. de Schutter, Addressing concentration in Food Supply Chains, Briefing Note, 2010

³ IIED-hiVos-Mainumby Ñakurutú, Small producer agency in the globalised market, 2012

⁴ Oxfam, Who Will Feed the World? Research Report, 2011

Le présent rapport montre que :

- La concentration du pouvoir dans les filières agricoles n'est pas le fruit du hasard, mais est au contraire fortement répandue chez les fournisseurs d'intrants, les négociants, les fabricants et les distributeurs ;
- La puissance acquise par les acheteurs internationaux se traduit par quatre modèles de gouvernance⁵ des filières agricoles qui leur permettent de contrôler leurs chaînes d'approvisionnement ;
- Exercé de façon abusive, le pouvoir des acheteurs conduit à des pratiques commerciales déloyales, dans les pays de consommation comme dans les pays producteurs ;
- La concentration du pouvoir des acheteurs dans les filières agricoles accroît la pression sur les prix et leur volatilité, tout en favorisant les systèmes agricoles les plus intensifs. Cette évolution génère des impacts significatifs sur les petits producteurs et les travailleurs dans de nombreuses régions ;
- Le droit européen de la concurrence ne permet pas de résoudre les problèmes liés au pouvoir des acheteurs, et les outils juridiques existants pour lutter contre les pratiques commerciales déloyales sont très fragmentés et ne sont pas spécifiquement conçus pour s'attaquer à ce problème ;
- Pour mettre fin aux abus de pouvoir de la part des acheteurs et assurer la durabilité des filières agricoles, le droit européen de la concurrence doit prendre en compte le bien-être des consommateurs au-delà de la seule question du **pouvoir d'achat et tenir compte du bien-être des producteurs et des travailleurs** ainsi que de la protection de **l'environnement**;
- Le rééquilibrage du pouvoir dans les filières agricoles nécessite une action coordonnée des acteurs publics et privés au niveau national, européen et multilatéral. Le commerce équitable offre une base pertinente pour faire évoluer les mentalités et les pratiques.

⁵ Le modèle de gouvernance d'une filière décrit la manière dont sont structurées les relations de pouvoir entre acteurs le long de la chaîne

Acronymes

CE	Commission Européenne
CIRAD	Centre de Recherche Agronomique pour la Développement
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Agriculture et l'Alimentation
ICO	Organisation Internationale du Café
ICCO	Organisation Internationale du Cacao
ICI	Initiative Internationale pour le Cacao
IIED	Institut International pour l'Environnement et le Développement
ILRF	Fond International pour les Droits du Travail
ISO	Organisation Internationale de Normalisation
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OIT	Organisation Internationale du Travail
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PNUE	Programme des Nations Unies pour l'Environnement
RSCE	Table Ronde pour une Economie Durable du Cacao
TCC	Coalition sur les Filières Tropicales
UE	Union Européenne
UITA	Union internationale des travailleurs de l'alimentation, de l'agriculture, de l'hôtellerie-restauration, du tabac et des branches connexes
UNIDO	Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel

Table des matières

1. Préface	2
2. Résumé	5
3. Relations de pouvoirs et modèles de concurrence en économie	9
a) Comment le marché fonctionne (en théorie)	9
b) Les limites de la concurrence pure et parfait : les oligopoles et oligopsones	11
c) Les modèles de concentration du pouvoir dans les chaînes de valeur	12
4. La concentration du pouvoir dans les filières agricoles	16
a) La gouvernance des filières agricoles	16
Perspective historique	16
Situation actuelle	20
L'évolution récente des filières agricoles	26
b) Principaux modèles de concentration du pouvoir dans les filières agricoles	27
Le modèle hiérarchique (intégration verticale)	28
Le modèle captif	30
Le modèle relationnel + producteurs en situation de dépendance	33
Le modèle modulaire, fondé sur des fournisseurs clés et des producteurs captifs	36
c) Comment la concentration du pouvoir conduit aux pratiques commerciales déloyales ?	40
Les pratiques commerciales déloyales des distributeurs	41
Les pratiques commerciales déloyales dans les pays producteurs	42
5. Impacts sociaux et environnementaux de la concentration du pouvoir dans les chaînes agricoles	46
a) Non durabilité des conditions de vie des agriculteurs	46
b) Travail des enfants	48
c) Emploi précaire et mauvaises conditions de vie pour les travailleurs	50
d) Dégradation de l'environnement	53
e) Polarisation croissante du monde agricole	55
6. Les initiatives publiques et privées de régulation	59
a) Historique et fondements du droit de la concurrence	59
b) Limites structurelles de la conception dominante du droit de la concurrence	61
c) Les initiatives fragmentées de lutte contre les pratiques commerciales déloyales	64
d) Les initiatives privées de régulation	66
7. Propositions pour réguler la concentration du pouvoir dans les filières agricoles et lutter contre les pratiques commerciales déloyales	68
a) Notre vision : garantir l'intérêt à long terme des consommateurs, des agriculteurs et des travailleurs	68
b) Proposition 1 : Rééquilibrer les rapports de force dans les filières agricoles	69
c) Proposition 2 : Développer la transparence dans les filières agricoles	70
d) Proposition 3 : Renouveler le cadre européen du droit de la concurrence	72
e) Proposition 4 : Construire des mécanismes plus contraignants visant à mettre fin aux pratiques commerciales déloyales	73
f) Proposition 5 : Développer les filières de commerce équitable et appliquer ses principes à plus grande échelle	74

3. Relations de pouvoirs et modèles de concurrence en économie

a) Comment le marché fonctionne (en théorie)

Respectivement développés à la fin des 18^{ème} et 19^{ème} siècles, les modèles théoriques de l'économie classique et néoclassique sont basés sur le concept d' « **homo œconomicus**⁶ » qui définit les individus comme des '**agents rationnels**' motivés par leur intérêt personnel, et en recherche constante de la maximisation :

- de leur consommation de produits et services;
- du profit qu'ils retirent des produits ou services qu'ils produisent et/ou vendent

Une des hypothèses fondamentales de ces théories est que, les décisions privées servent automatiquement l'intérêt général dès lors qu'elles sont prises dans un objectif d'échanges mutuellement avantageux, et à condition que le marché fonctionne dans des conditions de 'concurrence pure et parfaite'.

Cette concurrence pure et parfaite repose sur plusieurs postulats, dont les principaux sont les suivants⁷ :

- Tous les acteurs économiques (acheteurs et vendeurs) subissent les prix fixés par le marché ; aucun n'a le pouvoir ou l'influence suffisante pour définir ou modifier à lui seul les prix de marché des produits et services qu'il achète ou vend ;
- Il y a un grand nombre de producteurs, tous ayant une part de marché relativement faible ;
- Tous les producteurs peuvent entrer et sortir librement du marché (absence de barrières à l'entrée) et avoir un même accès aux ressources (technologie, finances, etc.) ;
- Tous les acheteurs ont une information complète et transparente sur les produits vendus et les prix pratiqués par chaque acteur économique ;
- Tous les acheteurs considèrent que les produits mis sur le marché sont équivalents, quel que soit le producteur.

En théorie, le modèle de concurrence pure et parfaite permet une allocation optimale des biens et des services, grâce à la décentralisation de la prise de décision et des échanges (aucune planification n'est nécessaire). Ce faisant, les marchés concurrentiels permettent la meilleure utilisation des actifs et la meilleure répartition des bénéfices possibles, ce qui conduit in fine à l'augmentation du bien-être général.

Ce modèle permet aux individus de réaliser collectivement ce qui est le mieux pour la société tout en poursuivant rationnellement leurs propres intérêts.

⁶ Cf. A. Smith, the Wealth of the Nations, Books I-III. Penguin Classics, 1986, page 119: "Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du brasseur, ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais du souci qu'ils ont de leur propre intérêt."

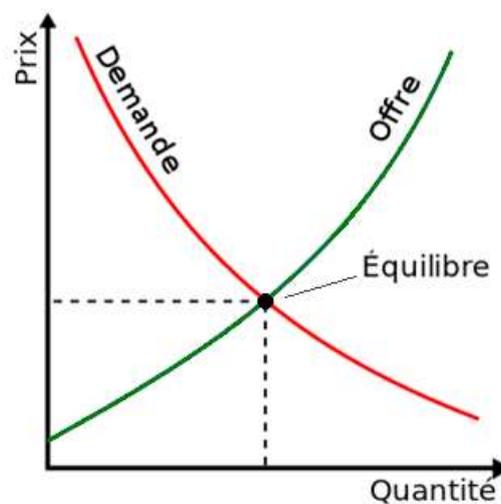
Cf. John Stuart Mill. On the Definition of Political Economy, and on the Method of Investigation Proper to It, , 1836: "L'économie politique ne traite pas de la totalité de la nature humaine telle qu'elle est modifiée par le système social, ni de l'ensemble du comportement de l'homme en société. Elle s'intéresse uniquement à l'homme comme individu qui recherche la richesse et qui est capable de juger de l'efficacité comparée des moyens pour atteindre cet objectif."

⁷ P. Krugman and R. Wells, Microeconomics, 2010

La théorie de la concurrence pure et parfaite a ensuite été traduite en un modèle mathématique appelé 'théorie de l'équilibre général' qui suppose l'existence d'un équilibre stable, mécanique et optimal du système socio-économique⁸.

Dans ce modèle, **la concurrence pure et parfaite se matérialise au travers des courbes d'offre** et de demande, qui illustre comment chaque marché atteint son équilibre lorsque le prix demandé pour un produit ou un service équivaut au prix que les acheteurs sont prêts à payer. Ce point est appelé optimum de Pareto ; il signifie qu'aucun agent du marché ne peut obtenir mieux sans léser un autre agent.

Le prix joue ainsi un rôle essentiel de coordination et d'équilibrage dans ce modèle théorique : le fait que tous les individus soient confrontés aux mêmes prix constitue le signal nécessaire pour coordonner une grande diversité de décisions individuelles⁹.



Théorie de l'équilibre général – courbes d'offre et de demande
Source: BASIC

Afin de consolider ce modèle, de nombreux économistes ont étudié les écarts entre les résultats théoriques et la réalité. Ce faisant, ils ont identifié des coûts et des bénéfices externes au marché qu'ils ont appelé « externalités¹⁰ », concept qui a contribué à l'évolution des sciences économiques au début du 20^{ème} siècle.

Lorsqu'il y a des externalités, positives ou négatives, le marché cesse d'être pur et parfait et ne peut atteindre son équilibre optimum. Les externalités doivent être réintégrées dans les prix afin que le marché puisse mieux fonctionner.

La définition de la concurrence pure et parfaite a donc dû être révisée afin d'inclure les externalités et les coûts de transaction comme conditions nécessaires supplémentaires.

⁸ L. Walras, *Éléments d'économie pure ou théorie de la richesse sociale*, 1874

⁹ J. Levin, *General Equilibrium*, 2006

¹⁰ Un cas historique d'externalité négative documenté par les économistes est celui des mines de cuivre s'installèrent au début du 20^{ème} siècle dans la région de Ducktown, la technique utilisée à l'époque provoqua des pluies acides qui rendirent stériles les terres agricoles situées à proximité.

b) Les limites de la concurrence pure et parfaite

Dans la réalité, la concurrence sur les marchés est loin de correspondre au modèle théorique :

- Dans beaucoup de secteurs, quelques acteurs ont une taille suffisante pour faire valoir l'importance de leurs parts de marché lors des négociations et ainsi influencer la fixation des prix du marché. Ces acteurs bénéficient souvent d'un meilleur accès au capital et à la technologie que leurs concurrents.
- Les consommateurs n'ont dans la plupart des cas qu'une information partielle, et leurs préférences comme leurs choix sont largement influencés par le marketing et la publicité.
- L'équivalence des produits est difficile à apprécier dans un contexte où chaque entreprise n'a de cesse de différencier ses produits de ceux de la concurrence.

Mais la principale raison pour laquelle le modèle de concurrence pure et parfaite ne fonctionne pas dans la réalité réside dans le fait que certains acteurs ont suffisamment de pouvoir économique pour influencer le marché, ce qui invalide de fait toutes les autres hypothèses.

Les cas de concentration excessive de pouvoir surviennent lorsque qu'un nombre très restreint d'acteurs (de un à quelques-uns) est en capacité de contrôler l'offre ou la demande. On peut identifier trois cas de figure, en fonction du nombre d'acteurs et de la répartition des rôles entre acheteurs et vendeurs (voir tableau ci-dessous).

Vendeurs	Un seul	Quelques-uns	Un grand nombre
Acheteurs			
Un seul	Duopole	Monopsonne contrarié	Monopsonne
Quelques-uns	Monopole contrarié	Oligopole bilatérale	Oligopsonne
Un grand nombre	Monopole	Oligopole	Concurrence pure et parfaite

Modèle de concurrence de Stackelberg

Source: BASIC

Lorsque la concurrence est réduite :

- du côté des vendeurs : ils n'essaient plus de maintenir des prix compétitifs, mais vont au contraire tenter d'obtenir les prix les plus élevés possible. Ils auront tendance à fixer des prix au-dessus du prix d'équilibre du modèle pur et parfait, au plus près du prix maximum que le consommateur est prêt à payer. Dans la théorie néoclassique, cela entraîne une perte de bien-être (qui peut être représentée graphiquement par le triangle de Harberger).
- du côté des acheteurs situés en aval des filières : ils peuvent modifier les termes de l'échange avec leurs fournisseurs. Dans ce cas, il est important de distinguer les situations de monopsonne des situations où s'exercent un abus de pouvoir de négociation, car elles ont des conséquences différentes sur le bien-être général :

- On parle de monopsonne lorsqu'un groupe d'acheteurs est en mesure d'influencer la demande afin de faire baisser le prix qu'ils paient en dessous du prix d'équilibre pour un marché de concurrence pure et parfaite, ce qui entraîne une baisse des quantités de produits disponibles et une perte d'efficacité du marché au détriment des consommateurs.
- L'abus de pouvoir de négociation d'un acheteur (qu'il soit ou pas en situation d'oligopole) oblige les fournisseurs à accepter des conditions de vente qu'ils n'accepteraient pas dans les conditions normales tout en les empêchant de dénoncer ces conditions sous peine de représailles commerciales. Les implications pour les marchés concernés sont moins claires. Si l'abus de pouvoir de négociation d'un acheteur est compensatoire (c'est-à-dire qu'il fait suite à un abus de pouvoir des vendeurs) il peut même avoir des effets positifs, comme l'augmentation de la production, ou l'amélioration du bien-être des consommateurs.

Dans la pratique, il s'avère difficile de dénoncer une position dominante – qu'elle soit le fait d'un acheteur ou d'un vendeur – car les critères d'évaluation sont très variables, et les approches diffèrent selon les pays. Certains utilisent des indicateurs quantitatifs, d'autres mettent en place des mesures qualitatives ; surtout, il existe de grandes disparités entre les niveaux de part de marché à partir desquels une entreprise est considérée comme dominante (entre 20% et 70%). Par exemple, les règles de l'OCDE considèrent que pour être en position dominante un acheteur ou un vendeur doit détenir au minimum 35% de part de marché (ou qu'une entente entre acteurs représente ce niveau de part de marché et affectent la concurrence). Il est à noter cependant que les règles en question sont rarement utilisées pour analyser le pouvoir des acheteurs.¹¹

c) Les modèles de concentration du pouvoir dans les chaînes de valeur

Comparée aux théories classiques, l'économie institutionnelle¹² fournit une vision plus large de l'économie réelle, selon ce cadre d'analyse, les pertes de bien-être social ne sont pas accidentelles et ne peuvent pas être considérées comme des perturbations mineures ; au contraire, elles résultent logiquement de la concurrence dans une société marchande, et sont étroitement liés aux relations de pouvoir entre les acteurs économiques.

S'appuyant sur l'économie institutionnelle, la théorie des chaînes globales de valeur apporte une vision du commerce international radicalement différente de celle véhiculée par l'économie néoclassique :

- Alors que la théorie néoclassique se concentre uniquement sur les transactions entre acteurs, la théorie des chaînes globales de valeur regarde l'ensemble des activités depuis la production de matières premières jusqu'à la consommation, et analyse les liens entre les différents acteurs sur ce même périmètre ;

¹¹ R. Dhanjee, "The tailoring of competition policy to Caribbean circumstances: some suggestions", Centre on Regulation and Competition Working Paper Number 79, 2004

¹² Développée, entre autres, par T. Veblen, K. Polanyi et W. Kapp

- La théorie néoclassique suppose que "les acheteurs et les vendeurs se comportent comme des agents indépendants" (les transactions étant guidées par les choix technologiques, les goûts et les différences entre les produits). Le modèle des chaînes globales de valeur pose **quant à lui un cadre d'analyse qui postule que les relations commerciales s'insèrent dans des relations de pouvoir plus larges, dont certains agents clés fixent les règles.**

Le concept de chaîne globale de valeur a été initialement défini comme « un ensemble de processus de production et de travail dont le résultat est un produit fini »¹³.

Il a été par la suite consolidé par Gereffi et al. dans le contexte de mondialisation des échanges, **comme** "une entité socialement construite qui reflète les changements dans l'organisation de la production et de la distribution en raison de la mondialisation économique, des progrès technologiques et de la réglementation"¹⁴.

Les chaînes globales de valeur sont modélisées sur la base de quatre dimensions fondamentales :

- La structure entrée-sortie (ou intrants-produits) des chaînes ;
- Les territoires qu'elles couvrent (leur périmètre géographique) ;
- La structure de gouvernance qui **examine les barrières à l'entrée** et les modes de coordination au sein des chaînes ;
- Le cadre institutionnel de la filière qui définit les conditions dans lesquelles les agents clés ou « leaders » permettent l'insertion d'agents subordonnés grâce au contrôle de l'information (technique ou commerciale) et de l'accès au marché.

Sur la base de ce cadre d'analyse, cinq modèles de gouvernance des chaînes globales de valeur ont été identifiés de manière récurrente ; ils décrivent "les *types de relations d'autorité et de pouvoir qui déterminent comment les ressources financières, matérielles et humaines sont allouées dans la chaîne*"¹⁵.

Ces différents modèles de gouvernance montrent comment «les entreprises dominantes» des chaînes de valeur ont la possibilité de prendre des décisions clés, que ce soit sur l'inclusion ou l'exclusion des fournisseurs, la répartition des activités entre les différents acteurs de la chaîne, voire même sur la structuration de la production.

Le premier modèle de gouvernance est appelé 'modèle du marché' car c'est celui qui se rapproche le plus de la théorie de la concurrence pure et parfaite. On peut l'illustrer dans la pratique par le fonctionnement des marchés « spots ». Dans ce modèle, les coûts liés aux changements de partenaires commerciaux sont très faibles pour les deux parties (acheteurs et vendeurs). Les liens commerciaux ne sont pas nécessairement transitoires, ce qui est le cas des marchés « spots », et peuvent durer dans le temps.

Les quatre autres modèles illustrent la façon dont les acteurs dominants concentrent le pouvoir et peuvent ainsi prendre le contrôle des chaînes de valeur :

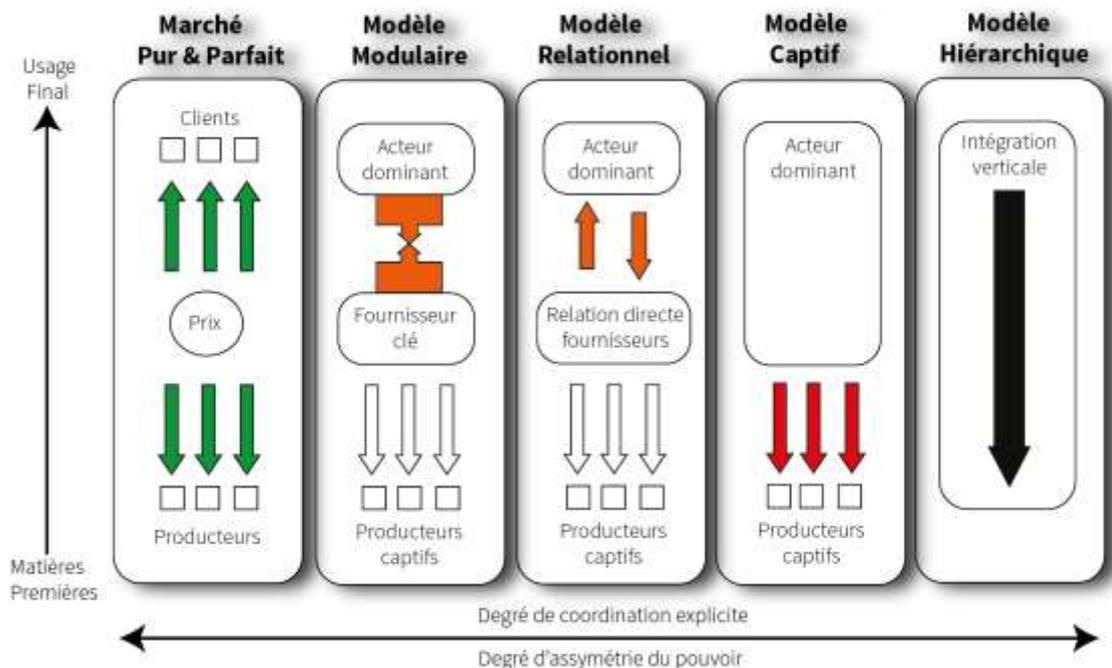
¹³ T. Hopkins and I. Wallerstein, *Commodity Chains in the World Economy*, 1986

¹⁴ G. Gereffi and M. Korzeniewicz, *Commodity Chains and Global Capitalism*, 1994

¹⁵ Ibid.

- Dans le modèle modulaire, des fournisseurs clés fabriquent des produits finis selon les spécifications de leurs clients (avec un degré variable de contraintes techniques). Ils assurent l'entière responsabilité pour l'ensemble du processus de fabrication ; ils utilisent des technologies génériques afin de limiter les investissements, et investissent parfois pour le compte de leurs clients. Dans ce système, les normes permettent souvent d'optimiser les interactions ;
- Le modèle relationnel s'appuie sur des interactions complexes entre des acheteurs et des vendeurs clés, qui se caractérisent souvent par une forte dépendance mutuelle et des niveaux élevés de spécificité des actifs. Les relations sont basées sur la réputation des acteurs ou les liens personnels. Bien que la proximité spatiale joue un rôle important dans le maintien des relations, la confiance et la réputation peuvent également permettre le bon fonctionnement de réseaux géographiquement dispersés ;
- Dans le modèle captif, les petits fournisseurs sont dépendants de leurs acheteurs principaux – de grande taille – en raison des coûts élevés que représente le fait de changer de client. Ces réseaux se caractérisent souvent par un degré élevé de surveillance et de contrôle de la part des acheteurs dominants ;
- Enfin, le modèle hiérarchique se caractérise par une dynamique d'intégration verticale. Dans cette configuration, la forme dominante de gouvernance est le contrôle managérial des responsables sur les salariés, et du siège sur les filiales ou sociétés affiliées.

La figure ci-dessous illustre graphiquement ces modèles, en fonction du niveau de coordination et de concentration du pouvoir.



Modèles de gouvernance des chaînes globales de valeur
 Source: BASIC, à partir de Gereffi, Humphrey et Sturgeon, 2005

Les flèches vertes représentent les échanges basés sur les prix, tandis que les flèches **d'autres** couleurs représentent les flux d'information et les relations de contrôle régulés par une coordination explicite.

Ces flux incluent les instructions des acheteurs dominants – ou des managers – **à l'attention de** leurs fournisseurs – ou de leurs subordonnées – dans le cas des modèles captifs et hiérarchiques, mais aussi les pressions sociales qui influencent les comportements des acteurs dans le cas du modèle relationnel. Dans ce dernier cas, les flux d'information sont beaucoup plus codifiés et les fournisseurs de produits finis peuvent à leur tour établir différents modèles de gouvernance avec leurs fournisseurs de matières premières (marché, modèle captif ou relationnel).¹⁶

Les modèles modulaires et relationnels ont chacun trois variantes en fonction des relations entre les premiers maillons de la chaîne de valeur : ces relations peuvent correspondre au modèle hiérarchique, captif ou de marché (seul le dernier cas est dessiné dans le schéma précédent).

Le chapitre suivant se fonde sur le cadre élaboré par Gereffi, Humphrey et Sturgeon afin **d'investiguer la question des abus de pouvoir des acheteurs dans les filières agricoles**, leur évolution et leurs impacts sur les producteurs et les travailleurs.

¹⁶ G. Gereffi, J. Humphrey, and T. Sturgeon, The Governance of Global Value Chains, Review of International Political Economy, 2005

4. La concentration du pouvoir dans les filières agricoles

a) La gouvernance des filières agricoles

Perspective historique

La question de la concentration du pouvoir dans les chaînes d'approvisionnement agricoles est un enjeu croissant dont les origines remontent à l'époque coloniale européenne.

Traditionnellement, les échanges de produits agricoles ont toujours été organisés sur des marchés locaux ou des places de villages en raison des contraintes logistiques et de la nature périssable de nombreux produits. Avec l'essor des villes en Europe au Moyen Age, des marchés de gros ont commencé à apparaître, d'abord pour les produits secs puis pour les denrées périssables, à l'image des foires de Champagne, de Lyon, ou de Piacenza en Italie¹⁷.

Les premiers changements majeurs sont intervenus avec la colonisation européenne : le modèle de la plantation agricole a été inventé au 16^{ème} siècle pour produire de la canne à sucre sur le continent américain et a été rapidement adopté pour de nombreux autres produits tropicaux. Son succès a été étroitement lié au développement de l'esclavagisme, l'Afrique fournissant la main-d'œuvre nécessaire durant trois siècles, avant la mise en place progressive du travail sous contrat suite à l'abolition de l'esclavage dans les colonies britanniques des Caraïbes en 1830¹⁸.

