

ORGANISATION INTERNATIONALE DU TRAVAIL
Programme des activités sectorielles

**L'impact des filières alimentaires mondiales
sur l'emploi dans le secteur des produits
alimentaires et des boissons**

**Document thématique soumis aux fins de discussion
à la Réunion tripartite sur l'impact des filières alimentaires
mondiales sur l'emploi**

Genève, 2007

Copyright © Organisation internationale du Travail 2007

Les publications du Bureau international du Travail jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du protocole n° 2, annexe à la Convention universelle pour la protection du droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être adressée à Publications du BIT (Droits et licences), Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse. Ces demandes seront toujours les bienvenues.

ISBN 978-92-2-219630-2 (Print)

ISBN 978-92-2-219631-9 (Web PDF)

Première édition 2007

Photographies en page de couverture: BIT, Genève.

Les désignations utilisées dans les publications du BIT, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Bureau international du Travail aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les articles, études et autres textes signés n'engagent que leurs auteurs et leur publication ne signifie pas que le Bureau international du Travail souscrit aux opinions qui y sont exprimées.

La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du Bureau international du Travail aucune appréciation favorable ou défavorable.

Les publications du Bureau international du Travail peuvent être obtenues dans les principales librairies ou auprès des bureaux locaux du BIT. On peut aussi se les procurer directement, de même qu'un catalogue ou une liste des nouvelles publications, à l'adresse suivante: Publications du BIT, Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par e-mail: pubvente@ilo.org ou par notre site Web: www.ilo.org/publns.

Imprimé par le Bureau international du Travail, Genève, Suisse

Table des matières

| | <i>Page</i> |
|--|-------------|
| Introduction | 1 |
| 1. Les filières alimentaires mondiales | 3 |
| 2. Evolution de la demande de produits alimentaires et de boissons | 6 |
| 3. Evolution de la production, de la transformation et de la distribution de produits alimentaires et de boissons | 10 |
| 3.1. La chaîne de valeur mondiale | 10 |
| 3.2. Quelques tendances dans les filières alimentaires mondiales | 12 |
| 3.3. Tendances en matière de produits – quelques exemples | 13 |
| 3.4. Structure et composition du secteur de la transformation des produits alimentaires | 15 |
| 3.5. Structure et composition de la distribution et de la vente au détail de produits alimentaires | 16 |
| 4. Impact sur l’emploi et les conditions de travail | 20 |
| 4.1. Impact sur le nombre d’emplois | 20 |
| 4.2. Impact sur la nature de l’emploi | 22 |
| 4.3. Impact sur les relations professionnelles | 26 |
| 5. Points suggérés pour la discussion | 30 |

Introduction

Le présent document a été établi par le Bureau international du Travail comme base de discussion pour la Réunion tripartite sur l'impact des filières alimentaires mondiales sur l'emploi (24-27 septembre 2007), organisée dans le cadre du Programme des activités sectorielles.

Le Conseil d'administration du BIT a décidé à sa 292^e session (mars 2005) qu'une réunion tripartite internationale sur le secteur des produits alimentaires et des boissons se tiendrait durant la période biennale 2006-07. Il a décidé par la suite, à sa 297^e session, que cette réunion examinerait l'impact des filières alimentaires mondiales sur l'emploi et le travail ainsi que sur le plan social, et se concentrerait sur la nécessité de renforcer le dialogue social pour parvenir à une plus grande cohérence des politiques.

La réunion rassemblera des représentants de tous les gouvernements intéressés ainsi que 18 représentants des employeurs et 18 représentants des travailleurs, choisis à la suite de consultations avec leurs groupes respectifs au Conseil d'administration. Les participants examineront le présent document et, sur cette base, adopteront des conclusions en vue de renforcer le dialogue social concernant l'impact de la mondialisation des filières alimentaires sur l'emploi dans les industries des produits alimentaires et des boissons. Ils pourront également adopter des résolutions.

Le Programme des activités sectorielles, tel que défini par le programme et budget de l'OIT, vise à aider les gouvernements et les organisations d'employeurs et de travailleurs à renforcer leur capacité de régler d'une manière équitable et efficace les problèmes sociaux et les problèmes de travail qui se posent dans différents secteurs économiques, tout en permettant au BIT de suivre ces problèmes.

1. Les filières alimentaires mondiales

Aux Etats-Unis, au rayon fruits et légumes d'un supermarché, des consommateurs tendent le bras pour saisir des grappes de raisin en provenance du Chili. En Europe, des clients examinent des haricots verts soigneusement emballés, arrivés la veille par avion du Kenya. Au Japon, les clients d'un restaurant se délectent d'un thon pêché au large des côtes de Sri Lanka. En Roumanie ou en Australie, les clients des établissements des chaînes de restauration rapide consomment des produits élaborés et transformés par ces mêmes chaînes en Fédération de Russie ou, par l'entremise d'un fournisseur, au Brésil ou en Afrique.

Pour beaucoup d'entre nous, les aliments que nous consommons quotidiennement ne proviennent plus essentiellement de producteurs locaux. Dans les pays industriels en particulier, les produits en rayon ou les plats servis dans les restaurants arrivent de toutes les régions du monde. La filière alimentaire qui relie le producteur au consommateur n'est plus locale; elle est mondiale.

Le phénomène en soi n'est pas nouveau. De tout temps, des produits alimentaires ont été importés ou exportés. Il reste que, ces dernières années, des changements radicaux ont eu lieu avec le développement des filières alimentaires mondiales. L'ancienne chaîne d'approvisionnement en général non intégrée, dans laquelle un produit parvenait au consommateur après être passé par une série d'intermédiaires et de marchés, appartient au passé. Aujourd'hui, les différentes étapes de cette chaîne d'approvisionnement alimentaire et chaîne de valeur sont étroitement liées, de sorte que les différents partenaires (du producteur au consommateur) sont conscients de faire partie d'un seul et même processus (un diagramme simplifié de cette chaîne est présenté à la figure 1.1; par ailleurs, le sujet est abordé plus en détail au chapitre 3). En d'autres termes, les filières alimentaires mondiales connaissent un processus de plus en plus marqué de coordination verticale.

Figure 1.1. Chaînes d'approvisionnement et chaînes de valeur dans le secteur des produits alimentaires et des boissons



Le rôle des marchés de gros, où les fournisseurs offraient collectivement leurs produits et les acheteurs venaient effectuer leurs achats et où les prix variaient en fonction de l'offre et de la demande, a considérablement diminué. De plus en plus souvent, les producteurs opèrent pour un client connu, dans le cadre d'un accord contractuel conclu à

l'avance qui lie l'exploitant agricole, l'exportateur ou le transporteur, l'industriel et finalement le détaillant dans une filière étroitement surveillée et contrôlée.

La coordination verticale suppose un coordonnateur. Ce rôle est joué de plus en plus par un petit nombre de très grandes entreprises qui exercent un pouvoir considérable tout au long de la filière, en déterminant quelles sont les entreprises qui en font partie (et quelles sont celles qui en sont exclues), comment les différents partenaires seront rémunérés, où le risque sera concentré, à quels types de normes il faudra souscrire et quels seront les prix payés par les consommateurs.

Pour certains produits (le café, par exemple), ces entreprises peuvent être de puissants groupes agroalimentaires ou des détaillants de la restauration rapide. Aux Etats-Unis, par exemple, les entreprises de restauration rapide sont les plus gros acheteurs de viande de bœuf. Pour d'autres produits alimentaires, les grandes chaînes de supermarchés peuvent jouer le rôle de chef de file – cela peut être le cas, par exemple, pour les fruits et légumes frais. Quelles que soient les entreprises chefs de file, leur rôle est déterminant: ce sont elles qui établissent les termes de l'accord et qui déterminent dans une large mesure les prix qui seront demandés.

Quatre grandes catégories d'entreprises jouent un rôle prépondérant dans la production, la transformation et la distribution des produits alimentaires:

- i) les grands détaillants de produits alimentaires ou supermarchés (par exemple, Wal-Mart, Carrefour, Tesco, Metro);
- ii) les grandes entreprises de l'agroalimentaire (par exemple, Nestlé, Unilever, Danone, Sysco);
- iii) les grandes chaînes de restauration rapide (par exemple, McDonald's; KFC, Starbucks, Subway);
- iv) les entreprises non alimentaires (par exemple Benetton) et les sociétés de placement privé (par exemple, Texas Pacific, Apax) exploitant des établissements de restauration rapide/ou s'occupant de transformation de produits alimentaires.

L'architecture de ces filières est complexe. Certaines entreprises de restauration rapide telles que McDonald's peuvent également organiser la production agricole de leurs matières premières par l'intermédiaire de fournisseurs, directement exploiter leurs propres usines de transformation alimentaire (par exemple le McComplex à Moscou), et posséder d'autres marques de sandwich et de pizza. De la même manière, certaines grandes chaînes de supermarchés ont leurs propres usines, et certaines entreprises de transformation agroalimentaire (Unilever, par exemple) ont possédé des petites enseignes de la restauration rapide. La situation est encore plus compliquée du fait de la présence d'entreprises qui n'appartiennent pas au secteur alimentaire (le groupe Benetton par exemple) dans l'exploitation d'un certain nombre de chaînes de restauration rapide (Autogrill ou SpizziCo, par exemple) et de la participation croissante des sociétés de placement privé.

Tous ces faits nouveaux ajoutés à l'attention croissante accordée à la «gestion des marques» et à d'autres tendances telles que le développement de l'emploi atypique, de l'externalisation et de la sous-traitance, et la prévalence accrue de la franchise

d'exploitation d'entreprise (notamment chez les géants de la restauration rapide) contribuent sans doute à précariser l'emploi ¹.

Le développement de ces puissantes filières alimentaires intégrées conduit à une concentration accrue aux différentes étapes de la chaîne. Ces dernières années, on a assisté à une plus grande concentration – par fusions et acquisitions – des grandes multinationales du commerce de détail (les dix premiers détaillants du commerce alimentaire mondial contrôlèrent la proportion incroyable de 24 pour cent des ventes mondiales), et un processus similaire s'est opéré dans l'industrie agroalimentaire. Par ailleurs, une croissance phénoménale et une concurrence de plus en plus féroce dans le secteur de la restauration rapide, associée au nombre croissant de concurrents, ont souvent conduit à des marchés saturés qui exercent une pression à la baisse sur les coûts de main-d'œuvre. Ces évolutions seront examinées plus en détail dans une autre partie de ce document. La concentration s'opère également plus en amont. Si la production agricole reste encore nettement plus fragmentée que les étapes suivantes de la filière, on assiste néanmoins à une concentration au sommet de celle-ci. Cela concerne notamment la fourniture d'intrants agricoles tels que les semences et les pesticides.

Nous nous concentrerons ici sur les étapes centrales et, dans une moindre mesure, sur les étapes ultérieures de la filière alimentaire (transformation, fabrication et distribution aux détaillants et grossistes) plutôt que sur la production agricole. L'industrie de fabrication des produits alimentaires et des boissons est un vaste secteur pouvant être défini comme la préparation de produits alimentaires et de boissons prêts à la vente et à la consommation. Elle comprend les étapes de l'approvisionnement en ingrédients, de la transformation, de la conservation des denrées alimentaires et du conditionnement. Elle comprend également la recherche et la conception des produits, les études de marché et la commercialisation.

