



# Le mouvement du commerce équitable et la Convention sur la Diversité Biologique

**By/Par** | **Pierre Johnson**

Chercheur associé au laboratoire REEDS  
Université de Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines (France)

## **ABSTRACT**

Fair trade is one of the oldest contemporary socio-economic movements. It contributes to a better inclusion of social conditionalities of developing countries producers in world trade. While the notion of equity is spreading worldwide, this civil society movement seems to ignore the principle of « fair and equitable sharing » of genetic resources included in the Convention on Biological Diversity.

This paper studies the differentiated application of the principles of the CBD by private sector, companies and labels, and fair trade players. It concludes to the opportunity of an update of the approaches developed by the fair trade movement, including the issues of the valorization of biodiversity and related traditional knowledge.

**Keywords:** biodiversity, traditional knowledge, fair trade, genetic resources, access and benefit sharing, intellectual property rights.

## **RÉSUMÉ**

Un des mouvements socio-économiques contemporains les plus anciens sur la scène internationale, le commerce équitable contribue à une meilleure prise en compte des conditions sociales des producteurs des pays en développement dans le commerce international. Au moment où la notion d'équité tend à devenir omniprésente dans nos sociétés, ce mouvement initié par la société civile semble méconnaître le principe de « partage juste et équitable » des ressources génétiques inclus dans la Convention sur la Diversité Biologique (CDB).

Cet article étudie l'application différenciée des principes de la CDB par des acteurs du secteur privé, entreprises et labels, et du commerce équitable. Il conclut ainsi à l'opportunité d'une mise à jour des approches développées par le mouvement du commerce équitable qui prenne en compte les enjeux de la valorisation de la biodiversité et des savoirs traditionnels associés.

**Mots-clés :** biodiversité, savoirs locaux, commerce équitable, ressources génétiques, services environnementaux, accès et partage des bénéfices, droits de propriété intellectuelle.

JEL Classification: K33, Q57, O54, O5

*Éthique et économie/Ethics and Economics, 8 (2), 2011*  
<http://ethique-economique.net/>

## INTRODUCTION

Bénéficiant d'une notoriété croissante dans l'opinion européenne, le commerce équitable est depuis une quarantaine d'années présenté par ses acteurs et promoteurs comme un modèle de partenariat commercial visant à rééquilibrer les relations économiques entre petits producteurs agricoles et artisanaux des pays du Sud et acteurs économiques du Nord (importateurs, distributeurs et consommateurs).

Les acteurs de ce « nouveau mouvement social économique » (Gendron et al., 2009) sont marqués par des cultures et des motivations assez différentes. Les organisations de la société civile poursuivent par exemple un triple objectif : l'appui aux producteurs du Sud, ce qui rapproche le commerce équitable de l'aide non-gouvernementale au développement, la prise de conscience des consommateurs, et le plaidoyer pour des relations commerciales internationales plus équitables. Les entreprises du Nord visent pour leur part à donner plus d'éthique à leurs pratiques. Certaines d'entre elles veulent construire leur modèle d'affaires suivant les principes de l'entrepreneuriat social (réinvestissement de tous les bénéfices dans l'objectif sociétal de l'entreprise). Les organisations de producteurs cherchent quant à elles le plus souvent principalement des débouchés nouveaux, et parfois un appui au démarrage et à la structuration de filières commerciales.

Depuis les années 1980 et 1990, le commerce équitable est particulièrement actif sur les marchés de produits alimentaires de masse (*commodities* : café, cacao, thé,...), pour lesquels il a connu une croissance importante (doublement du chiffre d'affaires des produits labellisés tous les deux ans pendant la décennie 2000). Mais les enjeux débattus par les agences de développement et la société civile internationale se sont considérablement enrichis depuis une vingtaine d'années. L'efficacité du commerce équitable ne peut ainsi plus être mesurée seulement en chiffres d'affaires, les financeurs exigeant que son impact soit évalué sur le terrain. Le passage d'une culture déclarative (l'affirmation sans réelle démonstration que le commerce équitable est un outil de développement) à une culture d'évaluation est reçue par les acteurs, parfois avec difficultés, et motive des évaluations sur les territoires concernés.

Depuis une dizaine d'années, le commerce équitable se présente aussi comme un outil de développement durable. Mais l'articulation de ses initiatives socio-économiques avec la problématique du développement durable n'a jamais été travaillée en profondeur par ses acteurs. Ce croisement d'enjeux anciens (ceux d'un nouvel ordre économique international, plus équitable) et nouveaux (ceux du développement durable, tels qu'ils ont été définis à Rio, et précisés dans la période suivante), place le mouvement du commerce équitable dans une perspective systémique et évolutive auquel il ne semble pas s'être préparé.

Le commerce équitable de produits alimentaires tropicaux, qui constitue la partie la plus significative de son chiffre d'affaires, se trouve ainsi face à une série d'enjeux perçus depuis les années 1980, par les Etats, les entreprises ou la société civile : la protection de l'environnement, celle de la biodiversité et le partage de ses avantages, la souveraineté alimentaire et la propriété des terres arables, par exemple.

## **1. DE L'ÉMERGENCE DE LA NOTION DE DÉVELOPPEMENT DURABLE À LA CONVENTION SUR LA DIVERSITÉ BIOLOGIQUE**

### *Le développement durable*

La prise de conscience des enjeux environnementaux par les sociétés contemporaines est relativement récente. Elle émerge, dans l'opinion internationale, une décennie après les appels à plus d'équité et pour « un nouvel ordre économique international ». Initiée par les travaux du Club de Rome et le rapport Meadows (D. Meadows, J. Randers and D. Meadows, 1972), lequel introduit en 1972 la notion de système dans le débat international, embryonnaire à la première Conférence des Nations Unies sur l'Environnement à Stockholm (1974), elle s'affirme avec la parution du Rapport Brundtland (1987), et marque un point d'orgue au « Sommet de la Terre » de Rio de Janeiro<sup>1</sup> (1992).

Ces deux dernières dates voient l'élaboration et l'affirmation de la notion de « développement durable » (traduction imparfaite de l'anglais *sustainable development*), popularisée par l'image simplificatrice des trois cercles ou trois piliers (économie, environnement, société. C'est le respect des principes de solidarité et d'équité inter-générationnelle qui définissent officiellement le développement durable comme « un développement qui répond aux besoins des générations du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs ».

Plusieurs documents officiels et la signature de trois conventions internationales sous l'égide des Nations Unies concluent le Sommet de Rio. La Convention sur la diversité biologique (CDB) accompagne ainsi la plus connue la Convention-cadre sur le changement climatique et la Convention sur la lutte contre la désertification. La CDB répond plus spécifiquement à une préoccupation environnementale, perçue également comme une opportunité socio-économique par les Etats du Sud du monde, dépositaires de la plus grande partie de la biodiversité mondiale.

Nous prêterons dans cet article une attention particulière à la prise en compte des dispositions de la Convention sur la Diversité Biologique (CDB), une des principales conventions du Sommet de la Terre à Rio de Janeiro (1992), par les entreprises des

---

<sup>1</sup> Officiellement désignée comme Conférence des Nations Unies sur l'Environnement et le Développement.

secteurs cosmétiques et des compléments alimentaires, et au sein de ceux-ci par les acteurs du commerce équitable. L'année 2010 de la biodiversité et la préparation de la Conférence des Parties de la CDB à Nagoya nous ont en effet fourni l'occasion de mener une étude comparative à partir des pratiques d'entreprises et d'organisations de ces secteurs, portant sur le respect et à l'interprétation de ces dispositions,

### *La Convention sur la Diversité Biologique et ses dispositions*

La préservation de la biodiversité est l'objectif central de la Convention sur la Diversité Biologique. Cette notion nouvelle, synonyme de diversité biologique, désigne trois ordres de diversité : celle des écosystèmes, celle des espèces et de leurs populations, et celle des gènes. La stratégie de la CDB pour sa préservation est elle aussi triple. Le texte de la Convention les énonce ainsi : « la conservation de la diversité biologique, l'utilisation durable de ses éléments, et le partage juste et équitable des avantages découlant de l'exploitation des ressources génétiques ».