Les planteurs étaient les acteurs centraux des filières. Ils étaient propriétaires de grandes plantations agricoles et tiraient profit de la spécialisation et la division du travail, tout en réalisant des économies d'échelle et des investissements massifs. Ils possédaient les produits tout au long de la chaîne logistique, des régions tropicales jusqu'en Europe, en assumant les risques connexes (temps et distance) et les besoins en matière de crédit¹⁹.

Le deuxième changement s'est produit au milieu du 19^{ème} siècle aux Etats-Unis, où l'expansion rapide et concomitante du télégraphe, des bateaux à vapeur et des chemins de fer a permis aux personnes, au bétail et aux produits agricoles de sillonner le continent de façon plus rapide, plus économique et plus fiable. Couplée avec l'essor des grandes villes, cette évolution a rendu les agriculteurs de plus en plus dépendants des chaînes de longue distance (via le transport maritime et les chemins de fer) pour vendre leurs produits aux consommateurs urbains.

Le développement important des transports et des communications a également apporté deux innovations majeures qui ont transformé l'organisation des filières agricoles : l'introduction des normes de qualité et le développement des marchés à terme qui ont toutes deux vu le jour au sein du Chicago Board Of Trade (CBOT)²⁰.

¹⁷ F. Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, 1979

¹⁸ R. Sheridan, *The abolition of the Atlantic slave trade*, 1981

¹⁹ B. Daviron and S. Ponte, *The Coffee Paradox: Global Markets, Commodity Trade & the Elusive Promise of Development*, 2005

²⁰ Dans un marché à terme, un commerçant peut vendre un "contrat à venir" sans posséder le produit. Ce contrat définit son grade, le volume, et la date de livraison du produit. Il peut être acheté et vendu indépendamment du produit physique.

Initialement réservé aux céréales, l'usage de ces nouveaux outils s'est rapidement répandu au coton et à d'autres produits, d'abord aux États-Unis, puis en Europe. Ils ont favorisé l'émergence d'un nouveau modèle de filières agricoles, les 'marchés de commodités' où les négociants qui étaient auparavant commissionnés par des grands producteurs sont devenus des acteurs puissants et indépendants²¹. Les négociants qui étaient en mesure d'investir et d'organiser les chaînes logistiques ont alors pu choisir les producteurs et les travailleurs avec lesquels ils souhaitaient travailler et décider ainsi de les garder ou pas dans le marché²².

Ces dynamiques se sont accélérées jusqu'au début du 20e siècle, grâce :

- A des progrès techniques majeurs qui ont permis la production de masse de produits alimentaires standardisés : engrais chimiques, pasteurisation, conservateurs alimentaires, conserves, et réfrigération²³ ;
- **A l'avènement du consumérisme** ²⁴ qui a progressivement imposé l'idée que les principaux objectifs de l'économie devaient être la satisfaction des consommateurs et la demande finale de biens et services²⁵ ;
- Au développement des politiques libérales, inspirées par les économistes classiques ²⁶, qui ont conduit les gouvernements des principales économies à assouplir les restrictions sur le commerce (droits de douane, interdictions...) et à soutenir les mouvements de mondialisation des échanges et d'intégration des marchés agricoles ²⁷ ;
- A l'adoption généralisée de l'étalon-or qui a ouvert une période de libéralisation financière, et permis l'internationalisation des flux de capitaux sans les risques liés aux variations des taux de changes²⁸.

Il en a résulté un système économique dominé par les grands négociants et producteurs, qui a eu tendance à exclure les petits agriculteurs traditionnels. Dans plusieurs pays européens le prix de certains produits a chuté si bas que les agriculteurs ont commencé à demander le soutien de leur gouvernement²⁹.

Ce processus de transformation a **subi un coup d'arrêt avec les deux guerres mondiales**, avant de reprendre dans la seconde moitié du 20^{ème} siècle, alimenté par les tendances suivantes :³⁰

- La période de reconstruction d'après-guerre et de développement des marchés de consommation de masse en Europe et au Japon ;

²¹ B. Daviron and S. Ponte, 2005, op. cit.

²² W. Heffernan, Agriculture and Monopoly Capital, 1998; J. Van der Ploeg, The New Peasantries, 2009

²³ J. Mokyr and R. Strotz, The second industrial revolution 1870-1914, 1998

²⁴ Cf. A. Smith, the Wealth of the Nations: "La consommation est la seule fin et l'unique objet de la production, et l'on ne devrait s'occuper de l'intérêt du producteur que pour favoriser l'intérêt du consommateur."

²⁵ Global Development And Environment Institute, Consumption and Consumer Society, 2008

²⁶ A. Smith, D. Ricardo et J. S. Mill (voir chapitre 1)

²⁷ D. Rodrik, The Globalisation Paradox: democracy and the future of the world economy, 2011

²⁸ Ibid.

²⁹ J. Mokyr and R. Strotz , 1998, op. cit.

³⁰ R.W. Cotteril, 'Dynamic Explanations of Industry Structure and Performance', Commissioned Paper presented at USDA Conference "The American Consumer and the Changing Structure of the Food System", 2000

- La diffusion massive des produits alimentaires transformés grâce au développement des marques nationales créées par les grands fabricants, et l'expansion de la publicité dans la presse, à la radio et à la télévision ;
- Le développement de l'automobile, des camions et des réseaux routiers qui ont transformé la distribution ;
- La mécanisation et l'industrialisation de l'agriculture.

La période 1945-1980, qui a vu l'internationalisation de l'industrie alimentaire, est généralement considérée comme l'âge d'or des grandes marques et de la consommation de masse des produits alimentaires³¹. Mais elle a également été marquée par la création de politiques de régulation publiques qui ont réussi à contrôler les prix agricoles en instaurant des stocks tampons et des quotas d'exportation, que ce soit dans le cadre de la Politique Agricole Commune européenne ou portées par les organisations internationales du café, du cacao, du caoutchouc naturel et du sucre de canne³².

C'est dans ce contexte que les grandes marques alimentaires (Nestlé, Unilever, Mars...), sont devenues les acteurs les plus influents des filières agricoles, tandis que le commerce de gros commençait à décliner et que les chaînes de supermarchés changeaient d'échelle pour couvrir progressivement l'ensemble des territoires en Europe et aux États-Unis³³. La tendance dominante de l'industrie était à l'intégration verticale, principalement à l'initiative des fabricants, mais aussi à celle de certains distributeurs³⁴. La libération financière qui sévissait à cette époque a également contribué à la multiplication des fusions-acquisitions et à la formation d'oligopoles chez les fabricants de produits³⁵.

A partir des années 80, on a assisté à une mondialisation sans précédent des échanges, alimentée par la libéralisation des marchés de capitaux.

L'émergence de nouveaux pays producteurs (essentiellement en Asie), et la prédominance de la pensée libérale chez les décideurs publics ont provoqué des problèmes croissants de surproduction agricole et l'effondrement des organisations internationales de filières (café, cacao...) et le démantèlement progressif des outils de stabilisation des prix (quotas et des stocks), que ce soit dans les pays en développement, en Europe ou aux États-Unis. Alors que les producteurs perdaient progressivement toute marge de manœuvre, les négociants internationaux prenaient le contrôle des filières³⁶.

Les fabricants et les distributeurs ont commencé à se spécialiser tandis que l'intégration verticale des filières reculait et que de nouveaux acteurs internationaux comme les entreprises de la chimie ou les semenciers faisaient leur apparition. Les marchés se sont concentrés au niveau des

³¹ Ibid.

³² P. Gibbon, *Agro-Commodity Chains: an introduction*, 2002

³³ J.M. Connor, R.T. Rogers, B.W. Marion, and W.F. Mueller, 'The Food Manufacturing Industries: Structures, Strategies, Performance, and Policies'. Lexington, 1985

³⁴ R.W. Cotteril, 'Dynamic Explanations of Industry Structure and Performance', 2000, op. cit.

³⁵ Alors que le contrôle des capitaux était fréquent sous le régime de Bretton Woods créé dans les années 1940, le système a commencé à être démantelé en 1968 lorsque les États-Unis ont suspendu la conversion du dollar en or. L'effondrement du système de taux de change fixe a suivi en 1973, et les États-Unis ont officiellement abandonné le contrôle des capitaux en 1974.

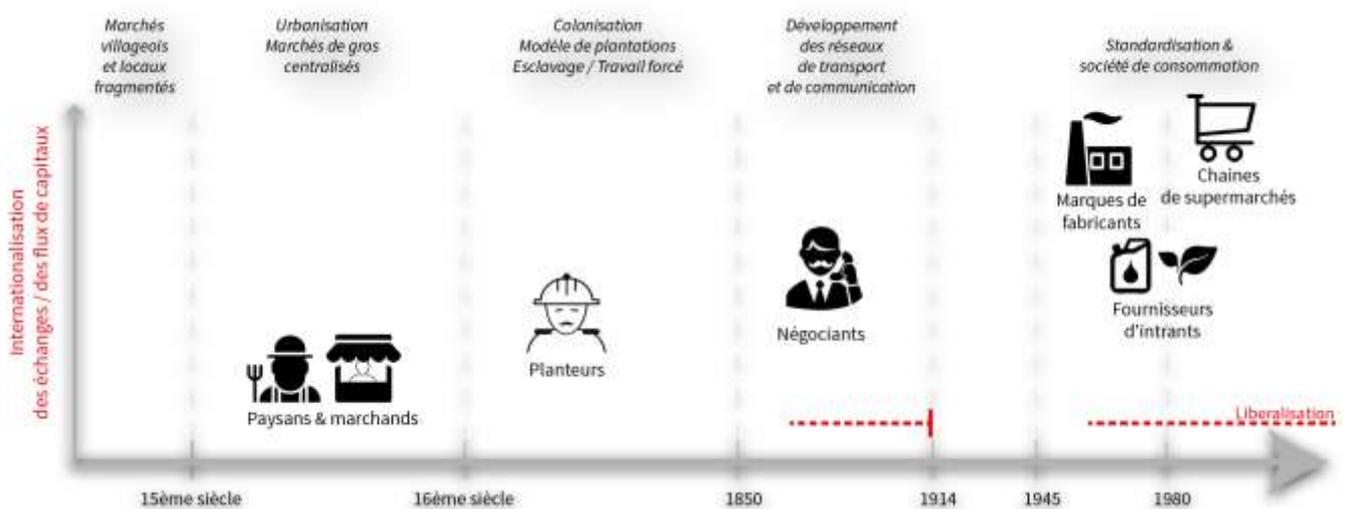
³⁶ P. Gibbon, 2002 op. cit. et Fondation Schuman, *L'Europe et la crise du lait*, 2009

fabricants, et de façon plus importante encore au niveau des distributeurs, suite à une succession de fusions-acquisitions. Plusieurs chaînes de supermarchés ont ainsi atteint une couverture internationale et ont acquis une forte influence dans les filières agricoles. Grâce au développement de leurs produits en marques de distributeurs (MDD), elles ont pu contester le leadership des marques internationales³⁷. Enfin, l'émergence de services de transport maritime bon marché et la libéralisation des marchés leur ont permis de prendre le contrôle des filières en s'appuyant sur de nouveaux outils comme les listes de référencement, les centrales d'achat et les normes de qualité³⁸. Le contrôle des chaînes d'approvisionnement agricoles est ainsi passé des marques nationales et internationales aux distributeurs³⁹.

La consolidation historique des distributeurs, des fabricants, des chaînes logistiques et des industries connexes (semences, produits chimiques...) est à l'origine de pratiques d'approvisionnement modernes qui ont rendu les filières agricoles de plus en plus globalisées et coordonnées⁴⁰:

Autrefois basée sur les capacités de production des agriculteurs, la logique des filières agricoles est désormais soumise à la volonté des acheteurs. Les acheteurs les plus puissants organisent l'offre en fonction des besoins présumés des consommateurs⁴¹. Leurs exigences – notamment via la mise en place de normes – sont à l'origine d'une profonde restructuration des filières agricoles : elles favorisent les producteurs, exportateurs, fabricants et fournisseurs d'intrants les plus gros, au détriment des petits producteurs et des travailleurs non organisés⁴².

Ci-dessous un schéma de l'évolution historique des filières agricoles analysée dans ce chapitre :



Principales évolutions historiques des chaînes agricoles

Source: BASIC

³⁷ R.W. Cotteril, 'Dynamic Explanations of Industry Structure and Performance', 2000, op. cit.

³⁸ Fairtrade Foundation, Britain's bruising banana wars : why cheap bananas threaten farmers' futures, 2014

³⁹ R.W. Cotteril, 'Dynamic Explanations of Industry Structure and Performance', 2000, op. cit.

⁴⁰ Common Fund for Commodities, Current Trends and the New Development Role of Commodities, 2006

⁴¹ ILO, Tripartite Meeting to Examine the Impact of Global Food Chains on Employment, 2007

⁴² Center on Globalisation, Governance & Competitiveness, Skills for upgrading: Workforce Development and Global Value Chains in Developing Countries, 2011.

Situation actuelle

En ce début de 21^{ème} siècle, les filières agricoles continuent de se caractériser par une forte atomisation à leurs deux extrémités (une multitude de producteurs et une multitude de consommateurs).

Malgré l'urbanisation rapide et le développement de l'agriculture intensive, une grande partie de l'agriculture mondiale est encore produite par de petits agriculteurs⁴³. Plus d'un tiers de la population mondiale vit en milieu rural et 2,5 milliards de personnes dépendent de l'agriculture pour leur subsistance (500 000 de petits producteurs qui font vivre 2 milliards de personnes⁴⁴, et 450 millions de travailleurs agricoles⁴⁵).

A l'autre bout des filières agricoles, 7 milliards de consommateurs qui sont de plus en plus nombreux à évoluer en milieu urbain : plus de la moitié de la population mondiale vit dans les villes⁴⁶, et selon certaines estimations, plus de la moitié de cette population urbaine fait désormais partie de la classe moyenne, grâce à la croissance rapide des économies émergentes⁴⁷.

Dans les filières agricoles modernes, la concentration de pouvoir apparaît donc comme structurelle et bénéficie principalement aux acteurs suivants (cf. schéma page suivante)⁴⁸ :

- Les entreprises agrochimiques et les entreprises semencières (fournisseurs d'intrants)
- Les négociants
- Les fabricants et les marques
- Les distributeurs



“Nous devons démocratiser l'économie. L'économie est un système non-démocratique qui génère des inégalités. Ce n'est pas sain. [Dans nos pays], nous laissons l'économie entre les mains de 5 à 6 familles alors que la majorité des gens reste dans la pauvreté.”

Luis Martinez Villanova, coopérative UCIRI - Mexique

La concentration toujours plus importante de ces acteurs a créé « des goulets d'étranglement au travers desquels les marchandises sont obligées de passer pour atteindre les consommateurs » ; leur pouvoir d'achat leur permet de dicter les prix des produits agricoles qu'ils achètent⁴⁹.

⁴³ International Institute for Environment and Development (IIED) - hiVos - Mainumby Ñakurutú, Small producer agency in the globalised market: Making choices in a changing world, 2012

⁴⁴ Oxfam, Who Will Feed the World? Research Report, 2011

⁴⁵ FAO-OIT-UITA, Agricultural workers and their contribution to sustainable agriculture & rural development, 2007

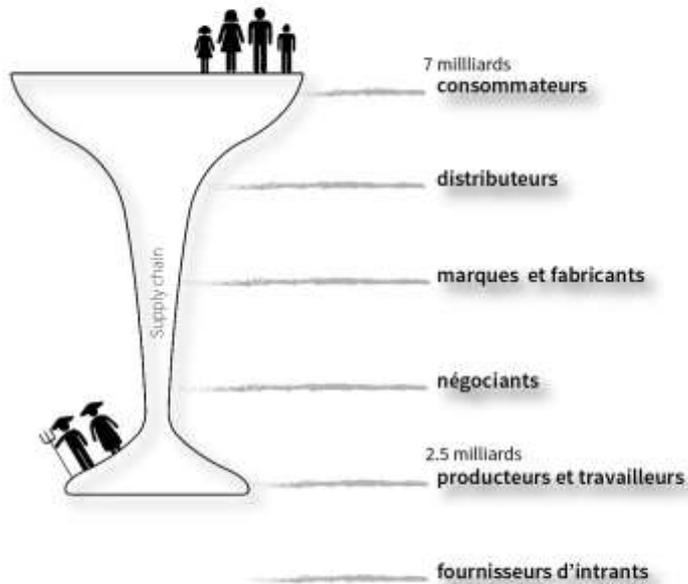
⁴⁶ Un habitat, State of the World's Cities, 2010

⁴⁷ The Economist, 2009

⁴⁸ UNIDO, Global value chains in the agrifood sector, 2006

⁴⁹ O. de Schutter, Addressing concentration in Food Supply Chains, 2010

Filières agricoles globales



10 plus grandes marques = 15 % des ventes mondiales en grande distribution

5 plus grands distributeurs = 50 % du marché européen



Vision globale des chaînes de valeur agricoles

Source: BASIC

La concentration chez les fournisseurs d'intrants

La concentration du secteur agrochimique a atteint un niveau remarquable au cours des vingt dernières années : **alors qu'à la fin des années 80**, les vingt plus grandes entreprises représentaient 90% des ventes mondiales, ce nombre est tombé à sept en 2002 (Syngenta, Aventis, Monsanto, BASF, Dow, Bayer et DuPont)⁵⁰.

Au-delà de l'agrochimie, ces entreprises ont diversifié leurs activités pour investir massivement dans le secteur des semences.

Ce processus de concentration s'est déroulé en trois phases distinctes :

- L'intérêt des entreprises de la chimie et de l'agroalimentaire a émergé à partir des années 60 suite au succès des premières cultures hybrides.
- Dans les années 80, les entreprises de l'agro-industrie qui développaient des produits génétiquement modifiés se sont de plus en plus intéressées au marché des semences, en raison des débouchés potentiels qu'il représentait pour leurs nouveaux produits : c'est ce qui a conduit des entreprises comme Du Pont, ICI, Elf-Aquitaine, Monsanto, Rohm et Haas, et Unilever à investir le secteur des semences pour tirer au mieux parti des complémentarités entre les semences et d'autres intrants (en travaillant par exemple sur des semences résistantes à certains herbicides)⁵¹.

⁵⁰ T. Lang, Food Industrialisation and Food Power: Implications for Food Governance, 2003.

⁵¹ C. S. Srinivasan, Concentration in ownership of plant variety rights: implications for developing countries, 2003

- Dans les années 90, les entreprises de biotechnologies comme Monsanto et Novartis ont fortement investi ce secteur, ce qui leur a permis de combiner leur intérêt pour les semences avec leur expertise des produits agrochimiques et pharmaceutiques. Ce mouvement s'est effectué en coordination étroite avec leurs stratégies en matière de droits de propriété intellectuelle et de brevetage du vivant⁵².

La concentration chez les négociants

Les négociants internationaux jouent un rôle de coordination verticale en reliant les producteurs avec les clients du monde entier ; pour cela ils s'appuient principalement sur un système de relations contractuelles 'en cascade' et flexible. Même lorsque les gouvernements régulaient les filières agricoles entre les années 50 et les années 80 via des monopoles de commercialisation, des stocks tampons et des quotas d'exportation, ces sociétés de négoce étaient en capacité de coordonner verticalement leurs filières.⁵³

Le meilleur exemple de concentration dans les filières agricoles est le fameux groupement '**ABCD agricole**' : Archer Daniels Midland (ADM créé en 1902), Bunge (né en 1818), Cargill (fondé en 1865), et Louis Dreyfus (né en 1851).

Ces sociétés sont aujourd'hui impliquées dans 90% des échanges de céréales du monde. Elles ont aussi progressivement étendu leurs activités mondiales bien au-delà du commerce des céréales⁵⁴ :

- ADM est devenu l'un des plus importants transformateurs de graines de soja, de maïs, de blé et de cacao. Il produit également de la farine de soja et de l'huile de soja, des édulcorants, de la farine, de l'éthanol et du biodiesel. Il détient enfin une large gamme d'aliments pour animaux et de produits industriels.
- Bunge est l'une des plus grandes entreprises au monde dans les secteurs agrochimique et agroalimentaire. D'après elle, la société est le plus grand transformateur mondial de graines oléagineuses, le plus grand producteur et fournisseur d'engrais aux agriculteurs en Amérique du Sud, le plus grand exportateur de soja en provenance d'Amérique latine, et un leader dans la production de biodiesel.
- Cargill est devenu un acteur majeur dans l'approvisionnement, le commerce et la transformation de blé, de cacao, de soja, de riz, d'orge, de maïs, de lin, d'avoine, de colza, de sucre, de légumes, d'huiles, de volaille, de bœuf, de porc, de compléments alimentaires et d'additifs, et de produits génétiquement modifiés. Il fournit également un certain nombre de services financiers : prêts, conseils en placement, assurance, etc.
- Louis Dreyfus est aujourd'hui un négociant et un transformateur majeur de canne à sucre, d'huile de palme, d'oranges, de citrons, de soja, de maïs, de blé, de coton, d'huile de tournesol et d'arachide, et de riz.

⁵² Bern Declaration, Agropoly: A handful of corporations control world food production, 2013

⁵³ P. Gibbon, Agro-Commodity Chains: an introduction, 2002

⁵⁴ Oxfam Wereldwinkels, Concentration of power in supply chains: a game of giants, 2013

La concentration chez les transformateurs et les marques de fabricants

La concentration est également en forte progression au niveau des transformateurs, et des marques de grande consommation. En effet, comme indiqué dans la section précédente :

- Les filières mondiales telles que le café, le cacao, le caoutchouc, le thé, le sucre, l'huile de palme et les bois tropicaux se sont raccourcies durant les dernières décennies tout en passant sous le contrôle de groupes de plus en plus concentrés qui ont fortement investi dans la **restructuration des filières d'approvisionnement** ;
- La tendance à la concentration concerne également les filières horticoles, pour lesquelles elle a favorisé les grandes entreprises de transformation, seules capables de fournir l'expertise technique et les investissements nécessaires pour préserver la fraîcheur des produits ⁵⁵;
- La consommation croissante de produits alimentaires transformés a également stimulé la concentration dans les filières associées, **que ce soit celle du bœuf, du poulet, du porc**, et celles des cultures nécessaires à l'alimentation animale telles que le soja et le maïs⁵⁶. Les filières qui en résultent sont de plus en plus intégrées verticalement et horizontalement, les acteurs dominants ayant une forte présence dans les secteurs **de l'agroalimentaire**, des semences, des biotechnologies, des ingrédients alimentaires, des édulcorants et des fruits de mer.

Nestlé, Kraft/Mondelez, Unilever, PepsiCo, Mars, Danone, Kellogg, General Mills, Associated British Foods et Coca-Cola sont les 10 premières entreprises du marché mondial des aliments transformés. Leur chiffre d'affaires annuel cumulé est supérieur à 450 milliards de US\$⁵⁷, ce qui représente plus de 15 % de la valeur des ventes dans le monde entier⁵⁸ et cette part de marché est encore plus conséquente dans certains secteurs clés (café, thé, confiseries, produits laitiers ou encore eau en bouteille).