Les activités de transformation des produits alimentaires et des boissons correspondent, dans la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique des Nations Unies (CITI), troisième révision, aux activités de la rubrique D, Activités de fabrication, Division 15, Fabrication de produits alimentaires et de boissons. Sont comprises les grandes catégories suivantes: 151 Production, transformation et conservation de viande, de poisson, de fruits, de légumes; fabrication d'huiles et de graisses; 152 Fabrication de produits laitiers; 153 Travail des grains, fabrication de produits amylacés et d'aliments pour animaux; 154 Fabrication d'autres produits alimentaires; 155 Fabrication de boissons.

Comme nous le verrons plus loin, le développement des filières alimentaires verticalement intégrées est en train de transformer le choix des aliments proposés au consommateur et influe beaucoup sur la vie des personnes qui opèrent dans les secteurs concernés; non seulement les exploitants agricoles, mais également les travailleurs de l'agroalimentaire et des industries d'exportation, des usines de produits alimentaires, des restaurants et bars et des grandes chaînes de supermarchés. Tous ces changements complexes s'accompagnent pour les travailleurs à la fois d'avantages et d'inconvénients. La présente étude examine plus loin ces aspects dans le détail.

Tout d'abord, il importe de donner un aperçu de certains des facteurs à l'origine de ces faits nouveaux. Nous commencerons par l'évolution de la demande des consommateurs.

¹ T. Royle et B. Towers (directeurs de publication): *Labour relations in the global fast-food industry* (Londres, Routledge, 2002) et autres travaux du même auteur.

2. Evolution de la demande de produits alimentaires et de boissons

Généralement, plus le revenu disponible augmente, plus la part du budget des particuliers ou des ménages consacrée à l'alimentation diminue. En d'autres termes, une fois les dépenses incompressibles réalisées, il reste davantage d'argent pour d'autres dépenses. Il n'empêche que le montant réel des dépenses en produits alimentaires et en boissons n'a cessé d'augmenter année après année dans toutes les régions du monde (tableau 2.1) ¹.

Tableau 2.1. Dépenses en produits alimentaires et en boissons 2001-2005 (en milliards de dollars), et prévisions pour 2006-07

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|----------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Amérique du Nord | 709,4 | 735,3 | 774,1 | 837,7 | 901,9 | 956,7 | 990,8 |
| Japon | 414,0 | 398,8 | 428,0 | 463,0 | 459,2 | 451,6 | 493,1 |
| Europe occidentale | 807,6 | 881,4 | 1 075,40 | 1 213,20 | 1 241,00 | 1 268,80 | 1 386,00 |
| Economies en transition | 161,1 | 182,7 | 215,6 | 264,3 | 320,3 | 362,0 | 411,6 |
| Asie et Australasie (sauf Japon) | 620,3 | 650,8 | 721,5 | 795,5 | 879,3 | 960,6 | 1 037,50 |
| Amérique latine | 263,9 | 223 | 227 | 252,4 | 296,9 | 324 | 328,5 |
| Moyen-Orient et Afrique | 90,3 | 86,5 | 94,8 | 108,4 | 123,4 | 135 | 144,4 |
| Monde | 3 066,50 | 3 158,40 | 3 536,40 | 3 934,50 | 4 221,90 | 4 458,70 | 4 791,90 |

Sources: Rapports d'entreprises; rapports de l'*Economist Intelligence Unit*.

Comme le montre le tableau 2.1, la consommation mondiale de produits alimentaires et de boissons s'est accrue de 37 pour cent entre 2001 et 2006, soit un taux de croissance de 7 pour cent par an en moyenne. Pourtant, dans de nombreux pays les prix des produits alimentaires ont été étroitement contrôlés et ont même diminué en termes réels suite aux efforts déployés par les détaillants et les entreprises de transformation de produits alimentaires pour faire baisser les prix à la production. L'augmentation de la consommation a été particulièrement marquée dans les pays en transition et en Europe occidentale.

Au cours de la décennie à venir, les marchés des produits alimentaires devraient afficher une croissance continue et constante, mais peu spectaculaire, dans les pays de l'OCDE. Dans les pays en développement, la consommation de produits alimentaires par habitant est en augmentation. En Asie et en Amérique latine, en particulier, la demande est stimulée à la fois par une croissance économique vigoureuse et par les préférences de plus en plus marquées pour la viande et les aliments transformés, liées à l'urbanisation et à l'élévation du niveau de vie. Face à ces tendances, certains analystes craignent même que la hausse mondiale de la consommation ne conduise à une pénurie mondiale de produits alimentaires.

¹ Les données ici présentées et les autres données statistiques et de recherche figurant dans ce rapport proviennent de travaux réalisés par Clara Foucault-Mohammed (Service des activités sectorielles, BIT).

On a vu apparaître certains comportements nouveaux. Dans les pays industriels et dans les parties les plus prospères des pays en développement, par exemple, les changements démographiques et sociaux ont modifié les préférences alimentaires de diverses manières: aujourd'hui plus aisés, les gens sont prêts à dépenser plus si cela peut leur permettre de gagner du temps, et cela vaut aussi pour les achats de produits alimentaires. Le nombre grandissant de femmes qui travaillent, la multiplication du nombre de ménages d'une seule personne et le vieillissement de la population ont conduit au succès des produits faciles à préparer et à un recours plus marqué à l'industrie de la restauration (repas pris à l'extérieur, vente à emporter, livraison à domicile, etc.).

Le tourisme international et la diversification culturelle de la société (suite aux migrations internationales) ont également conduit à des changements des goûts alimentaires. Dans les pays industrialisés, on voit augmenter la demande en produits associés à la cuisine de certains pays, par exemple le sous-continent indien, la Chine, la Thaïlande, le Viet Nam, l'Afrique du Nord et l'Amérique centrale. Les entreprises nationales et multinationales de produits alimentaires commencent à ajouter des produits «ethniques» à leurs gammes.

Les consommateurs veulent plus de variété et sont plus exigeants sur les plans de la qualité et de la fraîcheur des produits. Ils veulent également que certains produits, les fruits et les légumes par exemple, soient vendus tout au long de l'année, même lorsque ce n'est pas la saison. Cette tendance est liée à la capacité qu'ont désormais les fournisseurs de se ravitailler à l'échelon de toute la planète. Un récent rapport du BIT² illustre la situation en prenant le cas du raisin. «Aux Etats-Unis, lorsque ce n'est plus la saison en Californie, le raisin provient du Chili et du Mexique ...; dans l'Union européenne, il provient des pays du sud de l'UE de juillet à septembre, du Chili et de l'Afrique du Sud entre janvier et mars, et du Brésil pendant les mois intermédiaires.»

On relèvera également que les aliments transformés (fruits et légumes en conserve, céréales et autres aliments du petit déjeuner) peuvent également être associés à un certain style de vie qui les rend attractifs aux yeux des consommateurs dont les revenus augmentent, en particulier ceux des groupes à revenu élevé des pays en développement.

D'autres facteurs exercent également une influence sur le comportement des consommateurs. Ces dernières années, par exemple, plusieurs crises, certes de courte durée, ont éclaté dans les pays industrialisés autour de la question de la sécurité des aliments. La dernière en date concerne la grippe aviaire dont on a craint qu'elle ne se transmette à l'homme. La propagation du H5N1 a eu un impact, certes de courte durée, mais non négligeable sur l'activité et l'emploi dans l'agriculture ainsi que dans l'industrie agroalimentaire pendant les deux dernières années. Le commerce de détail et la restauration n'ont pas été épargnés. Comme le tableau 2.2 nous le rappelle, il ne s'agit que de la dernière d'une série de crises liées à la qualité et à la sécurité des produits alimentaires.

² S. Best et I. Mamic: *Global agri-food chains: Employment and social issues in fresh fruit and vegetables*, projet de document (non encore publié) élaboré pour le bureau de l'OIT à Bangkok.

Tableau 2.2. Exemples de crises alimentaires majeures dans les pays industrialisés

| Année | Crise | Pays |
|------------------|---|---|
| 1987-88 | Bœuf aux hormones | Italie/Union européenne |
| 1988 | Salmonellose dans la filière avicole | Royaume-Uni |
| 1989 | Craintes liées au régulateur de croissance (Alar) utilisé pour les pommes | Etats-Unis |
| 1993 | E. Coli dans les hamburgers des établissements de restauration rapide | Etats-Unis |
| 1996 | Encéphalite spongiforme bovine (ESB) | Royaume-Uni |
| 1996-99 | Contamination microbiologique, baies | Etats-Unis, Canada |
| 1995-aujourd'hui | Grippe aviaire | Divers pays d'Asie, d'Europe et d'Afrique |
| 1999 | Présence de dioxine dans les aliments pour animaux | Belgique |
| 2000 | Intoxications alimentaires à grande échelle liées aux produits laitiers | Japon |
| 2001 | Huile d'olive contaminée | Espagne |

Source: S. Jaffee: «Food safety and agricultural health standards: Challenges and opportunities for developing country exports» (Washington, DC, Banque mondiale, 2005).

Le souci de la sécurité des aliments a eu un effet direct sur le développement des filières d'approvisionnement mondiales ces dernières années, tout d'abord en plaçant la notion de traçabilité au cœur de l'industrie. Pour qu'il soit possible de dire de quel troupeau, voire de quelle bête, provient un morceau de viande emballée, par exemple, il faut que tous les intervenants de la chaîne d'approvisionnement soient conscients de l'importance de la traçabilité. Face à cette évolution, les anciens marchés de gros anonymes cèdent la place à des filières d'approvisionnement mondiales où les acheteurs exercent une influence grandissante.

Les consommateurs, en partie en raison des craintes suscitées par ces crises alimentaires, mais également à la suite des campagnes de lutte contre l'obésité, s'orientent de plus en plus vers les aliments «sains» (ou qui leur semblent tels). Il existe un marché bio, limité mais en croissance, dans les pays industriels. Cette demande particulière était autrefois satisfaite par des magasins spécialisés, mais les grandes chaînes de supermarchés s'y intéressent de plus en plus. Les consommateurs sont également préoccupés par l'excès de graisses, d'acides gras trans, de sel et de sucre présents dans les aliments transformés. Les entreprises de restauration s'efforcent de répondre à ces préoccupations: McDonald's, par exemple, propose des salades qui viennent compléter sa gamme de hamburgers.

Nous pouvons également déceler chez certains consommateurs ce qui pourrait être le début d'une réaction contre la mondialisation de l'approvisionnement en produits alimentaires. Pour l'instant, cette réaction ne semble être le fait que de très peu de personnes et ne saurait donc être surestimée. Il reste qu'un nombre grandissant de consommateurs, dans certains pays industriels, souhaitent pouvoir acheter des produits locaux (par exemple directement du fermier ou du producteur sur les marchés). Cette démarche coïncide avec les préoccupations suscitées par le changement climatique et les émissions de CO₂ liées au transport (notamment aérien). Certains consommateurs se soucient du nombre de kilomètres parcourus par les produits proposés dans les supermarchés locaux et s'efforcent d'éviter ceux qui viennent de trop loin.

