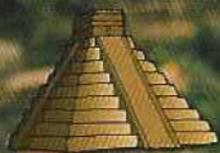


Miel Maya Honing

Des ABEILLES et des HOMMES

Miel et commerce équitable :
l'exemple du miel Maya
au Mexique.



Maya

Chapitre 1

LE MIEL DANS L'IMAGINAIRE, L'HISTOIRE ET LA CULTURE

Dans le monde entier, le miel est considéré comme un cadeau de la nature et un symbole de pureté. Nombreux sont les chants de louanges qui ont été écrits, à travers les temps, vantant le miel et ses bienfaits, dans l'*Ancien Testament*, le *Talmud*, le *Coran*, les *Vedas*, ainsi que dans le *Popol-Vuh*, la *Bible* des Mayas pré-colombiens.

Dans beaucoup de civilisations, l'apiculture a joué un rôle important. Longtemps, le miel a été le seul édulcorant. Les anciennes peintures rupestres attestent que l'homme préhistorique recueillait déjà le miel sauvage. Les Egyptiens, des apiculteurs habiles, déplaçaient leurs paniers le long du Nil au gré des floraisons. Ils préparaient des biscuits au miel en guise d'offrandes à leurs dieux et utilisaient le miel dans de nombreux rituels, par exemple pour embaumer les pharaons. Ils fabriquaient leurs tablettes à écrire avec de la cire d'abeilles. Plus près de nous, en Europe, les druides donnèrent le nom d'*Ile-Miel* à l'Angleterre. Et Aristote s'est attaché à décrire en détail la vie des abeilles dans son ouvrage *Historia Animalum*.

A Babylone, une coutume vieille de 4 000 ans voulait que, pendant le mois suivant le mariage, le père de la mariée offre à boire à son beau-fils autant d'hydromel qu'il pouvait. Comme le calendrier était basé sur les cycles lunaires, cette période était appelée le mois du miel, d'où, de nos jours, l'expression *lune de miel* ! L'Antiquité gréco-latine nous a ensuite transmis cette coutume quelque peu modifiée : à Athènes et à Rome, pendant toute une lunaison, la mère de la mariée apportait chaque matin aux époux une tasse de miel, symbole de douceur.¹

1. Quid 2002, p. 1643 (édition française).

Avant Cortès, le miel chez les Mayas

Bien avant la conquête espagnole, la civilisation Maya accordait également une grande importance à l'apiculture, qui est apparue dans la région au moins mille ans avant J-C. Les ruches étaient placées près des habitations : les abeilles étaient considérées comme des animaux domestiques confiés par les dieux aux habitants. Si, par accident, une abeille était tuée, elle était enroulée dans une feuille et enterrée.

Les Mayas avaient un dieu pour le miel, *Ah-Muzenkab*, « celui qui veille sur le miel ». Les temples de Chichén-Itzá et de Tulúm, au Yucatán, montrent des représentations de ce dieu, les mains chargées de rayons de miel. Avec le miel, les Mayas brassaient une boisson alcoolisée, le *balche*, du nom d'une écorce¹ utilisée comme ingrédient. Sa consommation lors des fêtes religieuses permettait d'entrer en contact avec les dieux.

Les abeilles des Mayas différaient fortement des abeilles européennes. Elles subsistent encore aujourd'hui dans certaines régions du Mexique, au nord de l'Etat de Puebla et dans la péninsule du Yucatán. Ce sont les abeilles mélipones. Grâce à elles, on peut se faire une idée de la façon dont les anciens Mayas soignaient leurs abeilles.

Les abeilles mélipones, des abeilles qui ne piquent pas

Les abeilles mélipones² sont beaucoup plus petites et ressemblent à de petites mouches. Elles ne piquent pas car elles n'ont pas de dard. Elles fabriquent un miel très liquide et léger qui a un goût différent, relativement acide. Ce miel se conserve difficilement à cause de son taux d'humidité élevé, à moins d'y ajouter un petit haricot, un *frijol*, qui va inhiber le processus de fermentation : nous en avons fait l'expérience avec des échantillons ramenés de l'Etat de Puebla.