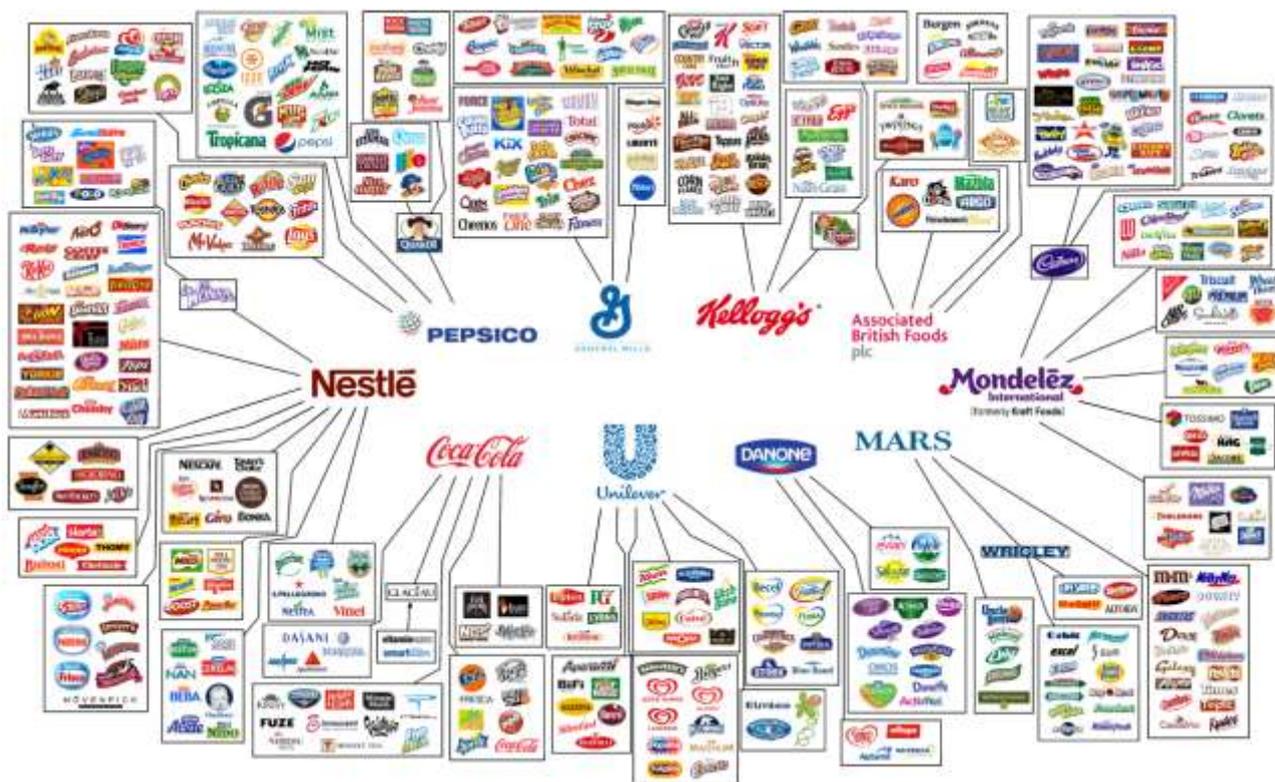
Ci-après un schéma qui fait le lien entre les principales marques alimentaires et ces 10 grands groupes :

⁵⁵ C. Dolan and J. Humphrey, *Changing Governance Patterns in the Trade in Fresh Vegetables Between Africa and the United Kingdom*, 2004

⁵⁶ Un système complexe de « filières encadrées » a émergé à l'échelle mondiale, reliant la production animale aux USA, en Europe et en Asie avec la production d'**aliments pour animaux** aux USA et en Amérique latine

⁵⁷ Oxfam, *Behind the brands : Food justice and the 'Big 10' food and beverage companies*, 2013

⁵⁸ Euromonitor, *Packaged Food 2010: Global Market Performance*, 2010



Principales marques appartenant aux 10 plus grandes entreprises mondiales de l'agroalimentaire
 Source: Oxfam, Behind the brands, 2013 (<http://www.behindthebrands.org>)

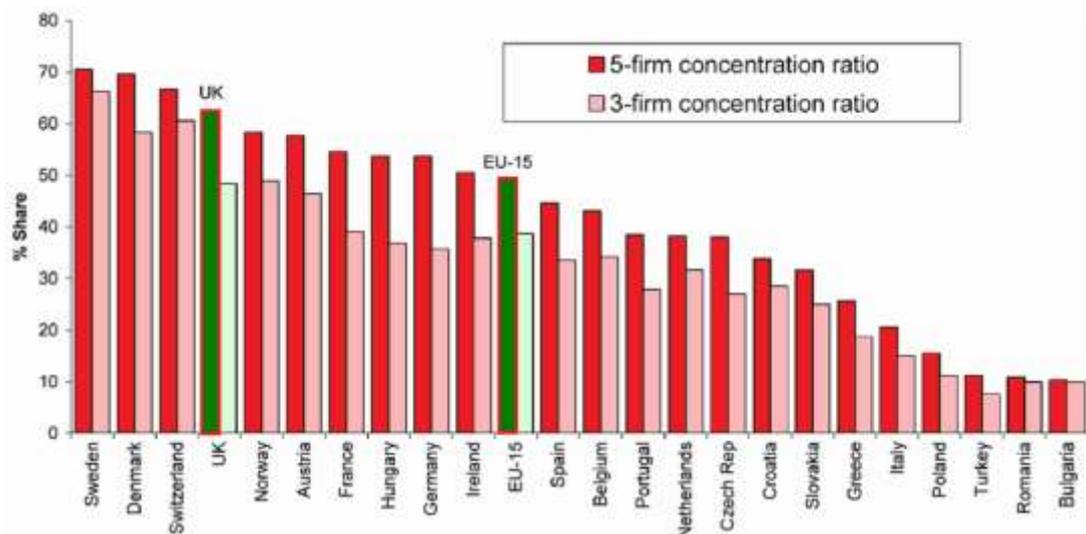
La concentration chez les chaînes de supermarchés

L'émergence de chaînes de supermarchés d'envergure internationale a commencé en Europe et aux États-Unis avant de se propager dans d'autres régions du monde à partir des années 1990.

En 1992, les cinq plus grandes chaînes de supermarchés des États-Unis représentaient 19% des ventes en épicerie. En 2005, des estimations prudentes évaluaient ce pourcentage à 28,7%⁵⁹. Wal-Mart était un distributeur de taille moyenne au milieu des années 90 quand il a commencé à vendre de la nourriture ; il est désormais le plus grand distributeur de produits alimentaires au monde et représente à lui seul 6,1% des ventes internationales en grande distribution. Au Royaume-Uni, les quatre plus grands distributeurs commercialisent 75% des produits d'épicerie⁶⁰ ; et dans chaque pays européen la concentration du top 5 des chaînes de supermarchés est supérieure à 50% en moyenne dans le secteur de l'épicerie (voir ci-après).

⁵⁹ S. Murphy, 2006, op. cit.

⁶⁰ O. de Schutter, 2010, op.cit.



Niveaux de concentration dans les marchés d'épicerie en Europe – 2004/5

Source: OCDE, redrawn from DEFRA (2006)

Dans les pays en développement, la «révolution des supermarchés» a commencé au début des années 1990 et est toujours en cours. Elle implique le développement rapide des réseaux de grande distribution au détriment des magasins traditionnels et des marchés de produits frais⁶¹.

A priori plus rapide que dans les pays de l'OCDE, l'essor de la grande distribution alimentaire moderne s'est déroulé en 3 phases dans les pays en développement⁶² :

- La première vague a eu lieu en Amérique latine, en Europe centrale et en Afrique du Sud et a vu la part de la grande distribution dans les ventes totales de produits alimentaires passer de 5-10% dans les années 90 à environ 50% ou plus au milieu des années 2000.
- La deuxième vague, du milieu à la fin des années 90, a eu lieu en Asie du Sud-Est (dans des pays en transition à l'exception du Vietnam), en Amérique centrale et au Mexique. Bien qu'ayant commencé plus tard, cette seconde vague a permis à la grande distribution d'atteindre des pourcentages de 30-50% au milieu des années 2000 dans plusieurs pays asiatiques.
- La troisième vague s'est déroulée à partir de la fin des années 90 en Chine, au Vietnam, en Inde, en Russie et en Afrique du Sud ; elle commence juste à atteindre certains pays d'Afrique de l'Est et d'Afrique Australe.

Dans ces différents pays, la progression des chaînes de supermarchés est passée des grandes villes aux plus petites villes, des classes aisées et moyennes aux classes les plus pauvres, des aliments transformés aux aliments semi-transformés puis aux produits frais, des chaînes de supermarchés locales à des chaînes internationales de plus en plus concentrées.

Dans les pays en développement, les chaînes de supermarchés ont évolué au cours de ces dernières années, passant d'un approvisionnement basé sur les grossistes traditionnels et les marchés de gros, à l'utilisation de nouvelles pratiques d'approvisionnement.

Initialement, les achats des distributeurs passaient exclusivement par les places de marché de gros et utilisaient peu les normes. L'approvisionnement est progressivement devenu plus direct et a

⁶¹ T. Reardon et al., The rise of supermarkets in Africa, Asia and Latin America, 2003

⁶² T. Reardon, The global rise and impact of supermarkets: an international perspective, 2011

permis la création de réseaux de fournisseurs privilégiés, qu'il s'agisse de grossistes spécialisés, d'entreprises alimentaires, de coopératives ou d'agriculteurs. Les distributeurs ont également mis en place des centrales d'achats régionales ou nationales (avec des échanges possibles au sein des chaînes), et ont développé dans le même temps l'usage de cahier des charges privés. Ces changements ont d'abord été déployés par les chaînes multinationales et nationales puis par les acteurs de taille plus modeste. Et ils ont concerné en premier lieu les aliments transformés avant de s'étendre aux produits frais.⁶³

Quelles que soient les régions, cette 'révolution des supermarchés' est liée aux mêmes facteurs : croissance des revenus des consommateurs et urbanisation de la demande, investissements directs étrangers (FDI), diversification des produits, investissements publics pour favoriser la compétitivité des entreprises, et amélioration des systèmes d'approvisionnement pour faire baisser les coûts au niveau de l'offre.

Les conséquences de cette évolution se matérialisent de différentes façons⁶⁴ :

- Les distributeurs choisissent de plus en plus **de s'approvisionner auprès de producteurs qui sont capables d'exporter**, afin de s'assurer de la mise en œuvre des normes de qualités ou sanitaires (que ce soit au travers de leurs propres audits ou via des certifications indépendantes). De façon générale, leurs chaînes d'approvisionnement s'appuient désormais sur les exploitations les plus importantes ;
- Les producteurs sont responsables de toutes les activités de post-récolte jusqu'au **moment où leurs produits arrivent aux centrales d'achat des distributeurs**. Dans le cas des denrées périssables, les agriculteurs doivent procéder à des livraisons quotidiennes avec leurs camions frigorifiques. Cette prise de responsabilité, désormais nécessaire pour rester référencés par les distributeurs, implique des investissements lourds en capital pour les producteurs ;
- **Le fait de s'approvisionner dans un pays puis d'exporter dans un autre a créé des tensions**, en particulier sur les marchés où la concurrence est importante. Dans les pays les moins avancés, les producteurs nationaux courent le risque d'être de plus en plus marginalisés dans la mesure où les distributeurs peuvent trouver qu'il est plus facile d'importer certains produits que de les acheter localement.

L'évolution récente des filières agricoles

La concentration croissante constatée aux différents niveaux des filières agricoles conduit à des luttes de pouvoir toujours plus fortes pour prendre le contrôle de ces filières, que ce soit de la part des supermarchés, des marques de fabricants, des négociants ou des fournisseurs d'intrants.

Les contraintes en termes de ressources (eau, terre, énergie), la diminution du nombre d'agriculteurs, le changement climatique génèrent des inquiétudes croissantes quant à la disponibilité à moyen terme de produits de base comme le café, le cacao ou la banane ; ces

⁶³ T. Reardon, The global rise and impact of supermarkets: an international perspective, 2011 op. cit.

⁶⁴ D. Weatherspoon, and T. Reardon. The Rise of Supermarkets in Africa: Implications for Agrifood Systems and the Rural Poor, Development Policy Review, 2003

inquiétudes contribuent à une concurrence accrue pour le contrôle des chaînes **d'approvisionnement** sur les filières concernées.

Elles ont également renforcé la tendance des distributeurs et des marques à court-circuiter les autres acteurs des filières (en particulier les négociants) pour contrôler verticalement les chaînes d'approvisionnement, grâce notamment à des outils qui leur permettent de réduire les coûts liés à cette intégration.

En parallèle, la crise financière et économique de 2008 a eu pour résultat une pression accrue sur les marges et les résultats financiers des acteurs commerciaux, en particulier les entreprises **multinationales, qui a poussé une partie d'entre eux à (re)mettre l'accent sur leur cœur de métier** et à se spécialiser davantage.

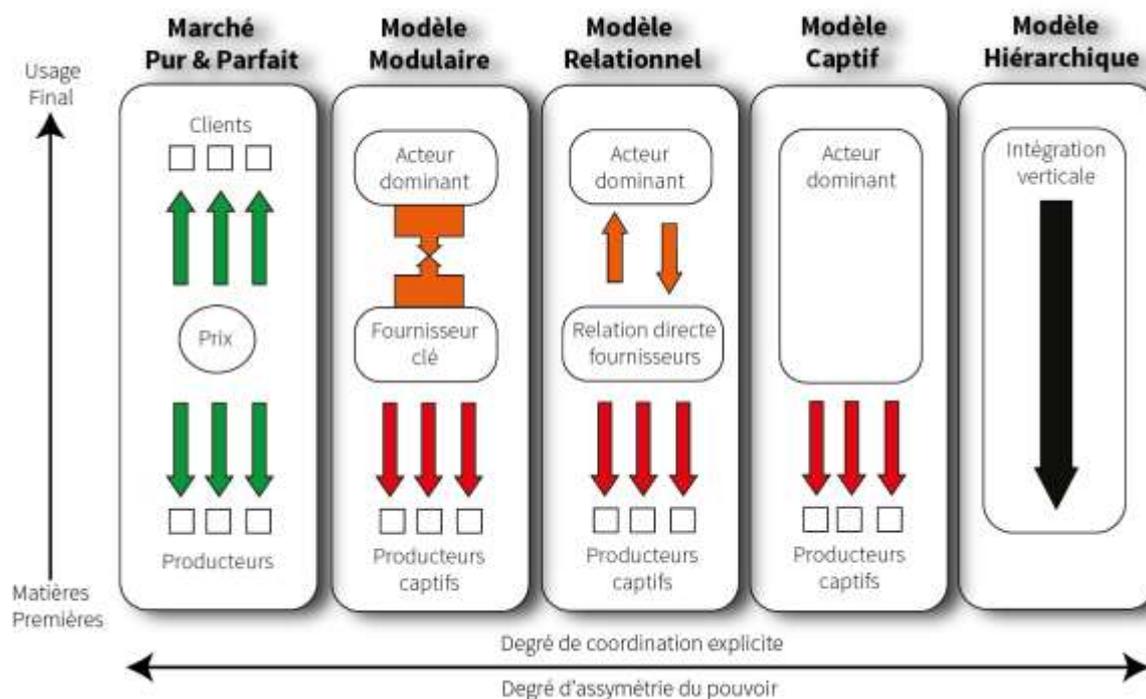
Ces tendances potentiellement opposées ont conduit à une augmentation des reconfigurations et des alliances dans les filières agricoles, dont les effets à terme sont difficiles à prédire.

b) Principaux modèles de concentration du pouvoir dans les filières agricoles

Comme l'ont démontré Gereffi et al. (voir chapitre 1), la concentration de pouvoir dans les chaînes globales de valeur n'est pas accidentelle, mais structurelle ; elle conduit à des modèles de gouvernance qui permettent aux acheteurs dominants de contrôler leurs fournisseurs, la répartition des activités le long de la chaîne et la structuration de la production et de la transformation, dans des dynamiques éloignées de la théorie de la concurrence pure et parfaite.

Dans les filières agricoles, ces modèles peuvent être ramenés à quatre cas de figure récurrents (voir schéma ci-après) :

1. Le modèle hiérarchique, dans lequel un acteur a intégré verticalement toutes les **activités, de la production jusqu'à la fabrication des produits finis**, la distribution étant laissée aux distributeurs.
2. Le modèle captif, où les producteurs agricoles sont dépendants de grands acheteurs qui contrôlent la filière, **de la fabrication jusqu'à la distribution**.
3. Le modèle relationnel, où les relations de long terme développées entre les grandes marques et les négociants maintiennent les producteurs agricoles dans une situation de dépendance.
4. Le modèle modulaire, **qui s'appuie sur un réseau de fournisseurs « interchangeables »** ayant développé à leur niveau des relations de dépendances avec certains producteurs.



Modèles récurrents du pouvoir des acheteurs dans les chaînes agricoles
 Source: BASIC, à partir de Gereffi, Humphrey et Sturgeon, 2005

Le modèle hiérarchique (intégration verticale)

L'intégration verticale est le modèle de contrôle le plus ancien dans les filières agricoles. Il remonte à l'époque des premières filières d'exportation coloniale (cf. l'historique détaillé précédemment). Il a été principalement mis en place dans les filières de fruits frais tropicaux (banane, ananas, mangue ...), de thé (essentiellement au Sri Lanka et en Afrique de l'Est), de sucre de canne, d'huile de palme, de soja et, plus récemment, de légumes de contre-saison.

Le point commun de ces chaînes est le contrôle structurel exercé par des entreprises qui ont **historiquement intégré la chaîne d'approvisionnement, de la production des matières premières jusqu'à la fabrication de produits finis.**

Les principaux moteurs de l'intégration verticale sont la recherche d'économies d'échelle, la stabilité des volumes, la régularité de la qualité des produits, et la gestion des risques pour les produits périssables.

Les modèles hiérarchiques se caractérisent souvent par des relations patriarcales, les grands propriétaires fournissant des écoles, des établissements de santé et des logements à leurs travailleurs en échange de leur dévouement et de la paix sociale.

Ils sont de plus en plus remis en cause par des modèles plus souples de contrôle vertical, qui résultent de la mondialisation et de la spécialisation des acteurs dans les filières agricoles.

La banane, exemple typique d'intégration verticale

La transformation de la banane en une commodité mondiale majeure prend ses racines au 19^{ème} siècle. En raison de sa nature périssable, son commerce a été historiquement dominé par les

entreprises verticalement intégrées qui contrôlaient la production, l'emballage, l'expédition, l'importation et (parfois) le murissage.

Entre 1900 et 1930, l'UFC (United Fruit Company) a dominé le marché américain, tandis que Fyffes exerçait un quasi-monopole au Royaume-Uni⁶⁵. Suite aux décisions anti-trust des tribunaux américains, la Standard Fruit Company, et plus tard Del Monte, ont été créés⁶⁶. Durant les années 80 et 90, cinq entreprises – Dole (anciennement la Standard Fruit Company), Chiquita (anciennement la United Fruit Company), Del Monte, Fyffes et Noboa – représentaient plus de 80% des bananes vendues dans le monde⁶⁷.

La filière de la banane est une illustration parfaite d'un modèle hiérarchique où les multinationales ont intégré verticalement toutes les opérations de la chaîne d'approvisionnement, depuis la phase de production (en étant propriétaires des plantations) jusqu'aux réseaux de distribution (petits magasins, supermarchés...) afin de contrôler aussi bien l'offre que la demande.

Plusieurs évolutions récentes, comme la disponibilité d'une offre compétitive de fret maritime, la création des normes qualité par les supermarchés et la libéralisation du marché européen, ont cependant permis aux distributeurs d'acheter des bananes sans passer par ces multinationales. En conséquence, plusieurs grands supermarchés ont commencé à exercer un contrôle vertical **plus souple de l'ensemble des chaînes d'approvisionnement, en déléguant** à leurs fournisseurs un certain nombre de responsabilités comme la gestion du risque, le contrôle qualité, et la logistique⁶⁸.

La concurrence accrue entre les grandes entreprises pour rester les 'fournisseurs référencés' des supermarchés a conduit à un 'renversement' de la structure de gouvernance de la filière mondiale de la banane qui est de plus en plus contrôlée par les distributeurs au dépend des compagnies fruitières.

Cela a déclenché une nouvelle vague de concentration dans le secteur, **à l'image de la** tentative de fusion entre Chiquita (le plus grand vendeur de banane au monde) et Fyffes (4^{ème} plus grand) en mars 2014.

L'évolution de la filière a conduit à l'émergence de nouvelles configurations où les producteurs (plantations et petits agriculteurs) sont plus indépendants, mais restent tributaires des chaînes de supermarchés situées à l'autre extrémité de la chaîne (même si ils ne sont pas totalement intégrés dans leurs chaînes d'approvisionnement).

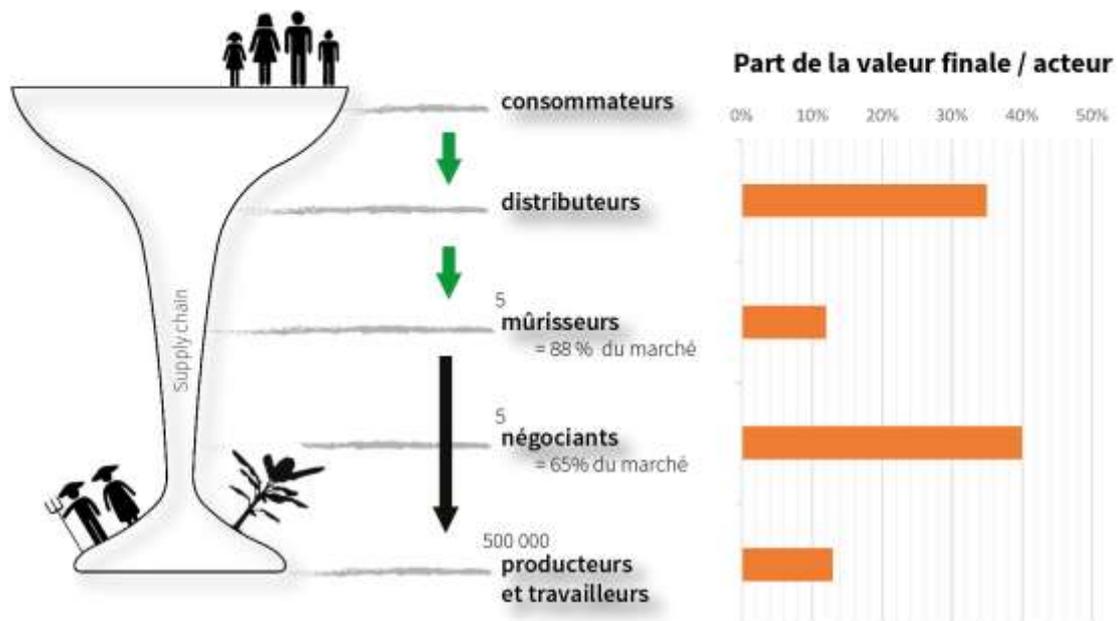
⁶⁵ W. H. Friedland, University of California, Agrifood globalisation and commodity systems, 2003

⁶⁶ M. Bucheli, Stanford University, The Role of Demand in the Historical Development of the Banana Market, 2002

⁶⁷ FAO, The world banana economy 1985-2002, 2003; International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), Value Chains and Tropical Products in a Changing Global Trade Regime, 2008

⁶⁸ Fairtrade Foundation, Britain's bruising banana wars : why cheap bananas threaten farmers' futures, 2014

La filière BANANES



Chaîne globale de valeur de la banane
Source: BASIC

Le modèle captif

Ce modèle de gouvernance existe depuis longtemps dans l'agriculture. Les premiers cas ont été historiquement développés par les négociants des filières coloniales, en particulier par ceux qui étaient situés dans les pays producteurs. Depuis, il a été appliqué dans de nombreuses filières où les agriculteurs dépendent d'un petit nombre d'acheteurs.

Dans ce modèle, l'**asymétrie** des relations de pouvoir oblige les agriculteurs à accepter des conditions commerciales **souvent défavorables ainsi qu'un degré élevé de contrôle de la part** de leurs acheteurs.

Ce modèle se rencontre fréquemment dans les filières suivantes :

- Les fruits tropicaux frais et l'huile de palme, où les petits planteurs et les petits agriculteurs sont utilisés comme effectifs tampons par les exportateurs dominants qui possèdent également des plantations (cf. également le cas de la banane décrit plus haut) ;

- Le sucre de canne où les transformateurs les plus puissants externalisent la production à un grand nombre de petits agriculteurs qui doivent leur vendre leurs produits rapidement avant qu'ils ne pourrissent ;
- Le coton en Asie (et dans une moindre mesure en Afrique de l'Ouest) où dans le cadre de contrats de production les petits agriculteurs **dépendent fortement d'un seul acheteur qui leur** fournit des services de commercialisation et des intrants clés pour la production (engrais et pesticides) ;
- Le lait, en particulier en Europe, où les agriculteurs sont en relations contractuelles directes **avec les grands groupes de l'industrie laitière (par exemple Nestlé, Lactalis...).**

Un exemple de modèle captif : la canne à sucre

Près de 83% du sucre mondial provient de la canne, le reste étant issu de la betterave. La canne à sucre est surtout cultivée dans les pays du Sud. Le Brésil est ainsi le premier exportateur mondial (près de la moitié des exportations), suivi par l'Australie, la Thaïlande, Cuba, le Guatemala, l'Afrique du Sud, l'île Maurice, la Colombie, le Salvador et les îles Fidji⁶⁹.

Pour de nombreux pays de l'hémisphère sud, la culture de la canne à sucre est une source importante de revenus (le sucre représente 70% des exportations de Cuba et 40% de celles du Belize et des îles Fidji) **et d'emploi rural** (l'industrie de la canne à sucre emploie plus de 1 million de personnes au Brésil et 25% des fidjiens)⁷⁰.

Dans la plupart des pays producteurs, la transformation et le raffinage sont fortement concentrés dans les mains de quelques grandes entreprises privées **à l'échelle nationale**⁷¹, l'exportation étant souvent contrôlée par une seule organisation⁷². Alors que les entreprises ont de plus en plus tendance à contrôler verticalement la filière, les principaux pays producteurs (USA, UE, Brésil, Inde, Chine...) utilisent encore des mesures protectionnistes pour influencer les prix du marché mondial.

Parce qu'elles nécessitent en général des capitaux importants, la fabrication et le raffinage du sucre sont des étapes cruciales pour la compétitivité du secteur. Elles ont toujours été les goulets d'étranglement de la chaîne de valeur du sucre de canne⁷³.

C'est pourquoi les grands négociants en sucre - Cargill, Louis Dreyfus, Bunge ED & F Man, Sucden et Czarnikow – ont augmenté leurs investissements dans les usines de sucre ces dernières décennies⁷⁴, suivis en cela par les grands raffineurs brésiliens (Copersucar, Cosan et Crystalsev)⁷⁵. Plus récemment, les raffineurs européens ont commencé à fusionner avec les négociants internationaux et à investir massivement dans les sucreries locales afin de garder le contrôle sur l'offre : AB sucre (filiale de Associated British Foods plc) possède désormais Czarnikow et Illovo

⁶⁹ FAO, Markets and Trade Division, Sugar International Market Profile: Background paper for the Competitive Commercial Agriculture in Sub-Saharan Africa (CCAA) Study, 2007

⁷⁰ Fairtrade Foundation, Fairtrade and sugar, commodity briefing, 2013

⁷¹ Le niveau de concentration dans l'Union européenne semble également être élevé: selon un rapport d'Oxfam publié en 2002, une seule société contrôlait le quota de betterave à sucre dans 8 des 14 pays membres de l'UE.

⁷² B. Garside et al, Who Gains from Sugar Quotas? Overseas Development Institute (ODI), 2005

⁷³ Helvetas, Value Chain Governance that Benefits the Poor, Working Paper, 2010

⁷⁴ Ethical Sugar, Sugar Market and Industry Facts and Figures, 2010

⁷⁵ Ethical Sugar, The Development Model of Brazilian Sugarcane, 2009

(premier producteur de sucre en Afrique de l'Est et en Afrique Australe), tandis que Südzucker a pris des participations dans ED & F Man. En Septembre 2014, Cargill et Copersucar ont annoncé la fusion de leurs activités de commercialisation, donnant ainsi naissance à la plus grande société de négoce mondial du sucre.