Par les principes du « consentement préalable en connaissance de cause » (CPCC) pour l'accès aux ressources génétiques et de « partage des avantages » (APA) contenu dans la CDB, celle-ci articule donc bien, pour ce qui concerne la biodiversité, les enjeux environnementaux aux enjeux économiques et sociaux, et même, nous le verrons, culturels. Les notions d'accès et de partage des avantages sont développées dans l'article 8j, se rapportant à la conservation des modes de vie et des connaissances traditionnelles et à leur diffusion avec leur consentement, et dans l'article 15, traitant de l'accès aux ressources génétiques.

Ces articles affirment que tout accès aux ressources génétiques d'un pays doit être soumis au consentement préalable de l'Etat et des populations concernées, puis à des dispositions de partage des avantages, qui peuvent être matériels, financiers, ou technologiques. Les Etats nationaux sont responsables de l'élaboration de législations nationales mettant en pratique les dispositions de la CDB. Ces dispositions seront précisées à la conférence des parties de Bonn (2002), (dans les *guidelines* de Bonn), et plus encore à celle de Nagoya (2010), où un protocole pour l'accès aux ressources génétiques et le partage des avantages a été rédigé.

La formulation des articles de la CDB est souvent assez générale, ce qui laisse un large pouvoir d'interprétation aux Etats, considérés comme propriétaires et garants des ressources naturelles. Ainsi, certains Etats, comme le Brésil (C. M. do Amaral Azevedo, 2005) ou le Pérou adoptent-ils dans les années 2000 des systèmes de contrôle restrictifs, la Communauté Andine des Nations se dotant également d'une loi (décision n° 391 de 1996) sur la biodiversité qui prend en compte les clauses d'APA. Mais d'autres Etats, notamment en Afrique et à Madagascar ne se dotent pas d'instruments pour protéger leurs ressources génétiques et leurs savoirs traditionnels. L'Organisation de l'Unité Africaine rédige une « loi-cadre » (Prof. J. A. Ekperere,

2008 ; GTZ, 2010), pour encourager les Etats africains à le faire, mais cette initiative n'est pas relayée par les Etats nationaux (constat fait par GTZ, 2010).

## **2. LA BIODIVERSITÉ REDONNE UNE PERTINENCE À LA FRACTURE NORD - SUD**

Pendant plusieurs décennies, le mouvement du commerce équitable a constitué une référence pour la question de l'équité dans les relations commerciales internationales, analysées comme largement déséquilibrées au dépend des entreprises et des pays du Nord. Ce mouvement regroupe des organisations de la société civile et des entreprises qui mettent en place des « partenariats commerciaux » offrant des conditions « plus avantageuses » et plus équitables aux producteurs marginalisés du Sud. La notoriété grandissante du commerce équitable dans l'opinion publique et chez les consommateurs est fondée notamment sur la mise en place de filières commerciales avec des relations entre organisations de producteurs du Sud et acteurs économiques du Nord qui obéissent à des principes et des critères précis de transparence, d'équité et de justice.

L'émergence d'économies autrefois classés comme appartenant au Sud géopolitique du monde, comme celles de l'Inde, de la Chine, du Brésil et de l'Afrique du Sud, questionne la pertinence du découpage Nord – Sud constitutif du paradigme du commerce équitable. Celui-ci pourrait cependant rester valide pour les filières ayant recours aux produits naturels issus de la biodiversité locale. Les pays tropicaux, donc autrefois classés au Sud, sont en effet ceux qui fournissent la plus grande diversité d'ingrédients naturels. Par exemple, « 70% des plantes identifiées comme possédant des vertus anti-cancéreuses par l'United States National Cancer Institute sont trouvées uniquement dans les forêts tropicales humides. » (WWF, 2010, p. 96). Et parmi les 17 pays « méga-divers », c'est à dire les plus riches de la planète en matière de diversité biologique, identifiés par le Programme des Nations Unies pour l'Environnement (PNUE), presque tous sont des pays tropicaux en développement, à l'exception des Etats-Unis d'Amérique et de l'Australie.

Pourtant, l'essentiel de l'effort de Recherche et Développement sur les produits dérivés des ressources végétales et génétiques issues du monde tropical se fait dans des laboratoires situés dans les pays du Nord, qui concentrent aussi les marchés les plus importants, comme en témoigne les données relatives aux dépôts de brevet dans les trois principaux offices de brevet. A eux seuls, les Etats-Unis (42%), l'Europe (34%) et le Japon (12%) concentrent ainsi 88% des demandes de dépôt de brevets en biotechnologies. Récemment, la CDB et la convention de l'OMPI relative aux expressions du folklore établissent des exceptions à ce droit, en vue d'assurer la protection des savoirs et des expressions culturelles des peuples autochtones.

L'enjeu de la propriété intellectuelle est ainsi inséparable de l'enjeu de la biodiversité, la CDB les liant fort justement dans sa triple approche. Riches en

biodiversité, les pays tropicaux le sont également en savoirs traditionnels associés à cette diversité. Malheureusement, cette richesse n'a longtemps été ni reconnue ni protégée par le droit international, d'inspiration occidentale. En effet, la forme dominante de valorisation des connaissances, traditionnelles ou non, est liée à la notion de « droit de propriété intellectuelle », laquelle repose sur une culture écrite, individualiste et de propriété privée étrangère à de nombreuses cultures autochtones et rurales. Les accords sur les « aspects du droit de propriété intellectuelle liés au commerce » (ADPIC), signés dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce, organisent la coordination de ces droits. Ceux-ci s'expriment principalement par les brevets, qui ont connu un niveau de coordination et un périmètre en expansion constante au cours des vingt dernières années.

Si la CDB s'inscrit dans le cadre institutionnel des droits de propriété intellectuelle, et donc des brevets<sup>2</sup>, la question des savoirs locaux et de leur valorisation est de plus en plus présente dans les discussions des parties, et dans les initiatives gouvernementales et intergouvernementales autour d'un droit *sui generis* pour la protection des savoirs traditionnels. Une tension existe de fait entre le droit des brevets et les attentes des pays du Sud et des peuples autochtones suivant les dispositions prévues par la CDB. Nous ne pouvons pas approfondir ici cet aspect juridique, mais on pourra se référer au document de 2003 du Comité intergouvernemental de la propriété intellectuelle relative aux ressources génétiques, aux savoirs traditionnels et au folklore, cité en bibliographie.

#### *Le partage des avantages et ses premières applications*

Un trait remarquable de la Convention pour la Diversité Biologique est le fait que la communauté internationale y introduise pour la première fois dans un texte contraignant du droit international une notion d'équité dans les relations commerciales. En posant à la fois des objectifs de conservation environnementale et de « partage des avantages »<sup>3</sup>, la CDB prévoit ses propres principes de partage et d'équité, considérés ici comme des moyens et non comme une fin ou un objectif social *per se*. Les mécanismes de marché sont ici appréhendés comme des outils de préservation de la biodiversité, et même pour certains acteurs, des outils de développement.

Ce caractère novateur du texte de la CDB, s'immiscant dans certains aspects du droit du commerce international est passé totalement inaperçu du mouvement du commerce équitable. Nous faisons quelques hypothèses sur les causes de cette cécité plus loin.

Les dispositions de l'APA sont appliquées suivant des interprétations et des modalités diverses par les Etats nationaux. Ces derniers sont également les seuls

<sup>2</sup> Définis depuis 1994 dans le cadre des accords ADPIC à l'Organisation Mondiale du Commerce.

<sup>3</sup> La version anglaise du texte de la CBD est plus explicite : « benefit sharing ».

garants en droit international du traitement équitable des « peuples locaux et indigènes », cités explicitement dans les articles de la CDB pour leurs connaissances traditionnelles sur la biodiversité, connaissance qui peuvent leur ouvrir des droits au « partage des avantages » issus de l' « exploitation des ressources génétiques » par le monde économique. On songe en 1992-1993 au secteur pharmaceutique, mais quelques années plus tard, les initiatives officielles seront centrées plus spécifiquement sur le secteur cosmétique.

Les premiers cas d'application des principes de l'APA dans les années 1990 ont été largement étudiés, et leurs limitations relevées par les experts et chercheurs. Il s'agit notamment du contrat de bioprospection entre l'entreprise Merck et l'Institut National de la Biodiversité du Costa Rica, d'une part, et d'autre part des accords pour un vaste programme d'inventaire de plantes et de médecine traditionnelle, et de recherches pour leurs applications aux maladies les plus répandues, mis en place par l'International Cooperative Biodiversity Groups (ICBG), une initiative des universités américaines en direction de pays d'Amérique latine et d'Afrique.