Les abeilles mélipones sont abritées dans des sortes de troncs d'arbres creux, couverts de boue à chaque extrémité – des *jobones* – ou bien dans des poteries, qu'il faut briser pour en extraire le miel. Cette façon de faire n'est pas moins

1. Il s'agit de l'écorce du *Lonchocarpus longistylus pittier*, ou *Lonchocarpus Yucatánensis* (*Balché Keej*), arbre de la famille des légumineuses, dont les fleurs sont très riches en nectar, de même que celles du *Lonchocarpus santarosanus*, ou *Chaperno blanco*, que l'on trouve au Chiapas (Mexique).

2. Ordre des Hyménoptères, Famille des Apidés, sous-famille des mélipones, qui comprend les genres *Melipona* et *Trigona*. L'espèce élevée par les Mayas était la *Melipona beecheii*, qu'ils appelaient *xuna'an kab* (*xuna'an* = reine ou princesse ; *kab* = abeille ou miel).

efficace que les ruches de paille utilisées en Europe jusqu'au 18^e siècle. Les ruches sont souvent situées à proximité de l'habitat de l'apiculteur, parfois même dans sa maison, afin de les protéger des intrus, de la pluie et du vent.

Une activité économique importante dès la colonie espagnole

La production de miel n'était pas seulement destinée au brassage du *balche*. Le miel servait aussi d'édulcorant et de médicament pour toutes sortes de maux. Il constitua également pendant très longtemps une marchandise et un moyen de paiement important. Dans un document datant de 1566, un évêque espagnol, Diego de Landa, décrit la vie et les coutumes des Mayas, dont celles qui avaient trait aux abeilles. Il y présente le miel comme étant « la seule richesse du Yucatán ». De la côte du Tabasco jusqu'au Honduras et au Nicaragua d'aujourd'hui, le miel faisait l'objet d'un commerce intense. Les Mayas échangeaient probablement leur cire et leur miel contre des fèves de cacao et des pierres précieuses.

Lorsque les Espagnols colonisèrent l'Amérique centrale, ils interdirent d'y introduire l'abeille européenne : le commerce de matière première noble comme le miel ou la cire d'abeilles était considéré comme un privilège réservé à la métropole. Mais il fallait beaucoup de cire pour la fabrication de bougies, les colonisateurs en avaient besoin pour la célébration des messes. Et la métropole ne pouvait répondre à la demande. C'est pourquoi la caste des *Halach-uinics* dut payer ses taxes avec de la cire d'abeilles. Ce système persista durant toute la période coloniale.

L'étendue de l'apiculture chez les Mayas peut être évaluée grâce aux premières listes de taxes, rédigées par les Espagnols dès 1549. Et ce n'était pas rien ! L'une de ces listes fait état de 2 438 *arrobas*¹ de cire (29 300 kg) et de 276 *arrobas* de miel (3 300 kg), ce qui revient à environ 12 kg de cire pour 20 habitants ! Sur les 173 villes du Yucatán, seule une dizaine ne payait pas avec de la cire ou du miel. Un seul rucher pouvait compter de 100 à 200 colonies, ce qui illustre bien l'intensité de l'apiculture.

Plus tard, avec le développement des grandes plantations de canne à sucre, le miel perdit de son importance et une partie de sa connotation religieuse. Il ne fut plus utilisé que comme médicament. Même pour la fabrication du *balche*, il

1. Une *arroba* correspond à environ 12 kg.

subit la concurrence de boissons beaucoup plus alcoolisées, faites à base de sucre de canne ou de maïs.

L'introduction des abeilles européennes

Les historiens pensent que les abeilles européennes¹ ont été introduites pour la première fois au Mexique vers 1760, à partir de la Floride. Elles furent peu appréciées, à cause de leur dard. C'est seulement à la fin du 19e siècle qu'elles commencèrent à se généraliser : elles étaient beaucoup plus productives et leur miel était plus approprié à la consommation. A partir de 1920 se développa au Yucatán, principale région productrice aujourd'hui, une apiculture moderne. Les ruchers furent éloignés des habitations et les ruches munies de cadres mobiles, plus rentables : la production fut principalement destinée à l'exportation vers l'Amérique du Nord et l'Europe. Cette évolution entraîna des conséquences culturelles : l'apiculture devint, de plus en plus, une tâche réservée à l'homme.