Le sucre de canne est transformé par des usines qui jouxtent généralement les zones de culture⁷⁶. **Une usine s'approvisionne auprès de nombreux agriculteurs et il est très rare de rencontrer plus d'une usine dans une zone donnée**⁷⁷. Cette situation entraîne une forte asymétrie de pouvoir, en particulier dans les pays où la majeure partie de la canne à sucre est principalement cultivée par les petits agriculteurs, comme au Pakistan et aux Philippines où elle est produite dans des fermes de moins de 5 hectares.⁷⁸ L'offre de sucre est régulée par des contrats entre les petits agriculteurs et les usines, ces dernières fournissant également du crédit, du conseil et des services sociaux (tels que **des investissements pour la construction d'écoles et de centres de santé**)⁷⁹.

Les petits producteurs de canne à sucre sont ainsi dépendants des usines, qui représentent la seule possibilité pour écouler leur production et leur fournissent les intrants essentiels – en particulier les pesticides – ainsi que les services dont ils ont besoin. Cette dépendance est renforcée par le fait qu'ils doivent vendre leur production très rapidement après la récolte pour qu'elle ne perde pas sa teneur en saccharose.

La situation est très semblable en Afrique de l'Est et en Afrique Australe, où les grandes exploitations de canne à sucre passent des contrats avec des petits producteurs indépendants locaux qui leur fournissent des volumes tampons. La plantation fournit des semences, des engrais **et assure le transport jusqu'à l'usine. En retour, les agriculteurs sont obligés de vendre 100% de leur production de canne à sucre à la plantation et d'accepter que les intérêts de leurs emprunts soient automatiquement déduits de leurs prix de vente**⁸⁰.

Comme schématisé ci-après, la chaîne de valeur de sucre de canne est une illustration typique du modèle captif de gouvernance défini par Gereffi et al. (cf. chapitre 1 de ce rapport).

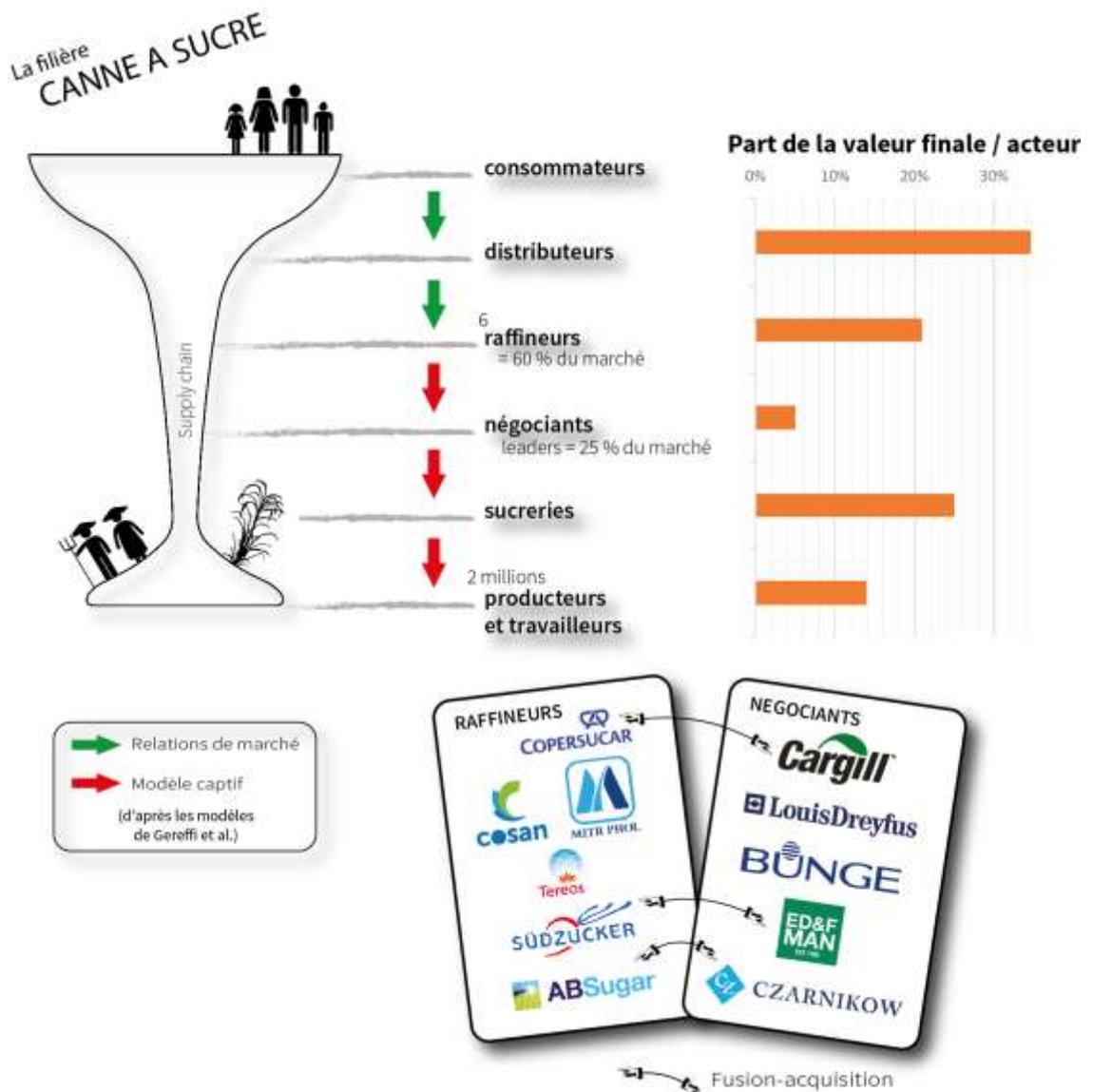
⁷⁶ La canne à sucre est broyée avec de gros rouleaux pour récupérer le jus contenant du saccharose. Le sucre brut est affiné avant qu'il puisse être utilisé dans les chaînes alimentaires. La raffinerie élimine les impuretés restantes et blanchit la couleur par lavage et filtration. Le sucre raffiné est ensuite cristallisé, séché et emballé pour les clients de l'industrie et les consommateurs finaux.

⁷⁷ J. Clay, *World Agriculture and the Environment*, 2004

⁷⁸ United Nations Development Program, *Sugar Scoping Paper*, 2010

⁷⁹ International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), *Value Chains and Tropical Products in a Changing Global Trade Regime*, 2008

⁸⁰ USAID, *Value chain governance and access to finance: maize, sugar cane and sunflower oil in Uganda*, 2007



Chaine globale de valeur du sucre de canne
Source: BASIC

Les filières coton en Afrique de l'Ouest et en Asie du Sud et de l'Est constituent également un bon exemple de ce type de gouvernance. La plupart des petits producteurs sont dépendants des égreneurs qui contrôlent la première étape de transformation de la filière, de la même façon que les usines le font dans l'industrie du sucre de canne : ils fixent unilatéralement le prix payé aux agriculteurs et leur fournissent les intrants dont ils ont besoin (semences, engrais ...).

Le modèle relationnel basé sur des producteurs en situation de dépendance

Les filières agricoles ne sont pas toujours aussi fortement concentrées que dans les deux cas précédents.

Le modèle relationnel a émergé au 20^{ème} siècle dans les filières agricoles qui regroupent une multitude de petits agriculteurs et où le pouvoir des négociants a augmenté de pair avec celui des principaux transformateurs et/ou fabricants de la filière.

On parle de gouvernance relationnelle lorsque les acheteurs et les vendeurs ont établi une relation étroite et directe qui crée une forte barrière à l'entrée pour les autres acteurs de la filière. Ces partenariats étroits jouent un rôle clé pour les entreprises en leur permettant de sécuriser leur approvisionnement dans des environnements turbulents, en particulier sur des marchés agricoles de plus en plus volatils. Le contrat juridique est le principal mécanisme utilisé par les entreprises concernées pour matérialiser leur interdépendance.⁸¹

Dans les filières agricoles, ce modèle de gouvernance va habituellement de pair avec la mise en place d'un modèle captif entre le premier acheteur et les petits producteurs afin de sécuriser l'approvisionnement en matières premières au prix le plus bas.

Les principaux exemples de ce modèle se retrouvent dans le café (entre négociants et torréfacteurs), ainsi que dans d'autres filières telles que le cacao ou le beurre de karité (entre négociants et transformateurs). Il est également très répandu dans l'industrie textile, en particulier, dans les filières de coton.

La filière café : de solides réseaux relationnels entre torréfacteurs et négociants qui gardent les petits agriculteurs fortement captifs.



“Notre organisation était à l'image de beaucoup d'organisations de petits producteurs : nous ne connaissons jamais nos clients, n'avons aucune relation directe avec eux. Nous pouvions juste espérer que l'exportateur ferait de bonnes affaires pour nous.”

Javier Rivera Laverde, coopérative ASOPECAM - Colombie

Le café est cultivé par environ 25 millions de producteurs (principalement sur des petites exploitations de moins de 10 ha) et consommé par 500 millions de personnes à travers le monde⁸². Cinq entreprises réalisent à elles seules 45% des ventes de café torréfié - Nestlé, Kraft-Mondelez, Sara Lee, Procter & Gamble et Tchibo - et trois entreprises négocient 50% du café vert échangé dans le monde - Neumann Gruppe, ECOM et Volcafé (maintenant détenue par ED & F Man).⁸³

Depuis la libéralisation du marché du café en 1989, la filière a subi l'influence croissante des torréfacteurs (beaucoup plus que celle des distributeurs) qui a ainsi dépassé l'influence historique des négociants. Ils sont désormais les acteurs qui génèrent le plus de 'valeur ajoutée' dans la filière. Cependant, ils n'exercent pas leur influence directement, mais en étroite

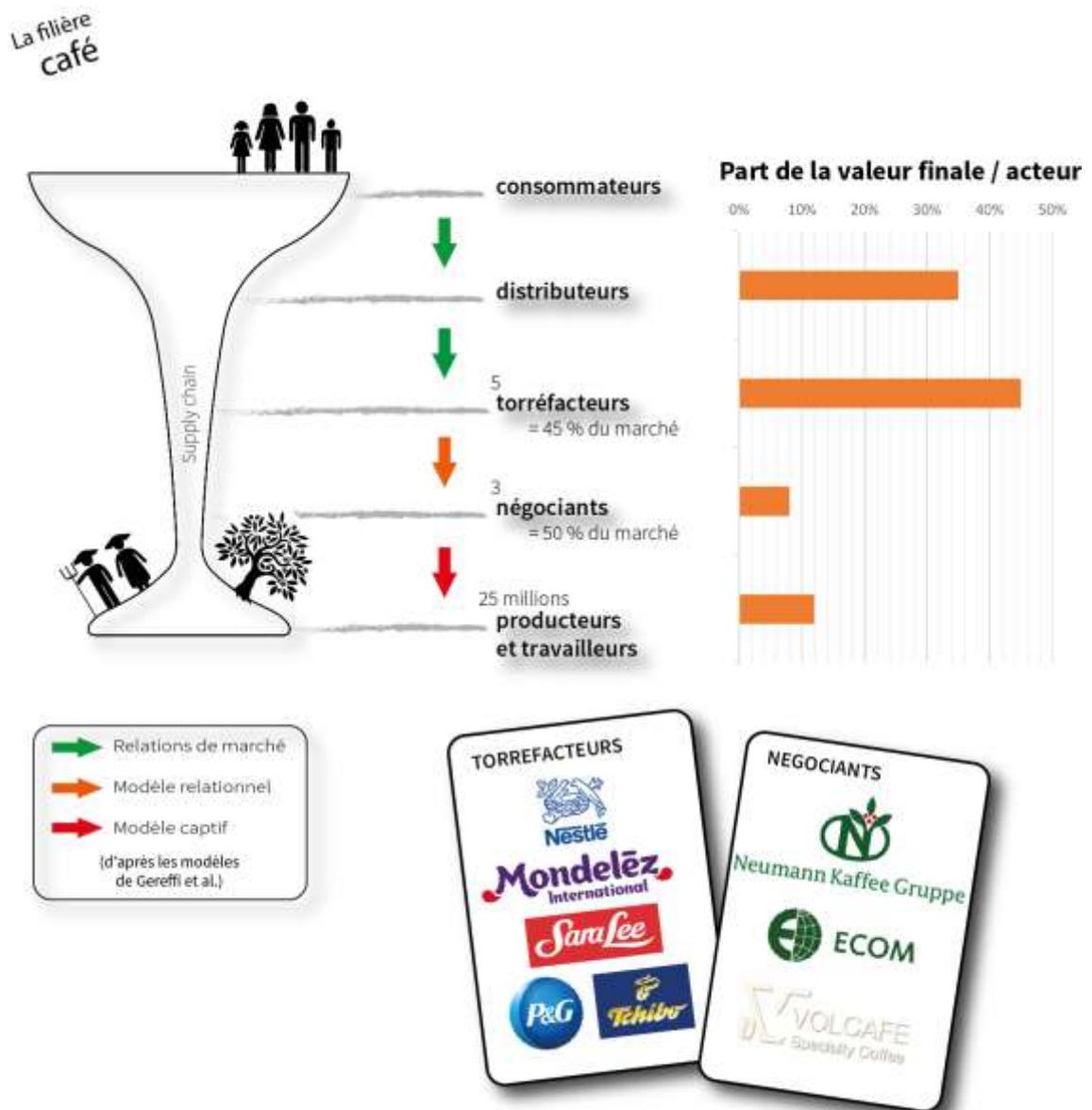
⁸¹ Helvetas, Value Chain Governance that Benefits the Poor, Working Paper, 2010

⁸² International Coffee Organisation (ICO), International coffee figures, 2010

⁸³ Tropical Commodity Coalition, Coffee Barometer, 2012

coordination avec les négociants internationaux avec lesquels ils ont souvent construit des relations privilégiées depuis des décennies⁸⁴.

Dans de nombreuses régions, la structuration des chaînes d'approvisionnement dépend fortement de l'influence combinée des torréfacteurs et des négociants, notamment à travers la mise en place de barrières à l'entrée (volumes minimaux, gestion des stocks fournisseurs...) et le sourcing auprès de petits producteurs rendus dépendants par l'asymétrie des rapports de force.⁸⁵

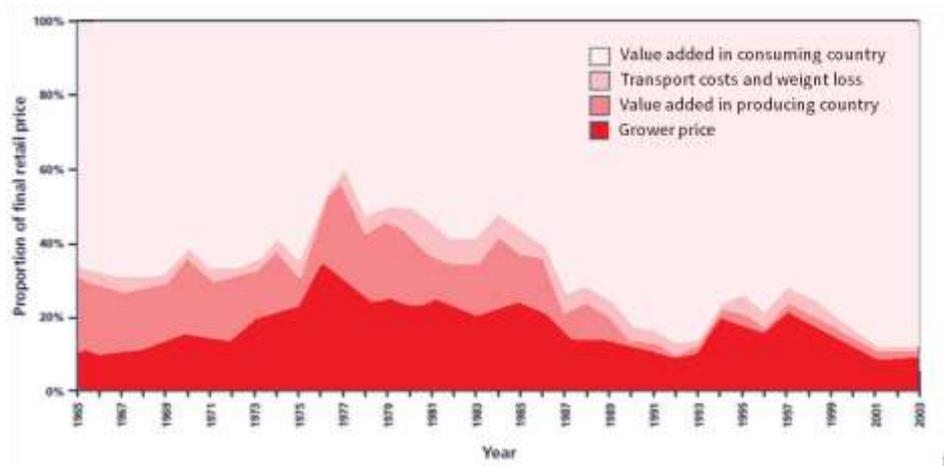


Chaîne globale de valeur du café
Source: BASIC

La position dominante des négociants et des torréfacteurs dans la filière du café leur a permis de réduire la part de valeur du café vert dans la valeur du produit fini (voir ci-après).

⁸⁴ B. Daviron and S. Ponte, The Coffee Paradox: Global Markets, Commodity Trade & the Elusive Promise of Development, 2005

⁸⁵ Ibid.



Evolution de la répartition de la valeur dans la chaîne mondiale du café depuis les années 1960

Source: Daviron & Ponte 2005

Les torréfacteurs et les négociants ont réussi à augmenter leur marge brute alors que la valeur distribuée aux agriculteurs a diminué. Cette situation a conduit en 2000 à une crise appelée 'le paradoxe du café' lorsque les agriculteurs ont été confrontés aux prix les plus bas en un siècle - en termes réels - alors que dans le même temps la valeur des produits à base de café dans les pays consommateurs augmentait.⁸⁶

En conséquence, bien que le pouvoir soit globalement mieux réparti dans le secteur du café que dans des filières telles que la banane, les producteurs de café sont généralement obligés d'accepter les termes de l'échange imposés par leurs acheteurs, à moins qu'ils ne parviennent à s'organiser collectivement en coopératives. Ceci illustre de façon claire la façon dont fonctionnent les filières sous un modèle de gouvernance relationnelle.

Le modèle modulaire, fondé sur des fournisseurs clés et des producteurs captifs

Plus récemment, des filières agricoles plus complexes ont vu le jour avec le développement des produits alimentaires fabriqués à partir de produits intermédiaires standardisés.

Ces filières plus complexes sont souvent organisées par un ensemble de fabricants de 'composants clés en main', qui contrôlent chacun à leur niveau des chaînes d'approvisionnement structurées selon un des modèles décrits plus haut, et qui gardent le plus souvent les agriculteurs dans une situation captive. Ces fabricants suivent précisément les spécifications de leurs clients et endossent l'entière responsabilité du processus de fabrication. Les informations requises sont très codifiées par des systèmes de normes. En amont des filières, les agriculteurs sont le plus souvent dans un modèle captif vis-à-vis de leurs clients, négociant ou fabricant.⁸⁷

Conserves, plats préparés, plats surgelés... La plupart des produits alimentaires transformés sont issus de filières modulaires, contrôlées par des fabricants jusqu'au niveau des producteurs de matières premières. Ce modèle est également très répandu dans l'industrie de la mode.

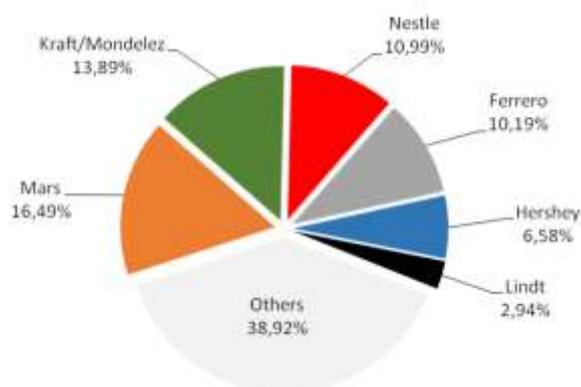
⁸⁶ B. Daviron and S. Ponte, 2005, op. cit.

⁸⁷ Helvetas, Value Chain Governance that Benefits the Poor, Working Paper, 2010

Chocolat : un exemple parlant de filières alimentaires concentrées à plusieurs niveaux

Le chocolat résulte de l'assemblage de la pâte/masse de cacao, avec du beurre de cacao, du sucre et de la lécithine de soja (et parfois des extraits de vanille dans la recette standard).

En aval de la chaîne d'approvisionnement du chocolat, le niveau de concentration a tendance à augmenter, d'une part en raison des nombreuses barrières à l'entrée (coûts d'investissement, recherche et développement, budgets publicitaires) qui limitent l'émergence de nouveaux concurrents, et d'autre part à cause des nombreuses fusions et acquisitions dans l'industrie du chocolat qui continuent de diminuer les niveaux de concurrence. Les principales marques de fabricants – Mars, Kraft/Mondelez (qui a récemment acheté Cadbury), Nestlé, Ferrero et Hershey – représentent à eux seuls près de 50% du marché mondial de la confiserie.⁸⁸



Parts de marché mondiales du secteur de la confiserie
Source: BASIC, à partir de Euromonitor 2009

Plus en amont, la dernière transformation avant finition consiste à produire du chocolat industriel, appelé chocolat de couverture (qui se distingue du chocolat que les consommateurs achètent).

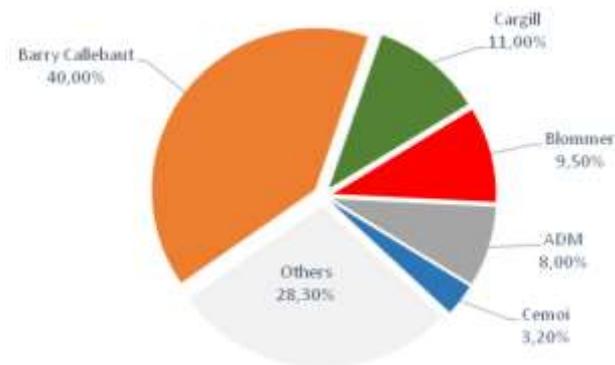
A ce stade, il existe deux cas de figure :

- Les chaînes verticalement intégrées des marques de fabricants, qui produisent du chocolat industriel pour leur propre usage (Mars, Kraft/Mondelez, Nestlé...) et représentent 52% de la production mondiale de chocolat⁸⁹ ;
- Les fabricants spécialisés dans le chocolat de couverture qui représentent 48% des volumes mondiaux du chocolat et qui se caractérisent également par une forte concentration : plus des deux tiers de ce marché mondial sont détenus par quatre sociétés (Barry Callebaut, Cargill, ADM et Bloomer). A lui seul, Barry Callebaut revendique environ 40% de ce marché⁹⁰ . Dernièrement, en Septembre 2014, Cargill a racheté les outils de production de son concurrent direct Archer Daniels Midland, afin d'accroître son intégration verticale et de contrôler ses filières de l'achat des fèves de cacao jusqu'à la fabrication du chocolat industriel.

⁸⁸ Tropical Commodity Coalition, Cocoa Barometer, 2012

⁸⁹ Barry Callebaut, Tapping into a fast-growing chocolate market, press conference, 2013

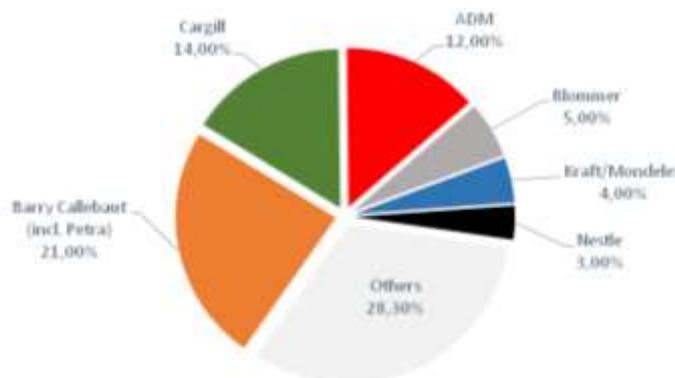
⁹⁰ Tropical Commodity Coalition, Cocoa Barometer, 2012



Parts de marché de la fabrication de chocolat de couverture
 Source: BASIC, à partir de CNUCED (2008) et Barry Callebaut (2013)

Si l'on remonte d'un niveau dans la chaîne d'approvisionnement, on constate que le secteur du broyage de fèves de cacao est également fortement concentré. Les trois plus grandes entreprises de transformation du cacao - ADM, Cargill et Barry Callebaut - représentent 45% du marché. Différentes catégories d'entreprises opèrent dans ce secteur : les sociétés de négoce de matières premières, les entreprises de broyage, et les confiseurs spécialisés comme Kraft/Mondelez, Nestlé et Ferrero qui ont intégré le broyage afin de mieux répondre à leurs spécificités produits⁹¹.

Dernièrement, une nouvelle dynamique de concentration a été impulsée à ce niveau de la chaîne lorsque Barry Callebaut – déjà leader mondial de l'industrie du chocolat – a acquis la division de cacao de Petra Foods en Juillet 2013, donnant naissance au premier fournisseur mondial de poudre de cacao.



Parts de marché du secteur du broyage des fèves de cacao
 Source: BASIC, à partir de CNUCED (2008) et Barry Callebaut (2013)

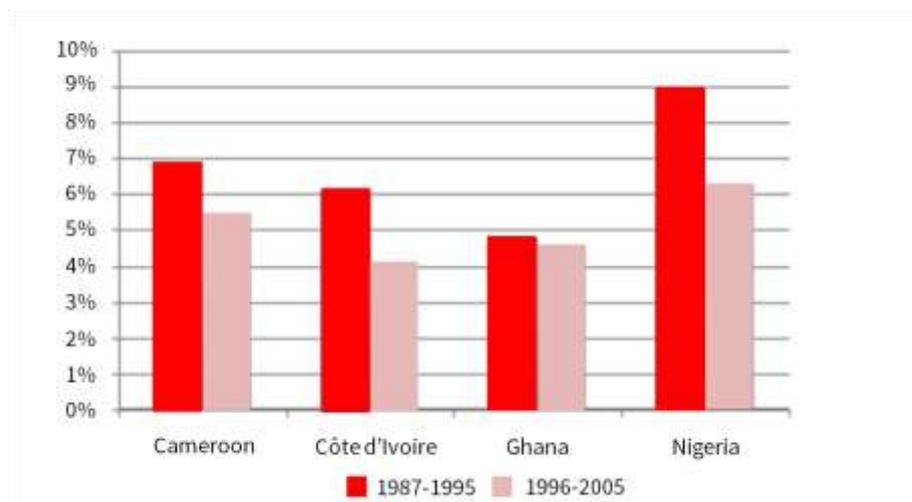
Au niveau de la production de cacao, plus de 90% du cacao mondial est cultivé par environ 5,5 millions de petits agriculteurs, principalement en Afrique de l'Ouest (Côte-d'Ivoire et Ghana) et 14 millions de travailleurs ruraux dépendent directement du cacao pour leurs moyens de subsistance. Les agriculteurs vendent leur production à de grandes sociétés de négoce de matières premières, la plupart du temps via des intermédiaires locaux qui prennent leur marge au passage.

⁹¹ Tropical Commodity Coalition, Cocoa Barometer, 2012

À ce niveau, la filière cacao correspond assez fidèlement à un modèle captif dans la plupart des pays producteurs.