Ces préoccupations pourraient bien gagner un plus grand nombre de consommateurs dans les années à venir. Elles ont déjà des effets. Par exemple, lorsque la presse britannique s'est penchée sur les conséquences pour le climat du transport de légumes en provenance du Kenya; les agriculteurs et les intermédiaires de ce pays ont immédiatement réagi en faisant part de leurs craintes pour leurs entreprises et leurs emplois.

Un autre secteur limité mais en croissance rapide dans certains pays est celui du commerce équitable. L'idée de mettre en place d'autres types de filières alimentaires mondiales liant directement les consommateurs socialement responsables des pays industrialisés aux producteurs de pays en développement, lesquels seraient assurés d'obtenir une part équitable du prix final des produits, remonte à la création des organisations de commerce alternatif dans les années cinquante et soixante. Toutefois, ce n'est que ces dix dernières années que l'idée d'appliquer le principe du commerce équitable à des denrées telles que le café, le thé, le chocolat ou la banane a vraiment pris corps, notamment en Europe. Les principaux marchés sont les Pays-Bas, l'Allemagne, le Danemark, la Suisse et le Royaume-Uni. Les grands groupes alimentaires s'efforcent de suivre le mouvement. Nestlé propose depuis peu un café quasi «équitable», et plusieurs chaînes de supermarchés ont leurs propres gammes de produits équitables. Certaines chaînes de cafés ne proposent plus que du café issu du commerce équitable.

Le développement du commerce équitable dans le cadre duquel des consommateurs choisissent volontairement de payer plus au profit des producteurs montre que certains acheteurs au moins s'intéressent aux différentes étapes par lesquelles le produit leur parvient. Cette forme de commerce ne constitue toutefois qu'une part infime du commerce mondial des produits alimentaires. En outre, le maintien de la crédibilité du commerce équitable pose des problèmes au fur et à mesure que ce marché se développe.

Certaines évolutions de la consommation influencent donc directement le développement de l'industrie mondiale des produits alimentaires et des boissons. Il importe toutefois de se rappeler que la demande des consommateurs peut aussi être influencée par les grands distributeurs et les grandes entreprises de l'agroalimentaire, par exemple par le marketing et la publicité. S'il est vrai de nos jours que nombreuses sont les personnes à manquer de temps pour cuisiner, les fabricants et distributeurs de produits cuisinés ont aussi intérêt à promouvoir ce type de produits, car ils leur assurent une plus grande marge. Ils ont aussi davantage à gagner de la vente des produits que la publicité présente comme «les meilleurs», «les plus goûteux», etc., que de la vente de produits de masse.

Depuis quelques années, les détaillants multiplient les efforts pour décrypter les comportements des consommateurs, par exemple par la création de bases de données détaillées sur les achats des consommateurs (bases alimentées par les cartes de fidélité) ou par l'analyse sociodémographique de l'environnement immédiat des magasins. Ces pratiques sont contestées au nom du respect de la vie privée, mais la possibilité qu'auront bientôt les détaillants de contrôler chaque achat grâce à l'identification par radiofréquence (étiquettes RFID) semble ouvrir la voie à une extension de ces analyses.

3. Evolution de la production, de la transformation et de la distribution de produits alimentaires et de boissons

3.1. La chaîne de valeur mondiale

Evoquée au premier chapitre, l'expansion des filières alimentaires intégrées, qui opèrent à l'échelle mondiale, est, dans le secteur considéré, l'événement le plus important de ces dernières décennies, et il nous faut maintenant en explorer les répercussions.

C'est la coordination verticale entre membres d'une même chaîne d'approvisionnement qui est si importante pour chacun de ces membres. Jusque-là, les agriculteurs et les fournisseurs interagissaient avec leurs marchés d'une toute autre manière: les agriculteurs choisissaient telle production, puis cherchaient des débouchés, en espérant qu'ils avaient fait le bon choix, qu'ils trouveraient des acheteurs et que le prix en vigueur au moment où ils écouleraient leurs produits serait un bon prix. Selon la longueur des chaînes d'approvisionnement, des interactions du même genre peuvent avoir lieu plus en aval.

Aujourd'hui, l'important est plus ce que demande l'acheteur que ce que le fournisseur peut offrir. Avec les filières alimentaires mondiales, le temps où les agriculteurs commençaient par produire, puis cherchaient des débouchés, est révolu. Ceux qui contrôlent les chaînes d'approvisionnement commencent par identifier ce qu'ils pensent être les besoins des consommateurs, ou ce qu'ils ont l'intention qu'ils soient, puis mettent en place la filière nécessaire. Les produits peuvent ainsi être adaptés dès le départ aux souhaits des consommateurs. Autrement dit, les chaînes d'approvisionnement alimentaire sont de plus en plus déterminées par la demande, au point qu'il serait plus juste de parler de chaînes de la demande que de chaînes d'approvisionnement (ou chaînes de l'offre).

Pour analyser ces chaînes mondiales de plus près, on peut utiliser les méthodes d'analyse des chaînes de valeur mondiales. Cette approche s'intéresse à la valeur qui est ajoutée à un produit à chacune des étapes de la chaîne d'approvisionnement, depuis la matière première jusqu'au produit fini.

Par exemple, le prix auquel un litre de lait est finalement vendu au consommateur tient compte du travail de l'éleveur, mais également de la valeur qui est ajoutée à un stade plus avancé de la chaîne d'approvisionnement, par exemple par le travail du grossiste, ainsi que par l'emballage, le transport, la vente au détail et le marketing. Une chaîne de valeur comme celle-ci est relativement courte; il y en a de beaucoup plus longues et plus complexes, comme celles des aliments transformés obtenus à partir de produits non locaux. Le principe est toutefois le même: il y a création de valeur à chaque étape du processus, les produits primaires acquérant de la valeur par le travail de l'homme et par l'utilisation d'équipements et de savoirs et informations.

Les avantages qu'apporte une chaîne d'approvisionnement mondiale à ses membres profitent essentiellement à l'entreprise principale de la chaîne. Il ressort d'une étude de la distribution de la valeur des légumes importés d'Afrique au Royaume-Uni que, comme le montre le tableau 3.1, les producteurs ne reçoivent qu'une part relativement faible des recettes; la plus grosse part, et de loin, va au supermarché qui a, dans ce cas d'espèce, le contrôle de toute la chaîne d'approvisionnement.

Tableau 3.1. Distribution des recettes tirées des exportations de fruits et légumes frais africains vers le Royaume-Uni (en pourcentage du prix final)

| | Mange-tout du Zimbabwe | Légumes frais du Kenya |
|----------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Prix total | 100 | 100 |
| Supermarché | 45 | 46 |
| Importateur | 12 | 6 |
| Fret aérien et manutention | 20 | 21 |
| Conditionnement | 5 | 13 |
| Exportateur | 6 | – |
| Producteur | 12 | 14 |

Source: S. Best et I. Mamic: *Global agri-food chains, op. cit.*

Une étude du même genre a été faite pour les bananes de l'Equateur importées au Royaume-Uni. Il en ressort que les propriétaires des plantations perçoivent 10 pour cent des recettes et les ouvriers eux à peine 1,5 pour cent.

Une telle répartition de la valeur ajoutée reflète dans une large mesure les différences de pouvoir entre membres d'une même chaîne intégrée. C'est justement de la perception des inégalités des termes de l'échange dans l'industrie alimentaire mondiale qu'est né le concept de commerce équitable (voir dernier chapitre), dont la finalité est d'accroître la part des producteurs primaires. Toutefois, il y a probablement d'autres raisons au fait que l'entreprise principale d'une chaîne en profite apparemment beaucoup plus que les autres. Dans bien des cas, elle occupe le point de resserrement, ou goulet d'étranglement, de la chaîne. Pour revenir à l'exemple du commerce de la banane au Royaume-Uni, quelque 2 500 plantations et 15 000 petits et moyens producteurs de bananes (ainsi que 400 000 ouvriers des plantations) approvisionnent un marché de 60 millions de consommateurs. Entre ces deux extrémités de la filière, il y a un goulet d'étranglement, où la chaîne d'approvisionnement est contrôlée par cinq entreprises (Dole, Chiquita, Del Monte, Fyffes et Noboa), qui assurent 88 pour cent du mûrissement et de la distribution, le marché de détail étant quant à lui contrôlé par cinq géants des supermarchés, représentant 70 pour cent du marché de détail.

Autrement dit, si l'on applique à la chaîne d'approvisionnement l'analogie de la logique aval-amont, on peut imaginer une très grande étendue d'eau qui doit passer dans des gorges très étroites, avant de pouvoir s'étaler à nouveau. On ne sera pas étonné d'apprendre qu'il y a une tendance à rétrécir encore ce passage, et ce par des fusions-acquisitions entre entreprises.

Il y a un autre point à garder à l'esprit. La valeur est de plus en plus allouée non à ceux qui fournissent un produit matériel mais à ceux qui peuvent mettre à profit l'information nécessaire à une chaîne alimentaire mondiale pour fonctionner correctement. L'utilisation des technologies de l'information a joué un rôle fondamental dans le processus qui a permis aux entreprises qui jouent le rôle de chefs de file de cerner la demande probable des consommateurs et de créer des filières alimentaires, ce qui est déterminant pour la traçabilité des aliments, un concept qui ne cesse de prendre de l'importance, comme nous l'avons vu. Grâce à la technologie, l'industrie agroalimentaire a pu passer d'une approche statique à une approche dynamique des filières alimentaires mondiales. La logique des stocks ayant pour seule finalité une gestion efficace des réserves a cédé la place à une logique des flux, qui vise à mettre à disposition le bon produit dans les bonnes quantités, au bon endroit et au bon moment.

La technologie continuera de transformer le secteur au fur et à mesure du passage à une économie fondée sur le savoir. Les radioétiquettes RIFD mentionnées au chapitre 2 jouent aujourd'hui par exemple un rôle capital dans la traçabilité des marchandises et seront de plus en plus utilisées pour suivre un article donné tout le long du parcours. Certains détaillants commencent à réclamer, pour les articles qu'ils commandent, qu'ils soient munis de ces étiquettes qui, à la différence des codes-barres qu'elles viennent remplacer, permettent à chaque article d'avoir son propre identificateur.

On notera cependant que l'important n'est pas tant les technologies de l'information que la capacité de sélectionner et utiliser l'information. Sous cet angle, le secteur des produits alimentaires et des boissons ressemble à d'autres secteurs manufacturiers. De même qu'il y a de plus en plus de «fabricants sans usine» (comme les fabricants de vêtements qui externalisent la production réelle de leurs produits, ne faisant qu'exploiter leur marque et leur connaissance de la demande des consommateurs), nous pouvons nous attendre à ce que les marques prennent de plus en plus d'importance dans le secteur des produits alimentaires et des boissons. Ceux qui transforment les produits alimentaires dans leurs propres usines estimeront sans doute qu'ils ont intérêt à externaliser leur production en la confiant à des tiers et de se contenter de promouvoir leurs marques qui servent d'interface avec les consommateurs.

3.2. Quelques tendances dans les filières alimentaires mondiales ¹

Ces dernières années, on a pu observer une évolution des types de produits alimentaires commercialisés sur le marché international.

