

Pouvoir de la « grande distribution » alimentaire dans le monde en développement

Jayati Ghosh¹

Les poids lourds de la « grande distribution » alimentaire se répandent dans les pays du Sud, en quête de marchés non saturés. Leurs prétendus atouts : efficacité, emplois, prix et choix. À l'analyse toutefois, le bilan est négatif. La concentration du secteur se traduit en abus de pouvoir. Les emplois déplacés ne sont pas remplacés, les petits agriculteurs évincés ou assujettis, les produits de moins bonne qualité et les bénéfices confisqués.

Il devient de plus en plus patent qu'il n'est plus possible de considérer les questions de sécurité alimentaire dans les pays en voie de développement, sans prendre en compte l'impact actuel de la grande distribution, et spécialement des grandes chaînes multinationales de distribution. Ses promoteurs martèlent les mêmes arguments en leur faveur : elles modernisent le secteur, en adoptant des techniques plus efficaces, qui permettent de réduire le gaspillage et les coûts de stockage et de distribution ; elles fournissent un choix plus vaste pour les consommateurs ; elles réduisent les coûts de distribution pour offrir des produits moins chers ; elles diminuent le nombre d'intermédiaires dans la chaîne de distribution, au profit direct des producteurs et des agriculteurs ; elles génèrent plus d'opportunités d'emplois.

1. Économiste, professeur à la Jawaharlal Nehru University à New Delhi, secrétaire générale de Ideas (International Development Economics Associates), lauréate du Prix pour la recherche sur le travail décent de l'OIT en 2011, auteur notamment de *The Market that Failed: A Decade of Neoliberal Economic Reforms in India*.

En réalité, la plupart de ces affirmations sont quelque peu suspectes, et certaines sont totalement fausses. Tout particulièrement dans le cas de la création d'emplois : l'expérience mondiale démontre incontestablement que les grandes entreprises de détail déplacent beaucoup plus d'emplois de petits négociants, qu'elles n'en créent sous forme d'employés. Cela s'est confirmé dans tous les pays qui se sont ouverts à ce genre d'entreprises, de la Turquie dans les années 1990 à l'Afrique du Sud. Les grandes chaînes de vente au détail utilisent des techniques d'investissement plus intensives et disposent de plus de surface, biens et taux de rotation par travailleur. Une estimation indique que pour chaque emploi que Walmart (la plus grande chaîne de distribution au monde) crée en Inde, cela entraîne le déplacement de dix-sept à dix-huit petits négociants et leurs employés.

Dans un pays tel que l'Inde, cela revêt une importance capitale, étant donné qu'environ 44 millions de personnes sont actuellement impliquées dans le commerce au détail (26 millions en zones urbaines), essentiellement dans de petits commerces ou à leur propre compte. Alors que les autres secteurs d'activités créent difficilement de nouveaux emplois et surtout qu'il y a eu un sévère recul de la croissance des emplois dans les cinq dernières années, il s'agit là d'une question que l'on ne peut tout simplement pas ignorer.

L'argument selon lequel les énormes bénéfices de la distribution avantagent directement les producteurs et les agriculteurs pose également question. Le pouvoir de marché accru de ces grands intermédiaires s'est associé dans de nombreux autres pays à des marges marketing plus élevées et à l'exploitation des petits producteurs. C'est également le cas dans les pays développés, avec des protestations véhémentes des agriculteurs contre les géants de la distribution qui réduisent les prix qui leur sont payés pour leurs produits, les obligeant parfois à vendre à des prix inférieurs aux coûts.

Le Parlement européen a adopté en février 2008 une déclaration statuant que « *dans l'Union européenne, la distribution est de plus en plus dominée par un petit nombre de chaînes de supermarchés [...] qui abusent de leur pouvoir d'achat pour forcer une baisse des prix des fournisseurs (dans et hors de l'Union européenne) jusqu'à des niveaux intenable, et imposent des conditions injustes* ». Aux États-Unis, les marges marketing pour la plupart des denrées

alimentaires ont aussi rapidement augmenté dans les années 1990, période de forte concentration de la distribution.

Une autre idée, selon laquelle seules les grandes entreprises privées de la distribution alimentaire pourraient assurer une meilleure réfrigération et des services connexes, est absurde : l'intervention publique proactive peut assurer elle-même (et l'a déjà fait, dans plusieurs pays) de meilleurs dispositifs frigorifiques, au moyen de primes diverses et la promotion des coopératives paysannes.

Autre argument : les entreprises de distribution encourageraient davantage la production agro-industrielle, qui à son tour entraînerait une gestion plus efficace des produits, engendrant moins de gaspillage. Cependant, les calculs d'efficacité basés uniquement sur les performances du marché ratent complètement la cible, puisqu'ils ne prennent pas en considération les différents usages des sous-produits par les agriculteurs. La plupart des petits cultivateurs utilisent scrupuleusement la biomasse dans ses différentes formes, tandis que l'agriculture industrielle a tendance à la nier et ne la mesure même pas. La biodiversité, son utilisation et l'interdépendance qui donnent lieu à des systèmes agricoles résistants et adaptables sont donc menacées par le passage à un contrôle privé et plus concentré de l'agriculture.