Ces exemples illustrent l'importance des conditions de négociation des accords APA, et leur inégale performance par rapport à certains des principaux enjeux soulignés. Le défaut de consultation des huit populations amérindiennes vivant sur ces terres constitue ainsi la principale défaillance relevée dans l'accord Merck-INBIO (V. Raharinirina, 2009, p. 98-99). Dans les accords de l'IBG, l'existence de brevets sur les biotechnologies a retardé et bloqué la mise en œuvre du partage des avantages, conçus en ces termes : « développer des stratégies de long terme, de récolte soutenable des plantes ; (...) assurer formation et soutien aux institutions locales et financer à long terme la conservation de la biodiversité *in situ*. » (op. cit. p. 99-100). Le premier cas souligne l'enjeu du consentement préalable et de l'implication des communautés locales, tandis que le second nous amène à réfléchir à l'importance des brevets comme facteurs de blocage de partenariats qui se veulent gagnant-gagnant.

#### *La mise en place de législations nationales et de l'Initiative de BioCommerce*

Au cours de la première décennie du XXI<sup>e</sup> siècle, les législations nationales se font de plus en plus contraignantes et plus précises, notamment en Amérique du Sud. Le Brésil et le Pérou adoptent alors des systèmes de contrôle contraignants. La législation élaborée par les autorités brésiliennes contrôle fortement l'accès aux ressources génétiques et à leurs dérivés, en demandant aux entreprises intéressées la preuve d'un double consentement : celui de l'Etat à travers le Conseil National des Ressources Génétiques, et celui des communautés locales. De fait l'autorisation de l'Etat est l'élément déterminant du feu vert donné aux entreprises. Le Pérou met en place des Registres des Savoirs Traditionnels, par lesquels les communautés locales peuvent valoriser et protéger ces savoirs, et une Commission Nationale de Lutte contre la Biopiraterie, chargée de surveiller les demandes de brevets sur les plantes péruviennes endémiques en Europe et aux Etats-Unis.

Le terme *biopiraterie* est popularisé à travers la lutte contre des cas d'appropriation des savoirs traditionnels pour des intérêts privés (V. Shiva, 2001). Il a une définition précise, quoique sans portée juridique hors des rares législations nationales qui l'ont intégré. Il désigne « l'utilisation commerciale des savoirs traditionnels des peuples autochtones sans leur autorisation et/ou sans compensation pour ces populations » (Coste, C., 2008 ; voir aussi V. Shiva, op.cit., pour une approche historique engagée). Mais l'interprétation de cette définition est sujette à controverse, car elle suppose une mise en perspective des enjeux de l'accès et du partage des bénéfices à la lumière des conditions concrètes d'exploitation des ressources naturelles.

Parallèlement, la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) et le Secrétariat de la CDB ouvre dès 1996 un bureau à Genève encourageant la prise en compte de ces nouveaux principes par le secteur privé, sous le titre « Biotrade Initiative » (Initiative de BioCommerce). Son objectif officiel est d'« appuyer la mise en œuvre des objectifs de la CDB et du développement durable par la promotion du commerce et de l'investissement dans les ressources biologiques ». Le dialogue avec le secteur privé, permettant de dégager des « bonnes pratiques » et des « principes d'application » se centre au cours des années 2000 sur l'industrie cosmétique, davantage tournée vers les ressources vivantes et la valorisation des savoirs traditionnels que l'industrie pharmaceutique (Biotrade Initiative, 2010). Moins massif que cette dernière (WHO, 2002), l'industrie cosmétique mondiale pèse tout de même plus de 100 milliards d'euros de chiffres d'affaires annuels (FEBEA, 2010), celle des compléments alimentaires, un secteur faisant également recours aux ingrédients naturels, en totalisant environ 80 milliards (données Synadiet, en ligne, accédé en nov. 2010). Ces deux secteurs ignorent pratiquement la crise économique.

Les exemples suivants illustrent comment une partie des entreprises de ces secteurs a intégré, à différents niveaux, les principes de la CDB et d'un biocommerce éthique, en sachant tirer partie des contraintes légales qui leur étaient imposées pour les intégrer de fait comme des outils du développement de leurs activités.

#### *Natura : un exemple d'application de l'APA au Brésil*

Fondée en 1969 à São Paulo, Natura est, avec un chiffre d'affaires d'un peu moins d'un milliard d'euros, l'une des plus grandes entreprises cosmétiques d'Amérique Latine. Se définissant depuis l'origine comme une entreprise éthique, elle est souvent citée pour sa responsabilité sociale, son modèle d'affaires lui permettant de concilier cette exigence d'éthique avec la génération de profits substantiels. Les relations de Natura avec ceux que l'entreprise désigne comme ses « fournisseurs », individuels ou collectifs (4 500 personnes au total) sont caractérisées par un niveau élevé de structuration et d'information, qui garantissent à l'entreprise stabilité et qualité des approvisionnements.



Natura distingue clairement différents types de relations contractuelles avec les communautés locales et de bénéfiques qui en découlent pour elles (Natura, 2010) :

- Les accords d'accès sur les ressources génétiques et sur la connaissance traditionnelle, qui incluent un partage des avantages sous forme non monétaire additionné du reversement d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires. Ces accords se conforment aux dispositions de l'APA et à la réglementation brésilienne afférente.
- Les projets de développement local, incluant des investissements de Natura au profit des communautés locales dans le but de développer leur capacité organisationnelle.
- Les partenariats avec les fournisseurs, qui n'impliquent pas d'accord APA, mais bien l'appui à la production et à la récolte de produits bruts, la facilitation de liens avec les transformateurs. L'entreprise n'exige pas ici d'exclusivité sur le matériel végétal, et encourage au contraire les communautés à diversifier leur clientèle, un principe vertueux défendu également par le mouvement du commerce équitable.

En 2009, Natura avait conclu au total huit accords de partage des avantages pour l'accès aux savoirs traditionnels associés à des plantes locales, et 28 contrats d'accès aux ressources génétiques, principalement avec les 26 communautés de producteurs de sa gamme Ekos, soit 2084 familles du Nord (Amazonie), Nord-Est, Sud et Sud-Est du Brésil et d'Equateur. Ces groupes très divers culturellement et numériquement vivent dans des écosystèmes différents.

Les producteurs des communautés bénéficiaires des contrats d'accès aux ressources génétiques de Natura ont connu globalement une croissance de leurs revenus de l'ordre de 30% en 2009, coïncidant avec le lancement de la ligne de savon Ekos, qui contient une plus grande concentration d'huiles naturelles (tableau 1). Natura visait une augmentation de 44% en 2010.

Natura affirme avoir ainsi construit sa propre capacité à gérer la problématique du consentement préalable et du partage des avantages avant même l'application du régime de la CDB au Brésil et avoir signé plus d'accords APA que n'importe quelle autre entreprise du pays. On observe que le mouvement d'adoption des contrats d'APA par Natura s'est accéléré depuis 2007, soit après le renforcement de la loi sur l'accès aux ressources génétiques et végétales au Brésil, et a été précédé par deux incidents polémiques, illustrant le resserrement des contraintes légales et de la prise de conscience de la société civile des enjeux de la biodiversité et de la biopiraterie.

**Tableau 1 : Montants versés aux communautés locales - Source : Natura [7] p. 51.**

	2007	2008	2009
Paiement produits	863,6	2238,2	2756,1
Paiement pour accès aux ressources génétiques et aux savoirs traditionnels	324,7	1136	1056,3
Fonds et sponsoring	755,1	671,9	1137,7
Droit à l'image	38,4	10,2	14,5
Formation	49,9	18	151,8
Certification	41,7	23,3	27,8
Etudes Assistance	396,1	129,5	371,9
<b>TOTAL</b>	<b>2469,6</b>	<b>4227,2</b>	<b>5516,1</b>

La première polémique a lieu à la suite d'une campagne promotionnelle de 2001, dans laquelle Natura a utilisé, avec leur consentement et en les rémunérant, les vendeuses du marché Ver-o-Peso de Belem (A. Dias et B. Weis, 2006). Mais peu après, celles-ci ont exigé un paiement pour la transmission de leur savoir. La deuxième eut lieu en 2007, lorsque Natura fut, à tort semble-t-il, assimilée à deux autres entreprises ayant déposé un brevet sur le *mururu muru*, une espèce végétale utilisée de façon identitaire par une population autochtone.