Même avec la mondialisation croissante des filières alimentaires, près de la moitié des échanges commerciaux de produits agricoles se font entre pays industrialisés. L'Union européenne est le plus gros bloc commercial, avec près de 30 pour cent des flux commerciaux de produits agricoles. Il existe d'autres blocs commerciaux importants, comme celui créé par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Dans l'ensemble, on observe une diminution de la part des pays en développement dans le commerce agricole mondial depuis cinquante ans, cette part passant de 40 pour cent en 1960 à 30 pour cent aujourd'hui.

Les pays en développement ont été durement touchés, notamment par le déclin observé sur le marché de produits agricoles comme le café, le cacao, le thé et le sucre. L'indice des prix de ces produits traditionnels a baissé de 47 pour cent entre 1982 et 2001 et, dans l'ensemble, on s'attend à ce que les prix réels stagnent pendant au moins quelques années. A l'origine de cette chute spectaculaire des prix on trouve différents facteurs, notamment une offre excédentaire.

Ces dernières années, les pays en développement ont réussi à redresser quelque peu la situation, en partie en développant leurs échanges commerciaux entre eux et en partie en diversifiant leur production en direction de produits non traditionnels et de produits alimentaires transformés. En tête de tous les groupes de produits pour la croissance, on trouve les fruits et légumes frais (généralement liés, à des fins statistiques, au commerce des fleurs coupées), et les produits de la mer frais ou transformés. Le tableau 3.2 montre l'importance actuelle de ces différents produits pour les pays en développement, ainsi que leur part dans les exportations agricoles mondiales. Ces données peuvent être comparées à celles concernant les produits tropicaux plus traditionnels.

¹ Cette partie du document s'inspire en particulier du travail de Sarah Best et d'Ivanka Mamic.

Tableau 3.2. Changement de structure du commerce mondial de produits agricoles
(en pourcentage des échanges commerciaux totaux)

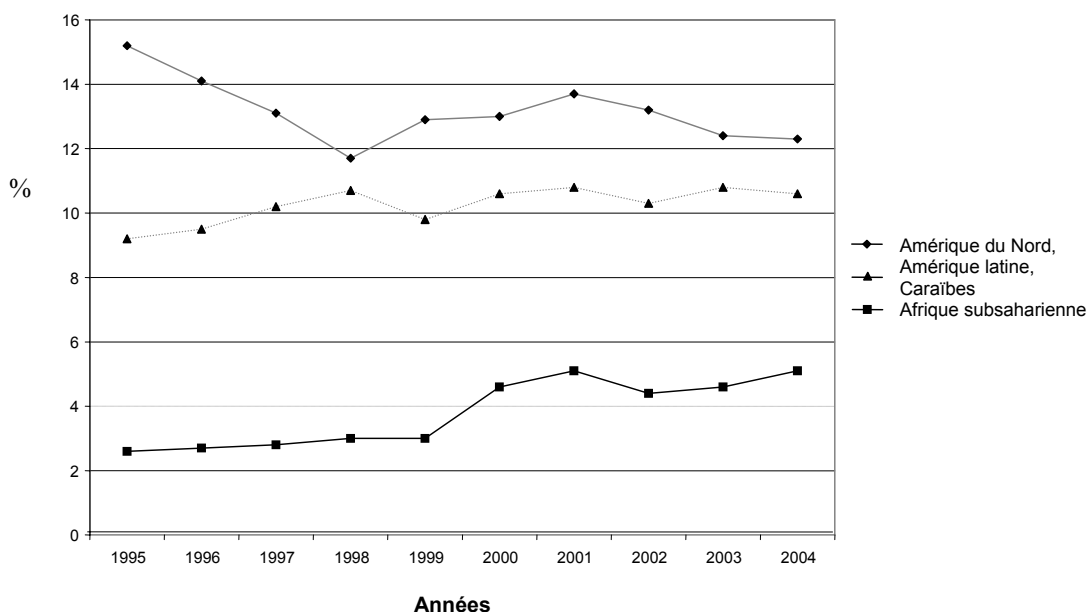
| | 1980-81 (%) | 2000-01 (%) |
|-----------------------------|-------------|-------------|
| Café, cacao, thé | | |
| Pays en développement | 18,3 | 8,5 |
| Exportations mondiales | 8,5 | 5,4 |
| Sucre et confiserie | | |
| Pays en développement | 10,5 | 4,3 |
| Exportations mondiales | 6,4 | 3,1 |
| Poisson (frais, transformé) | | |
| Pays en développement | 6,9 | 19,4 |
| Exportations mondiales | 6,0 | 12,2 |
| Fruits, légumes, fleurs | | |
| Pays en développement | 14,7 | 21,5 |
| Exportations mondiales | 13,7 | 18,9 |

Source: S. Best et I. Mamic: *Global agri-food chains, op. cit.*, tableau adapté à partir des données de COMTRADE compilées par M. Aksoy: «The evolution of agricultural trade flows», dans l'ouvrage publié sous la direction de M. Aksoy et J.C. Beghin: *Global agricultural trade in developing countries* (Washington, DC, Banque mondiale, 2005), chap. 2.

3.3. Tendances en matière de produits – quelques exemples

Si l'on prend un de ces secteurs à croissance rapide, comme celui des poissons frais ou transformés, on observe une progression de ce marché dans les exportations de certaines régions comme l'Amérique latine et les Caraïbes, mais aussi l'Afrique subsaharienne (voir figure 3.1).

Figure 3.1. Poisson (vivant ou mort, réfrigéré ou congelé) – Exportations par sous-région, 1995-2004
(en pourcentage du total mondial)



Source: *Annuaire statistique du commerce international*, ONU, 2006.

En ce qui concerne le poisson, on constate aussi une progression dans certains pays. Le Viet Nam, par exemple, a triplé la valeur de ses exportations de poissons transformés au cours des six années écoulées entre 1997 à 2002, ces exportations passant de 500 millions de dollars à 1,5 milliard de dollars.

Les phases par lesquelles passe le poisson, depuis le moment où il est pêché jusqu'au moment où il est vendu (frais ou transformé) au consommateur, sont une bonne illustration du mode de fonctionnement des chaînes d'approvisionnement dans le cadre de la mondialisation. Les plus gros producteurs de thon en boîte sont la Thaïlande, l'Espagne et les Etats-Unis. L'Espagne produit de grosses quantités de thon en boîte à partir de thons et de morceaux de thon congelés, qu'elle importe de l'Equateur, de la République bolivarienne du Venezuela et du Costa Rica. Dans la région des Amériques, les plus grosses conserveries sont situées aux Etats-Unis, mais une grande partie du processus qui précède la mise en boîte se déroule dans les Samoa américaines et au Mexique. Les conserveries utilisent de plus en plus des morceaux de thon précuits ou congelés venant de Fidji, de Trinité-et-Tobago, de la Thaïlande et de l'Equateur. Les entreprises américaines de mise en conserve du thon se sont aussi implantées elles-mêmes dans des pays à faibles coûts de main-d'œuvre, comme la Thaïlande et l'Equateur.

Comme nous l'avons vu, les pays en développement se mettent de plus en plus à produire des fruits et légumes frais destinés à la vente directe dans les pays industrialisés. Cela n'est possible que grâce à des filières alimentaires intégrées sophistiquées, qui permettent aux produits d'atteindre leur destination pendant le laps de temps souvent très bref où ils sont encore en état d'être consommés. Pour certains fruits et légumes, on note parfois une concentration très nette des exportations, comme le montre le tableau 3.3.

Tableau 3.3. Concentration des exportations de produits alimentaires, fruits et légumes frais, 2001

| Produit | Principaux pays fournisseurs | Part des exportations mondiales (en pourcentage et en valeur) |
|----------|------------------------------------|--|
| Asperges | Pérou, Mexique, Thaïlande | 94 |
| Mangues | Brésil, Mexique, Philippines | 62 |
| Ananas | Costa Rica, Côte d'Ivoire | 61 |
| Bananes | Equateur, Colombie, Costa Rica | 60 |
| Avocats | Chili, Mexique | 53 |
| Tomates | Mexique, République arabe syrienne | 52 |

Source: S. Best et I. Mamic: *Global agri-food chains, op. cit.*, à partir de: N. Diop et S.M. Jaffee: «Fruits and vegetables: Global trade and competition in fresh and processed product markets», dans l'ouvrage publié sous la direction de M. Aksoy et J.C. Beghin: *Global agricultural trade in developing countries, op. cit.*, chap. 13.

Comme nous l'avons vu, pour les ventes de fruits et légumes, la part de la valeur totale qui revient au producteur initial tourne généralement autour de 10 à 12 pour cent. L'enjeu pour les pays en développement consiste à garder une plus grande partie de la valeur ajoutée en exportant des produits transformés. Aux Caraïbes, par exemple, des entreprises ont commencé à s'implanter sur le marché des jus de fruits, qui se vendent plus cher que les fruits eux-mêmes. Au cours de la période de 2001-2005, les Etats membres de la CARICOM ont accru de 6 pour cent par an la valeur de leur production de jus de fruits et légumes non fermentés. Une partie de cette croissance s'est produite au sein même du bloc commercial de la CARICOM, mais l'on constate également une poussée spectaculaire des ventes dans des pays comme le Royaume-Uni, par exemple.

Toutefois, nombreux sont les produits alimentaires et boissons des pays en développement qui doivent faire face à des obstacles tarifaires et non tarifaires élevés sur les marchés des pays industrialisés. Les pays en développement ont été gênés dans leurs efforts de promotion des industries de transformation par une escalade des obstacles tarifaires (les droits de douane à l'importation sont plus élevés pour les produits transformés que pour les matières premières). On comprend dès lors que les pays en développement aient fait du démantèlement de ces obstacles un de leurs chevaux de bataille aux négociations commerciales en cours du programme de Doha pour le développement.

3.4. Structure et composition du secteur de la transformation des produits alimentaires

Le tableau 3.4 donne la liste des 12 plus grosses entreprises de transformation des aliments et des boissons en 2006. On notera que sur 12 entreprises huit ont leur siège aux Etats-Unis.

Tableau 3.4. Les 12 plus grosses entreprises de produits alimentaires et de boissons, par chiffre d'affaires, 2006

| N° | Entreprise | Pays du siège | Chiffre d'affaires (en millions de dollars) | Profit (en millions de dollars) | Effectifs |
|----|------------------------------------|----------------------|--|------------------------------------|-----------|
| 1 | Nestlé | Suisse | 74 659 | 6 416,0 | 260 000 |
| 2 | Unilever | Royaume-Uni/Pays-Bas | 49 581 | 4 679,0 | 179 000 |
| 3 | PepsiCo | Etats-Unis | 32 562 | 4 078,0 | 157 000 |
| 4 | Sara Lee | Etats-Unis | 19 727 | 719,0 | 137 000 |
| 5 | Coca-Cola et Coca-Cola Enterprises | Etats-Unis | 41 810 | 5 386,0 | 132 300 |
| 6 | Tyson Foods | Etats-Unis | 26 014 | 353,0 | 114 000 |
| 7 | Groupe Danone | France | 16 455 | 1 819,0 | 88 184 |
| 8 | InBev | Belgique | 14 483 | 1 123,0 | 77 000 |
| 9 | ConAgra Foods | Etats-Unis | 15 516 | 641,5 | 38 000 |
| 10 | Anheuser-Busch | Etats-Unis | 15 036 | 1 839,0 | 31 485 |
| 11 | Archer Daniels Midland | Etats-Unis | 35 944 | 1 044,0 | 26 000 |
| 12 | Bunge | Etats-Unis | 24 275 | 530,0 | 22 000 |

Source: Compilation à partir de Fortune Global 500, 2006.