Comparée à la valeur globale créée par la filière, la part de la valeur captée par les producteurs a diminué depuis la libéralisation du cacao en 1990, alors que dans le même temps, la part captée par les acteurs en aval augmentait de manière significative en raison d'une hausse des prix des produits finis (par exemple les tablettes de chocolat), rendue possible grâce au développement de nouveaux produits et au marketing. Cette situation illustre le pouvoir croissant des acteurs situés aux derniers maillons des chaînes d'approvisionnement (négociants, broyeurs, marques de fabricants).

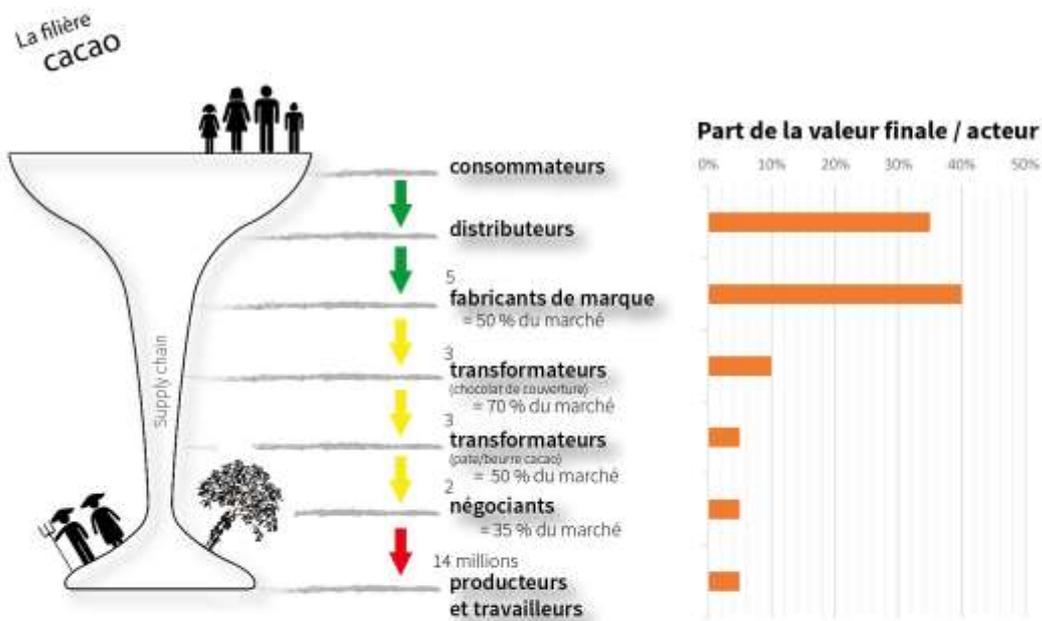
La filière du cacao est une bonne illustration des répercussions de la situation captive des agriculteurs agricoles en amont de la chaîne de valeur modulaire du chocolat.



Part de la valeur captée par les producteurs africains de cacao en pourcentage du prix de vente des produits chocolatés au Royaume-Uni

Source: CNUCED, 2008

Une vision globale de la filière cacao est représentée ci-après :



Chaîne globale de valeur du cacao/chocolat

Source: BASIC

En outre, la production de chocolat nécessite d'autres ingrédients - sucre, lécithine de soja et extrait de vanille - qui sont aussi le plus souvent issus de filières organisées sur un modèle captif, ou ayant des impacts similaires (notamment en ce qui concerne la vanille produite à Madagascar et en Inde).

c) Comment la concentration du pouvoir conduit aux pratiques commerciales déloyales ?

Les différents modèles de concentration du pouvoir des acheteurs dans les filières agricoles peuvent conduire à des situations abusives et être à l'origine de pratiques commerciales déloyales, ces dernières pouvant être définies comme: "des pratiques qui diffèrent nettement de la bonne conduite commerciale, sont contraires à la bonne foi et à la loyauté et sont imposées unilatéralement par l'un des partenaires commerciaux".⁹²

⁹²European Commission, Tackling unfair trading practices in the business-to-business food supply chain, communication to the European Parliament and the European Economic and Social Committee, 2014

La section suivante analyse ces pratiques, à la fois dans les pays de consommations et les pays de production, et investigue la question de leurs répercussions sur les producteurs et les travailleurs.

Les pratiques commerciales déloyales des distributeurs

Les cas les mieux documentés de pratiques commerciales déloyales concernent les principales chaînes de supermarchés qui ont progressivement établi leur position dominante sur la distribution des produits de grande consommation ces dernières décennies et ont radicalement modifié l'équilibre du pouvoir dans les filières agricoles⁹³.

Les principales pratiques identifiées sont les suivantes : pression sur les prix, menaces de déréférencement⁹⁴, marges arrières abusives, royalties exigées aux fournisseurs, opacité des politiques de prix, précarité des contrats, **exigence d'accords à l'échelle régionale ou mondiale**, retards de paiement, demandes de promotions 'flash', et demande de mises aux normes à la charge des fournisseurs⁹⁵. Les principaux distributeurs peuvent également transférer des risques excessifs et/ou injustifiés à leurs fournisseurs et nuire ainsi à la compétitivité des marques alimentaires indépendantes⁹⁶.

En outre, il existe de nombreux cas de distorsion de concurrence en magasin liés aux marques de distributeurs (MDD) créées pour rivaliser avec les marques indépendantes/nationales : meilleure implantation des MDD, imitation des produits de marques nationales ('me too'), dégradation des services fournis aux marques nationales, etc.

Pourtant, les plaintes juridiques sont presque inexistantes, tant les fournisseurs sont effrayés **à l'idée de perdre leurs clients**⁹⁷. L'existence d'un 'climat d'appréhension' au sein des fournisseurs a été clairement documentée dans de nombreux pays, notamment dans le cadre d'une enquête de la commission britannique de la concurrence sur les pratiques des quatre plus grands supermarchés du Royaume-Uni. En effet, dans la plupart des cas, le pouvoir des supermarchés est tel que leurs décisions concernant le référencement de leurs fournisseurs peuvent affecter la viabilité financière de ces derniers⁹⁸.

Ces pratiques commerciales déloyales augmentent la pression économique sur les fabricants, même les plus importants, qui à leur tour exercent une forte pression en amont sur les prix qu'ils paient à leurs fournisseurs dans les pays producteurs, avec le risque que les agriculteurs – surtout **s'ils** sont dans une position captive – ne puissent pas obtenir un revenu suffisant pour subvenir à leurs besoins⁹⁹.

⁹³ C. Weiss and A. Wittkopp, *Buyer Power and Product Innovation: Empirical Evidence from the German Food Sector*, 2003

⁹⁴ J. Blythman, *Shopped: the shocking power of Britain's supermarkets*, 2007

⁹⁵ South Center-Traidcraft, *rebalancing the supply chain - buyer power, commodities & competition policy*, 2008

⁹⁶ Les marques de l'**agroalimentaire** peuvent ainsi être contractuellement contraintes de supporter le coût de: (1) la livraison des caisses et palettes dans les magasins individuels du client (imposée par les supermarchés); (2) la mise en rayon; (3) la promotion en magasin et les activités de marketing; (4) le retrait du produit; (5) les plaintes des consommateurs; (6) la garantie des marges ou l'**erreur** du prévisionnel de marges; (6) les invendus; et (7) les conditions de crédit pour les supermarchés.

⁹⁷ J. Bevan, "Trolley wars: the battle of the supermarkets", *Profile Books*, 2006, pp. 174-175

⁹⁸ L. Thomassen, K. Lincoln and A. Aconis, *Retailization: Brand survival in the age of retailer power*, 2006

⁹⁹ ILO, *Tripartite Meeting to Examine the Impact of Global Food Chains on Employment*, 2007

Les pratiques commerciales déloyales dans les pays producteurs

Les pratiques commerciales déloyales peuvent se produire à n'importe quel niveau des chaînes d'approvisionnement, et prendre différentes formes. Pour les besoins de l'étude, nous avons étudié de façon spécifique la situation dans les pays producteurs au travers d'entretiens avec des représentants d'organisations de petits producteurs et des experts de différentes régions et sur plusieurs filières : la banane dans les Caraïbes, le sucre de canne en Amérique du Sud et en Afrique de l'Est, et le café en Amérique Centrale et du Sud.

Les résultats de ces enquêtes indiquent qu'il existe des pratiques récurrentes de la part des acheteurs dominants qui excluent les petits producteurs du marché (dans le cas de la banane), imposent des prix abusivement bas (dans le cas du sucre) et empêchent les petits producteurs et les travailleurs de s'organiser collectivement (dans le cas du café). A noter que ces pratiques ne semblent pas être spécifiques à ces produits, mais peuvent se produire dans n'importe quelle filière agricole à partir du moment où les conditions sont réunies.

Des petits producteurs exclus du marché et réduit à un rôle de **'producteurs tampons'**

Des exemples de cette situation ont été trouvés en République dominicaine, où l'agriculture est fortement polarisée entre 'agriculture familiale' et 'agriculture industrielle' ou agro-industrie (selon le bureau national des enregistrements agricoles, l'agriculture familiale représente en moyenne 65% du nombre total de producteurs alors qu'elle occupe seulement 11% des terres arables). Dans ce contexte, la production de bananes est un bon exemple de concurrence déloyale entre les petits producteurs et les plantations.

La banane est la deuxième filière d'exportation agricole en République Dominicaine, et à ce titre une source importante d'emploi, de salaires et de revenus dans les régions pauvres du pays¹⁰⁰. 90% des producteurs sont de petits agriculteurs (qui détiennent des parcelles comprises entre 1,2 et 2,5 Ha), qui produisent environ 50% des bananes du pays¹⁰¹.

En raison de la nature périssable des bananes, les coopératives de petits producteurs n'ont pas la capacité d'exporter par elles-mêmes, ou ne sont pas prêtes à prendre ce risque ; les petits producteurs finissent donc par exporter leurs fruits via les exportateurs privés qui sont généralement intégrés dans des chaînes verticales.

Comme les exportateurs sont souvent propriétaires de grandes plantations de bananes, ils ont tendance à vendre en priorité leur propre production, et à utiliser les coopératives avoisinantes **comme fournisseurs de 'volumes tampon'** quelle que soit la qualité ou la compétitivité de leur offre.¹⁰²

Parce qu'elles n'ont pas d'accès direct aux importateurs ou aux informations sur les marchés (si ce n'est via les exportateurs), les coopératives de petits producteurs restent souvent dépendantes des exportateurs qui peuvent leur imposer des conditions commerciales défavorables, et ont de ce fait peu de chance de devenir plus autonomes au sein de leurs filières.¹⁰³

¹⁰⁰ Millenium Development Objectives Achievement Fund, Dominican Republic fact sheet, 2013

<http://www.mdgfund.org/sites/default/files/Dominican%20Republic%20Joint%20Programme%20Fact%20Sheet.pdf>

¹⁰¹ Banana Link, Banana Trade News Bulletin, 2012, op. cit.

¹⁰² Interviews anonymes avec des producteurs de bananes et des experts de la filière dans les pays producteurs

¹⁰³ Ibid.

Cette situation est encore aggravée par le fait que la plupart des acheteurs en Europe et aux Etats-Unis (entreprises de fruits et supermarchés) donnent la priorité aux grands volumes, à la production homogène **et à l'aspect visuel**, et imposent des normes de qualité de plus en plus coûteuses, que les plantations sont beaucoup plus à même de fournir que les coopératives de petits producteurs.¹⁰⁴

On retrouve des cas similaires dans de nombreuses filières et régions où les petits agriculteurs sont sous contrat avec de grandes plantations, que ce soit pour la production de thé, de café, de canne à sucre en Afrique de l'Est et en Afrique Australe, ou encore d'ananas en Amérique Centrale.

Des prix inéquitables imposés aux petits producteurs

Les situations où les petits producteurs se voient imposer des conditions commerciales défavorables qui les obligent à vendre en dessous de leurs coûts de production sont très fréquentes dans les filières agricoles.

L'illustration typique est le cas des petits producteurs de canne à sucre qui dépendent fortement du propriétaire de l'usine locale qui est la plupart du temps leur seul acheteur (comme décrit dans la section précédente).

Dans la pratique, le prix qu'ils obtiennent est basé sur la teneur en sucre de la canne qu'ils livrent à l'usine. Mais ce chiffre ne peut être connu que lorsque la canne à sucre fraîche a été traitée. Par **conséquent, c'est l'usine qui calcule le plus souvent ce chiffre** et détermine le prix final payé aux agriculteurs. Compte tenu de la forte variabilité de la teneur en sucre, les agriculteurs **n'ont pas d'autre solution que de faire confiance aux estimations de l'usine.**¹⁰⁵

Bien que des cas de mauvais paiement aient été régulièrement signalés, **les agriculteurs n'ont** presque aucun moyen de se plaindre car ils sont dépendants de l'usine de traitement pour la vente de leur production et n'ont souvent aucune alternative dans la région où ils se trouvent.¹⁰⁶

Ces situations où les petits producteurs sont dépendants de leur acheteur principal, avec peu ou pas de possibilité de trouver des alternatives pour vendre leur production, sont assez fréquentes, qu'il s'agisse de la production de lait en Asie, de la vanille à Madagascar ou des noix de cajou en Afrique de l'Ouest et en Asie.



“Les pratiques commerciales déloyales sont très fréquentes de la part des acheteurs qu'on appelle les « coyotes ». Ils utilisent leurs ressources financières pour concurrencer les coopératives qui n'ont pas toujours la trésorerie suffisante pour acheter le café de leurs membres, au moment où il le faudrait. Dans le commerce conventionnel, nous vendons toujours à perte aux gros acheteurs.”

Raúl Claveri, coopérative COCLA – Pérou

¹⁰⁴ Ibid.

¹⁰⁵ Interviews anonymes avec des producteurs de sucre et des experts de la filière dans les pays producteurs

¹⁰⁶ Interviews anonymes avec des producteurs de sucre et des experts de la filière dans les pays producteurs

Des pratiques commerciales déloyales visant à empêcher les producteurs de s'organiser collectivement

Dans de nombreux cas, lorsque les petits agriculteurs essaient de s'organiser collectivement (dans des coopératives, des syndicats, etc.) en l'absence de régulation publique, les acheteurs **utilisent leur pouvoir pour affaiblir leurs initiatives, voire pour les empêcher de s'organiser.**

C'est notamment le cas au Mexique, au Nicaragua et au Pérou où plus de 70% des exportations de café sont réalisées par des exportateurs qui ne cultivent pas de café, mais l'achètent à des petits producteurs via des intermédiaires locaux. Ces exportateurs sont souvent propriétaires des plus grandes usines de transformation du pays, des usines d'emballage, et d'un grand nombre de camions et d'entrepôts situés dans toutes les zones productrices de café. Ils emploient aussi un grand nombre d'experts techniques à travers le pays pour fournir des intrants et des services aux petits producteurs, en essayant de les garder comme fournisseurs captifs. Ils ont facilement accès aux capitaux et à de grands fonds d'investissement publics. Surtout, ils sont les fournisseurs attitrés des torréfacteurs qui sont réticents à changer de fournisseur à moins qu'ils n'y soient obligés.¹⁰⁷

En comparaison, les coopératives de café de ces pays ne peuvent s'appuyer que sur leur propre capital et les ressources de leurs membres (et parfois sur les ressources d'ONG ou de certains partenaires commerciaux sur des marchés de niche). Surtout, ils n'ont souvent aucun lien direct avec les torréfacteurs et les marques de café.

Dans la concurrence pour l'approvisionnement, il est rapporté que plusieurs grands exportateurs de café ont utilisé leurs ressources financières pour inciter les producteurs à quitter des coopératives de café existantes. Au moment critique de l'année, les intermédiaires travaillant pour ces exportateurs offrent aux petits producteurs des paiements en espèces et en avance pour la totalité de leur récolte, quelle que soit la qualité du café. Cette démarche inclue également la mise en place de contrats avec ces producteurs individuels, ou de très petits groupes, et une interdiction de vendre aux coopératives existantes. Lorsque les prix sont élevés sur le marché mondial du café, les coopératives ne peuvent pas rivaliser avec ces grands exportateurs en raison de leur manque de ressources financières. Elles sont considérablement affaiblies et finissent parfois par disparaître.¹⁰⁸



“La dernière chose qu'un gros acheteur souhaite, c'est d'avoir à faire à une organisation de petits producteurs. Il préfère traiter avec des producteurs isolés et non coordonnés qu'il peut facilement manipuler, grâce à des stratégies de prix à court terme qui ne garantissent pas le développement des familles “

“ les pratiques commerciales déloyales sont mises en place par les mêmes entreprises qui bénéficient du soutien de nos gouvernements.”

Luis Martínez Villanova, coopérative UCIRI – Mexique

¹⁰⁷ Interviews anonymes avec des producteurs de café et des experts de la filière dans les pays producteurs

¹⁰⁸ Ibid.

Même lorsque les coopératives de café parviennent à établir des partenariats directs avec les **grands torréfacteurs des pays de consommation, elles peuvent encore pâtir de l'influence des** grands exportateurs qui peuvent briser leurs relations commerciales, en créant des écrans de fumée.

Dans plusieurs cas rapportés, des exportateurs opérant entre les coopératives de café et les torréfacteurs ont utilisé de fausses allégations de problèmes de qualité pour fournir du café issu de producteurs non organisés en lieu et place du café des coopératives, et en veillant à ce que les torréfacteurs ne puissent pas entrer en contact direct avec les coopératives afin de vérifier les problèmes. Dans l'incapacité de contredire ces allégations, les coopératives de café n'ont eu d'autres choix que d'accepter une renégociation des prix et des conditions une fois que le café avait été embarqué pour l'export. Ces situations ont conduit à l'échec de plusieurs tentatives de relations commerciales directes entre les petits producteurs et les grandes marques au cours de ces dernières années.¹⁰⁹

Des cas similaires peuvent se retrouver dans les filières et les régions où les organisations collectives de producteurs (coopératives, unions, syndicats...) sont en confrontation directe avec les grands acheteurs qui veulent maintenir ou accroître leur pouvoir dans la filière, en particulier dans le cacao et la production de lait en Amérique latine, en Afrique et en Asie.

¹⁰⁹ Ibid.

5. Impacts sociaux et environnementaux de la concentration du pouvoir dans les chaînes agricoles



“ La concentration de la production et la disparition des petits producteurs favorisent les monopoles et le contrôle des prix et du marché par un nombre toujours plus limité d'acteurs, ce qui crée une pression négative sur les conditions sociales, les salaires et les droits de l'homme.”

Syndicat SINTRAINAGRO – Colombie

a) Non durabilité des conditions de vie des agriculteurs

Dans un contexte de libéralisation et de financiarisation des marchés mondiaux, la concentration du pouvoir dans les filières agricoles impacte fortement les petits agriculteurs, notamment sous la forme d'une pression accrue sur les prix et d'une volatilité croissante des cours des matières premières.

Comme décrit précédemment, le démantèlement progressif des outils de stabilisation des prix (quotas et stocks) et des organisations internationales de filières (café, cacao, sucre ...) a créé les conditions permettant aux acteurs dominants **d'accumuler le pouvoir et d'exercer** une pression illimitée sur les prix - **au nom de l'intérêt des consommateurs** - tout en augmentant les risques de pratiques commerciales déloyales au détriment des acteurs les plus vulnérables des filières.

Cette tendance a également favorisé la spéculation des grands acheteurs sur les marchés des matières premières agricoles, ce qui a généré une volatilité des prix sans précédent et plusieurs crises alimentaires dans les pays en développement.

Les bénéfices générés par les différents acteurs des filières sont captés par les acteurs dominants : une part croissante de la valeur économique revient ainsi à ceux qui contrôlent les informations nécessaires au bon fonctionnement des chaînes agroalimentaires mondialisées (évolution des prix, logistique, normes de qualité...) ¹¹⁰.

Bien que les filières agricoles restent rentables lorsqu'on les regarde dans leur globalité, on observe une dégradation des termes de l'échange pour les petits producteurs, que ce soit dans les pays du Sud ou en Europe. L'écart entre les prix payés à la production et les prix au consommateur s'accroît, et les agriculteurs familiaux sont de plus en plus exclus des marchés mondiaux ¹¹¹.

Dans de nombreuses régions et filières, les petits agriculteurs sont les premiers à subir les conséquences de cette situation : leurs conditions de vie se sont fortement détériorées au cours des deux dernières décennies et, dans de nombreux cas, ne sont plus soutenables.

¹¹⁰ ILO, Tripartite Meeting to Examine the Impact of Global Food Chains on Employment, 2007

¹¹¹ IIED, 2012, op. cit.

Les filières du café et du cacao sont emblématiques de cette situation ; elles illustrent ce que vivent de nombreux petits agriculteurs dans le monde, que ce soit dans la production de banane, de canne à sucre, d'huile de palme, de lait...

Les impacts systémiques des crises du café sur les petits producteurs

Le café est l'un des principaux produits échangés dans le monde en valeur, et constitue le moyen de subsistance de millions de familles rurales dans les pays en développement. En plus des 25 millions de petits producteurs qui dépendent directement du café comme source principale de revenus, le café contribue de manière significative aux recettes en devises de plus de 50 pays où il joue un rôle majeur en termes de création d'emplois et de développement d'infrastructures.

Jusqu'en 1989, il existait un consensus entre les pays producteurs et consommateurs sur la nécessité d'accords et de règles visant à assurer et des prix équitables pour tous, et à garantir du même coup l'approvisionnement en café de l'industrie. Depuis l'effondrement de l'accord sur le café en 1989, ce consensus a été remplacé par la doctrine de la libéralisation.

Ce changement majeur dans la gouvernance de la filière mondiale a favorisé des périodes de crises prolongées qui se sont caractérisées par des prix bas et une surproduction structurelle. Les prix ont ainsi chuté en dessous du coût moyen de production entre 1989 et 1992 et entre 2000 et 2004. En 2002, les agriculteurs tiraient des ventes de leur café un pouvoir d'achat équivalent au quart de celui qu'ils avaient en 1960¹¹².

La crise des prix du café, et la perte de revenus qui en a résulté, ont eu des impacts majeurs sur de nombreux pays en développement : abandon des exploitations agricoles, perte généralisée d'emplois et des recettes d'exportation, réduction des recettes fiscales, effet d'entraînement sur d'autres secteurs économiques, exode rural, émigration à l'étranger, baisse des dépenses de santé et d'éducation, augmentation du nombre de ménages vivant sous le seuil de pauvreté, de la malnutrition et de l'endettement, développement des cultures illicites...¹¹³

Les conditions de vie non soutenables des producteurs de cacao d'Afrique de l'Ouest

Plus de 90% de la production mondiale de cacao est cultivée par environ 5,5 millions de petits exploitants. De plus, 14 millions de travailleurs ruraux dépendent directement du cacao pour leur subsistance.

Alors que les systèmes centralisés avaient prévalu jusque-là en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale, le Nigeria, le Cameroun et la Côte-d'Ivoire ont entièrement privatisé leurs structures de commercialisation dans les années 90, cédant en cela aux pressions internationales pour libéraliser les marchés. Le 'Cocoa Board' du Ghana est la seule structure publique qui subsiste encore et fixe un prix minimum du cacao pour les agriculteurs (elle contrôle 70% du commerce du cacao dans le pays), la plupart des autres pays producteurs de cacao ayant évolué vers un système de marché libre.

¹¹² International Coffee Organization, Director's submission to UNCTAD Conference, 2004

¹¹³ Ibid.

La Table Ronde pour une Economie Cacaoyère Durable (RSCE) reconnaît que : *“Contrairement à ce qui était espéré, la libéralisation de l’industrie du cacao n’a pas abouti à une concurrence accrue entre les clients des producteurs. Les petits producteurs de cacao sont à la base d’une chaîne de valeur mondiale orientée au profit des acheteurs, dans laquelle le pouvoir est fortement concentré entre quelques multinationales”*.¹¹⁴

Le problème majeur de la filière cacao est sa non-durabilité économique et son manque de rentabilité pour les producteurs ; les prix réels payés aux producteurs sont instables et marqués par une tendance baissière. Dans de nombreux **pays d’Afrique de l’Ouest**, le niveau de vie des familles de producteurs bascule couramment sous le seuil de pauvreté, illustrant la non-viabilité économique de la filière. **Parce qu’ils vivent dans des zones rurales, de nombreux agriculteurs n’ont pas accès aux infrastructures de base telles que les routes, l’électricité, l’eau potable, les services médicaux, l’éducation et d’autres services essentiels.**

Les inégalités du commerce international du coton

Le marché mondial du coton incarne les inégalités croissantes générées par la mondialisation des échanges : **d’un côté, la production intensive de coton à grande échelle, avec des niveaux élevés d’intrants (engrais, pesticides), est concentrée dans quelques pays où les agriculteurs sont fortement subventionnés et capables de vendre leurs récoltes en dessous des coûts réels de production¹¹⁵; de l’autre, des millions de petits producteurs en Afrique de l’Ouest et Centrale, en Inde et au Bangladesh, subissent négativement la libéralisation du marché – forte volatilité des prix du coton, dumping causé par les exportations de coton subventionnées et pression exercée par les grands fabricants de semences – en dépit de leurs coûts de production plus faibles et d’impacts moindres sur l’environnement.**

Sur les dernières décennies, les économies de régions entières **d’Afrique et d’Asie** ont été durement touchées et une partie importante de la population rurale a abandonné la culture du coton, voire même l’agriculture, pour tenter sa chance dans les grandes villes.¹¹⁶

b) Travail des enfants

Le manque de viabilité économique pour les petits agriculteurs a favorisé un cercle vicieux de pauvreté dans de nombreuses régions du monde, et représente l’un des principaux moteurs du travail des enfants dans les zones rurales, comme le montrent les exemples des secteurs du cacao et de la canne à sucre.

Le travail structurel des enfants dans la production de cacao en Afrique de l’Ouest

En raison de la pauvreté et de l’absence d’infrastructures éducatives, les enfants des familles agricoles se retrouvent souvent à travailler sur les exploitations familiales. **Cela s’accompagne** parfois des pires formes de travail infantile, telles que définies par les conventions de l’OIT ¹¹⁷.