La tradition aujourd'hui

Bernard Dumoulin, ex-coopérant belge au Guatemala, a vécu 7 années parmi les Mayas Q'eqchi : il témoigne de son expérience sur la place de l'apiculture dans la culture Maya d'aujourd'hui.

« Dans la tradition Maya, travailler avec les abeilles est une vocation. On ne choisit pas, on est choisi. On n'achète pas l'amour et, de la même façon, la relation de tendresse qui unit l'apiculteur à ses abeilles ne s'achète pas.

Les abeilles rendront service à l'homme si celui-ci prend soin d'elles. Tout Q'eqchi' sait qu'il doit, de temps en temps, offrir une poule aux abeilles. Régulièrement, il dépose dans la ruche des *tortillas* enrobées de viande de poule et de bouillon, des fèves de cacao, du *boj* (jus de sucre de canne fermenté) et du sel. Les abeilles sont pour lui de véritables compagnes, qui, grâce à leur travail, assurent le bien-être, la force et la santé de l'homme. Celui-ci, en échange, veille sur elles et s'y attache. Il les aime et cet amour s'avère réciproque.

Mais ces abeilles laborieuses tiennent à ce que la richesse qu'elles apportent soit partagée et que l'apiculteur permette à tous les membres du groupe de prendre part à son bonheur. Si la seule intention est de se remplir les poches, alors,

1. L'abeille européenne fait partie de l'espèce *Apis mellifera*. Aujourd'hui, toute la population d'abeilles européennes au Mexique et en Amérique centrale a été africanisée : voir le chapitre 7.

elle ne produiront pas de miel. Ceci explique pourquoi, à chaque récolte, les premiers pots de miel sont réservés aux visiteurs.

Les abeilles me renvoient aussi beaucoup à ma propre situation familiale. Elles m'enseignent que leur travail intensif ne peut se réaliser que dans un environnement paisible et harmonieux. Si des disputes sèment la discorde à l'intérieur du cercle familial ou dans le voisinage, leur travail s'en ressentira. C'est ce qu'un jour une apicultrice m'a confié : 'Si je me dispute avec ma voisine tout près de la ruche, il y a de fortes chances que je me fasse piquer !'

Si, en tant qu'indien Maya, je parviens à maintenir une certaine harmonie autour de moi, il ne fait aucun doute que ces petits animaux seront pour moi synonymes de prospérité et de richesse. Un sentiment de reconnaissance s'impose donc envers notre mère la Terre pour nous avoir légué cette grande richesse, qui se manifeste sous la forme de milliers de fleurs et d'abeilles. Recevoir, c'est aussi donner. »

Diederik Dumon, Miel Maya Honing
(traduit du néerlandais)

Chapitre 2

LES TRÉSORS DE LA RUCHE

« C'est pourquoi je suis descendu pour le délivrer de la main des Egyptiens et pour le faire monter de ce pays vers un pays bon et vaste, un pays ruisselant de lait et de miel. »¹

Ce verset biblique suggère très clairement l'importance du miel et l'origine divine que les civilisations méditerranéennes lui attribuaient. Comment, dès lors, le miel n'aurait-il pas été doté de toutes les vertus ? Quelle en est la matière première ? Comment est-elle transformée ? Comment expliquer ce produit, à la fois un et multiple ? C'est à ces trois questions que nous tenterons de répondre.

A la recherche de la matière première : le nectar

Les plantes à fleurs possèdent des glandes (nectaires), souvent situées à la base des corolles. Comme toutes les glandes, les nectaires produisent une sécrétion originale, chimiquement complexe : le *nectar*.