En 2010 le Ministère de l'Environnement et des Ressources Renouvelables (IBAMA) du Brésil lançait une vaste offensive de mise en conformité des entreprises et des centres de recherche, condamnant une centaine d'entreprises et d'institutions à un total de 125 millions de R\$, dont 21 pour Natura seule. Médiatisée au Brésil, cette campagne répondait peut-être à des enjeux de politique extérieure, dans le contexte de préparation des négociations de Nagoya.

### **3. L'ÉMERGENCE DU BIOCOMMERCE ÉTHIQUE**

L'engagement de Natura auprès des communautés traditionnelles est, malgré les incidents signalés plus haut, une des illustrations du *biocommerce éthique*, une expression née au sein de l'Initiative de Biocommerce de la CNUCED. Celle-ci fait circuler en 2006, un document de travail qui analyse les cadres de certification existants et la faisabilité d'un référentiel et système de vérification des principes établis par la CDB.

La première version de ce référentiel, alors appelé *The Ethical BioTrade Union and Verification* (The Biotrade Facilitation Programme, 2007). Les sept principes et 20 à 25 critères de ce référentiel du biocommerce éthique (selon les versions) ont été formulés avec la participation privilégiée du secteur privé, l'accent premier ayant été mis sur le développement de nouvelles filières commerciales. Peu d'autres types acteurs avaient été conviés, et l'on observe notamment l'absence de représentant des peuples indigènes.

Une Union pour le BioCommerce Ethique (UEBT) est créée le 8 mai 2007 avec l'appui financier de la CNUCED et de la Société Financière Internationale (une filiale de la Banque Mondiale) pour répondre aux besoins exprimés par les entreprises d'obtenir une forme de reconnaissance lorsqu'elles suivent les principes du biocommerce éthique. Cette Union regroupe principalement des entreprises du secteur des cosmétiques et des ingrédients naturels (comme « membres commerciaux »), et des associations professionnelles (comme « membres affiliés »). Pour être membres de plein droit de l'UEBT, les entreprises doivent passer et payer un audit de conformité aux principes de l'UEBT.

L'UEBT reprend les principes du cadre de vérification élaboré à la CNUCED, tout en apportant quelques changements significatifs aux critères précisant les sept principes formulés par l'Initiative de Biocommerce. Les trois premiers principes du cadre de vérification se réfèrent explicitement aux trois objectifs de la CBD, en la traduisant en critères et, pour les besoins de la vérification, en indicateurs précis. Le principe 4 s'attache à la qualité de la gestion et des produits et services fournis, ainsi qu'à leur traçabilité, élément essentiel pour un référentiel se voulant opérationnel. Les principes suivants (5 à 7) traitent du respect de différents aspects du droit, national et international.

La version publiée en septembre 2007 s'intitule « Cadre de vérification pour le BioCommerce des ingrédients natifs naturels ». Les précisions apportées sur le terme « natifs » sont importantes : Le terme « s'applique exclusivement aux espèces cueillies ou cultivées dans leurs aires de répartition originales. Les ingrédients naturels natifs peuvent inclure : des huiles essentielles (...), des huiles végétales, par exemple l'huile de karité] (...) ou des colorants (...). Le Cadre de vérification ne s'applique pas aux espèces naturalisées, à savoir celles qui ont été introduites par l'homme en dehors de leurs aires de distribution naturelles. » (UEBT, 2009, p. 3).

L'explicitation des pratiques d'entreprises membres de l'UEBT, qui pour certaines sont aussi membres de WFTO, l'Organisation Mondiale du Commerce Equitable, nous permet de mener cette analyse au-delà d'une simple comparaison des référentiels de commerce et du biocommerce éthique, afin de saisir les enjeux émergeant de la construction de filières basées sur des ingrédients naturels natifs et de partenariats entre entreprises et producteurs et productrices issus de communautés locales.

La comparaison de deux initiatives opérant en Afrique australe dans des filières proches nous éclaire sur les différences pouvant surgir à cet égard.

### *Stratégies de valorisation dans les filières de biocommerce en Afrique australe*

L'Afrique australe est une des régions du monde les plus riches en diversité biologique et en diversité culturelle. Ses douze pays ont, sur un arc qui va de l'Angola à Madagascar, des écosystèmes très divers étroitement connectés entre eux.

Selon les spécialistes, la région compterait 30 000 plantes, dont une cinquantaine seulement sont échangées localement sur des marchés formels (L. Welford and G. L. Breton, 2008). L'Afrique du Sud et la Namibie sont les premiers pays d'Afrique australe à avoir développé une législation sur la préservation et la valorisation de la biodiversité. Sur la partie d'Afrique australe qui nous intéresse, de la Namibie au Swaziland, les écosystèmes désertiques et semi-désertiques sont prépondérants, où vivent des peuples aux modes de vie traditionnels, sédentaires ou nomades, dépendant d'un usage durable des ressources naturelles locales.

La richesse des ressources locales a motivé le développement de filières de biocommerce, comme celles du *Hoodia* (un genre comprenant 13 espèces), qui a connu un engouement pendant quelques années, du Pelargonium du Cap (*Pelargonium sidoides*), du Rooibos (thé rouge) et de la griffe du diable (*Harpagophytum*), des plantes aromatiques et médicinales fortement valorisées sur les marchés internationaux.

L'association Phytotrade Africa (PhA), établie en 2002 suite à un programme de coopération internationale relatif aux ressources végétales, a pour mission d'appuyer la production et le commerce de produits naturels natifs en Afrique australe (produits alimentaires, boissons, huiles et ingrédients cosmétiques). Présente dans huit pays de la région (Afrique du Sud, Botswana, Malawi, Mozambique, Namibie, Swaziland, Zambie et Zimbabwe), ses membres sont des entreprises du secteur privé de la région, des agences de développement, des ONG locales et des groupes de producteurs (souvent des femmes). PhA se définit ainsi comme « l'Association d'Afrique Australe pour le Commerce de Produits Naturels ». La Charte de l'organisation reprend les sept principes de l'Initiative de Biocommerce, en leur ajoutant : « des relations commerciales équitables », « le renforcement des capacités des producteurs », et « l'éducation et le plaidoyer » (PhytoTrade Africa, s.d.).

L'approche de PhA se veut pragmatique : l'association « s'efforce de créer des opportunités économiques pour les communautés pauvres dans les régions sèches et marginales de la région en les reliant aux marchés pour leurs produits à base de plantes locales largement diffusées. Les « groupes cibles » comprennent principalement des femmes, qui cueillent des produits naturels, comme des fruits et des noix ou graines des forêts communales. » PhA centre son travail sur la construction de filières qui connectent les cueilleurs avec les marchés, jouant ainsi un rôle d'intermédiation commerciale.

Selon le Fond International pour le Développement Agricole : « En 2006, près de 30 000 cueilleurs ruraux - à plus de 90% des femmes - ont vendu des matériaux végétaux bruts ou avec une valeur ajoutée à des [entreprises] membres de PhytoTrade Africa pour une valeur totale de US\$ 384 000. Les revenus produisent une contribution modeste mais importante au bien-être de certaines des personnes les plus pauvres de la région. » L'impact par famille ou par productrice n'est cependant pas mentionné.

Notre deuxième cas d'étude en Afrique australe, Swazi Indigenous Products (SIP), est une jeune entreprise du Swaziland sans but lucratif. Ce pays, enclavé au Nord-Est de l'Afrique du Sud, est un des plus pauvres de la région. SIP centre sa stratégie sur la création de capacités locales pour la récolte et la transformation des ingrédients cosmétiques, pour pouvoir capter une part maximale de la valeur ajoutée au niveau local, et par une réelle appropriation de l'entreprise par les productrices, sur un mode proche de celui des coopératives.

Aujourd'hui, 2 600 productrices (98%) et producteurs (2%) de la Belt Land du Swaziland, une région aride, fournissent l'entreprise en noix de Marula (*Sclerocarya birrea*), *Ximenia* (*ximenia caffra* et *ximenia americana*) et *Trichilia* (*trichilia emetica*), transformées en huile dans le centre de production de l'entreprise, où travaillent 18 personnes, dont 11 femmes et 7 hommes maniant les pressoirs manuels.