¹¹⁴ Roundtable on Sustainable Cocoa Economy (RSCE), 2010

¹¹⁵ Selon une étude récente menée par la Commission européenne, les prix reçus par les producteurs de coton aux États-Unis sont de 90% à 154% supérieurs aux prix du marché mondial.

¹¹⁶ ICTSD, Cotton: Trends in Global Production, 2013

En 2002, une étude sur les droits de l'homme en Côte-d'Ivoire citée par le Département d'Etat **Américain avançait qu'entre 5 000 et 10 000** enfants avaient été enrôlés de force pour travailler à temps plein ou à temps partiel dans les plantations de cacao. L'étude révélait également que près de 109 000 enfants (soit 70 % des enfants qui travaillaient sur des fermes familiales) étaient soumis à des conditions de travail dangereuses, **en précisant qu'il s'agissait là d'une des pires formes de travail des enfants.**

Le Protocole Harkin-Engel (communément appelé le Protocole du cacao), initié en 2001, avait **pour objectif l'élimination des pires formes de travail infantile** dans l'industrie du cacao d'Afrique de l'Ouest. La partie centrale du protocole obligeait les entreprises à **mettre en œuvre un système** indépendant et crédible de monitoring dans les plantations et à travailler avec des fournisseurs certifiés **afin d'éradiquer le travail des enfants.** La deadline initiale, Juillet 2005, n'a pas été respectée ni étendue. En Juillet 2008, la renégociation des paramètres a débouché sur de nouveaux engagements.

Les derniers rapports indépendants sur le protocole Harkin-Engel questionnent ouvertement la **pertinence de l'approche de certification définie par l'industrie du cacao.** Le Forum international des droits des travailleurs (ILRF) qui a suivi de près ce protocole démontre clairement que les systèmes de certification développés **par l'industrie** ne peuvent pas garantir aux consommateurs que les mesures prises par les entreprises **permettent d'éliminer le travail des enfants** dans les chaînes d'approvisionnement ; ce qui est reconnu par l'industrie elle-même¹¹⁸.

Pour les entreprises, un moyen de résoudre ce problème consiste à aider les producteurs à améliorer leurs rendements **afin d'augmenter leurs revenus** ; en réalité, cette amélioration leur **bénéficie en premier lieu, et elle a très peu d'impact** sur les revenus des producteurs.

En tout état de cause, les causes profondes et endémiques du travail des enfants - pauvreté, instabilité des prix des matières premières et concentration du pouvoir des acheteurs - ne sont toujours pas traitées.

Le travail des enfants et le travail dangereux dans la filière de la canne à sucre

La production de la canne à sucre est très intensive en main **d'œuvre**, la récolte étant encore essentiellement faite à la main, dans des régions où la main **d'œuvre** est bon marché. Elle joue un rôle clé dans les économies de plusieurs pays parmi les moins avancés (PMA).

Comme le cacao, la canne à sucre est vendue sur le marché mondial à des prix couvrant à peine les coûts de production. Différentes organisations de la société civile et de défense des droits de l'homme ont réunis des éléments permettant de prouver que cette situation précarise les conditions de travail et entraîne le travail des enfants.¹¹⁹

¹¹⁷ Child Labour Cocoa Coordinating Group, Annual Report, 2012

¹¹⁸ IRLF report on the Harkin-Engel Cocoa Protocol, 2009
Child Labour Cocoa Coordinating Group, Annual Report, 2012

¹¹⁹ UNDP, Sugar Scoping Paper, 2010

Aux Philippines, dans la région de Leyte (une des principales zones de production de canne à sucre du pays), les tâches qui sont confiées aux enfants dans les plantations sont emblématiques de la «zone grise» qui existe entre **d'un côté** le travail coutumier des enfants, **et de l'autre** les pires formes de travail des enfants.

Les tâches **exécutées par les enfants vont de l'ensemencement** et du désherbage à la récolte en passant par l'application des engrais. Même si les parents tentent de protéger leurs enfants contre les tâches les plus dangereuses, ces derniers restent particulièrement exposés : **l'ensemencement**, la récolte et le traitement sont des travaux fatigants effectués en pleine chaleur ; **l'usage de la machette**, **l'exposition aux fumées**, aux pesticides et aux animaux venimeux constituent également des facteurs de risques importants pour la santé des enfants.

Pénaliser les parents pour le travail des enfants reviendrait à les punir pour leur pauvreté. Pour cette raison, les programmes gouvernementaux les plus récents essaient de générer des sources alternatives de revenus pour les parents en dehors de la plantation de canne à sucre¹²⁰.

c) Emploi précaire et mauvaises conditions de vie pour les travailleurs

Dans un contexte de libéralisation des échanges et de financiarisation de l'économie, l'augmentation structurelle du pouvoir des acheteurs n'a pas seulement des répercussions sur les petits agriculteurs ; elle affecte également tous ceux qui sont employés aux différentes étapes de production et de transformation des filières agricoles.



“ L'emploi précaire ne cesse de se développer, notamment par le biais des «politiques de réduction de coûts» des entreprises qui considèrent que la sécurité de l'emploi et les droits acquis par les travailleurs augmentent significativement les coûts de production. ”

Syndicat SITRAP – Costa Rica

La situation difficile des travailleurs agricoles

En amont, la proportion de main d'œuvre agricole a beaucoup baissé ces dernières décennies dans la plupart des régions, en particulier dans les pays en développement. **L'industrialisation de l'agriculture** et des filières agroalimentaires a déplacé **les bassins d'emplois** vers les usines de production et de conditionnement¹²¹.

Le plus souvent, les travailleurs - occasionnels et permanents - employés dans les exploitations agricoles représentent les personnes les plus pauvres de la filière. Bien **qu'ils** ne soient pas directement exposés aux fluctuations du marché comme les petits producteurs, ils subissent la pression sur les prix exercée par les acheteurs dominants sous forme de précarité de l'emploi, de mauvaises conditions de travail et de niveaux de salaires inférieurs aux minima nationaux¹²².

¹²⁰ Ethical Sugar, Sugar cane and child Labour: realities and perspectives, 2011

¹²¹ GRAIN, Agricultural workers still struggle for their rights, 2010

ILO, Tripartite Meeting to Examine the Impact of Global Food Chains on Employment, 2007

¹²² Ibid.

Le secteur de la banane est un exemple typique de cette situation. Pendant des décennies, il a été marqué par les conflits sociaux dans les plantations et la répression du droit syndical - y compris **via des cas d'harcèlement** et de violence envers les grévistes et les travailleurs syndiqués¹²³.

Depuis l'an 2000, plus d'une douzaine de conflits et d'abus ont été rapportés au Comité de l'OIT sur la liberté syndicale et ont été relayés par les médias en Europe et aux Etats-Unis, où ces cas ont contribué à accroître la sensibilisation des consommateurs sur les questions éthiques liées à la production de banane¹²⁴.

Grâce à la pression des syndicats latino-américains et de leurs alliés de la société civile en Europe et en Amérique du Nord, des initiatives visant à promouvoir l'organisation collective des travailleurs ont réussi à émerger depuis les années 1990 ; un exemple notable est l'accord-cadre signé en 2001 entre Chiquita, l'UITA (Union internationale des travailleurs de l'alimentation, de l'agriculture, de l'hôtellerie-restauration, du tabac et des branches connexes) et la COLSIBA (Alliance des de travailleurs latino-américains de la banane)¹²⁵.

Au cours des dernières années, quatre nouvelles tendances ont été documentées dans le secteur, notamment en Amérique latine :

- Le travail habituellement payé à taux horaire fixe est graduellement remplacé par le travail à la tâche, ce qui permet aux employeurs de transférer les risques sur les salariés : ces derniers doivent ainsi travailler au-delà des heures légales **s'ils veulent** gagner le salaire minimum (à l'inverse, ils ne sont pas payés du tout quand il n'y a pas suffisamment de travail).¹²⁶
- Les plantations ont tendance à embaucher des travailleurs pour des périodes répétées de trois mois, réduisant ainsi le nombre **d'employés** permanents. Un cas a été documenté par le syndicat SITRAP (Sindicato de Trabajadores Agricolas y Plantaciones) au Costa Rica où le ratio de contrats permanents a chuté de 80% en 2000 à 40% en 2006.¹²⁷
- Les propriétaires des plantations de bananes ont de plus en plus recours à des sous-traitants et des agences de travail temporaire ce qui leur permet dans de nombreux cas de se dédouaner de leurs responsabilités en termes de droit du travail.¹²⁸
- Le flux des travailleurs immigrés est en augmentation dans plusieurs pays, apportant aux plantations une main-d'œuvre bon marché, plus vulnérable et potentiellement plus docile (souvent sans papiers officiels). Les cas des migrants nicaraguayens dans les plantations du Costa Rica, des migrants haïtiens en République Dominicaine et des migrants d'Amérique Centrale au Belize sont emblématiques de cette situation.¹²⁹

En outre, les bananes destinées à l'exportation étant produites dans des systèmes de monoculture dans les régions tropicales, des quantités importantes de produits chimiques sont utilisées et peuvent **s'avérer** dangereuses pour les travailleurs qui y sont continuellement exposés, **d'autant** que ces derniers manquent souvent de formations adéquates et de vêtements de protection¹³⁰.

¹²³ Ethical Consumers, In search of a fair price, 2012; FAO, The Banana Economy, 2003

¹²⁴ Ibid.

¹²⁵ International Labour Organisation, 2008 op. cit.

¹²⁶ P.K. Robinson, Precarious & temporary work: the real cost of high yielding, top quality, low-priced banana, 2011

¹²⁷ Banana Link, Collateral Damage: How price wars between UK supermarkets helped to destroy livelihoods in the banana and pineapple supply chains, 2006

¹²⁸ P.K. Robinson, 2011, op.cit.

¹²⁹ Ministry of Labour of Dominican Republic, Inmigrantes Haitianos y Mercado Laboral, 2010

¹³⁰ J.S. Wilson and T. Otsuki, To spray or not to spray: Pesticides, Banana Exports and Food Safety, World Bank, 2002

L'insecticide chimique DBCP (dibromochloropropane, également connu sous le nom de Nemagon) est ainsi **tenu pour responsable** d'une série de problèmes sanitaires, en particulier de maladies du foie et des reins, et de stérilité masculine. Dans les années 1990, des travailleurs de la banane d'Amérique Latine ont entrepris des poursuites contre de grandes entreprises de production de fruits et d'intrants chimiques (Dole, Del Monte, Chiquita, Dow Chemicals, Shell et Occidental) pour avoir utilisé le Nemagon dans les plantations de bananes malgré l'interdiction instaurée en 1977. Ces poursuites ont débouché en 2011 sur l'octroi de dommages compensatoires à plusieurs plaignants, reconnaissant ainsi la responsabilité de ces entreprises¹³¹.

Des tendances similaires ont été documentées pour les produits et les régions où les plantations agricoles sont largement développées, à savoir le sucre, le thé, le café et les fleurs coupées. Elles sont également observées pour les travailleurs employés dans les autres étapes des filières agricoles, en particulier en termes d'emploi précaire.

Accroissement de l'emploi précaire dans les filières agricoles

Selon les dernières données disponibles de l'OIT, l'industrie mondiale de l'agroalimentaire et des boissons employait 22 millions de personnes en 2010 et représentait 4% du PIB mondial. En termes de santé et sécurité, **les travailleurs de l'industrie alimentaire sont en partie épargnés** par rapport aux travailleurs agricoles. Cependant, les opérations de conditionnement et de transformation souvent répétitives, peuvent entraîner des troubles squelette-musculaires plus ou moins graves.

En termes de conditions d'emploi, la concurrence accrue dans les filières alimentaires mondiales a imposé aux usines d'**être toujours plus productives et réactives**. Ces nouvelles exigences vis-à-vis du marché du travail se reflètent dans les conditions d'emploi. En plus des cycles de production en continu (24h/24), on observe ainsi une très nette tendance à la "flexibilisation" de la main d'œuvre dans l'industrie agroalimentaire. Ceux qui occupent des emplois occasionnels, temporaires et informels (c'est-à-dire des emplois précaires) – principalement les femmes, les immigrés et les jeunes – sont les principales victimes des conséquences négatives de cette tendance de fond¹³².

Alors que l'industrialisation des filières pourrait permettre une amélioration des relations professionnelles et un plus grand respect des normes de l'OIT (profitant aussi bien aux entreprises qu'aux travailleurs), on observe une **tendance des plus grandes entreprises de l'agroalimentaire à rogner le plus possible sur les prix qu'elles** paient à leurs fournisseurs, notamment dans les pays en développement, de sorte **qu'il est impossible pour ces derniers d'assurer de bonnes conditions d'emploi et de verser des salaires décents, à commencer par les** minimums légaux.

Bien que certains avancent régulièrement le fait que le travail précaire est préférable au chômage, de nombreuses études ont démontré qu'il engendrait impacts négatifs significatifs et croissants¹³³ :

¹³¹ Cf. Independent.co.uk daté du lundi 27 juin 2011: 'Latin American banana labourers file pesticide exposure claims',

¹³² ILO, 2007, op. cit.

¹³³ ILO, Bureau for Workers' Activities – Regulations & Policies to combat precarious work, 2011

- Une grande partie des bénéfices attendus du travail précaire se dissipent aux yeux des travailleurs en moins de quatre ans¹³⁴;
- L'emploi précaire met généralement les sociétés et les travailleurs dans des situations d'instabilité et d'insécurité qui pèsent lourdement sur les choix de vie : se marier, avoir des enfants, acheter son logement¹³⁵;
- Les emplois précaires sont souvent associés à un mauvais état de santé et de sécurité au travail parce qu'ils résultent de stratégies de sous-traitance dont l'objectif est d'externaliser un certain nombre de risques ;
- Le travail précaire renforce les inégalités entre hommes et femmes, et aggrave la situation déjà difficile des travailleurs migrants¹³⁶;
- Rares sont les travailleurs précaires qui ont suffisamment confiance pour s'affilier à un syndicat et réclamer une négociation collective, au risque de perdre leur emploi¹³⁷.



“Ce qu’on constate, c’est que si un produit fabriqué en Chine devient trop cher, les usines des grandes entreprises se déplacent vers des zones de production moins chères comme le Vietnam ou le Cambodge. L’exploitation des travailleurs a un effet sur les producteurs du monde entier. Si l’on considère le prix auquel les producteurs asiatiques vendent leurs produits, on ne peut que se demander quelles infractions du droit du travail ont lieu.”

KAPULA – Afrique du Sud / Artisanat

d) Dégradation de l'environnement

L'augmentation de la concentration du pouvoir des acheteurs, et la pression sur les prix qui en résulte aux différents niveaux des filières agricoles, amplifient **l'intensification** et la mécanisation des systèmes agricoles, dans une recherche constante d'économies d'échelle, de productivité et de gains financiers. Cette tendance pose des défis croissants et hypothèque la durabilité environnementale de nombreuses régions du monde.

L'agriculture mondiale est confrontée à des goulets d'étranglement critiques en termes environnementaux, en particulier la pénurie croissante de terres arables et d'eau douce, ainsi que les pertes de rendement liées au changement climatique dans de nombreuses régions¹³⁸:

- près de 25% de la surface terrestre est maintenant cultivée (la quasi-totalité des terres arables disponibles);
- l'agriculture et la transformation alimentaire représentent plus de 70% de la consommation mondiale d'eau et plus de 30% des émissions mondiales de CO2.

¹³⁴ J. Addison and C. J. Surfield, *Atypical Work and Employment Continuity*, 2009

¹³⁵ Dörre, K. *Prekäre Arbeit und soziale Desintegration*, 2006

¹³⁶ M. Menéndez, J. Benach, C. Muntaner, and P. O'Campo, *Is precarious employment more damaging to women's health than men's?*, 2007

¹³⁷ E. Brophy, *System Error: Labour Precarity and Collective Organising at Microsoft*, 2006

¹³⁸ United Nations Environment Programme (UNEP), *Millennium Ecosystem Assessment*, 2005 and *The Economics of Ecosystems and Biodiversity, Report for Policy Makers*, 2010

Répondre à la croissance de la demande mondiale de produits agricoles nécessite donc d'augmenter la productivité sur les terres agricoles existantes tout en adoptant des méthodes de production plus durables.¹³⁹

Cependant, bien que les systèmes agricoles traditionnels - en particulier l'agroforesterie - génèrent des impacts environnementaux relativement faibles, les initiatives pour accroître la productivité au cours des dernières décennies ont considérablement intensifié les systèmes de production et amplifié leurs impacts négatifs sur l'environnement : érosion des sols, déforestation, prélèvement d'eau, pollutions associées à la monoculture et à la production industrielle, réduction de la séquestration de carbone et pertes de biodiversité.¹⁴⁰

Enfin, le manque de viabilité économique des petites exploitations agricoles a aussi des effets négatifs sur l'environnement : quand leur productivité est trop faible, ils ont tendance à défricher les forêts primaires pour accéder à de nouvelles terres, et à augmenter l'utilisation d'engrais chimiques et de pesticides (même s'ils manquent de ressources financières et d'informations sur la façon de les utiliser) **pour tenter d'obtenir** de meilleurs revenus.

Les filières de la banane et de la canne à sucre sont deux exemples typiques des répercussions environnementales du modèle de production industrielle à grande échelle en plein essor dans l'agriculture :

- L'expansion et l'intensification des grandes plantations de bananes liées aux recherches d'économies d'échelle des multinationales ont donné lieu à une série de problèmes environnementaux significatifs. Comme **on l'a vu précédemment**, une quantité importante de produits chimiques - des fongicides, des insecticides et des herbicides - est appliquée tout au long du processus de production afin de protéger les bananes contre les insectes et les maladies. **L'existence de pratiques inappropriées** dans de nombreuses régions a souvent eu des impacts importants, en particulier la pollution des terres, des cours d'eau et des aquifères, avec des conséquences sanitaires pour les communautés locales, et des pertes de biodiversité¹⁴¹.
- La canne à sucre est principalement cultivée en monoculture. Sa production à grande échelle nécessite non seulement une forte utilisation d'intrants chimiques et de pesticides, mais aussi de grandes quantités d'eau tout au long de l'année. Même dans les zones où la récolte est pluviale, sa production peut affecter le niveau des rivières par captation des eaux des bassins versants, et exercer une forte pression sur les réserves d'eau souterraine¹⁴². **L'étape de raffinage** consomme également de grandes quantités d'eau et produit de nombreux effluents. Enfin, l'empreinte carbone de la culture de canne à sucre est un enjeu important en raison des pratiques liées à la récolte, en particulier les brûlis.

¹³⁹ OXFAM, Who Will Feed the World? Research Report, 2011

¹⁴⁰ Tropical Commodity Coalition, 2008

¹⁴¹ Environmental Toxicology and Chemistry, Pesticides in blood from spectacled caiman downstream of banana plantations in Costa Rica, 2013

¹⁴² WWF, Sugar and the Environment: Encouraging Better Management Practices in sugar production. 2005

Au-delà des problèmes environnementaux, l'évolution des filières agricoles a également engendré des impacts en termes de pertes et de gaspillage alimentaire. Ils se produisent tout au long des chaînes d'approvisionnement, depuis la production primaire **jusqu'à** la consommation des ménages. Dans les pays à revenu moyen ou élevé, la nourriture est gaspillée principalement au stade de la consommation (estimée à 95-115 kg / an / habitant en Europe et en Amérique du Nord), tandis que dans les pays à faible revenu, la nourriture est la plupart du temps perdue en amont et plus rarement au niveau des consommateurs (estimée à 6-11 kg / an / habitant en Afrique subsaharienne, en Asie du Sud et en Asie du Sud-Est).¹⁴³

Bien que les causes soient multiples (techniques, juridiques, financières et organisationnelles), il y a un lien intrinsèque entre **d'un côté** les pertes alimentaires, et **de l'autre**, le développement de la consommation de masse et la standardisation des produits dans un nombre croissant de pays. Ces deux tendances étant clairement poussées par les acheteurs dominants des chaînes agricoles, notamment les supermarchés, les marques de fabricants et les fournisseurs d'intrants.

e) Polarisation croissante du monde agricole

Comme décrit précédemment, le retrait des états et la libéralisation du commerce mondial, amplifiés par la concentration du pouvoir des acheteurs, ont placé l'agriculture à petite **échelle en concurrence directe avec l'agriculture industrielle et l'ont exposée** à la volatilité des prix mondiaux, non seulement sur les marchés d'exportation, mais aussi sur les marchés nationaux et locaux où la plupart des producteurs vendent leurs produits¹⁴⁴.

Les producteurs agricoles, qu'ils soient grands ou petits, subissent également les turbulences et les mutations du monde rural – en particulier la transition démographique, l'urbanisation, la pénurie de main-d'œuvre due aux migrations, l'évolution des formes de travail – qui bouleversent la façon dont les habitants des campagnes gagnent leur vie. Les zones rurales vivent ainsi un changement démographique majeur marqué par les migrations vers les zones urbaines : une majorité de jeunes espèrent être en mesure de quitter l'agriculture, et sont soutenus en cela par leurs familles.¹⁴⁵

Cette tendance de fond conduit à une polarisation croissante entre trois types de producteurs agricoles¹⁴⁶:

1. Les agriculteurs familiaux de subsistance, pour qui la sécurité alimentaire est la principale préoccupation ; ils possèdent de très petites parcelles de terrain dans des environnements défavorables et manquent cruellement d'actifs ; ils se concentrent uniquement sur la production pour leur consommation domestique ; pour leur survie, ils combinent agriculture

¹⁴³ FAO, Global Food Losses and Food Waste: Extent, causes and prevention, 2011

¹⁴⁴ International Institute for Environment and Development (IIED) - hiVos - Mainumby Ñakurutú, Small producer agency in the globalised market: Making choices in a changing world, 2012

¹⁴⁵ Proctor and Lucchesi, 2012

¹⁴⁶ Basé sur cinq définitions du monde rural parues dans :

OCDE, Promoting Pro-poor Growth: Agriculture, on the definition of competitive commercial agriculture, 2006

Banque Mondiale, Competitive Commercial Agriculture in Sub-Saharan Africa (CCAA) Study, 2008

Oxfam International, 'Harnessing Agriculture for Development' Research Report, 2009

de subsistance, travail à l'extérieur de la ferme (souvent dans des plantations) et migration temporaire en ville.¹⁴⁷

2. Les petits entrepreneurs agricoles sont des ménages ruraux qui pratiquent l'agriculture de manière entrepreneuriale ; leur production repose principalement sur le travail familial, et sur de petites exploitations **qu'ils cultivent à des fins** commerciales et de subsistance ; ils se caractérisent par une grande **productivité à l'hectare**, mais leurs actifs sont limités ; bien qu'ils aient toujours constitué la base de l'économie rurale dans le monde, les petits entrepreneurs agricoles représentent une population qui diminue et vieillit rapidement, et dont les enfants ont peu de chances de reprendre la terre¹⁴⁸, y compris dans les pays développés¹⁴⁹.
3. Les grandes fermes agricoles sont des moyennes et grandes entreprises engagées dans des marchés à forte valeur ajoutée et d'exportation ; ils emploient des travailleurs permanents à temps plein ; ils représentent un très faible pourcentage de l'agriculture mondiale, mais sont devenus incontournables pour l'industrie agroalimentaire internationale ; ils **bénéficient d'un accès direct** aux financements, aux outils de gestion des risques, aux infrastructures et à l'information, qui leur permet de rester compétitifs et de répondre aux normes exigeantes imposées par les transformateurs et les distributeurs.

Région	Taille moyenne (ha)	% < 2 Ha
Amérique Centrale	10,7	63
Asie de l'Est	1	79
Europe	32,3	30
Amérique du sud	111,7	36
Asie du Sud	1,4	78
Asie du Sud-Est	1,8	57
Afrique Sub-Saharienne	2,4	69
Etats Unis	178,4	4
Asie de l'Ouest et Afrique du Nord	4,9	65

Taille moyenne des exploitations agricoles dans le monde et prédominance des petits producteurs
 Source: à partir de Banque Mondiale 2010 et OXFAM Research Report, *Who Will Feed the World?*, Avril 2011

Alors que le nombre d'agriculteurs est fortement en baisse dans le monde entier, de plus en plus de travailleurs agricoles sont employés par les grandes fermes, ce qui alimente les migrations transfrontalières et le travail occasionnel dans l'agriculture et la transformation alimentaire.¹⁵⁰

Le développement rapide des grandes exploitations agricoles (et la disparition croissante des petits producteurs) est largement alimenté par les grands acheteurs (supermarchés, marques,

¹⁴⁷ Food Inc., Corporate concentration from farm to consumer, 2005

¹⁴⁸ Food Inc., 2005, op. cit.