Un autre aspect fondamental est trop souvent ignoré dans les discussions sur la grande distribution. L'implication de ces entreprises dans le processus de distribution provoque des changements d'habitudes alimentaires et de modèles agricoles. Elle génère non seulement des formes productivistes non durables avec des conséquences écologiques dévastatrices, mais également des choix de consommation dommageables pour la santé publique. Dans le monde développé, ce double aspect a été étudié en profondeur dans des livres tels que *Fast Food Nation* d'Eric Schlosser et *The Omnivore's Dilemma* de Michael Pollan.

Dans les pays du Nord, cela a débouché sur une rupture choquante de tout véritable lien entre production locale et offre alimentaire. La chaîne de distribution mondiale est devenue la source de la plupart des denrées alimentaires et le marché européen l'un des grands destinataires de la production alimentaire mondiale. Tout cela par le biais d'énormes chaînes qui négocient l'achat aux agriculteurs (souvent via l'arrangement de contrats agricoles spécifiant au préalable les intrants et les récoltes) ainsi que la distribution des aliments aux détaillants. Des exemples de faits précis démontrent

que les agriculteurs n'y ont rien gagné, même en période de hausse des prix de l'alimentation, étant donné qu'ils se retrouvent dépourvus de tout pouvoir par rapport aux géants commerciaux qui contrôlent désormais le marché. Et les consommateurs se plaignent de la hausse des prix, que les supermarchés pourtant supposés « efficaces » n'ont pas pu prévenir.

Les marchés occidentaux atteignant leurs points de saturation, les compagnies mondiales de l'alimentation et des boissons ont cherché à s'introduire sur les marchés des pays en voie de développement, en prenant le plus souvent pour cible les familles pauvres et en transformant les habitudes alimentaires. Leurs produits, hautement transformés, sont à l'origine de l'augmentation de maladies liées au mode de vie, telles que l'obésité, le diabète, les problèmes cardiaques et l'alcoolisme, qui ont grimpé en flèche dans ces pays. Le cas récent de l'Afrique du Sud est particulièrement révélateur : environ un quart des enfants scolarisés sont maintenant obèses ou en surpoids, ainsi que 60 % des femmes et 31 % des hommes. Le taux de diabète s'envole. Plus ou moins 20 % des enfants entre un et neuf ans ont déjà des problèmes de croissance, car ils souffrent d'une malnutrition à long terme qui cause des dégâts irréversibles. Et il a été démontré qu'obésité et malnutrition vont souvent de pair.

Un rapport rédigé par Timothy Wise et Sophia Murphy met au jour quelques éléments intéressants sur la manière dont la crise alimentaire mondiale est reliée non seulement aux facteurs d'approvisionnement à moyen terme, ce qui révèle les effets d'un commerce plus libéralisé et d'une politique qui néglige l'agriculture, mais également aux subsides aux agrocarburants, qui ont détourné des terres de la production alimentaire, ainsi qu'au rôle de la spéculation financière, déterminante dans la hausse récente des prix de l'alimentation. Mais Wise et Murphy soulignent également un aspect souvent ignoré dans les débats politiques sur la crise alimentaire : le pouvoir du marché. *« Comme l'agriculture, l'énergie et les marchés financiers s'intègrent de plus en plus au niveau mondial, le pouvoir des transnationales au sein du système alimentaire s'accroît. Ce qui fait peser des menaces sur la sécurité alimentaire mondiale, malgré les avancées en matière de production et de communication que ces transnationales amènent »* (Wise & Murphy, 2012).

Par conséquent, des changements et des mesures politiques s'imposent. Des mesures qui freinent le pouvoir commercial des

compagnies transnationales dans le système alimentaire mondial. Malheureusement, ce genre d'initiative reste rare. Pire, « *l'intérêt accru pour des partenariats publics-privés et l'effort constant pour l'expansion d'une agriculture industrielle vont dans la direction opposée* » (Wise & Murphy, 2012).

Une autre voix s'est levée pour souligner cette problématique dans les débats politiques internationaux, celle d'Olivier De Schutter, rapporteur spécial pour le droit à l'alimentation des Nations unies. Il fait remarquer que « *le pouvoir disproportionné des acheteurs, résultant de leur concentration excessive dans les chaînes de distribution alimentaire (acheteurs de matières premières, transformateurs de produits alimentaires et détaillants...)* tend à dévaluer les prix que les producteurs au bas de ces chaînes perçoivent pour leurs produits. Les bas revenus de ces producteurs peuvent avoir un impact sur leur capacité à investir dans le futur et monter dans la chaîne de valeurs. Ce qui peut alors entraîner les salaires de leurs employés à la baisse. Il y a un lien direct entre la capacité des régimes concurrentiels à questionner les abus de pouvoir des acheteurs dans les chaînes d'approvisionnement et l'exercice du droit à une alimentation convenable » (De Schutter, 2010).