La stratégie de SIP est de se positionner en amont et en aval de la chaîne de valeur, pour pouvoir offrir aux productrices la partie la plus importante possible de la valeur ajoutée. L'entreprise a développé la commercialisation de produits finis, conditionnement inclus, sous sa marque Swazi Secrets. Le marché intérieur pour les produits cosmétiques traditionnels présentés de façon professionnelle s'est avéré non négligeable, et jusqu'à récemment, 75% de la production lui était destiné. La commercialisation en Europe est réalisée par des petites entreprises ou personnes indépendantes.

L'activité la plus rentable pour les femmes est la récolte et le concassage des noix de Marula, car le prix du *Trichilia* au kilogramme n'est que de 30% environ le prix du marula. Les témoignages recueillis par PhA (Swazi Indigenous Products, 2008) auprès de productrices de SIP illustrent les revenus complémentaires générés et le pouvoir que donne aux femmes ces activités. Avec le produit de la vente des noix concassées, les femmes impliquées peuvent toutes gérer un budget autonome, dont elles s'assurent elles-mêmes qu'il va à l'achat de nourriture. Aucun capital n'est nécessaire pour commencer à collecter et à concasser les noix, et cette activité les encourage à s'assurer de la pérennité de la ressource.

Par contraste, l'association PhA a misé une bonne partie de sa stratégie sur l'encouragement et la construction de partenariats avec des entreprises privées du secteur des ingrédients naturels et des cosmétiques dans les pays importateurs. PhA a défini des positions très claires sur le partage des avantages, la question des brevets et la bioprospection, transcrits dans deux documents (Phytrade Africa, 2007 et L. Welford and G. L. Breton, op.cit.). N'étant pas elle-même opérateur commercial, PhA laisse à ses membres commerciaux la responsabilité de l'application des principes de la CDB. Une annexe à ses *lignes directrices pour la bioprospection* (PhytoTrade Africa, s.d.), donne une interprétation restrictive de la bioprospection, comme relative uniquement aux ressources génétiques.

*Brevets, partage des avantages et biocommerce éthique*

Malgré les précautions prises dans ces documents, l'encouragement des entreprises partenaires au dépôt de brevets sur les ressources endémiques et la mise en place d'accords APA exclusifs sont de toute évidence des éléments clés de la stratégie de PhA. Un document de juin 2007 établit la position de PhA sur l'APA (PhytoTrade Africa, 2007). Deux affirmations, d'une certaine façon contradictoires, confortent le positionnement de l'organisation par rapport à la question des brevets : 1) « le concept de partage des avantages n'est pas pertinent s'il n'y a pas de bénéfices à partager » ; 2) « en pratique il y a peu de savoirs traditionnels brevetables (...) »

Les antécédents historiques d'accords APA dans la région, tels qu'analysés par le spécialiste R. Wynberg de Biowatch South Africa, n'étaient pourtant pas encourageants quant au potentiel de ces accords pour les populations locales. Au début des années 2001, un accord de partage des avantages avait été signé entre le peuple San et le Conseil de la Recherche Scientifique et Industrielle (CSIR) d'Afrique du Sud, pour l'exploitation d'un brevet sur le hoodia avec les entreprises Phytopharm et Pfizer. Cet accord s'est révélé peu avantageux pour le peuple San. Celui-ci recevait un pourcentage sur le seul bénéfice des redevances perçues par le CSIR. Lorsque les deux entreprises eurent fusionnées et abandonné cette filière, l'accord fut vidé de son contenu. Par ailleurs, l'accord n'a pas empêché pas l'exploitation de la plante brute par d'autres entreprises (R. Wynberg, 2010).

En 2006, la société française Aldivia dépose conjointement avec PhytoTrade Africa un brevet sur la Maruline®, procédé d'extraction d'huile de Marula (*Sclerocarya Birrea*). Un accord de partenariat entre PhA et la Coopérative de femmes Eudafano du Centre-Nord de la Namibie pour l'extraction d'huile de Marula doit bénéficier aux productrices. Pourtant, la signature de l'accord a fait l'objet de nombreux débats et contestations internes. L'exemple du Hoodia montre que tout accord reposant sur un brevet exclusif risque de créer un monopole d'exploitation pour la société commerciale qui le détient, conjointement ou non, et donc de lier les producteurs et leurs communautés à ce seul opérateur commercial.

Pour les organisations de la société civile mobilisés contre la « biopiraterie », l'entreprise industrielle n'est pas l'acteur principal de l'effort de recherche et développement de ce type de produit, mais, de façon plus conséquente quoique difficile à évaluer, ce sont les générations de femmes africaines ayant identifié l'usage de cette plante et développé des méthodes d'extraction traditionnelles. La question du périmètre des populations concernées est aussi un élément central à l'évaluation des impacts de cet accord. Le Marula est un arbre très répandu sur un vaste espace d'Afrique australe, couvrant plusieurs pays, et l'accord de PhA et Aldivia avec une coopérative namibienne pourrait exclure les autres populations utilisant traditionnellement cette ressource d'un partage sur un savoir qu'ils ont contribué à développer. En dernier lieu, il faut signaler la contribution des

programmes de coopération internationale au développement de connaissances scientifiques et techniques relatives aux produits naturels de la région.

Le communiqué de presse de 2005 annonçant « La Maruline®, premier ingrédient botanique actif Africain issu du commerce équitable et de ressources durables » (Aldivia - PhytoTrade Africa, 2005) peut donc être interprété comme une distorsion des principes de commerce équitable affichés, lesquels prévoient une diversification des débouchés commerciaux des producteurs. Par contraste, la stratégie de développement de SIP pour le même produit, basée sur la captation d'une partie croissante de la valeur ajoutée par remontée de la filière et exploration de marchés d'abord régionaux puis internationaux, apparaît comme à la fois plus prudente et plus profitable pour les communautés locales et les femmes impliquées.

#### **4. LA POSITION DES ACTEURS DU BIOCOMMERCE ÉTHIQUE ET DU COMMERCE ÉQUITABLE**

La stratégie commerciale développée par PhA est cohérente avec les positions de l'UEBT, dont est également membre Aldivia, et avec celles d'autres entreprises ayant une activité de Recherche et Développement reposant sur un modèle d'affaires basé sur le dépôt de brevets. Or ce modèle, s'il est couramment appliqué, n'est pas le seul possible, comme nous le verrons à partir d'exemples développés plus loin.

La position des instances internationales du commerce équitable sur ce sujet apparaît comme moins établie, puisque leurs référentiels ne font référence ni à la CDB ni aux droits des communautés relatif aux connaissances traditionnelles.

Compte tenu de la plus forte concentration de la biodiversité dans les pays tropicaux, et des connaissances des peuples autochtones et traditionnels de ces pays, il paraîtrait naturel que ce mouvement, qui se réclame aujourd'hui du développement durable, se sente particulièrement concerné et intéressé par les enjeux auxquels s'efforce de répondre la Convention sur la Diversité Biologique, par la notion de partage des avantages, et par le respect du savoir traditionnel des peuples sur la biodiversité locale. Ces enjeux peuvent en effet être appréhendés comme un levier de développement pour des communautés du Sud, qui ne seraient alors plus considérées uniquement comme fournisseurs de matières premières, mais aussi comme détentrices de savoirs et acteurs du développement des filières concernées.

Sur le plan des standards du commerce équitable, l'examen attentif des cahiers des charges de FLO International, pour le label Fairtrade, d'Ecocert pour le nouveau label ESR (« échanges équitables, solidaires, responsables ») et des documents de WFTO (ex IFAT) ne permet pas de découvrir la moindre référence aux dispositions spécifiques de la CBD sur l'accès et le partage des avantages, pas plus d'ailleurs qu'à la convention 169 de l'Organisation Internationale du Travail (1989), qui reconnaît le droit des populations autochtones. La CDB n'est mentionnée ni dans les standards

génériques et par produit de FLO, ni dans les dix principes communs aux 300 organisations de WFTO. Les réponses aux questions que nous avons posées au cours aux responsables de ces organisations confirment cette absence.

A l'image des différences de stratégie entre Phytotrade Africa et Swazi Indigenous Products, les positions des acteurs du commerce équitable, en l'absence de référence des instances internationales du mouvement à la CDB, sont de fait divergentes.