C'est par des fusions-acquisitions impliquant des entreprises de renom que ces grosses multinationales ont atteint ce niveau. Avec Nestlé, on a peut-être la meilleure illustration de ce type de croissance par fusions-acquisitions. Cette entreprise créée vers 1860 par le pharmacien Henri Nestlé pour mettre au point un aliment pour les bébés ne pouvant pas être nourris au sein a connu sa première fusion, avec une entreprise de lait condensé, dès 1905. En 1947, elle fusionne de nouveau, cette fois avec Maggi, puis en 1960 avec Crosse & Blackwell, et en 1971 avec Libbys et enfin en 1973 avec Stouffers.

Au milieu des années quatre-vingt, elle avait racheté plusieurs autres entreprises, la principale étant Carnation, la fameuse société américaine. Parmi les plus grosses acquisitions de Nestlé dans les années quatre-vingt-dix, on trouve Ralston Purina. Unilever s'est également développée en acquérant, entre autres, Brooke Bond, Bestfoods, et Ben & Jerry's Homemade Ice Cream. Tyson Foods, le plus gros producteur de volaille au monde, a fait de nombreuses acquisitions, surtout dans les années 1966-1989. Le secteur des aliments et boissons est encore dans une phase intense de fusions-acquisitions, qui devrait se prolonger. Malgré la taille atteinte par les plus grosses entreprises en termes de chiffre d'affaires, il y a encore de la place pour d'autres regroupements, étant donné la dimension et la diversité qui caractérisent le secteur alimentaire mondial.

L'idéal, pour un producteur de produits alimentaires, serait d'avoir des marques qui puissent se vendre dans le monde entier. Dans le cas des boissons, la puissance de la marque Coca-Cola prouve que c'est possible. Certains feront remarquer que, pour les produits alimentaires, il n'est peut-être pas si facile de devenir une marque mondiale, la consommation d'aliments étant encore fortement dépendante des préférences locales. Pour Nestlé, par exemple, il n'existe pas de consommateur mondial type, ce qui exclut toute possibilité de centralisation de la production qui se ferait uniquement autour d'une marque mondiale, mais les entreprises de restauration rapide sont convaincues qu'il suffit d'adapter légèrement les menus aux goûts locaux – des entreprises comme McDonald's, KFC, Burger King, Starbucks et d'autres vendent leurs produits partout dans le monde.

Il est vrai que Nestlé (qui emploie près de 250 000 personnes un peu partout dans le monde) a une structure décentralisée sous forme de réseau, avec plus de 40 entreprises dans la seule région de l'ANASE. Dans le cadre de son programme de «centres d'excellence», elle a créé des centres de production de céréales pour petit déjeuner aux Philippines, de chocolat et de confiserie en Malaisie, de crèmes non lactées en Thaïlande, de sauce soja à Singapour et de café instantané en Indonésie. Comme Nestlé, Unilever a une structure décentralisée, et elle est présente dans pratiquement tous les pays. Cependant, comme d'autres multinationales de l'alimentation, elle est en train, dans un souci d'efficacité, de troquer sa stratégie d'achat locale ou nationale pour une stratégie mondiale.

Au niveau régional aussi, il y a quelques entreprises importantes de production et de transformation des produits alimentaires. C'est le cas de la société mexicaine Grupo Bimbo, premier groupe agroalimentaire dans beaucoup de pays d'Amérique latine, avec des filiales en Argentine, au Brésil, en Colombie, au Costa Rica, au Chili, en El Salvador, au Guatemala, au Honduras, au Nicaragua, au Pérou, dans la République bolivarienne du Venezuela et en Uruguay, ainsi qu'aux Etats-Unis et en Chine. En Asie et en Afrique, on notera parmi les entreprises de renom Charoen Pokphand (Thaïlande), San Miguel (Philippines), SAB Miller (Afrique du Sud, le siège étant au Royaume-Uni) et Want Want Holdings (Singapour).

3.5. Structure et composition de la distribution et de la vente au détail de produits alimentaires

Le tableau 3.5 donne la liste des dix plus grandes entreprises de distribution et de vente au détail de produits alimentaires.

Tableau 3.5. Les dix plus grands détaillants alimentaires, par chiffre d'affaires, 2004

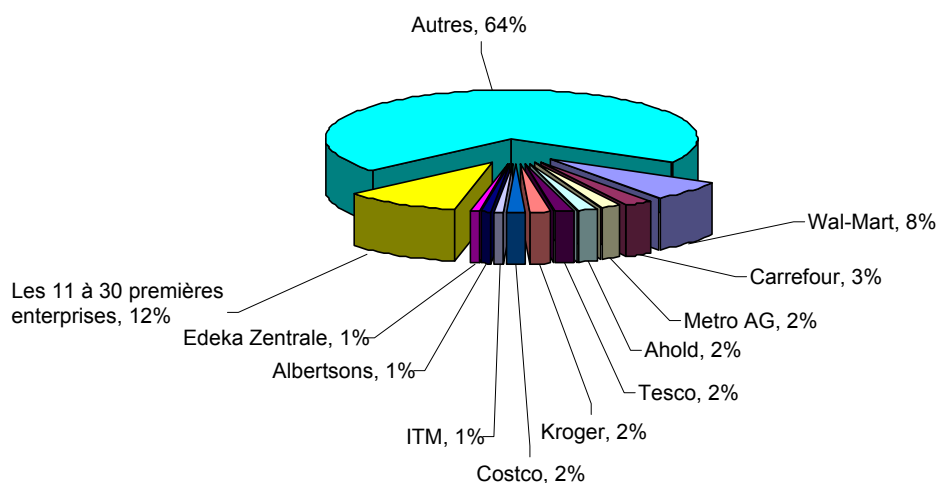
| | | | Millions de dollars |
|----|-------------------|-------------|---------------------|
| 1 | Wal-Mart | Etats-Unis | 287 989 * |
| 2 | Carrefour | France | 99 119 |
| 3 | Metro | Allemagne | 76 942 |
| 4 | Ahold | Pays-Bas | 70 439 |
| 5 | Tesco | Royaume-Uni | 65 175 |
| 6 | Kroger | Etats-Unis | 56 434 |
| 7 | Costco | Etats-Unis | 52 935 |
| 8 | ITM (Intermarché) | France | 51 800 |
| 9 | Albertson's | Etats-Unis | 39 897 |
| 10 | Edeka Zentrale | Allemagne | 39 100 |

* Chiffre d'affaires total, y compris produits alimentaires.

Source: ETC Group: *Oligopoly, Inc. 2005*, déc. 2005, cité dans S. Best et I. Mamic, *Global agri-food chains, op. cit.*

Comme la figure 3.2 le montre bien, ces dix entreprises contrôlent à elles seules 24 pour cent du marché mondial, les 20 entreprises suivantes en contrôlant 12 pour cent.

Figure 3.2. Les dix plus grands détaillants alimentaires, et les 20 entreprises suivantes, par part du marché, 2004



Source: ETC Group: *Oligopoly, Inc. 2005, op. cit.*, cité par S. Best et I. Mamic dans *Global agri-food chains, op. cit.*

Les données les plus récentes (tableau 3.6) nous donnent une idée du volume de l'emploi avec une liste légèrement différente regroupant les dix plus grands détaillants alimentaires en 2006, classés par nombre de salariés (là aussi pour toutes les ventes de détail, et pas seulement pour les aliments et les boissons).

Tableau 3.6. Les dix plus grands détaillants de produits alimentaires et de boissons, par nombre de salariés, 2006

| | | | Recettes en millions de dollars, 2006 | Nombre de salariés, 2006 |
|----|---------------|-------------|--|-----------------------------|
| 1 | Wal-Mart | Etats-Unis | 315 654 | 1 800 000 |
| 2 | Carrefour | France | 94 455 | 440 479 |
| 3 | Kroger | Etats-Unis | 60 553 | 290 000 |
| 4 | Tesco | Royaume-Uni | 71 128 | 273 024 |
| 5 | Albertson's | Etats-Unis | 40 397 | 234 000 |
| 6 | Metro | Allemagne | 72 814 | 204 076 |
| 7 | Groupe Auchan | France | 42 073 | 175 584 |
| 8 | Royal Ahold | Pays-Bas | 56 427 | 167 801 |
| 9 | Costco | Etats-Unis | 52 935 | 85 250 |
| 10 | Aeon | Japon | 39 480 | 54 161 |

Source: Fortune Global 500, 2006.

L'évolution des filières alimentaires mondiales ces dix dernières années a été marquée par une progression du secteur de la vente au détail. En 2005, les supermarchés et hypermarchés assuraient aux Etats-Unis au moins 62 pour cent des ventes au détail de produits alimentaires (et jusqu'à 70 à 80 pour cent, d'après certaines estimations). Wal-Mart, l'une des premières entreprises du monde tous secteurs confondus, opère aussi bien aux Etats-Unis qu'au Canada, en Chine, au Japon, au Mexique, au Royaume-Uni et dans d'autres pays encore, et vient tout juste de s'implanter sur le marché indien, avec comme partenaire Bharti, grand fournisseur local de services de télécommunications locales. Le français Carrefour opère dans plus de 30 pays, est très présent en Espagne et en Italie ainsi qu'en France, et a aussi des intérêts en Chine et en Amérique latine. La société allemande Metro possède la plupart des magasins sur son marché intérieur; elle opère aussi en Chine et a une présence forte et croissante en Europe de l'Est, qu'elle prévoit d'étendre au reste du monde, notamment en Inde et en Chine. Tesco, le numéro un des détaillants du Royaume-Uni, a 75 pour cent de ses magasins dans ce pays, 12 pour cent en Europe de l'Est et 9 pour cent en Chine, et s'étend peu à peu en Asie de l'Est et en Europe de l'Est. Il prévoit également d'être très présent aux Etats-Unis par le biais d'une nouvelle filiale, «Fresh and Easy». Il a annoncé qu'il investira 250 millions de livres en moyenne pour ouvrir chaque année 100 magasins offrant des produits alimentaires frais et sains à des prix raisonnables².

Bien que l'Amérique du Nord et l'Europe soient le lieu de prédilection de ces grandes chaînes, on remarque une expansion du format supermarché et hypermarché vers le reste du monde, et un renforcement des grosses entreprises d'autres pays par des acquisitions – par exemple Ito-Yokado au Japon. En l'an 2000, les supermarchés assuraient en Amérique latine une moyenne de 50 à 60 pour cent des ventes au détail de produits alimentaires au niveau national, les plus fortes concentrations s'observant dans les deux plus grandes économies de la région, le Brésil et l'Argentine.

² Z. Wood: «Tesco puts the cart before the trolley in bid to crack America», *The Observer* (Londres), 10 juin 2007, <http://observer.guardian.co.uk/business/story/0,,2099240,00.html>.