Ces formes de pouvoir sur le marché et leurs effets sont précisés dans un article d'Aravind Ganesh sur le droit à l'alimentation (2011). Ganesh y analyse comment un pouvoir excessif nuit aux deux extrémités de la chaîne de distribution alimentaire, c'est-à-dire les producteurs directs (généralement petits) et les consommateurs finaux. La concentration extrême au cœur des chaînes mondiales d'approvisionnement constitue déjà un sujet de préoccupation. Ainsi, par exemple, Ganesh fait remarquer que dans le seul exemple du café, si la Banque mondiale a estimé en 2008 qu'il y avait environ 25 millions de producteurs et 500 millions de consommateurs, quatre compagnies couvraient à elles seules la moitié des industries de torréfaction et de commerce du café. Pour le thé, trois firmes contrôlent 80 % de la distribution mondiale.

Pour les denrées comme les céréales, le soja et autres graines oléagineuses, le sucre et le cacao, quelques énormes firmes dominent le traitement et la distribution au niveau mondial. Dans beaucoup de cas, comme celui de Nestlé et Parmalat dans l'industrie laitière brésilienne (où elles représentent 53 % du traitement), ces compagnies ont acquis leur position dominante sur le marché en

évinçant les coopératives paysannes qui ont en réalité été forcées de vendre leurs installations à ces acteurs.

Une telle concentration confère à ces gigantesques compagnies le pouvoir considérable de fixer les termes, les conditions et les prix des produits qu'elles achètent aux agriculteurs. Cela va jusqu'à priver les agriculteurs de la possibilité de gagner suffisamment pour se nourrir. Selon Ganesh, *« des études ont démontré que les pratiques des chefs de file de la vente au détail au Royaume-Uni, en répercutant sur les producteurs kenyans le prix du respect des normes d'hygiène, de la qualité et de la traçabilité, ont eu pour résultat le déplacement de la production alimentaire des petits agriculteurs vers les grandes exploitations, dont la plupart appartiennent aux exportateurs, ainsi que l'acquisition par les exportateurs de leur propre capacité de production. En bref, les agriculteurs ont été exclus des chaînes d'approvisionnement mondiales, avec pour conséquence de sévères dommages pour leurs revenus »* (Ganesh, 2011).

Et Ganesh de citer plusieurs cas où les autorités « antitrust » ont été obligées d'affronter des multinationales à cause de leurs pratiques collusoires. En Afrique du Sud, une enquête a eu lieu dans un cartel du lait qui fixait le prix d'achat et imposait des contrats à des petits paysans les contraignant à livrer toute leur production laitière, sans même rien garder pour leur consommation familiale. Une autre enquête a été lancée concernant des supermarchés qui refusaient l'accès des petits producteurs à leurs rayons, suite à une concentration des fournisseurs.

Même en Asie, dans des pays comme la Corée du Sud, Taïwan et la Thaïlande, les autorités « antitrust » ont mené des actions contre les multinationales dominantes, telles Walmart et Carrefour, pour plusieurs cas de conduite abusive. Cela va jusqu'à des stratégies qui affectent particulièrement les petits producteurs, telles que le refus de certains produits, des réductions de prix déloyales, le report de coûts publicitaires sur les producteurs, des pénalités exagérées pour des pénuries d'approvisionnement... Dans tous ces cas, les firmes ont reçu des amendes, mais en l'absence de directives strictes et de contrôle réglementaire permanent, il est plus que probable que ce genre de pratiques continuera.

Comme le plaide le rapporteur spécial des Nations unies, Olivier De Schutter, il est primordial que des autorités « antitrust » nationales, ainsi que des institutions légales mondiales soient

prises en place, afin d'éviter ce genre d'abus de pouvoir insidieux. Des réglementations et contrôles sont indispensables pour empêcher au moins certaines de ces tendances dans la grande distribution : l'imposition directe ou indirecte de prix de vente ou d'achat déloyaux ou d'autres conditions déloyales ; la limitation de production, des marchés de développement technique au préjudice des fournisseurs ; l'application de conditions asymétriques à des transactions équivalentes avec d'autres partenaires commerciaux, avec comme conséquence des inégalités concurrentielles pour les parties concernées ; la signature de contrats qui obligent les parties à accepter des obligations sans lien avec le sujet de ces contrats.

Il est clair que formuler de telles réglementations et les appliquer constitue une entreprise gigantesque. Cela est néanmoins indispensable dans toutes les situations où la concentration du pouvoir de marché aux mains de quelques gros acheteurs aboutit à ce genre d'abus.

Traduction de l'anglais : Magali Urbain

Bibliographie

- De Schutter O. (2010), « Briefing Note on "Addressing concentration in food supply chains" », www.srfood.org.
- FAO - Food and Agriculture Organisation (2011), *Price Volatility and Food Security: A Report by a High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition*, Rome, juillet.
- Ganesh A. (2011), « The right to food and buyer power », *German Law Journal*, vol. 11, n°11, www.networkideas.org/featart/jan2011/Aravind_Ganesh.pdf.
- Wise T. & Murphy S. (2012), « Resolving the Food Crisis: Assessing global policy reforms since 2007 », GDAE et IATP, janvier.