La position la plus critique nous paraît être celle de l'organisme des organismes de labellisation du commerce équitable. Il est possible de s'interroger, en l'absence de référence à l'APA, sur la compatibilité des standards développés par FLO International et par Ecocert avec la Convention sur la Diversité Biologique.

FLO International a par exemple récemment développé des standards de commerce équitable sur des produits naturels endémiques, et donc potentiellement concernés par la CDB, comme l'argan, le marula ou le baobab (FLO, 2010), sans faire référence aux dispositions de l'APA ni à l'enjeu de la propriété intellectuelle sur ces ressources, qu'il assimile, de fait à une matière première. Dans cette logique, les « conditions commerciales » avantageuses du « commerce équitable » se réduisent à l'attribution d'un prix minimum et d'une prime fixés pour chacun des produits.

Une revue détaillée des référentiels de l'agriculture biologique (label bio européen, biodynamie et charte Nature et Progrès), ainsi que des référentiels divers de « cosmétiques écologiques » et « cosmétiques biologiques » en usage en Europe montre que les principes de la CDB ne sont pas non plus pris en compte par ces référentiels, en usage dans des secteurs pourtant potentiellement concernés.

Un nouveau label privé, Fairwild, issu des travaux d'un groupe mis en place par la FAO dans les années 1990 et 2000 pour un « référentiel international pour la cueillette durable de plantes médicinales et aromatiques » (BfN Federal Agency for Nature Conservation, 2007), vise pour sa part à remplir une faille dans les certifications existantes, celles-ci n'étant pas adaptées à la collecte de plantes sauvages, aromatiques et médicinales.

Se situant dans une logique de certification formelle, Fairwild affirme son affiliation au commerce équitable, avec des principes et critères relatifs très proches de ceux du label Fairtrade, et sur certains points des conditions d'application plus rigoureuses. La prise en compte des dispositions de la CDB pour le consentement préalable (CPCC) et le partage des avantages (APA) est un des éléments centraux du label Fairwild (FairWild, 2006), comme du référentiel de l'UEBT.

Les référentiels UEBT et Fairwild s'adressent principalement aux grandes entreprises souhaitant se conformer aux dispositions de la CDB et afficher un engagement de responsabilité sociale irréprochable dans leur approvisionnement. Le mouvement du commerce équitable, pour sa part, pourrait réfléchir à l'élaboration d'une stratégie et de critères complémentaires, dont l'objectif serait de faciliter la valorisation par les acteurs du Sud de leurs atouts locaux (ressources, savoirs traditionnelles, technologie



appropriée). Cette stratégie leur permettrait, avec leurs partenaires, de se différencier sur le marché émergent du biocommerce éthique.

#### *Les justifications d'un désintérêt*

Un sondage d'opinion commandé par l'UEBT à IPSOS sur la sensibilité des opinions européennes, américaine (USA) et brésilienne à la biodiversité et à des notions voisines (UEBT, 2010) fournit des éléments pour expliquer le manque d'intérêt des fédérations de commerce équitable, mais également des acteurs de la labellisation du secteur cosmétique et des produits biologiques, pour la question du partage des avantages sur la biodiversité.

Ce sondage, intitulé « Baromètre de la biodiversité » met en évidence une opinion des pays consommateurs du Nord moins sensible aux questions liées à la biodiversité que celle d'un pays tropical du Sud comme le Brésil. La population brésilienne a ainsi pris conscience des enjeux de la biopiraterie à 73%, de la conservation de la biodiversité à 93%, du respect des connaissances traditionnelles des populations locales à 89% et du partage équitable des bénéfices tirés de l'usage de la biodiversité à 78%. Aux Etats-Unis et en Europe, par contre, la notion de biopiraterie n'était connue que de 23% de la population, en Europe la conservation de la biodiversité de 43% et le respect des connaissances traditionnelles de 68%, les chiffres provenant des Etats-Unis étant proches.

Par contraste 92% des européens et 94% des nord-américains avaient entendu parler du commerce équitable. L'absence de prise en compte de la CDB par les organismes internationaux fédérateurs du commerce équitable confirmerait également le déséquilibre de la gouvernance de ces organismes en faveur de ses parties prenantes du Nord, constat fait lors d'une large étude coordonnée par l'Université du Québec à Montréal (Gendron et al, op.cit.).

Au cours des entretiens que nous avons menés pour cette étude, les représentants des organismes certificateurs du commerce équitable et de l'agriculture biologique ont évoqué une autre raison à ce désintérêt, complémentaire du constat sur la sensibilité des opinions : l'étroitesse du marché des produits issus de la biodiversité, tel qu'il est perçu par ces organismes. Pourtant, et sur un plan strictement économique, les marchés des secteurs potentiellement concernés sont considérables, lorsque l'on cumule les chiffres d'affaires de l'industrie cosmétique à celui des compléments alimentaires, évoqués plus haut.

#### *Des innovations discrètes au sein du commerce équitable*

Si les instances fédératrices du commerce équitable international s'intéressent encore peu à cette problématique, les petites et moyennes entreprises engagées dans le secteur cosmétique ou des compléments alimentaires y sont peu à eu confrontées.

Elles les ont assimilé à des niveaux assez divers dans leurs relations aux producteurs et aux consommateurs. Nous avons examiné une dizaine de cas dans deux régions du monde à la biodiversité élevée : l'Amazonie et l'Afrique australe.

La comparaison de deux organisations appartenant au chapitre africain de WTO faite plus haut nous a permis d'analyser, à partir de la même ressource, les différences d'appréhension des questions de développement, de commerce et de propriété intellectuelle. D'autres initiatives illustrent la faisabilité d'un modèle plus ouvert de partenariat et de partage des avantages que celui reposant sur les brevets. Deux exemples amazoniens illustreront ces façons différentes d'appliquer les principes de la CDB.

#### *Partage des bénéfices et prime de commerce équitable*

En Amérique du Sud, les exemples de valorisation des ressources locales par les populations rurales et autochtones sont abondants. Quelques expériences choisies pour notre étude illustrent plus particulièrement des partenariats innovants établis pour le développement de filières basées sur des ressources naturelles natives.

Les filières de commercialisation du Guarana (*Paullinia cupana*) mises en place à l'initiative du peuple Satéré Mawé (SM) en Amazonie brésilienne illustrent l'intégration, dans une relation de commerce équitable, des enjeux de la préservation de la biodiversité et de valorisation des savoirs traditionnels. Les informations ci-dessous sont issues de nombreux entretiens avec les acteurs de cette filière en France et au Brésil, ainsi que des informations extraites des études disponibles (Artisans du Monde, 2010 ; T. Barthel, D. Erhardt, s.d. ; B. Beaufort et S. Wolf 2008).

Initié en 1993 par un des chefs traditionnels SM, le « Projet Guarana » vise à faire de la valorisation du guarana traditionnel la colonne vertébrale du projet de développement local des Satéré Mawé. Le respect des méthodes traditionnelles de culture et de transformation permet de garantir une qualité unique pour ce produit typiquement brésilien, de sorte que le guarana des Satéré Mawé est substantiellement distinct du produit industriel incorporé dans les boissons énergisantes et gazeuses.

L'enjeu du guarana pour les SM n'est pas la productivité, mais les priorités suivantes :

- La préservation du guarana sauvage et de l'écosystème qui l'abrite, la seule *banque génétique* du guarana conservée *en vivo*.
- Le développement durable du peuple Sateré Mawé : c'est-à-dire la préservation de sa culture, intimement liée au guarana, et une insertion dans les échanges nationaux et internationaux qui ne lui fasse pas perdre ses droits ni sa culture.
- Le développement d'échanges équitables, respectueux des conditions spécifiques des SM et de leur guarana, construits à partir de l'organisation des SM eux-mêmes.

Des partenariats commerciaux ont été établis entre les SM et les partenaires suivants, tous inscrits dans le mouvement du commerce équitable : la société française Guayapi, la centrale d'achat italienne CTM et la Fédération Artisans du Monde. Ces relations commerciales s'exercent sous le contrôle de la communauté locale, à travers son instance politique, le Conseil Général des Tribus Satéré Mawé. Celui-ci fixe chaque année le prix du guarana et sa répartition entre les partenaires de la filière en fonction de différents facteurs (prix équitable, prime au développement, frais de transport, de transformation, taxes et impôts, etc.).