Le nectar est donc un liquide composé principalement d'eau (de 50 à 80 %), de sucres (oses et polysaccharides), d'huiles essentielles, d'acides organiques et de sels minéraux. Sa composition chimique est très variable selon les espèces de plantes. Sa teneur en sucres oscille entre 8 et 50 %². La nature des sucres ainsi que leurs proportions permet de classer les nectars en trois groupes : le premier groupe, où domine le saccharose (par ex. le marronnier) ; le second groupe, où le saccharose et l'association fructose-glucose sont en proportions égales (par ex. le trèfle blanc, le cerisier, l'aubépine, le groseillier) ; et enfin, le troisième groupe, où domine l'association fructose-glucose (par ex. le colza, le poirier, le framboisier). Le rapport fructose / glucose varie de 1 à 28. D'autres sucres, dits mineurs, sont également présents (maltose, tréhalose, raffinose, mélibiose, etc.).

1. Exode, 3, 8 (La Bible, nouvelle traduction, Bayard, édit., Paris, 2001).

2. 8 % pour le fritillaire (liliacée, dont l'espèce la plus connue est la couronne impériale) et 50 % pour la phacélie (plante fourragère, genre des borraginées) et le framboisier.

C'est la composition du nectar et son abondance (0,37 mg par fleur chez le groseillier rouge et 10,44 mg chez le framboisier) qui déterminent l'attractivité de la fleur vis-à-vis des abeilles *ainsi que les caractères du miel formé*. Autant de goûts divers, d'arômes particuliers, de couleurs spéciales que de combinaisons florales.

Du nectar au miel

Les abeilles possèdent des pièces buccales dont la partie inférieure (*lèvre inférieure ou labium*) est modifiée en un appareil lécheur-suceur. Grâce à cet outil, les abeilles s'approprient le nectar des fleurs. Les spécialistes font une distinction très nette entre les abeilles à « langue courte » (abeilles solitaires, comptant le plus d'espèces) et les abeilles à « langue longue », abeilles sociales, capables d'aspirer le nectar exsudé par des fleurs à profonde corolle. L'abeille des ruches (*Apis mellifera LINNE*) appartient à cette seconde catégorie et est donc capable d'aspirer le nectar produit par les fleurs à profonde corolle, auxquelles les abeilles à langues courtes n'ont normalement pas accès. Ainsi collecté, le nectar arrive à la bouche, pénètre dans l'œsophage et s'accumule dans une partie dilatée du tube digestif appelée *jabot* ou *estomac à miel* ; celui-ci peut contenir jusqu'à 60 mm³ de nectar dont le poids est pratiquement égal à celui de l'abeille (environ 80 mg). Pour faire le plein de nectar, une abeille visite entre 1 000 et 1 500 fleurs de trèfle...

Sous l'influence des enzymes digestives, le nectar subit un début de transformation chimique (digestion). Aussi vite qu'elle le peut, l'abeille rentre à la ruche et régurgite le contenu de son jabot, avant de repartir pour une nouvelle récolte. La transformation du nectar en miel est le résultat d'un long travail collectif dans deux directions complémentaires :

1. Entreposer un liquide exigerait une place énorme dans le nid et laisserait la provende largement à la merci des moisissures. Pour remédier à ces inconvénients, les abeilles concentrent le sucre au maximum. La concentration du nectar en transformation est principalement la fonction des ouvrières *ventileuses* qui, placées à l'entrée du rayon, battent frénétiquement des ailes jusqu'à ce que les deux tiers de l'eau se soient évaporés. Les ventileuses ont une attitude très caractéristique : elles dressent leurs pattes postérieures afin de reporter au maximum les ailes vers l'avant et optimiser ainsi le rendement de la ventilation.

2. La chaîne se complète par une digestion collective qui se produit par une série

de transferts de la bouche au jabot et du jabot à la bouche. Ce phénomène largement répandu chez les insectes sociaux porte le nom de *trophallaxie*. A l'issue de cette *ruminantion*, les abeilles dégorgent une dernière fois le contenu de leur estomac transformé en miel et l'étalent en couches minces dans les cellules spécialement réservées aux provisions (partie supérieure du rayon). Après quelques jours, pendant lesquels se poursuit l'évaporation, les abeilles obturent les cellules approvisionnées à l'aide d'une mince pellicule de cire, qu'on appelle *opercule* : c'est le signe que le miel est mûr et prêt à être récolté par l'apiculteur. A l'occasion de ces transferts, les abeilles introduisent des substances qui leur sont propres comme l'inhibine, qui bloque la fermentation.