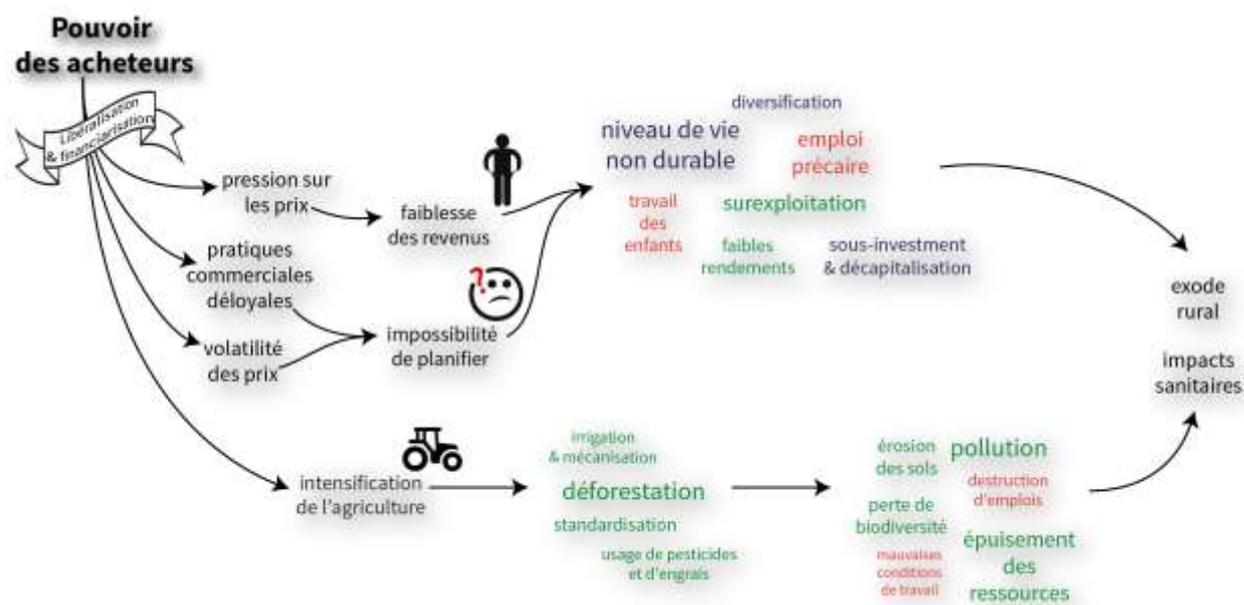
¹⁴⁹ La France a perdu la moitié de ses agriculteurs en 3 recensements (1982, 1990 et 1999) ; en Allemagne, le nombre d'agriculteurs a diminué d'un quart depuis 2000 ; la même tendance a été documentée aux USA et au Canada.

¹⁵⁰ S. Murphy, Concentrated Market Power & Agricultural Trade, Ecofair Trade Dialogue discussion papers, 2006

fabricants...) qui se fournissent de manière croissante auprès de grandes unités industrielles ; en effet, ces dernières sont perçues comme plus productives en raison de leurs économies d'échelle, leur capacité d'investissement, leur accès aux marchés, leur savoir-faire technique et leur capacité à répondre à des standards élevés de qualité. Inversement, les petits agriculteurs sont généralement considérés comme inefficaces par le marché en raison de leur manque d'envergure, de compétences et d'actifs.

Ce faisant, les grands acheteurs des filières agricoles sont les acteurs clés d'un système qui ignore :

- Les externalités générées par l'industrialisation de l'agriculture, c'est-à-dire les coûts liés aux pollutions, à leurs conséquences pour les agriculteurs et les travailleurs, à l'épuisement des ressources naturelles, aux pertes de services écosystémiques, aux conditions de vie non durables des agriculteurs, des travailleurs et de leurs communautés;¹⁵¹
- **L'effet positif démultiplicateur des petits agriculteurs sur l'économie locale**, le plus grand nombre d'emplois qu'ils sont susceptibles de créer pour les jeunes des zones rurales, leur contribution à la sécurité alimentaire et, in fine, leur contribution essentielle à la réduction de la pauvreté ; ces effets positifs ont pourtant conduit la FAO, le Banque mondiale et de nombreuses autres institutions de coopération internationale à mettre les petits agriculteurs en tête de leurs préoccupations, et à promouvoir des stratégies de lutte contre la pauvreté pour préserver ces externalités positives de plus en plus minées par le marché mondial.¹⁵²



Chaines d'impacts générées par la concentration du pouvoir des acheteurs dans les filières agricoles

Source: BASIC

¹⁵¹ F. H. Buttel, 2003, op. cit.

¹⁵² OXFAM, 2011, op. cit.

Le schéma ci-avant illustre la chaîne des impacts engendrés par la concentration du pouvoir des acheteurs - et les abus qui en découlent - dans les filières agricoles. Il montre comment **l'interconnexion de ces impacts** nourrit l'exode rural, l'exclusion sociale et la dégradation des conditions sanitaires dans de nombreuses régions du monde.

Pour contrer ces impacts croissants, plusieurs instruments de régulation publique existent, principalement dans le cadre du droit de la concurrence et de la lutte contre les pratiques commerciales déloyales. En parallèle, les acteurs des filières agricoles et les organisations de la société civile ont également développé **des initiatives privées pour s'attaquer** à ces problèmes et surmonter les limites des systèmes publics de régulation.

6. Les initiatives publiques et privées de régulation

a) Historique et fondements du droit de la concurrence

L'histoire du droit de la concurrence remonte à la **loi romaine** 'Lex Julia de Annona' adoptée en 50 avant J.C. pour protéger le commerce des céréales ; des amendes étaient imposées à toute personne qui tentait d'augmenter les prix en bloquant l'arrivée des navires de céréales afin de créer des pénuries artificielles.

La préoccupation pour les pratiques commerciales déloyales dans l'approvisionnement alimentaire **s'est** poursuivie tout au long du Moyen Age et de la Renaissance, en particulier en ce qui concerne les céréales.

Il est généralement admis que le droit de la concurrence moderne a émergé avec le développement des **'lois anti-trust'** aux Etats-Unis, en particulier la loi Sherman de 1890 et la loi Clayton de 1914, qui ont incorporé des éléments de la Common Law anglaise du 16^e siècle.

Dans la plupart des pays européens, le droit de la concurrence **s'est développé de manière autonome** (par exemple, le Code Napoléon adopté en 1810 en France), et ce jusqu'à la fin de la seconde guerre mondiale. **C'est à cette époque que** les États-Unis sont devenus la référence en la matière. En particulier, les articles relatifs à la concurrence dans le traité de Rome (traité de la Communauté Européenne signé en 1957) sont très similaires aux dispositions de la **régulation 'anti-trust'** américaine.

Le concept moderne de concurrence est fondé sur la théorie microéconomique, le modèle néoclassique de Walras en particulier (cf. chapitre 3) et repose sur l'hypothèse que, dans certaines conditions, la concurrence pure et parfaite conduit à un optimum social et permet ainsi une utilisation efficace des moyens de production.

La concurrence entre les entreprises est ainsi considérée comme une vertu ; elle incite à faire bon usage des ressources limitées pour répondre aux besoins des personnes, et à ce titre, doit être encouragée.

Le droit de la concurrence peut être très simplement défini comme un ensemble de règles qui régissent le comportement des entreprises sur les marchés. Plus précisément : **c'est l'ensemble** des dispositifs juridiques **permettant d'**organiser et de contrôler les marchés, de manière à garantir un niveau concurrentiel suffisant pour assurer l'efficacité économique maximale. Ce concept de l'efficacité économique domine **encore aujourd'hui** le droit de la concurrence dans la pratique.

La théorie néoclassique de **l'économie** a façonné l'approche historique du droit de la concurrence ; elle considère que le comportement des entreprises peut conduire à une augmentation de leur pouvoir et ainsi fausser les conditions de concurrence au détriment du bien-être social (le bien-être des consommateurs en particulier).

Dans cette perspective, **le rôle du droit de la concurrence est de maintenir l'économie 'réelle'** aussi près que possible des conditions de concurrence pure et parfaite (voir chapitre 3). Cette approche est appelée 'Ecole structuraliste' (également 'Ecole de Fribourg' ou 'Ecole de Harvard').

Historiquement, cette approche structuraliste a largement dominé la pensée du droit de la concurrence jusqu'à ce **qu'une** nouvelle approche émerge dans les années 1970 : l'école de Chicago. Elle est devenue la doctrine dominante à partir des années 1980.

Contrairement à l'approche structuraliste, l'approche de l'École de Chicago - fortement influencée par les théories économiques de Joseph Schumpeter et de l'école autrichienne - ne fait pas de la concurrence pure et parfaite la référence ultime. Elle préfère se concentrer sur l'efficacité.

Elle est basée sur l'idée que la concurrence est un processus dynamique capable d'apporter le bien-être à long terme, même lorsque les entreprises ont un grand pouvoir sur leur marché, de façon permanente ou temporaire. Dans cette perspective, les pratiques concurrentielles des entreprises telles que la recherche de domination ne sont pas nécessairement nuisibles à l'efficacité économique¹⁵³.

L'approche de l'École de Chicago estime que l'objectif ultime du droit de la concurrence doit se cantonner à la maximisation du bien-être des consommateurs et **qu'une** structure concentrée du marché peut être le moyen le plus efficace pour y arriver. Dans cette perspective, les profits plus élevés des grandes entreprises sont considérés comme le résultat de coûts moins élevés et d'économies d'échelle.

En pratique, l'École de Chicago est l'approche dominante utilisée pour définir les politiques de concurrence dans de nombreux pays, notamment en Europe.

En réaction à la position conservatrice de l'École de Chicago, une version plus libérale, également ancrée dans l'économie néoclassique, a émergé dans les années 1990. Cette approche, appelée synthèse '**post-Chicago**' met l'accent sur l'efficacité du marché tout en se démarquant sur plusieurs points (cf. tableau suivant)¹⁵⁴. Au-delà de leurs divergences, les deux approches ont beaucoup en commun et partagent la même base théorique¹⁵⁵.

L'approche du droit de la concurrence la plus récente est fondée sur l'innovation économique ; elle suppose que la priorité des politiques publiques devrait être la croissance économique à long terme, et que la création de nouveaux modèles économiques est essentielle pour générer de la richesse et améliorer la qualité de vie. Contrairement à l'économie néoclassique qui se concentre sur l'obtention du signal-prix permettant de maximiser l'allocation des ressources, **l'approche par l'innovation** se concentre sur les façons dont les acteurs économiques peuvent être plus productifs et innovants¹⁵⁶.

En conséquence, l'approche du droit de la concurrence **par « l'innovation »** se préoccupe moins du niveau de concurrence sur les marchés que des processus qui se développent entre les entreprises en termes de concurrence, **d'innovation et de productivité**¹⁵⁷.

Les quatre différentes approches du droit de la concurrence sont résumées dans le tableau ci-dessous :

¹⁵³ The Information Technology & Innovation Foundation, Economic Doctrines & Approaches to Antitrust, 2011

¹⁵⁴ En particulier, l'**École de post-Chicago** est plus préoccupée par les barrières à l'entrée et a plus confiance dans la capacité du gouvernement de faire la distinction entre comportements concurrentiels et anti-concurrentiels

¹⁵⁵ The Information Technology & Innovation Foundation, 2011, op. cit.

¹⁵⁶ Ibid.

¹⁵⁷ Ibid.

	STRUCTURALISTE	CHICAGO	POST-CHICAGO	INNOVATION
Objectif central	Equité pour les consommateurs	Efficacité d'allocation	Efficacité d'allocation	Innovation et productivité
Horizon de temps	Court terme	Court terme	Court terme	Long terme
Vision de la concentration	Suspecte et anticoncurrentielle	Pas problématique, exceptée pour la fixation des prix	Suspecte et anticoncurrentielle	Peut être un moyen pour les entreprises de relever des défis collectifs
Efficacité de l'intervention gouvernementale	Forte	Faible	Modérée	Variable
Prise en compte du pouvoir des acheteurs	Forte	Faible	Modérée	Faible

Approches du droit de la concurrence

Source: BASIC, à partir de ITIF, Economic doctrines and approaches to antitrust, 2011

b) Limites structurelles de la conception dominante du droit de la concurrence¹⁵⁸

Ces dernières années, le droit européen de la concurrence a été fortement influencé par l'approche de l'Ecole de Chicago. Son principal objectif est de protéger le consommateur individuel en empêchant les vendeurs de biens et services de prendre le contrôle des marchés et **d'utiliser** ce contrôle pour imposer des tarifs prohibitifs à leurs clients. Dans la pratique, le droit européen de la concurrence estime que seul le prix doit être une préoccupation légitime. Son postulat est que si les consommateurs peuvent consommer à un meilleur prix, la croissance économique en bénéficiera.

La régulation européenne met ainsi l'accent sur la protection des consommateurs contre les monopoles et les risques de collusion sur les prix, et ne tient pas compte de l'intérêt des agriculteurs et des travailleurs, voire **s'y oppose**.

A titre d'exemple, au Royaume-Uni, certains grands distributeurs ont été accusés par les autorités de la concurrence **d'entente sur** les prix de vente du lait, avec de lourdes amendes à payer et la possibilité de peines de prison pour les administrateurs, **alors qu'ils déclaraient vouloir garantir un** prix équitable pour les éleveurs. Leur collusion avait augmenté les prix de vente au détail dans les rayons, ce qui constitue une infraction claire regard de la loi en vigueur.

En 2008, un jugement ultérieur de l'Autorité de la Concurrence britannique sur les prix des textiles portant un label éthique a spécifié qu'il n'y avait pas de violation du droit de la concurrence, si et seulement si, les consommateurs **avaient la capacité financière d'acheter** ces produits **et s'il était** démontré que les travailleurs ne gagnaient pas suffisamment d'argent pour vivre.

¹⁵⁸ J. Berasategi, "Supermarket power: serving consumers or harming competition", 2014

Le cadre théorique du droit européen de la concurrence considère chaque segment de la chaîne d'approvisionnement de manière isolée, en se concentrant sur la relation acheteur-vendeur. Ce cadre est donc hermétique à toute analyse systémique qui embrasserait l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, **et permettrait d'identifier les cas de contrôle vertical** par un acteur donné.

En particulier, le cadre institutionnel européen, et l'approche qu'il sous-tend, favorisent le pouvoir des acheteurs tout en s'attaquant au pouvoir des vendeurs.

D'un côté, lorsque les autorités de la concurrence évaluent le pouvoir des fabricants (vendeurs), il est clairement identifié comme un 'pouvoir de marché'. De l'autre, lorsque ces mêmes autorités enquêtent sur le pouvoir des distributeurs (et sur leur pouvoir d'achat vis à vis des fabricants), ils évitent le terme de 'pouvoir de marché' et font plutôt référence au 'pouvoir de négociation', ce qui suggère implicitement qu'il permet de compenser (ou d'équilibrer) le pouvoir de vendeur des fabricants.

De la même façon, les autorités nationales de la concurrence réunies dans le cadre d'une table ronde organisée par l'OCDE ont essayé de distinguer le 'pouvoir de négociation' (qui favoriserait la concurrence) du 'pouvoir de monopsonie' (qui serait anti-concurrentiel). Ils ont déclaré à cette occasion que la notion de pouvoir de monopsonie est une question théorique qui ne peut être appliquée en pratique dans la mise en œuvre du droit de la concurrence.

Le cas des supermarchés, une illustration des limites conceptuelles du droit européen de la concurrence

Le pouvoir des supermarchés leur a permis de regrouper deux modèles économiques : ils sont 'de facto' des fournisseurs de services vis-à-vis des marques alimentaires indépendantes, mais contrôlent également la mise en concurrence des produits via leur rôle incontournable de points de distribution. En conséquence, les supermarchés ne sont plus des acteurs 'neutres', comme le voudrait la théorie économique dominante ; leur position leur confère de l'influence à la fois sur leurs fournisseurs et sur les consommateurs.

La recherche montre que les conséquences négatives de la pressurisation des fournisseurs dépassent dans de nombreux cas les bienfaits potentiels pour les consommateurs, même dans un contexte de concurrence intense entre les chaînes de supermarchés. À plus long terme, les pratiques des grands distributeurs font peser des risques sur l'innovation, la variété et la qualité des produits vendus. Les effets cumulatifs des décisions unilatérales de quelques distributeurs qui refuseraient l'accès à une innovation peut avoir des conséquences importantes sur le bien-être des consommateurs et sur la croissance économique.

Dans ce contexte, l'analyse classique de la concurrence s'en tient à une évaluation théorique, et parfois simpliste, des effets liés à la domination des chaînes de supermarchés, qui s'appuie sur des seuils élevés de parts de marché et ignore les sources réelles du pouvoir de négociation des supermarchés sur leurs fournisseurs.

Le droit de la concurrence moderne considère les supermarchés comme des 'transmetteurs neutres' de la demande des clients et comme des représentants des consommateurs (les lignes

directrices de l'Union Européenne associent encore le terme 'consommateur' avec le terme 'distributeur' et se réfère aux supermarchés comme de simples détaillants de marchandises¹⁵⁹).

Les autorités de concurrence **font l'hypothèse** que les marchés d'épicerie de détail sont globalement concurrentiels en termes de prix. **Loin d'être anodine, cette hypothèse** conduit in fine à une vision dans laquelle les supermarchés :

- soit ne disposent pas de pouvoir de marché sur leurs fournisseurs,
- **soit ne l'exploitent qu'au seul bénéfice du consommateur final**¹⁶⁰. Les avantages à court terme de la concurrence par les prix prenant le pas sur la restriction de la concurrence à long terme.

L'intégration verticale des supermarchés sur les produits d'épicerie (à travers leurs marques de distributeurs) est soit absente de l'analyse des pratiques concurrentielles, soit considérée comme un contrepoids au pouvoir des vendeurs et par conséquent favorable à la concurrence¹⁶¹. Et même si les nouvelles lignes directrices de l'Union Européenne mentionnent l'éviction potentielle de marques indépendantes par les supermarchés, les distributeurs ne sont toujours pas considérés comme **fabricants lorsqu'ils** sous-traitent la production de biens sous leurs propres marques.

Par conséquent, le droit de la concurrence dans le secteur de la distribution a été limité :

- au contrôle des fusions-**acquisitions** (c'est-à-dire à la vérification que des positions dominantes individuelles, mesurés en parts de marché, ne surviennent pas sur les marchés locaux),
- à la **promotion de la concurrence** (c'est-à-dire à la suppression des obstacles juridiques à l'entrée et à l'expansion de nouveaux distributeurs).

Plus récemment, certaines autorités de la concurrence **ont commencé à s'interroger sur** l'analyse des pratiques concurrentielles des supermarchés, sans toutefois questionner les fondements théoriques qui les sous-tendent.

La Commission de la Concurrence du Royaume-Uni a été précurseur sur ce sujet. Ses rapports publiés en 2000 et 2008 ont appelé à mieux encadrer l'approvisionnement de la grande distribution et ont ouvert la voie à d'autres rapports sur la concurrence et les initiatives réglementaires¹⁶². En particulier, le rapport publié en 2000 a constaté que les cinq plus grandes chaînes de supermarchés au Royaume-Uni (Asda, Sainsbury, Somerfield et Tesco), qui représentent chacune au moins 8% de parts de marché, disposaient d'un pouvoir d'achat suffisant pour que leurs pratiques compromettent la compétitivité de certains de leurs fournisseurs et créent des distorsions de concurrence.

¹⁵⁹ European Union, EU Guidelines on Article 101(3) TFEU and Commission notice, Guidelines on Vertical Restraints ("EU Vertical Guidelines"), 2000

¹⁶⁰ Cf. J. Berasategi, *Supermarket power: serving consumers or harming competition*, 2014

La logique des autorités de concurrence est la suivante: "un cercle vertueux de bas prix/haut rendement est en place si : (1) le pouvoir des acheteurs entraîne une baisse des prix au consommateur sans restreindre l'entrée sur le marché; (2) Les baisses de prix d'achat sont répercutées sur les prix de détail, ce qui augmente la demande du consommateur final; et (3) une demande accrue renforce le pouvoir des acheteurs et conduit à une baisse des prix au consommateur sans jamais restreindre l'entrée sur le marché."

¹⁶¹ OCDE, Roundtable on Competition and Regulation in Agriculture, 2005

¹⁶² UK Competition Commission, *Supermarkets: A report on the supply of groceries from multiple stores in the UK*, 2000 et UK Competition Commission, *The supply of groceries in the UK market investigation*, 2008

Pour y remédier, la commission britannique de la concurrence a considéré que n'importe quel supermarché qui dépasse le seuil de 8% de parts de marché devrait être tenu de se conformer à un code de conduite prévoyant le règlement des différends par un tiers indépendant. Un code de bonne conduite des supermarchés est ainsi entré en vigueur en 2002.

Le rapport publié en 2008 est allé encore plus loin. Partant du principe que le pouvoir des acheteurs bénéficie en théorie aux consommateurs, il a démontré les dangers d'un transfert excessif des risques des supermarchés sur leurs fournisseurs. La commission britannique de la concurrence a donc étendu la portée et les critères du code de bonne conduite, renommé Code des Pratiques d'Approvisionnement des marchés d'Épicerie (GSCOP), et proposé la création d'un régulateur ayant les pouvoirs nécessaires (le Médiateur, désormais appelé l'Arbitre).

Même si certaines lacunes demeurent, il s'agit de la première tentative sérieuse de concilier le pouvoir des supermarchés avec l'efficacité économique et la libre concurrence dans les chaînes d'approvisionnement.

Suivant la voie tracée par la commission britannique de la concurrence, l'autorité de la concurrence espagnole a publié un rapport sur les marchés d'épicerie en Octobre 2011¹⁶³. Plus récemment, l'autorité finlandaise de la concurrence a publié un rapport dans la même lignée¹⁶⁴, l'autorité de la concurrence française a réalisé une étude sur les marchés alimentaires à Paris¹⁶⁵ et l'autorité italienne un rapport sur les alliances entre les grands distributeurs¹⁶⁶.

En septembre 2014, l'office allemand de la concurrence (Bundeskartellamt) a publié un rapport d'enquête sur le pouvoir des acheteurs dans la grande distribution. Ce rapport montre qu'une action forte des pouvoirs publics est désormais nécessaire pour éviter une détérioration des conditions de la concurrence dans le secteur. Elle se base sur une analyse économétrique conduite sur 3 ans qui montre que "les grands groupes de distribution, qui représentent 85% du marché allemand, ont une avance considérable sur leurs concurrents de petite et moyenne taille et peuvent utiliser leurs avantages structurels dans les négociations avec les fabricants, quelle que soit l'importance ou la notoriété de ces derniers".¹⁶⁷

c) Les initiatives fragmentées de lutte contre les pratiques commerciales déloyales¹⁶⁸

En comparaison avec le droit de la concurrence, les pratiques commerciales déloyales ont été reconnues et débattues beaucoup plus récemment. La plupart des enquêtes menées en Europe

¹⁶³ Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, Informe sobre las relaciones entre fabricantes y distribuidores en el sector alimentario, 2011

¹⁶⁴ Finnish Competition Authority (FCA), FCA study shows that daily consumer goods trade uses its buying power in several ways that are questionable for competition, 2012

¹⁶⁵ Autorité de la Concurrence, Avis n° 12-A-01 du 11 janvier 2012 relatif à la situation concurrentielle dans le secteur de la distribution alimentaire à Paris, 2012

¹⁶⁶ Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, Indagine conoscitiva sul settore della Grande Distribuzione Organizzata, 2013

¹⁶⁷ Bundeskartellamt, Gliederung der Sektoruntersuchung Lebensmitteleinzelhandel, 2014

¹⁶⁸ Communication from the European Commission, Tackling unfair trading practices in the business-to-business food supply chain, 2014

ces dernières années ont montré que ces pratiques se produisent assez fréquemment, surtout dans les chaînes agricoles :

- En 2011, une enquête européenne auprès des fournisseurs des chaînes **d’approvisionnement** alimentaires a révélé que 96% des répondants avaient déjà subi au moins une fois des pratiques commerciales déloyales de la part de leurs acheteurs¹⁶⁹ ;
- Dans le rapport de 2011 commandé par l’autorité espagnole de la concurrence et qui portait **sur les relations entre fabricants et distributeurs dans le secteur de l’alimentation**, 56% des fournisseurs ont déclaré que des changements rétroactifs de clauses contractuelles se produisaient fréquemment ou occasionnellement¹⁷⁰ ;
- L’enquête menée par l’autorité italienne de la concurrence en 2013 a montré que 57% des producteurs acceptent de manière récurrente des modifications unilatérales rétroactives de la part des distributeurs parce qu’ils ont peur des représailles commerciales en cas de refus¹⁷¹.

Dans sa dernière communication, la Commission Européenne reconnaît que les pratiques commerciales déloyales sont courantes et peuvent avoir des effets néfastes, en particulier sur les petites et moyennes entreprises dans les chaînes d’approvisionnement alimentaires ; elles ont un impact sur leur capacité à survivre dans le marché, à réaliser des investissements financiers dans les produits et la technologie, et à développer des activités transfrontalières au niveau européen¹⁷². Cette constatation a été confirmée par les parties prenantes du ‘Forum de haut niveau pour une chaîne **d’approvisionnement alimentaire plus performante**’, mis en place par la Commission Européenne en 2010.

Les répercussions possibles des pratiques commerciales déloyales au sein ou en dehors de l’UE ont non seulement soulevé les inquiétudes de la Commission Européenne, mais aussi celles du Parlement Européen : en janvier 2012, le Parlement a adopté une résolution qui met en évidence la dimension européenne des déséquilibres de pouvoir dans les chaînes d’approvisionnement alimentaires qui peuvent conduire à des pratiques commerciales déloyales. Il a identifié une liste de pratiques concrètes et a **demandé qu’elles fassent** l’objet d’une réglementation spécifique, assortie de moyens de contrôle et de sanctions¹⁷³.

En janvier 2013, la Commission a publié un Livre Vert sur les pratiques commerciales déloyales, qui rassemble les avis des parties prenantes sur la présence de ces pratiques dans les chaînes d’approvisionnement alimentaires et non-alimentaires, et sur les moyens possibles d’y remédier¹⁷⁴.

Les principales catégories de pratiques commerciales déloyales identifiées dans ce Livre Vert sont les suivantes :

- Utilisation rétroactive de clauses contractuelles floues, ambiguës ou incomplètes par un partenaire commercial ;

¹⁶⁹ CIAA (European association of the food & drink industry) and AIM (European Brands Association), Survey on Unfair Commercial Practices in Europe, 2011

¹⁷⁰ Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, 2011, op. Cit.

¹⁷¹ Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, 2013, op. Cit.

¹⁷² Communication from the European Commission, 2014, op. cit.