En Amérique latine, le secteur des supermarchés est de plus en plus dominé par des entreprises étrangères, comme Carrefour, Tesco et Wal-Mart.

Bien que cela ne fasse pas l'objet du présent document, on notera que ces entreprises ont une puissance considérable non seulement dans le secteur des produits non alimentaires, mais aussi dans d'autres secteurs. C'est ainsi que Wal-Mart domine les chaînes d'approvisionnement mondiales dans des secteurs comme les vêtements de loisirs et les ustensiles ménagers, dont le fonctionnement est comparable à celui des filières alimentaires mondiales. La Chine constitue une source d'approvisionnement particulièrement importante pour cette entreprise.

4. Impact sur l'emploi et les conditions de travail

4.1. Impact sur le nombre d'emplois

Partout dans le monde, l'industrie des produits alimentaires et des boissons est un important gisement d'emplois (voir tableau 4.1). En tête des industries manufacturières, elle assurait en 2005 quelque 4 pour cent du PIB mondial et employait 22 millions de personnes.

Tableau 4.1. Emploi dans l'industrie de fabrication des produits alimentaires et des boissons
(milliers de travailleurs, 2002)

| Pays ou territoire | Emploi | Pays ou territoire | Emploi |
|---------------------|---------|-----------------------|---------|
| Afrique du Sud | 176,1 | Indonésie | 558,1 |
| Albanie | 3,8 | Irlande | 48,0 |
| Algérie | 44,0 | Islande | 10,0 |
| Allemagne | 783,5 | Italie | 319,1 |
| Arabie saoudite | 47,2 | Japon | 1 596,1 |
| Argentine | 197,8 | Jordanie | 21,0 |
| Australie | 172,1 | Kazakhstan | 76,6 |
| Autriche | 84,8 | Lettonie | 35,0 |
| Azerbaïdjan | 15,0 | Liban | 18,4 |
| Belgique | 93,1 | Lituanie | 50,0 |
| Bermudes | 1,1 | Mauritanie | 1,0 |
| Botswana | 7,0 | Mexique | 1 047,7 |
| Brésil | 1 273,9 | République de Moldova | 44,0 |
| Bulgarie | 95,1 | Norvège | 51,0 |
| Canada | 280,2 | Nouvelle-Zélande | 63,8 |
| Chine | 3 630 | Panama | 16,0 |
| RAS de Hong-kong | 15,8 | Pays-Bas | 148,2 |
| RAS de Macao | 1,3 | Pérou | 69,0 |
| Chypre | 9,0 | Philippines | 456,0 |
| Colombie | 98,1 | Pologne | 431,3 |
| Costa Rica | 44,9 | Portugal | 103,1 |
| Croatie | 52,0 | Roumanie | 163,3 |
| Danemark | 85,2 | Royaume-Uni | 504,5 |
| Emirats arabes unis | 24,0 | Fédération de Russie | 1 975,4 |
| Equateur | 75,1 | Saint-Marin | 5,9 |
| Erythrée | 3,5 | Serbie-et-Monténégro | 647,4 |
| Espagne | 373,3 | Slovaquie | 65,0 |
| Estonie | 19,4 | Slovénie | 25,0 |
| Etats-Unis | 1 701,2 | Soudan | 71,8 |
| Ethiopie | 34,0 | Sri Lanka | 69,4 |

| Pays ou territoire | Emploi | Pays ou territoire | Emploi |
|---------------------------------------|---------|---------------------------|----------|
| Ex-République yougoslave de Macédoine | 11,0 | Suisse | 61,0 |
| Finlande | 39,1 | République arabe syrienne | 70,6 |
| France | 576,4 | République tchèque | 88,1 |
| Géorgie | 17,3 | Turquie | 339,2 |
| Grèce | 121,6 | Ukraine | 459,3 |
| Hongrie | 124,1 | Yémen | 20,7 |
| Inde | 1 636,5 | Zimbabwe | 154,6 |
| | | Total mondial | 21 859,1 |

Source: LABORSTA, BIT.

Les grandes multinationales du secteur emploient nettement plus d'un million de personnes. Comme indiqué précédemment, Nestlé emploie environ un quart de million de personnes, de même qu'Unilever. Parmi les autres grands employeurs (données de 2002), on peut citer, sans que cette liste soit exhaustive, Sara Lee (154 000), PepsiCo (142 000), Tyson (120 000) et Kraft (109 000). Les dix plus grandes entreprises de restauration rapide (aux capitaux généralement américains) emploient environ 5 millions de travailleurs, dont plus de 1,5 million pour le seul McDonald's. Les supermarchés Wal-Mart, Tesco et Carrefour emploient 2,25 millions de personnes dans plus de 30 pays ¹.

Ces dernières années, l'emploi a évolué de manière inégale dans le secteur (code 15 de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI), Fabrication de produits alimentaires et de boissons). Selon les données de l'OCDE, il aurait augmenté dans certains pays de l'OCDE, par exemple de 7,3 pour cent entre 2003 et 2005 en France, de 6,7 pour cent en Espagne, et de 1,9 pour cent au Canada. En revanche, il aurait fléchi dans d'autres pays, comme les Etats-Unis, où les effectifs seraient tombés de 1,68 million à 1,64 million de 2003 à 2005.

Le risque que l'emploi soit menacé dans les pays industriels par l'externalisation et la délocalisation dans des pays où les coûts sont moindres est évoqué. Une entreprise de l'Union européenne aurait déclaré que, en 2010, la moitié de ses nouveaux produits seront fabriqués hors de l'UE, contre 20 pour cent en 2006. On observe aussi, à l'intérieur de l'UE, des délocalisations au profit des nouveaux Etats membres de l'Europe centrale et orientale. On voit des entreprises de produits alimentaires américaines et japonaises délocaliser leurs installations de fabrication et de transformation dans des régions où les coûts sont plus bas, et le conditionnement à forfait ainsi que l'externalisation dans le pays ou à l'étranger sont de plus en plus courants dans les pays développés et dans les pays en développement.

Une comparaison de la situation aujourd'hui avec celle d'il y a dix ans fait également apparaître une évolution inégale. Les statistiques montrent que, dans la majorité des pays industrialisés, l'emploi dans la transformation des produits alimentaires et des boissons a diminué ou, au moins, stagné durant la période 1997-2004. Un petit nombre de pays semblent avoir échappé à cette tendance, notamment le Canada, la France et l'Italie.

¹ T. Royle et L. Ortiz: «Analysing the dominance effect: Employee relations practices in the Spanish supermarket sector», *British Journal of Industrial Relations* (à paraître).

Toutefois, il faut admettre que, selon les données utilisées, des réalités différentes, et parfois même contradictoires, peuvent apparaître.

La situation est complexe aussi dans les pays en développement. Selon certains, la croissance de l'emploi y aurait été rapide ces derniers temps dans le secteur de la transformation des produits alimentaires et des boissons. L'annuaire de l'ANASE indique, par exemple, que l'emploi dans ce secteur a plus que doublé en Thaïlande entre 2000 et 2004. Selon une autre source d'information, il aurait aussi beaucoup augmenté ces dernières années au Mexique et aux Philippines. Toutefois, ce phénomène n'a rien d'universel: ainsi, en Afrique du Sud, un travailleur sur six aurait perdu son emploi dans ce secteur entre 1997 et 2004.

En Chine, la fabrication des produits alimentaires et des boissons employait au total 3,7 millions de personnes en 2003. Ce secteur comprend plus de 50 000 entreprises, qui ont assuré 11 pour cent du PIB de la Chine en 2005. En Inde, l'expansion du secteur ces dernières années s'explique par la croissance des entreprises nationales ainsi que par la tendance de plus en plus marquée des fabricants mondiaux à externaliser dans ce pays. En 2006, le marché des produits alimentaires transformés représentait 29,4 milliards de dollars, soit 32 pour cent du marché total des produits alimentaires (91,66 milliards de dollars). L'industrie de transformation des produits alimentaires est l'une des plus grandes industries de l'Inde – elle se classe en cinquième position en termes de production, de consommation, d'exportations et de perspectives de croissance². Toutefois, selon un rapport, l'emploi aurait régressé dans ce secteur ces dernières années pour tomber aux alentours de 1,6 million.

Il n'est donc pas facile de généraliser à propos des effets sur l'emploi de la mondialisation croissante des filières alimentaires. Il se peut aussi qu'il y ait des aberrations statistiques dues à l'existence d'une vaste zone grise entre l'agriculture et la transformation des produits alimentaires ainsi qu'entre la fabrication des produits alimentaires et la distribution ou le commerce de détail de ces produits.

4.2. Impact sur la nature de l'emploi

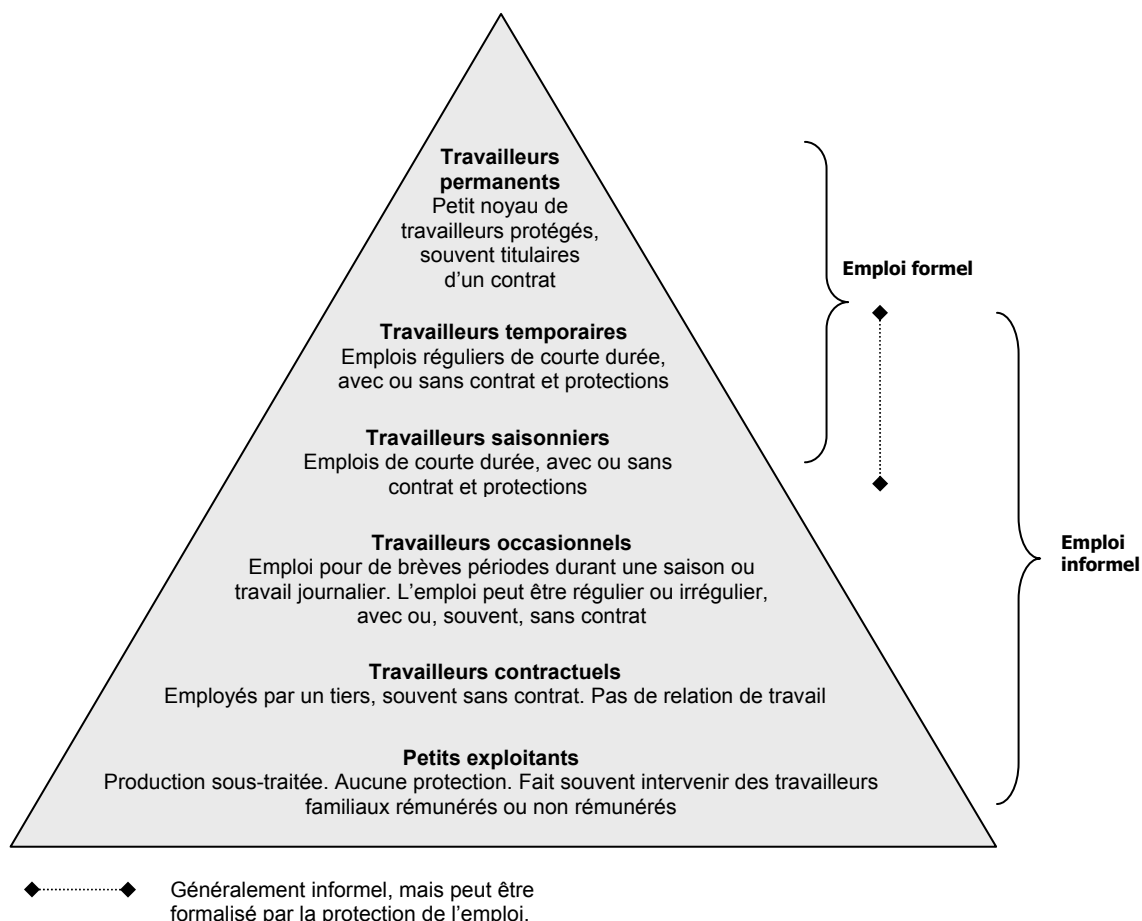
La configuration actuelle des filières alimentaires mondiales a des conséquences pour tous ceux qui travaillent aux différents stades de la production et de la transformation. En amont, la proportion de la main-d'œuvre qui travaille la terre a beaucoup baissé, notamment dans les pays développés. L'industrialisation de l'agriculture et de la filière agroalimentaire a en effet déplacé le centre de gravité de l'emploi au profit des usines de production ou de conditionnement. Pour beaucoup de travailleurs, la cadence des chaînes s'est substituée au cycle des saisons qui rythmait les travaux agricoles. De ce point de vue, beaucoup de travailleurs de l'industrie agroalimentaire ont davantage de points communs avec les ouvriers de l'automobile ou de l'électronique qu'avec les agriculteurs.