Il y a miel et miel...

En Belgique, le miel indigène est produit artisanalement et seul l'excédent de production est commercialisé par l'apiculteur. La composition florale du miel dépend essentiellement de l'environnement floral qui entoure le rucher. Chez nous, il y a habituellement deux récoltes. Les *miels de printemps* sont principalement marqués par des grains de pollen d'arbres fruitiers, d'aubépine, de saule, d'érable. Les *miels d'été* sont caractérisés par d'autres pollens : châtaigner, trèfle blanc, lotier, reine-des-prés, callune, vesce, vipérine, noisetier, ronces. C'est la composition florale qui déterminera les caractères du miel. Une analyse des grains de pollen présents (analyse pollinique) peut garantir l'origine florale d'un miel.

Les abeilles peuvent aussi fabriquer un miel à partir de miellat, produit n'ayant rien à voir avec le nectar. Certains insectes, pour se nourrir, piquent les plantes et aspirent la sève élaborée qui leur sert d'aliment et qu'ils rejettent dans leurs excréments encore très riches en sucres. Le miel de miellat est souvent appelé *miel de sapin*. Sa coloration est foncée et il est plus riche en sels minéraux. La législation oblige les échantillons commercialisés à porter visiblement la mention « miel de miellat ».

Les miels commerciaux sont fréquemment portés à des températures qui modifient leurs propriétés, entraînant une perte indiscutable de leurs propriétés natives. La pasteurisation, qui agit à plus basse température, est une technique qui ménage mieux les qualités naturelles des miels, aussi tend-elle à se répandre aujourd'hui.

Noël MAGIS
Conservateur du Musée de l'Abeille – Tilff

Composition du miel



3,5 %

10,5 %

17 %

31 %

38 %

Source : Orpah¹

Bon à savoir

Tous les miels cristallisent, c'est leur état normal. En fonction de l'origine florale, certains miels prendront plus de temps pour atteindre cet état. Le miel d'acacia (robinier faux-acacia) pourra rester liquide plusieurs années avant de cristalliser. Par contre, le miel de colza se solidifiera en quelques jours.

Le miel doit être conservé à l'abri de l'air et de l'humidité, si possible au-dessous de 20° C. Dans de bonnes conditions de stockage, il se conserve plusieurs mois, mais, pour bénéficier de toutes ses propriétés et de son arôme, il est préférable de le consommer dans l'année.

Petits trucs pour la cuisine :

- le miel favorise l'action de la levure en pâtisserie (pâte à pain) ;
- il est souvent utilisé pour laquer les viandes ou les légumes (carottes) ;
- il apporte du moelleux aux pâtes à biscuit ;
- il constitue un agent épaississant ;
- il est très souvent utilisé pour rehausser le goût des aliments.

Source : Orpah

1. Orpah : Office Régional de Promotion Agricole et Horticole.

Le miel et le sucre

Le fructose et le glucose, les principaux sucres que l'on retrouve dans le miel, sont des sucres simples, formés d'une seule molécule. Le saccharose, que l'on retrouve en très faible quantité dans le miel, est formé d'une molécule de glucose et d'une molécule de fructose, d'où son appellation de sucre double. Les sucres complexes, comme l'amidon, qu'on trouve dans les céréales et les pommes de terre, sont formés d'une chaîne de molécules. Notre organisme ne peut digérer que les sucres simples (dits à assimilation rapide) : pour digérer les sucres doubles et les sucres complexes (dits à assimilation lente), il doit donc les décomposer en sucres simples, ce qui nécessite plus de temps et d'énergie. Des sels minéraux, la vitamine B1 et des ferments digestifs (enzymes) sont nécessaires pour digérer les sucres, de quelque type que ce soit. Ces éléments sont présents dans les sucres naturels, non extraits (que l'on trouve dans les fruits, etc.), mais pas dans les sucres raffinés, comme le sucre blanc, essentiellement constitué de saccharose. La digestion du sucre blanc s'effectue au niveau de l'intestin par des bactéries. Cela entraîne des fermentations avec production d'alcool ou d'acides (non assimilés par l'organisme) et la fabrication de toxines microbiennes. C'est l'une des origines des ballonnements, irritations, fatigues et douleurs intestinales. D'autre part, le corps ira puiser dans ses réserves le calcium qu'il ne trouve pas dans le sucre blanc, ce qui est une cause de déminéralisation.