Le partenariat s'exprime à plusieurs niveaux : d'abord avec l'instance politique du peuple SM, puis avec les producteurs, regroupés en un Consortium des Producteurs Satéré Mawé. Cette valorisation des connaissances traditionnelles a conduit le Projet Guarana à être choisi en 2000 parmi les 146 projets exemplaires présentés à l'expo universelle de Hanovre, et d'être qualifié de *produit sentinelle* par la Fondation Slow Food. Ce statut non officiel est accordé par Slow Food à des produits ou espèces menacés de disparition, liés à un terroir et produits à petite échelle, dans le respect des techniques de fabrication traditionnelles.

Pour les partenaires des Satéré Mawé issus du commerce équitable, le « consentement préalable en connaissance de cause » va de soi, tandis que le « partage des avantages » est garanti par le contrôle des instances locales sur le prix proposé et sa répartition entre producteurs et représentants locaux, pour les besoins du développement local.

Les relations commerciales entre les SM et leurs partenaires européens pour la valorisation du guarana sont conformes aux meilleures pratiques du biocommerce éthique et du commerce équitable. Elles respectent les lignes directrices de la CDB pour le consentement préalable et le partage des avantages, sous le contrôle de l'Etat, qui donne via l'autorité compétente (la FUNAI), l'autorisation d'entrée sur l'aire indigène.

Dans la partie Est de l'Amazonie, sur les contreforts andins, *Savoirs des Peuples*, une entreprise française a mis en place des partenariats de long terme avec les peuples Ashuar d'Equateur et Ashinanka du Pérou, afin de valoriser avec leurs consentements et participations une dizaine de plantes endémiques, dont certaines sont utilisées dans des rituels chamaniques.

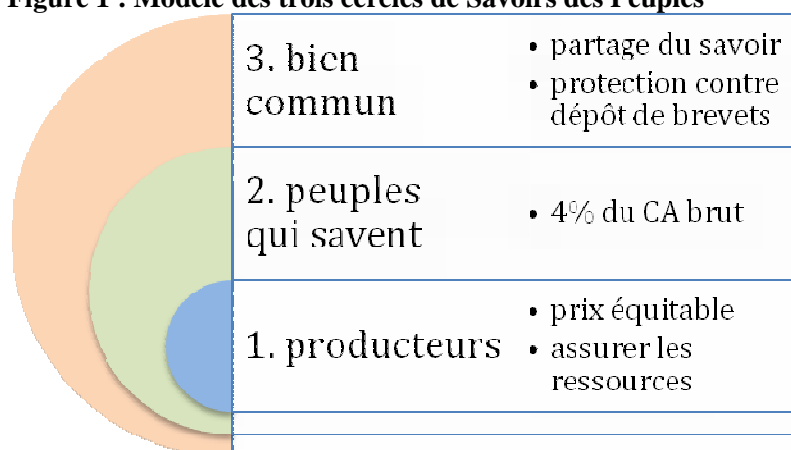
Daniel Joutard, fondateur de l'entreprise, s'efforce d'appliquer un modèle d'accord et de partage des avantages allant au-delà de la fixation d'un prix garanti, et prenant en compte la valeur inestimable des connaissances traditionnelles produites par les peuples autochtones durant de nombreuses générations.

L'entreprise s'est ainsi imposée les principes suivants dans ses relations avec les peuples autochtones : un consentement préalable avant tout accord commercial de l'organisation représentative de chaque peuple indigène concerné ; le paiement d'un

prix juste aux producteurs ; le paiement par l'entreprise de 4% de la marge brute du produit fini en rémunération des savoirs traditionnels utilisés ; le refus de déposer tout brevet sur les plantes utilisées et sur tout procédé d'extraction ou de transformation s'y rattachant. Pour éviter l'appropriation du savoir autochtone par d'autres entreprises, Savoirs des Peuples publie en outre dans des revues scientifiques les informations correspondantes, afin qu'elles restent dans le domaine public (C. Rousseau, 2009, par exemple). Ce sont les organisations représentatives locales qui vérifient l'application de ces principes par l'entreprise.

Afin d'avoir une représentation schématique de cette approche de la valorisation de la biodiversité et des savoirs ancestraux, D. Joutard a élaboré un modèle en trois cercles, dont nous proposons la représentation suivante :

**Figure 1 : Modèle des trois cercles de Savoirs des Peuples**



Une copie des accords de partenariat établis sur cette base avec les représentants des peuples amérindiens concernés a été remise à l'Institut National de Défense de la Concurrence et de la Propriété Intellectuelle (INDECOPI) du Pérou. Celui-ci considère les accords entre les peuples péruviens concernés et Savoirs des Peuples comme des projets pilotes pour l'application de la CDB dans le pays, et s'en serait inspiré pour établir des règles contraignantes de partage des avantages.

## **5. ENSEIGNEMENTS DES FILIÈRES ÉTUDIÉES EN AMÉRIQUE LATINE**

La comparaison entre les entreprises et les filières opérant en Amérique du Sud évoquées dans cet article est intéressante à plusieurs titres. Elle illustre tout d'abord la différence qualitative qui existe entre une gestion précautionneuse des ressources naturelles et des relations sociales par une grande entreprise dans un cadre de responsabilité sociale, et la création de véritables partenariats avec des communautés

pour lesquelles la production ou la cueillette de ressources naturelles et leur commercialisation sont une composante d'un projet d'ensemble, voulu et pris en charge par elles-mêmes. Elle montre ensuite le lien qui existe entre la gestion locale des ressources naturelles et la relation privilégiée souvent maintenue entre la culture des communautés locales et les écosystèmes locaux.

Le Projet Guarana illustre particulièrement bien le lien intime qui peut exister entre un produit naturel emblématique et la préservation de l'écosystème qui rend possible sa pérennité. Le partenariat des Satéré Mawé avec les entreprises de commerce équitable et celui des Ashinankas et des Ashuars avec l'entreprise Savoirs des Peuples ont de ce point de vue des structures assez similaires. Il est ainsi possible de placer les éléments du partenariat des filières guarana dans le modèle des trois cercles proposé par *Savoirs des Peuples*.

Comme tout modèle, celui-ci rencontre certaines limites, qui se situent pour nous principalement dans les conditions d'application du modèle. Ces conditions supposent en effet à la fois l'existence d'organisations autonomes représentatives des peuples autochtones, et des ressources naturelles natives dont la limite des habitats recoupe assez bien les frontières de ces peuples.

La première de ces conditions est plus aisément remplie dans certaines régions du monde, comme en Amérique latine, que dans d'autres parties du monde, où les populations autochtones n'ont pas nécessairement de représentation autonome. La seconde condition est plus rarement réunie encore. A ce titre, le guarana des Satéré Mawé fait plutôt figure d'heureuse exception. Lorsque les limites des ressources naturelles et des peuples ne se recoupent pas, un accord basé sur ce modèle reste possible, mais le pouvoir de négociation des peuples concernés pour obtenir un pourcentage sur le chiffre d'affaires (le « second cercle ») est affaibli, comme l'illustre le cas des filières Marula en Afrique australe.

Les cas africains nous montrent que d'autres modèles de construction de filières utiles au développement local peuvent également s'appliquer, en misant par exemple sur le développement de capacités locales de transformation et de commercialisation susceptibles de capter une plus large part de la valeur ajoutée en faveur du développement local.

Un point de convergence entre les modèles proposant ce que l'on pourrait appeler un *biocommerce équitable* serait l'accord sur les conditions du « troisième cercle », dans lesquelles les communautés locales et les entreprises contribueraient volontairement à alimenter un savoir commun ouvert (et donc non propriétaire) sur la biodiversité et ses usages.

## CONCLUSION

L'accès et le partage des avantages de la biodiversité (APA) est un outil du droit international élaboré il y a un peu moins d'une vingtaine d'années pour protéger et valoriser la biodiversité locale et les savoirs associés. Malgré sa reconnaissance par l'immense majorité des Etats du monde, celui-ci est relativement peu connu de certaines acteurs et des consommateurs des pays du Nord, la prise de conscience des enjeux correspondants ayant relativement lente de la part des sociétés civiles et de certaines entreprises du Nord.

Dans ce contexte, l'absence de prise de conscience par de nombreuses organisations du mouvement du commerce équitable des obligations des parties commerciales prévues par la CDB et des opportunités qu'elles représentent pour élargir les terrains d'application de la notion d'équité pouvait apparaître compréhensible jusqu'à une période récente. Elle est actuellement dommageable pour l'image et la dynamique de ce mouvement, qui paraît figer les relations commerciales dans les notions de prix minimum garanti et de prime fixe.