La concurrence qui s'exerce dans les filières alimentaires mondiales impose sa propre logique au marché du travail. Les usines doivent tourner 24 heures sur 24 et la main-d'œuvre se doit d'être flexible, ce qui se reflète dans les conditions d'emploi et de travail.

² India Brand Equity Foundation, <http://www.ibef.org/industry/foodindustry.aspx>.

Cette flexibilisation croissante est analogue à celle qui a été décrite dans un rapport portant sur un secteur connexe, l'horticulture³. Elle aboutit à une répartition de l'emploi qui peut être présentée sous la forme d'une pyramide (figure 4.1).

Figure 4.1. Relations de travail dans l'horticulture



Source: D'après C. Dolan et K. Sorby: *Gender and employment in high-value agriculture industries* (Washington, DC, Banque mondiale, 2003), document de travail sur l'agriculture et le développement rural, série n° 7.

Comme le font observer les auteurs du rapport, il est courant dans l'horticulture que les entreprises emploient un petit nombre de travailleurs qualifiés permanents et fassent appel, en fonction des besoins, à un grand nombre de travailleurs périphériques peu qualifiés, qu'ils recrutent selon des modalités qui leur offrent une grande flexibilité. Ils ajoutent que le même phénomène de flexibilisation s'observe dans les usines de conditionnement des produits alimentaires, ainsi que dans l'agriculture.

La flexibilité peut prendre différentes formes, et le degré de protection de l'emploi peut beaucoup varier d'un pays à l'autre, ainsi qu'à l'intérieur d'un même pays, ce qui rend les comparaisons difficiles. Toutefois, en général, les travailleurs permanents sont liés à leur employeur par un contrat de travail; ils sont protégés par la législation du travail et ont

³ C. Dolan et K. Sorby: *Gender and employment in high-value agriculture industries* (Washington, DC, Banque mondiale, 2003), document de travail sur l'agriculture et le développement rural, série n° 7.

accès à un certain nombre d'avantages en matière de sécurité sociale et d'emploi. La situation des travailleurs temporaires, occasionnels ou contractuels est plus informelle; ils travaillent souvent sans contrat et sont privés d'un certain nombre d'avantages et de droits fondamentaux.

Les faits observés dans un certain nombre de pays montrent que les producteurs, prisonniers de filières alimentaires mondiales dans lesquelles les entreprises situées en aval font constamment pression sur les prix, cherchent à sauvegarder leur rentabilité en recourant de plus en plus à la flexibilisation. Au Royaume-Uni, en 2002-03, au cours d'une guerre sans merci, les supermarchés ont réussi à faire baisser le prix de la banane de plus de 20 pour cent, et une étude a montré que ce prix extrêmement bas ne permettait pas aux planteurs du Costa Rica de continuer à payer à leurs travailleurs le salaire minimum légal.

Comme dans nombre d'autres secteurs, il y a beaucoup de femmes dans les emplois occasionnels et informels. Dans la plupart des pays, il y a plus d'hommes que de femmes à travailler dans l'industrie de transformation des produits alimentaires et des boissons, mais le pourcentage de travailleuses demeure important. Globalement, comme le montre le tableau 4.2, les écarts de salaire entre hommes et femmes restent considérables, ce qui ne peut sans doute s'expliquer qu'en partie par la plus forte proportion de femmes travaillant à temps partiel ou occupant un emploi occasionnel.

Tableau 4.2 Salaire des femmes en pourcentage de celui des hommes dans la fabrication de produits alimentaires et de boissons, 1999-2005

| | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Australie | | 91 | | 88 | | 87 | |
| Brésil | 67 | 69 | 70 | 70 | | | |
| République de Corée | 52 | 52 | 50 | 53 | 53 | 53 | 52 |
| Costa Rica | | | | | | | 75 |
| Egypte | 76 | 74 | 78 | 73 | 81 | | |
| Espagne | 86 | 86 | 86 | 89 | 85 | 85 | 86 |
| France | 71 | 72 | 73 | 74 | | | |
| Royaume-Uni | 78 | 77 | 77 | 75 | 79 | 83 | |
| Suisse | | 75 | | 76 | | 78 | |
| Thaïlande | | | 73 | 87 | 82 | | |
| Ukraine | | | | 85 | 85 | 86 | 83 |

Source: LABORSTA, 2006.

Le développement des filières alimentaires mondiales a aussi un effet sur les migrations de main-d'œuvre, tant à l'intérieur des pays que d'un pays à l'autre. Des recherches menées au Kenya ont montré que 100 pour cent des travailleurs des usines de conditionnement faisant partie de l'échantillon et 86 pour cent des travailleurs agricoles étaient des migrants venant d'autres parties du pays, ce phénomène touchant autant les femmes que les hommes⁴. Aux Seychelles, la pénurie chronique de main-d'œuvre dans

⁴ Voir C.S. Dolan et K. Sutherland: *Gender and employment in the Kenya horticulture value chain* (Norwich, University of East Anglia, 2002).

l'industrie de transformation du thon a apparemment poussé les entreprises à faire de plus en plus appel à des travailleurs des Philippines, du Kenya et de Madagascar ⁵.

Dans les pays industrialisés aussi, il y a beaucoup de travailleurs immigrés dans les usines de conditionnement des produits de l'agriculture et de l'horticulture.

Les migrants font partie des groupes les plus marginalisés et courent d'autant plus le risque d'être exploités que, souvent, ils ignorent leurs droits et ne sont pas syndiqués. Les travailleurs en situation irrégulière sont particulièrement vulnérables.

L'attention s'est aussi portée sur le grand nombre d'usines de fabrication de produits alimentaires et de boissons qui se sont implantées dans les zones franches d'exportation (ZFE). Les travailleurs de ces usines ne figurent pas nécessairement dans les statistiques officielles de l'emploi des pays concernés et ils sont souvent privés d'une grande partie de la protection qui est garantie par la législation de l'emploi. Les usines de produits alimentaires des ZFE emploient beaucoup de jeunes travailleurs et plus encore de jeunes travailleuses, ce qui tient à plusieurs raisons, notamment le caractère saisonnier du travail et le fort taux de rotation du personnel. Les travailleurs des entreprises de transformation de la viande et du poisson des ZFE, où la flexibilité est de rigueur et le besoin d'encadrement réduit, sont généralement peu qualifiés. On trouve aussi dans certaines ZFE des usines qui produisent des articles à plus forte valeur ajoutée (par exemple, chocolat, confiseries, vin et spiritueux). Dans ces usines, les emplois, tout en étant très saisonniers, sont généralement plus stables.

Les travailleurs de l'industrie alimentaire sont dans une certaine mesure épargnés par les problèmes de santé et de sécurité auxquels sont confrontés les travailleurs agricoles du fait de l'utilisation de pesticides et autres produits chimiques, mais les opérations de conditionnement et de transformation sont généralement un travail répétitif qui exige beaucoup de dextérité et peut entraîner des problèmes musculaires. Par exemple, les travailleurs qui plument les volailles ou qui conditionnent le poisson souffrent de problèmes musculo-squelettiques. Une étude réalisée au Ghana auprès de plus de 70 travailleurs d'une usine de traitement du poisson a montré que tous les travailleurs de l'échantillon souffraient de surmenage ⁶.

Comme pour ce qui concerne le volume de l'emploi, la prudence s'impose lorsqu'il s'agit d'évaluer les effets de la mondialisation des filières alimentaires sur la qualité et la nature des emplois. Il y a évidemment un monde de différence entre une usine moderne gérée par une grande entreprise de produits alimentaires dans un pays industrialisé et une petite usine informelle de conditionnement implantée dans un pays en développement. Toutefois, dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement, les changements structurels entraînés par la mondialisation de l'industrie alimentaire peuvent avoir des conséquences importantes mais aussi contradictoires pour la qualité du travail. En général, les travailleurs qui occupent un emploi formel auront de fortes chances de

⁵ Dans la plus grande usine, près de la moitié de la main-d'œuvre se composait d'étrangers, notamment de Philippines, de Kenyans et de Malgaches, selon l'étude de P. Michaud: «L'expérience de l'accord de pêche bilatéral portant sur l'accès aux zones de pêche, impact sur l'économie et implications pour les Seychelles des résultats de la médiation de l'OMC sur le dossier du thon qui oppose l'UE à la Thaïlande et aux Philippines», document présenté au Séminaire international ACP/UE sur les accords de pêche, Secrétariat des pays ACP, Bruxelles, 7-9 avril 2003, voir <http://www.cta.int/events2003/fisheries/indexfr.htm>.

⁶ R. Quansah: «Harmful postures and musculoskeletal symptoms among sanitation workers of a fish processing factory in Ghana: A preliminary investigation», *International Journal of Occupational Safety and Ergonomics* (Varsovie, Pologne), vol. 11, n° 2, 2005, pp. 171-180.

bénéficiaire de cette évolution tandis que ceux qui occupent un emploi occasionnel, temporaire, informel – surtout des femmes, des immigrants et des jeunes – risquent fort d'en souffrir.

4.3. Impact sur les relations professionnelles

Les processus décrits dans le présent document, qui modifient la nature de l'industrie alimentaire mondiale, ont aussi un impact sur les relations professionnelles et sur le dialogue social dans le secteur.