D'après *Le miel, le sucre et la santé*, plaquette éditée par Miel Maya Honing, 1989.

Le miel et la santé

*Tu veux vivre longtemps
Mange du miel souvent
(proverbe)*

L'intervention des abeilles dans la transformation du nectar en miel ne se borne pas à l'évaporation de l'eau excédentaire et à la transformation des sucres. Les abeilles procurent au miel, par leurs apports propres, des propriétés antiseptiques, bactéricides et anticryptogamiques qu'aucune préparation à base de sucre ne possède naturellement.

Grâce à sa forte teneur en glucides, le miel est en premier lieu un aliment énergétique : il est particulièrement indiqué en cas de fatigue générale et surtout

pour les convalescents. C'est l'aliment idéal des sportifs. Selon des recherches nutritionnelles menées en Suisse (S. Bogdanov), la consommation de miel, composé principalement de fructose et de glucose, engendre moins de dépôt adipeux que celle du sucre (saccharose). Ceci est d'autant plus vrai qu'il faut en consommer une plus petite quantité pour avoir un goût sucré équivalent : son pouvoir sucrant est 1,3 fois supérieur au sucre. Bien entendu, les diabétiques demanderont l'avis de leur médecin.

On attribue également au miel les qualités suivantes :

- antianémique : il augmente la teneur du sang en hémoglobine ;
- digestif : il aide à la digestion des aliments, facilite le travail de l'estomac et améliore le métabolisme ;
- tonique : il stimule le cœur et a un effet régulateur sur le système circulatoire ;
- antitoxique : il détruit les toxines et combat les effets toxiques ;
- sédatif : il calme les nerfs et procure la détente ;
- béchique : il calme la toux et lubrifie le système respiratoire ;
- antiseptique : il élimine les microbes et bactéries ;
- laxatif : il facilite le transit intestinal.

Enfin, le miel révèle une présence universelle en éléments minéraux et en oligo-éléments, sous une forme particulièrement bien assimilable par le corps humain. Dans les sels minéraux, on trouve le potassium, indispensable pour le fonctionnement des cellules, en particulier nerveuses, et du muscle cardiaque, et, dans les oligoéléments, le manganèse, un catalyseur important de notre métabolisme. Le miel doit cette présence aux extraits floraux et aux exsudats d'une végétation variée, dans lesquelles les plantes ont concentré toute leur richesse en substances précieuses. Au contraire, l'alimentation moderne, basée sur la monoculture de quelques végétaux standardisés et sur le traitement industriel des produits extraits, nous prive dans une large mesure de ces éléments indispensables.

D'après Le Sillon belge (R. V., 5/4/02) et La Belgique apicole (L. S., 12/94).

La ruche, une pharmacie bourdonnante

Au-delà de la tartine du matin, le miel et les autres trésors des abeilles recèlent d'étonnantes vertus thérapeutiques.

La propolis, d'abord. Cette substance se présente à l'état brut sous l'aspect d'une gomme résineuse que l'abeille récolte principalement sur les bourgeons et dont elle se sert pour désinfecter et isoler la ruche. Administrée sous forme résineuse, liquide [...] ou d'onguent [...], c'est un puissant médicament aux vertus antivirales, antibactériennes et antifongiques. Elle peut aussi soulager les troubles digestifs. En pommade, elle se révèle très efficace pour tous types de blessures, gerçures, eczémas et même verrues.