D'autres formes d'association et de certification d'entreprises occupent le terrain délaissé, à partir d'approches convenant mieux aux grandes entreprises, comme celles de l'Union pour le BioCommerce Ethique. Nous avons expliqué la différence qualitative existant entre les relations contractuelles « éthiques » de certaines entreprises avec leurs fournisseurs, et les démarches innovantes de petites et moyennes entreprises engagés dans des relations plus contractuelles avec les populations locales.

Ces démarches innovantes peuvent être vues comme une réinterprétation de la philosophie d'origine du commerce équitable, celle qui en fait un « outil de développement » pour les producteurs, à la lumière des enjeux de la préservation et de la valorisation de la biodiversité et des savoirs traditionnels qui lui sont associés.

Il convient également de relever les interprétations parfois divergentes des obligations prévues par la CDB par les entreprises actives dans la promotion d'un biocommerce éthique. Deux enjeux peuvent différencier leurs approches : les conditions d'accès aux ressources génétiques et végétales, et l'acceptabilité des brevets sur les préparations faites à partir de ces ressources.

Au-delà de ces différences, une recommandation fondamentale se dégage de cette étude des référentiels et initiatives concernées par le commerce de produits issus de la biodiversité locale, en direction des organisations du commerce équitable. Celles-ci devraient examiner sérieusement la problématique et les enjeux mis en évidence par la Convention sur la Diversité Biologique, puis définir des stratégies y répondant. Les labels de commerce équitable doivent avant tout intégrer les dispositions de la CDB à leurs standards. Ils pourront ainsi proposer des engagements tenant compte

non seulement de cette convention internationale, mais également des meilleures pratiques observées dans les secteurs concernés.

La prise en compte des enjeux de la conservation et de la valorisation de la biodiversité, dans le respect des droits et des connaissances des peuples autochtones et ruraux, serait ainsi l'occasion d'intégrer plus étroitement les défis du développement durable au mouvement du commerce équitable.

## **RÉFÉRENCES**

African Centre for Biosafety, T. A. C. (2009). Pirating African Heritage - The Pillaging Continues. A Briefing Paper by the African Centre for Biosafety.

Artisans du Monde (2010). Commerce équitable et peuples amérindiens. EQUITE, Bulletin d'Education au Commerce Equitable, 13 : 20 p.

Barthel, T. et D. Erhardt, D. s.d., Le Guaraná, une filière équitable au Brésil - Description & comparaison des filières du guaraná du CGTSM et d'acteurs conventionnels, Malette Pédagogique "Les défis du Guarana", Fédération Artisans du Monde.

Aldivia - PhytoTrade Africa, (2005). Maruline®, the first African active botanical ingredient from fair trade and sustainable source, Press Release.

Beaufort, B. et Wolf, S. (2008). Le Guarana, trésor des Indiens Sateré Mawé, Paris : Yves Michel.

BfN Federal Agency for Nature Conservation (2007). International Standard for Sustainable Wild Collection of Medicinal and Aromatic Plants (ISSC-MAP), version 1.0, Medicinal Plant Specialist Group, Species Survival Commission, IUCN - The World Conservation Union.

The Biotrade Facilitation Programme (2007). The BioTrade Initiative and verification. [www.biotrade.org](http://www.biotrade.org).

BioTrade Initiative (2010). Contribution to further the implementation of CBD COP 9 Decision IX/6 Incentive measures and IX/26 Promoting business engagement by supporting the dissemination of businesses cases and practices.

BioTrade Initiative (2010). Roundtable: Identifying Biodiversity Information and Knowledge Gaps in the Cosmetics Industry.

Comité intergouvernemental de la propriété intellectuelle relative aux ressources génétiques, aux savoirs traditionnels et au folklore, (2003). Synthèse comparative des mesures et lois nationales sui generis existantes pour la protection des savoirs traditionnels, WIPO/GRTKF/IC/5/INF/4.

Comunidad Andina de las Naciones (1996). Decisión 391 de la Comunidad Andina (CAN) sobre un Régimen Común sobre Acceso a los Recursos Genéticos.

Coste, C. (2008). La biopiraterie, les savoirs traditionnels et le droit. IKEWAN, Bulletin de l'ICRA, n°67.

- Dias, A. et Weis, B. (2006). Polêmica entre Natura e Ver-o-peso expõe dilemas na proteção de conhecimentos tradicionais no Brasil,  
<http://www.socioambiental.org/nsa/detalhe?id=2261>, accédé le 5 octobre 2010
- do Amaral Azevedo, C. M. (2005). 'Regulation to access to genetic resources and associated traditional knowledge in Brazil', *Biota Neotropica*, 5(1).
- Ekpere, J. A. (2008), Loi-Modèle de l'OUA pour la protection des droits des communautés locales, des agriculteurs et des sélectionneurs et la réglementation de l'accès aux ressources biologiques, OUA.
- FEBEA (2010). Les chiffres clefs 2007 de la parfumerie - cosmétique, accédé le 15 octobre 2010. [www.febea.fr](http://www.febea.fr)
- FairWild : *FairWild Standards, version 1*, (2006). [www.fairwild.org](http://www.fairwild.org)
- FLO (2010). Fact Sheets: Fairtrade standards for Baobab and for Marula. [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net)
- Gendron, C. Palma-Torres, A., Bisailon V. (2009). Quel commerce équitable pour demain ? Paris : Charles Léopold Mayer et Montréal : Ecosociété.
- GTZ (2010). De l'échelon mondial au niveau local : l'initiative pour le renforcement des capacités pour l'APA en Afrique. Brochure.
- Meadows, D., Randers, J. et Meadows, D. (2004). *Limits to Growth. The 30 years update*, London: Earthscan
- Natura Annual Report 2009 (2010). [www.phytotradafrica.com](http://www.phytotradafrica.com)
- PhytoTrade Africa, (s.d.). *PhytoTrade Africa Charter*. [www.phytotradafrica.com](http://www.phytotradafrica.com)
- PhytoTrade Africa (s.d.). *Bio-Prospecting Guidelines*. [www.phytotradafrica.com](http://www.phytotradafrica.com)
- PhytoTrade Africa (s.d.). *Marula Case Study*, Press Release.
- PhytoTrade Africa (2003). *PhytoTrade Africa in new partnership with Aldivia*, Press Release.
- Phytotradafrica (2007). *PhytoTrade Africa's approaches, achievements and experiences of ABS*, [www.phytotradafrica.com](http://www.phytotradafrica.com)
- PhytoTrade Africa s.n. (2007). *PhytoTrade Africa's approaches, achievements and experiences of ABS*. [www.phytotradafrica.com](http://www.phytotradafrica.com)
- Raharinirina, V. (2009). *Valorisation économique de la biodiversité par les contrats de bioprospection et la filière huiles essentielles : Le cas de Madagascar*. Thèse de doctorat en Sciences économiques, Université de Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines.
- Rousseau, C. (2009). 'Sacha Inchi oil and Ungurahua oil - A new lease on life for omegas in cosmetics'. *Household and Personal Care TODAY*, 1: 6-8.
- Shiva, V. (2001). *Protect or Plunder? Understanding Intellectual Property Rights*. Global Issues, London: Zed Books.
- Swazi Indigenous Products (2008). "Fair Trade Self Assessment 2008", <http://www.swazisecrets.com>
- UEBT (2007). *Cadre de vérification pour le BioCommerce des ingrédients natifs naturels*, Union pour le Biocommerce Ethique. [www.ethicalbiotrade.org](http://www.ethicalbiotrade.org)



UEBT (2010). Biodiversity Barometer 2010, IPSOS.

UNCTAD - BioTrade Initiative (2007). *BioTrade Principles and Criteria*. [www.biotrade.org](http://www.biotrade.org)

Welford, L. et Breton, G. L. (2008). 'Bridging the gap: PhytoTrade Africa's experience of the certification of natural products. *Forests, Trees and Livelihoods*, 18: 69-79.

WWF (2010). *Les entreprises face à l'érosion de la biodiversité*, Paris : WWF.

Wynberg, R. (2010). Hot air over Hoodia. <http://www.grain.org/seedling/?id=704>, octobre 2010, accédé le 23/02/2011.