L'évolution en cours pourrait déboucher sur une amélioration des relations professionnelles et sur un plus grand respect des normes fondamentales du travail, ce qui profiterait aussi bien aux entreprises qu'aux travailleurs, grâce notamment à une plus grande implication et à une plus grande participation des entreprises chefs de file à tous les niveaux de la chaîne d'approvisionnement. La traçabilité des produits alimentaires, outre qu'elle est une bonne chose car elle protège la santé des consommateurs, a aussi des implications pour les grandes multinationales qui opèrent en aval et qui sont conscientes que, pour que leur réputation ne risque pas d'être ternie, il leur faut s'assurer que leurs produits proviennent de fournisseurs et de sous-traitants qui assurent à leurs travailleurs de bonnes conditions d'emploi. Parallèlement, comme nous l'avons vu à propos du commerce équitable, un certain nombre de consommateurs se soucient des conditions dans lesquelles les produits qu'ils achètent sont fabriqués; leurs préoccupations s'étendent aux conditions d'emploi et de travail mais n'ont pas toujours de résultats pratiques dans ce domaine.

D'un autre côté, le développement des filières alimentaires mondiales peut aussi avoir des effets négatifs. Une préoccupation déjà évoquée dans la discussion sur la flexibilisation est la tendance des entreprises les plus puissantes à l'intérieur des filières alimentaires à rogner le plus possible sur les prix qu'elles versent à leurs fournisseurs, notamment dans les pays en développement, de sorte qu'il devient impossible pour ces fournisseurs de verser des salaires décentes, et même le minimum légal, et d'assurer de bonnes conditions d'emploi. Le risque est particulièrement grand quand les stratégies concurrentielles des détaillants de produits alimentaires portent avant tout sur les prix. En d'autres termes, les perspectives sont inégales.

De bonnes pratiques existent. Dans l'industrie alimentaire, les partenaires sociaux ont mené à bien avec succès des négociations collectives un peu partout dans le monde. Pour ne prendre qu'un exemple, Nestlé Asie-Pacifique a signé dans plusieurs pays des conventions collectives qui portent sur toute une gamme de questions – respect des droits syndicaux, possibilité d'exercer des activités syndicales sans crainte de représailles, égalité des chances, lutte contre la discrimination fondée sur l'âge, le sexe, la race ou la religion, négociations concernant les nouvelles technologies, réduction de la durée du travail et réexamen de l'organisation du travail, échanges d'informations, etc. De même, depuis 1992, plus d'une douzaine de conventions collectives d'entreprise ont été négociées avec la base ou des fédérations dans le secteur des produits alimentaires et des boissons dans huit pays d'Amérique latine⁷. Elles sont renouvelables tous les trois ans.

Des initiatives novatrices ont aussi été prises dans le secteur en vue d'inscrire les relations professionnelles dans le cadre mondial sur la base de certains grands principes. Des accords-cadres internationaux ont été signés entre plusieurs entreprises de l'industrie des produits alimentaires et des boissons et des fédérations syndicales internationales. Dans le cas de la multinationale française Danone et de l'UITA (Union internationale des

⁷ Argentine, Brésil, Chili, Colombie, République dominicaine, Equateur, Panama et Pérou.

travailleurs de l'alimentation, de l'agriculture, de l'hôtellerie-restauration, du tabac et des branches connexes), par exemple, les premières discussions concernant les relations professionnelles au niveau international remontent à 1985 et des accords entre Danone et l'UITA ont été signés en 1989, 1992, 1994 et 1997.

Ces accords-cadres internationaux peuvent favoriser l'adhésion aux normes fondamentales du travail au cœur même des filières alimentaires mondiales. L'extension des dispositions de ces accords aux fournisseurs et aux sous-traitants est un moyen par lequel les entreprises dominantes peuvent chercher à encourager de bonnes relations professionnelles d'un bout à l'autre de la filière. Cela ne signifie pas que les accords-cadres en eux-mêmes aboutissent nécessairement à tous les résultats que souhaitent les partenaires sociaux chacun de leur côté.

Les conventions collectives conclues au niveau national et les accords-cadres internationaux qui visent les activités mondiales des multinationales sont l'aspect le plus familier du partenariat social et des relations professionnelles mais il existe aussi toutes sortes de normes et de codes volontaires qui peuvent également viser à favoriser le respect des normes fondamentales du travail et de bonnes conditions d'emploi.

La croissance des filières alimentaires mondiales ces dernières années a notamment été marquée par la prolifération de normes dont certaines ont été imposées de l'extérieur tandis que d'autres ont été élaborées à l'intérieur des filières, généralement par les entreprises dominantes.

On peut défendre la thèse que les conventions collectives et les législations nationales ainsi que les mouvements syndicaux nationaux restent le seul moyen efficace de protéger les intérêts des travailleurs car on peut encore s'interroger sur l'efficacité des accords-cadres internationaux et des diverses normes volontaires (par exemple celles qui s'inscrivent dans le cadre de la responsabilité sociale des entreprises, ou RSE) et codes de conduite publics qui sont censés favoriser le respect des normes fondamentales du travail et améliorer les conditions d'emploi. Il n'empêche que l'on a vu proliférer les codes privés (par exemple dans le cadre de la RSE) et les codes publics dans les grandes entreprises.

Des normes publiques telles que celles du Codex Alimentarius (œuvre commune de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) et de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO)) ou encore celles récemment imposées par l'UE reflètent avant tout le souci de la sécurité sanitaire des aliments au fur et à mesure que la filière alimentaire devient plus complexe et continue de se mondialiser. Il y a aussi des normes extérieures élaborées par d'autres acteurs, par exemple les ONG, les associations de producteurs ou des groupes multipartites, qui se préoccupent de toutes sortes d'autres questions. Par exemple, Fair Trade Labelling Organizations International supervise l'utilisation de son label sur le plan international. Comme l'indique cette organisation ⁸,

Les problèmes des producteurs et des travailleurs des pays en développement varient beaucoup d'un produit à l'autre. Par exemple, le café et le cacao sont cultivés en majorité par de petits exploitants qui commercialisent leur production par le biais d'une coopérative locale. Pour ces producteurs, l'aspect le plus important du commerce équitable est qu'ils puissent recevoir un prix minimum pour leur production. En revanche, le thé provient en général de grandes plantations. Pour les travailleurs de ces plantations, l'important est de recevoir un salaire équitable et d'avoir des conditions de travail décentes.

⁸ Voir <http://www.fairtrade.net>.

Compte tenu de cette situation, il y a deux séries de normes de commerce équitable. La première vise les organisations de petits agriculteurs, par exemple les coopératives de planteurs. La deuxième, qui vise les grandes plantations, exige le paiement de salaires décents, le respect du droit des travailleurs de s'affilier aux syndicats de leur choix et l'adhésion aux normes du travail dans des domaines tels que la formation, les procédures de recours, la protection sociale, etc.

Le commerce équitable n'est qu'un des aspects visés par les codes, lesquels ne traitent pas tous des questions d'emploi. Certains codes et normes concernent des sujets tels que les produits «bio», le bien-être animal (par exemple le label «dolphin-friendly» qui est apposé sur les boîtes de thon si ce poisson est pêché selon des techniques que ne mettent pas en danger les dauphins) ou encore la protection de l'environnement par des stratégies de promotion des produits «verts» fondées sur le principe du développement durable. Des codes ont aussi été élaborés par des associations professionnelles sectorielles et des organismes d'exportation dans certains pays, par exemple l'Association des exportateurs de produits frais du Kenya (FPEAK) et l'Association des producteurs zambiens de produits d'exportation (ZEGA).

Certaines entreprises du secteur de l'alimentation et des boissons choisissent d'utiliser la norme internationale de responsabilité sociale SA8000 pour évaluer leurs activités. De façon plus générale, de nombreuses entreprises de ce secteur adhèrent au Pacte mondial des Nations Unies. Il convient de rappeler que deux déclarations de l'OIT, à savoir la Déclaration relative aux principes et droits fondamentaux au travail⁹ et la Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale¹⁰, ainsi que les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales¹¹, donnent des orientations générales aux entreprises multinationales.

Les parties prenantes à une filière alimentaire mondiale peuvent donc s'apercevoir que leur participation est liée à toutes sortes de codes, de normes, de conditions et d'indicateurs de performance. Certains sont obligatoires mais beaucoup d'autres sont volontaires et certains ont un rapport direct avec des questions relatives à l'emploi. Toutefois, comme pour la plupart des codes de conduite, des questions demeurent à propos de leur efficacité quand les sanctions prévues sont très limitées, voire inexistantes.

Quelle est l'efficacité des codes et des normes volontaires? Selon un document récent du BIT qui porte essentiellement sur les pays en développement¹², «il est établi que les codes ont eu quelques effets positifs aussi bien pour les employeurs que pour les travailleurs». Ce document identifie quatre domaines dans lesquels des améliorations des conditions d'emploi ont été observées:

⁹ Déclaration de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail et son suivi, adoptée par la Conférence internationale du Travail à sa 86^e session (Genève, juin 1998).

¹⁰ Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale, adoptée par le Conseil d'administration du Bureau international du Travail à sa 204^e session (Genève, nov. 1977), telle qu'amendée à sa 279^e session (Genève, nov. 2000).

¹¹ *Les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales*, révision 2000 (Paris, OCDE).

¹² S. Best et I. Mamic: *Voluntary social initiatives in fresh food and vegetable value chains*, projet de document pour le bureau de l'OIT à Bangkok (non encore publié).

-
- protection de la santé et sécurité (amélioration des installations sanitaires, approvisionnement en eau potable, service médical, éducation sanitaire, etc.);
 - formalisation des relations de travail par des contrats écrits, introduction d'avantages calculés au prorata pour les travailleurs saisonniers ou temporaires, octroi de contrats permanents ou à durée déterminée aux travailleurs occasionnels;
 - avantages en nature (par exemple, amélioration du logement, subvention des repas);
 - lutte contre la discrimination fondée sur le sexe et promotion de l'égalité entre hommes et femmes.

Toutefois, le document précité précise que «les études ont montré que les travailleurs n'ont pas toujours profité des avantages attendus des codes. Le plus frappant est que les travailleurs connaissent très mal ces codes, même si beaucoup d'entre eux sont en vigueur depuis des années. La plupart de ceux qui en connaissent l'existence pensent qu'il s'agit de spécifications techniques et qu'ils n'ont pas de rapport avec les droits des travailleurs.» Quand bien même les travailleurs seraient conscients de l'existence de ces codes, on peut s'interroger sur leur capacité de mobiliser le potentiel que ces codes représentent. La diminution constante du taux de syndicalisation au niveau international dans le secteur de la transformation des produits alimentaires et des boissons, et plus particulièrement dans des branches connexes telles que les supermarchés ou les entreprises de restauration rapide, risque de rendre plus difficile la promotion du travail décent non seulement dans les pays en développement mais aussi dans les pays industrialisés.

5. Points suggérés pour la discussion

1. Comment l'évolution récente de l'emploi dans le secteur de l'alimentation et des boissons est-elle influencée par la croissance et le développement des filières alimentaires mondiales?
2. En quoi la gestion de la chaîne logistique mondiale affecte-t-elle l'emploi et l'organisation du travail dans le secteur de l'alimentation et des boissons?
3. Quels sont les plus importants besoins en qualifications pour l'avenir du secteur?
4. Quel rôle le dialogue social peut-il jouer dans les filières alimentaires mondiales?
5. Comment le BIT peut-il aider les employeurs et les travailleurs du secteur de l'alimentation et des boissons à relever les défis des filières alimentaires mondiales?