¹⁷³ European Parliament, Resolution on imbalances in the food supply chain, 2012

¹⁷⁴ European Commission, Green Paper on unfair trading practices in the business-to-business food and non-food supply chain in Europe, 2013

- Transfert excessif, imprévisible et sans contrepartie des coûts ou des risques par un partenaire commercial ;
- Utilisation d'informations confidentielles par un partenaire commercial ;
- Résiliation ou modification abusive d'une relation commerciale.

Les outils juridiques pour lutter contre les pratiques commerciales déloyales et leurs effets négatifs restent cependant très fragmentés et ne sont pas spécifiquement conçus pour remédier à ce problème¹⁷⁵ :

- Les nouveaux cadre de la Politique Agricole Commune (PAC) et de la Politique Commune de la Pêche (PCP) permettent le renforcement de la position de négociation des producteurs vis-à-vis des acheteurs en aval des chaînes d'approvisionnement, notamment via la création et le développement d'organisations de producteurs ;
- La nouvelle organisation du marché commun de la PAC inclut aussi des éléments qui visent à réduire l'écart de pouvoir de négociation entre les agriculteurs et les autres acteurs de la chaîne d'approvisionnement dans des secteurs clés (lait, huile d'olive, viande bovine, grandes cultures) ;
- Le cadre relatif aux pratiques commerciales¹⁷⁶, les clauses abusives dans les contrats conclus avec les consommateurs¹⁷⁷, la proposition de directive sur le secret commercial¹⁷⁸ et d'autres règlements intersectoriels peuvent également être utiles pour traiter les cas de pratiques commerciales déloyales ;
- Au niveau national, beaucoup de divergences persistent dans la façon d'aborder les pratiques commerciales déloyales : si certains états membres ont adopté des mesures réglementaires, la majorité d'entre eux ont opté pour des approches volontaires d'autorégulation ou n'ont pas pris de mesures spécifiques, préférant s'appuyer sur des principes généraux.

Les victimes de pratiques commerciales déloyales peuvent en principe demander réparation par voie judiciaire **en démontrant l'existence de clauses contractuelles abusives**. Cependant, les plaintes juridiques sont très rares car le règlement des litiges est généralement coûteux et fastidieux, et les fournisseurs ont peur de perdre leurs clients les plus importants.

Cela décourage souvent les actions en justice, et limite de fait la dissuasion à l'encontre des acteurs responsables de pratiques commerciales déloyales. Dans ce contexte, certains états membres ont mis en place une autorité de contrôle indépendante qui a le pouvoir d'initier des enquêtes et de recevoir les plaintes en garantissant l'anonymat pour les plaignants.

d) Les initiatives privées de régulation

Face aux insuffisances de la régulation publique, des initiatives ont été développées par les acteurs des filières et de la société civile pour répondre aux enjeux liés à la concentration du pouvoir des acheteurs et pour limiter ses impacts sur les petits agriculteurs et les travailleurs.

¹⁷⁵ European Commission, Tackling unfair trading practices in the business-to-business food supply chain, 2014

¹⁷⁶ European Commission, Directive 2006/114/EC, 2006 (sur la publicité trompeuse et la publicité comparative)

¹⁷⁷ European Commission, Directive 93/13/EEC, 1993 (sur les clauses abusives dans les contrats avec les consommateurs)

¹⁷⁸ European Parliament, Proposal for a Directive on the protection of undisclosed know-how and business information (trade secrets) against their unlawful acquisition, 2013

Parmi ces initiatives, le commerce équitable a démontré que des engagements forts pouvaient être pris par les acteurs des filières agricoles pour réguler les relations de pouvoir et permettre aux producteurs et travailleurs de vivre de leur travail et d'investir collectivement sur le long terme. Ce faisant, il a rencontré l'attente des consommateurs désireux de donner du sens à leurs achats.

Plusieurs études indépendantes conduites ces dernières années ont démontré les impacts **positifs des outils mis en œuvre** sur le terrain dans le cadre du commerce équitable¹⁷⁹:

- **En s'organisant de manière collective et démocratique**, les petits agriculteurs et les travailleurs réussissent à acquérir de plus grandes capacités de gestion et de négociation ; ils peuvent faire valoir leurs droits, obtenir une meilleure position dans **les chaînes d'approvisionnement**, et être reconnus comme des interlocuteurs crédibles par les autres parties prenantes. Ils peuvent également développer des stratégies à long terme pour garantir un niveau de vie durable pour leurs communautés et une meilleure protection de l'environnement.
- Quand un prix minimum garanti est mis en place, il agit comme un filet de sécurité pour les producteurs ; il offre une protection efficace contre la volatilité des cours des matières premières. Fondé sur des calculs détaillés des coûts de production durable, il a un effet stabilisateur, et parfois un effet stimulant, sur les revenus des petits agriculteurs. Combiné avec des contrats à plus long terme et du préfinancement, il permet aux producteurs de planifier à l'avance et d'assurer la durabilité de leur production.
- La prime du commerce équitable, **dont l'usage est décidé collectivement** par les organisations de petits producteurs et de travailleurs, leur permet de développer des activités génératrices de revenus et d'améliorer leur capacité d'épargne ; elle améliore leur niveau de vie et réduit leur vulnérabilité à la pauvreté. **Lorsqu'elle est investie** dans la productivité, la qualité, les infrastructures collectives ou la certification, la prime de commerce équitable permet aux agriculteurs d'obtenir de meilleurs prix sur le marché et de réduire leurs coûts de production, augmentant ainsi leur revenu disponible.
- A travers leurs campagnes de sensibilisation **et d'information**, les mouvements du commerce équitable répondent aux attentes éthiques des consommateurs, et les encouragent à se préoccuper de l'origine des produits qu'ils achètent et des conditions sociales et environnementales dans lesquelles ils ont été fabriqués. Ils ont ainsi créé une forte demande des consommateurs pour plus de transparence dans les filières agricoles.

Bien qu'il reste perfectible, le commerce équitable offre une base pertinente et crédible pour résoudre les problématiques liées au pouvoir des acheteurs et aux pratiques commerciales déloyales dans les filières agricoles, en agissant sur les causes profondes des impacts négatifs qui affectent les petits agriculteurs et les travailleurs dans de nombreuses régions du monde.¹⁸⁰

¹⁷⁹ CIRAD, Cartographie et analyse des impacts du commerce équitable, 2010

Sally Smith, Institute of Development Studies (IDS), University of Sussex, 'Fairtrade Bananas: a global assessment of impact, April 2010

Oréade-Brèche, Etude de l'impact du commerce équitable labellisé dans les secteurs de la banane et du cacao en République Dominicaine, 2008

Oréade-Brèche, Etude de l'impact du commerce équitable labellisé dans le secteur du café au Pérou, 2007

Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières, Etude de l'impact du commerce équitable labellisé dans le secteur de la mangue au Pérou, 2009 et Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières, Etude de l'impact du commerce équitable labellisé dans le secteur du café en Bolivie, 2006

¹⁸⁰ Ibid

7. Propositions pour réguler la concentration du pouvoir dans les filières agricoles et lutter contre les pratiques commerciales déloyales

Afin de résoudre les problèmes décrits dans les chapitres précédents, cette section recommande une stratégie globale fondée sur :

- Une vision du bien-être des consommateurs qui dépasse la seule question du pouvoir d'achat et rappelle son lien étroit avec le bien-être des agriculteurs et des travailleurs;
- Le renforcement des capacités des organisations de producteurs et de travailleurs
- **L'amélioration de la transparence** sur les coûts dans les filières agricoles
- Un cadre renouvelé du droit européen de la concurrence qui réaffirme le principe juridique de neutralité
- La mise en place de mécanismes efficaces et coercitifs pour faire disparaître les pratiques commerciales déloyales
- La promotion des principes et pratiques du commerce équitable dans les filières agricoles

a) Notre vision : garantir l'intérêt à long terme des consommateurs, des agriculteurs et des travailleurs

Il s'agit avant tout d'un changement de paradigme.

Les choix des individus ne se basent pas uniquement sur la rationalité économique : ils varient également en fonction des opinions, des visions de la société propres à chacun. Chaque décision reflète des valeurs et des représentations sociales.¹⁸¹

En outre, opposer consommateurs d'un côté et producteurs et travailleurs de l'autre a peu de sens : la dégradation des termes de l'échange et des conditions de vie des agriculteurs et des travailleurs, que ce soit en Europe ou à l'étranger, hypothèque la disponibilité des produits pour les consommateurs à moyen terme et leur bien-être à plus long terme.¹⁸²

Pour remédier aux abus de pouvoir des acheteurs et aux pratiques déloyales qui en découlent, le droit de la concurrence doit définir et protéger le bien-être des consommateurs bien au-delà de la seule question du pouvoir d'achat, et y associer intimement celui des agriculteurs et des travailleurs.



“ Nous devons exiger de nos gouvernements qu'ils mettent en œuvre des politiques de régulation des conditions commerciales et qu'ils interviennent plus fortement dans les politiques de prix et de marché .”

Syndicat SINTRAINAGRO – Colombie

¹⁸¹ Comme démontré par A. Sen dans : 'Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory', 1977

¹⁸² J. M. Keynes, The General Theory of Employment, Interest and Money' 1936

b) Proposition 1 : Rééquilibrer les rapports de force dans les filières agricoles

Principes généraux

Comme décrit dans les chapitres 2b, 2c et 4d, **l'organisation collective et indépendante des agriculteurs et des travailleurs** est le meilleur moyen de prévenir les pratiques de concurrence déloyale et de favoriser une meilleure répartition du pouvoir dans les filières agricoles. Il est donc **nécessaire de renforcer ces processus d'organisation afin de leur permettre de mieux négocier** avec les autres acteurs de la chaîne. Pour y parvenir, les organisations de petits producteurs et de **travailleurs ont besoin d'investissements publics et privés afin de renforcer leur position au sein des filières.**

Récemment, la nouvelle organisation commune des marchés agricoles européens prévoit des mécanismes visant à réduire l'écart de pouvoir de négociation entre les agriculteurs et les autres acteurs de la chaîne d'approvisionnement alimentaire ; elle permet ainsi la création d'organisations de producteurs pouvant négocier collectivement avec les acheteurs dans certains secteurs clés (lait, huile d'olive, viande bovine, grandes cultures). Ces mesures devraient être étendues au-delà de ces filières spécifiques et en dehors du marché européen.

Pour ce faire, il y a un besoin critique d'investissements publics et privés pour aider les organisations de petits agriculteurs et de travailleurs à accroître leurs capacités et consolider leur position dans la chaîne.

La réussite de la coopérative de producteurs de sucre de canne Manduvira au Paraguay, et de l'**entreprise** Café Direct au Royaume-Uni - une marque qui appartient à des coopératives de petits producteurs de café d'Amérique latine et d'Afrique - montrent que la montée en gamme des agriculteurs est possible dans de nombreuses filières agricoles.



“ Ce que nous avons fait [pour remédier aux pratiques commerciales déloyales], c'est d'investir collectivement grâce à nos organisations de producteurs dans les infrastructures, les usines et la transformation. ”

Raúl Claveri, coopérative COCLA – Pérou

Recommandations à destination de l'Union européenne

1.1. Créer un effet de levier financier dans des filières clés des pays du Sud grâce à la création de fonds européens d'investissement pour la durabilité dont l'objectif serait :

- de soutenir les organisations paysannes et les organisations de travailleurs en termes de gestion, santé et sécurité au travail, protection de l'environnement, formation...
- de renforcer la capacité d'investissement des organisations paysannes afin d'assurer la viabilité à long terme de la production agricole.

1.2. Travailler sur l'élargissement de la clause de la Politique Agricole Commune (PAC) relative au pouvoir de négociation des producteurs agricoles hors UE qui fournissent le marché européen

Recommandations à destination des gouvernements des pays du Sud

1.3. Réhabiliter et revisiter le concept de tables rondes par produit/secteur dans le but de permettre aux producteurs, commerçants et fabricants de discuter de la durabilité des filières agricoles. Ces tables rondes devraient être suffisamment ouvertes pour éviter qu'elles ne recréent des cartels d'intérêts. Ces dispositifs, éprouvés depuis longtemps (en France par exemple), ont été récemment réintroduits par plusieurs pays de l'hémisphère Sud à l'image de l'Equateur dans le secteur de la banane.

c) Proposition 2 : Développer la transparence dans les filières agricoles



“ L'échange d'informations entre nos organisations de producteurs de différents pays est essentiel pour renforcer nos capacités commerciales. ”

Baltazar Miguel, coopérative ASOAGRI – Guatemala

Principes généraux

Comme détaillé dans les chapitres 2b (étude des filières du café et de la canne à sucre), 2c et 3a, la mesure des coûts de production durable, parce qu'elle permet de connaître le seuil en-dessous duquel la pérennité d'une filière n'est plus assurée, constitue un indicateur pertinent des risques d'abus de pouvoir de la part des acheteurs. En effet, les filières et les régions où ces coûts ne sont **pas couverts ont de fortes chances d'être les endroits où la pression exercée sur les producteurs est la plus forte**. Systématiser cette mesure permettrait la mise en place d'actions préventives contre les pratiques commerciales déloyales.

La FAO semble être l'organisation la mieux placée, et la plus légitime, pour initier un tel mécanisme d'autant que la plupart des filières agricoles sont désormais mondialisées. Pour atteindre cet objectif, la FAO pourrait s'appuyer sur l'expérience significative du Forum Mondial de la Banane qu'elle a soutenu et facilité depuis 2009 (et plus particulièrement sur les rapports sur les salaires décents et l'indice de coût de production de la banane réalisés en son sein).

Par ailleurs, une plus grande transparence sur les coûts de production, notamment auprès des consommateurs, contribuerait à lutter contre le cercle vicieux de la course au prix le plus bas, leitmotiv affiché de la plupart des enseignes de grande distribution. Cette transparence devrait se concentrer sur les acteurs les plus vulnérables de la chaîne – à savoir les petits producteurs et les travailleurs - et fournir des informations sur les prix moyens à la production et les salaires moyens **dans les chaînes d'approvisionnement, en particulier sur les produits d'appel des supermarchés.**

Recommandations à destination des distributeurs

2.1 Inclure systématiquement dans leur communication sur les prix des informations relatives à la **répartition des coûts tout au long de la chaîne d'approvisionnement, et plus spécifiquement le prix payé aux producteurs agricoles et les salaires des travailleurs agricoles.**

Recommandations à destination de la FAO

2.2 **Mettre en place un mécanisme transparent et crédible d'évaluation des coûts de production durable** dans les filières agricoles. Ce mécanisme devrait être élaboré avec les principaux **acteurs des chaînes d'approvisionnement** : les organisations de producteurs, les syndicats de travailleurs agricoles, les négociants (exportateurs, importateurs ...), les transformateurs, les **fabricants, les marques et les distributeurs.** L'évaluation devrait pouvoir évoluer au fil du temps et prendre en compte les coûts directs, les revenus des petits producteurs, les salaires des travailleurs ainsi que les principales externalités sociales et environnementales.

Recommandations à destination des consommateurs

2.3 Les consommateurs et les associations de consommateurs devraient exiger une transparence de la part des distributeurs sur la répartition de la valeur ajoutée le long des filières. En particulier, les consommateurs devraient demander une visibilité sur les prix payés aux producteurs et les salaires des travailleurs agricoles, afin de pouvoir comparer les distributeurs sur la base de leurs politiques de prix et de leurs conséquences aux différents maillons de leurs **chaînes d'approvisionnement.**

Recommandations à destination des gouvernements européens et des pays du Sud

2.4 Les autorités de régulation de la concurrence et de la publicité devraient utiliser les informations disponibles sur la répartition de la valeur ajoutée le long des chaînes **d'approvisionnement.**

d) Proposition 3 : Renouveler le cadre européen du droit de la concurrence

Principes généraux

Afin de remédier aux insuffisances du système de régulation européen détaillé dans le chapitre 4b, en particulier les limites de son approche théorique et des outils mis en place, le cadre européen du droit de la concurrence devrait se fixer comme objectif de préserver des marchés capables **de créer des bénéfices collectifs pour l'ensemble des acteurs des filières**, les consommateurs, mais aussi les producteurs et les travailleurs.

Des mécanismes de contrôle devraient pouvoir répondre aux préoccupations légitimes des consommateurs européens en termes de durabilité, de qualité, de choix et d'équité. Ces préoccupations devraient être considérées comme faisant partie de la notion de 'bien-être' des consommateurs pour la régulation de la concurrence au sein de l'UE.

Le cadre européen du droit de la concurrence devrait également réaffirmer le principe de neutralité ; les excès de pouvoir des acheteurs devraient être tout autant réglementés que les abus de pouvoir des vendeurs, eu égard aux impacts potentiellement négatifs sur le bien-être des consommateurs, qu'ils soient européens ou étrangers. Les institutions européennes devraient donc s'abstenir de toute discrimination entre acheteurs et vendeurs dans la mise en application du droit de la concurrence de l'UE.

Recommandations à destination de l'Union européenne

- 3.1 **S'attaquer aux problèmes structurels**, en particulier l'accumulation excessive de pouvoir par les acheteurs et la concentration croissante de la grande distribution (en France, cinq entreprises représentent 90% des achats en grandes surfaces), en révisant les règles relatives aux fusions-acquisitions.
 - ▶ Pour ce faire, il s'agirait d'insérer des clauses relatives à la durabilité dans le règlement européen sur la régulation et le contrôle des fusions-acquisitions, d'utiliser les concepts juridiques existants (par exemple, la position dominante collective) et d'améliorer les outils d'évaluation économiques des autorités de la concurrence (par exemple, l'indice de Herfindahl-Hirschmann).

- 3.2 **S'attaquer à certaines pratiques récurrentes** telles que les accords anticoncurrentiels ou les clauses abusives qui ont un impact négatif sur les plus petits fournisseurs et les consommateurs.
 - ▶ Pour ce faire, il faudrait :
 - créer des exemptions qui autoriseraient dans les filières agricoles les accords collectifs dont la finalité serait d'améliorer les conditions de négociations et les conditions de vie des producteurs,
 - élaborer des recommandations officielles (« guidance ») sur l'interprétation de la législation existante afin de répondre à cet enjeu.

3.3 Introduire le principe de neutralité comme l'un des principes généraux du droit européen de la concurrence afin de modifier l'interprétation et l'application des règles relatives à l'équilibre des pouvoirs dans les chaînes d'approvisionnement.

- ▶ Pour ce faire, il faudrait là encore des recommandations officielles précisant que les questions de concurrence entre acheteurs et vendeurs doivent être traitées de façon neutre ou, au moins, de façon équivalente dans le cadre du droit européen de la concurrence (par exemple, en amendant les formules « pro-distributeurs » dans les instruments juridiques existants).

Recommandations à destination des gouvernements européens et des gouvernements des pays du Sud

3.4 Promouvoir une législation qui traite sur un pied d'égalité les abus de position dominante et les abus de dépendance économique.

3.5 Accroître le contrôle des fusions dans le secteur de la distribution afin d'être en capacité d'intervenir en amont des situations où l'on constate une concentration extrême du pouvoir.

3.6 Allouer davantage de ressources à l'application des règles de concurrence dans le secteur de la distribution.

e) Proposition 4 : Construire des mécanismes plus contraignants visant à mettre fin aux pratiques commerciales déloyales

Principes généraux

Partant de l'analyse des limites des outils juridiques disponibles pour lutter contre les pratiques commerciales déloyales (cf. chapitre 4c), la régulation des pratiques commerciales déloyales passe par la création d'un réseau d'organismes de contrôle nationaux coordonnés par la Commission européenne et dont l'objectif serait de:

- **Sécuriser les recours en cas d'abus de pouvoir des acheteurs en protégeant l'anonymat des sources d'information** afin de contrecarrer le climat de peur, en s'appuyant sur l'expérience du Code d'Arbitrage du marché de l'Épicerie créé au Royaume-Uni en 2010;
- **Communiquer sur les décisions de justice qui condamnent les entreprises coupables d'abus de pouvoir ou de pratiques commerciales déloyales sur l'exemple de la commission coréenne de la concurrence** (cf. jugements de 2001 contre Wal-Mart et Carrefour en Corée);
- Systématiser des sanctions, tout en les rendant plus conséquentes, afin de sortir du mode de résolution actuel au '**cas par cas**'. Ce serait une première étape vers des outils plus systémiques pour lutter contre les abus de pouvoir des acheteurs et les pratiques commerciales déloyales.

En 2013, le Livre Vert de la Commission européenne a reconnu qu'il pourrait être nécessaire d'établir au niveau de l'UE un "ensemble commun de principes d'application" concernant les pratiques commerciales déloyales. Bien que la Commission se concentre sur le fonctionnement équitable du marché intérieur, le Livre Vert aborde également les conséquences néfastes de ces

pratiques sur les fournisseurs ayant un faible pouvoir de négociation, ainsi que les impacts sur les travailleurs et l'environnement en raison de la pression sur les prix transmise tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

Recommandations à destination de l'Union européenne

4.1 Comme décrit dans le rapport du BIICL (British Institute of International and Comparative Law) publié en 2014, l'Union Européenne devrait adopter une directive fondée sur l'article 114, 115 ou 116 du Traité de Lisbonne, qui permettrait d'objectiver et de coordonner l'action de régulation des états membres, incluant les modalités d'actions suivantes:

- Tous les acteurs et parties prenantes de la chaîne d'approvisionnement alimentaire qui opère dans un état membre de l'UE devraient avoir accès au mécanisme de régulation, indépendamment de leur origine géographique ;
- Le mécanisme de régulation devrait assurer la protection de l'anonymat et garantir la confidentialité des échanges pour tous les plaignants, en particulier les fournisseurs qui auraient peur de perdre des marchés s'ils y font appel ;
- Le mécanisme devrait être assorti d'un certain nombre d'outils concrets permettant d'influer sur les comportements et de décourager les mauvaises pratiques, que ce soit au niveau de l'Union Européenne comme des états membres (par exemple, via la mise en place d'un dialogue informel, de pénalités financières voire de peines de prison);
- Des procédures de coordination devraient être mises en place entre les autorités chargées de l'application du mécanisme dans les états membres et l'UE et des instruments de coopération internationale devraient être instaurés avec les autorités en dehors de l'Union Européenne ;
- Des procédures et des mécanismes d'échange d'information et de coordination devraient être établis entre l'Union Européenne et les pays étrangers, notamment à travers des liens plus étroits avec les ministères de l'agriculture des pays du Sud;
- Des critères devraient être élaborés pour déterminer les entreprises agroalimentaires qui seraient soumises au mécanisme, par exemple la taille de l'entreprise, son pouvoir de marché, son degré de concentration ou son rôle au sein des chaînes d'approvisionnement.

f) Proposition 5 : Développer les filières de commerce équitable et appliquer ses principes à plus grande échelle

Principes généraux

La lutte contre les pratiques commerciales déloyales dans les filières agricoles passe également par des engagements plus forts de la part des acteurs économiques.

Comme détaillé dans le chapitre 4d, le mouvement du commerce équitable a démontré que de tels engagements pouvaient être pris par l'ensemble des acteurs des filières et avoir des impacts positifs sur les producteurs et les travailleurs. Le commerce équitable offre ainsi une base pertinente pour concevoir des outils pouvant résoudre les problèmes de concentration du pouvoir et de pratiques commerciales déloyales.



*“Le commerce équitable est un système alternatif qui a émergé de l'effort des organisations de **petits producteurs**. Il n'est peut-être pas la seule alternative, mais il génère un véritable effet de levier pour nous permettre de vivre dans la dignité.”*

“Nous croyons dans le pouvoir du consommateur. Il vote chaque jour au moment de choisir les produits qu'il décide d'acheter. En réalisant le pouvoir qu'il détient, le consommateur qui est conscient et se soucie des conséquences de ses achats, peut aller plus loin dans ses exigences à l'égard des entreprises.”

Luis Martinez Villanova, coopérative UCIRI – Mexique

Recommandations à destination des acteurs économiques des filières

5.1 Dans leur politique d'approvisionnement, les acteurs économiques devraient s'engager à respecter et à mettre en œuvre les principes du commerce équitable, notamment à travers:

- Des contrats à long terme avec les producteurs.
- Des prix qui couvrent les coûts de production durable et permettent de payer des salaires décents.
- Des contrats écrits et transparents sur les prix et les conditions commerciales, qui permettent des négociations et des règlements de contentieux équilibrés.
- La reconnaissance du besoin de sécurité des fournisseurs quant à la gestion des risques et aux coûts de transaction, en particulier concernant la production, la livraison et le paiement.

Ces principes devraient être inscrits au cœur de la stratégie d'approvisionnement des acheteurs et ne pas se limiter à des démarches de labellisation et de certification de quelques gammes de produits.

Recommandations à destination des consommateurs

5.2 Les consommateurs devraient être plus exigeants sur l'engagement des distributeurs et des grandes marques et sur l'équité de leurs pratiques. Un important travail de sensibilisation est nécessaire afin d'expliquer à un public plus large les problématiques liées au pouvoir des acheteurs ; il s'agit notamment de montrer aux consommateurs les impacts sur les moyens de subsistance des agriculteurs et des travailleurs, et in fine sur la durabilité des produits qu'ils achètent quotidiennement.

A propos de cette étude

Cette étude a été commanditée par la Plate-Forme pour le Commerce Equitable, Fair Trade Advocacy office, Traidcraft et Fairtrade Deutschland



En partenariat avec



Elle a été produite grâce à la contribution d'experts en lien avec ces organisations qui ont fourni informations, données, éclairages et analyses pour réaliser ce rapport.

remerciements

Cette étude a vu le jour grâce au soutien de nos partenaires :



LA COOPÉRATION
BELGE AU DÉVELOPPEMENT .be



✳️ île de France

La réalisation de cette étude a été financée par l'Union européenne, la Coopération belge au développement, l'Agence française de développement et le Conseil régional d'Île-de-France. Son contenu ne reflète en aucun cas l'opinion officielle de ces organisations. La responsabilité des informations et des opinions exprimées dans cette étude incombe entièrement à ses auteurs.