Le pollen, ensuite. *Protéine de l'abeille*, il est riche en acides gras, vitamines et oligoéléments. Il peut donc fournir un important apport vitaminé, idéal avant la fatigue de l'hiver, compenser certaines carences alimentaires et stimuler la santé de la peau, des cheveux et des ongles.

La gelée royale, elle, dont les abeilles nourrissent la reine et les larves, est une substance rare, limitée à quelques grammes par ruche. Composée de protéines, de lipides et de vitamines A, D, C et E, elle peut compenser les carences physiques ou énergétiques. [...]

Dans leur grande majorité, les médecins restent méfiants à l'égard des produits de la ruche. Un des problèmes auxquels se heurte leur reconnaissance réside dans la difficulté d'établir une composition standard : 100 grammes de propolis récoltés dans une ruche présenteront une composition sensiblement différente de ceux récoltés dans une autre ruche, même si, curieusement, ils produiront des effets identiques.

Depuis quarante ans pourtant, les recherches scientifiques et pharmacologiques se sont multipliées dans de nombreux laboratoires universitaires, à travers le monde. Apimondia, organisation internationale regroupant apiculteurs et autres passionnés du monde de la ruche, consacre une partie de ses activités à la reconnaissance scientifique de l'apithérapie. [...]

L'apithérapie telle que la conçoit Apimondia ne se limite pas aux produits de la ruche. La combinaison avec les huiles essentielles de plantes aromatiques compose une pharmacie verte qui est le moteur d'un enjeu humanitaire ambitieux :

favoriser l'indépendance médicamenteuse des pays en voie de développement. Le développement de l'apiculture et l'exploitation du potentiel végétal local, renforcé par l'introduction de certaines plantes, permettent de répondre à 70 % des besoins médicamenteux de ces populations. Un mois par an, Roch Domergo, vice-président de la commission apithérapie d'Apimondia, se rend à Cuba où il donne des cours et assiste les médecins des hôpitaux. Après plus de 2 400 cas traités avec succès suivant des protocoles scientifiques, l'apithérapie a été déclarée d'intérêt national par le ministère cubain de la Santé. Au vu des résultats, l'Organisation mondiale de la santé (OMS) et le Programme des Nations unies pour le Développement (PNUD) ont décidé de lancer des programmes similaires au Cameroun et au Burkina Faso.

Gilles Bechet, journal Le Soir ¹.

1. Article publié dans le supplément Victor du 01/03/02.



Chapitre 3

L'APICULTURE, THERMOMÈTRE DE L'ENVIRONNEMENT

*Monsieur l'agriculteur
Protège mes abeilles
Car sans apiculteur
La jachère te veille
(proverbe)*

La pollinisation, ou l'histoire d'une féconde alliance entre fleurs et abeilles...

L'apiculteur se sent particulièrement solidaire de son environnement : les sources de pollen et de nectar sont ailleurs que chez lui, dans les champs, les parcs et les jardins, à plusieurs kilomètres du rucher parfois ; les faux-bourçons qui féconderont ses reines sont élevés par un de ses collègues du village voisin : lequel ? il n'en sait rien ! Et comme ses abeilles butinent sur des terrains qui appartiennent à d'autres, leur santé dépend de ces autres-là, et notamment de la prudence, ou de l'imprudence, avec laquelle ils font usage des produits phytosanitaires.

Enfin, l'essentiel de la plus-value dégagée par l'apiculture lui est extérieur. La pollinisation constitue, en effet, avant le miel lui-même, l'essentiel de l'apport, et profite, bien plus qu'aux apiculteurs eux-mêmes, aux cultivateurs et arboriculteurs, et d'ailleurs à tout un chacun. Car cet apport n'est pas que financier, il est aussi dans la contribution de l'abeille mellifère au maintien de la diversité des espèces, et donc dans la qualité de notre cadre de vie à tous.

Aujourd'hui, l'apiculture européenne est menacée. Menacée par l'évolution du monde rural, qui s'urbanise peu à peu, dont les paysages autrefois variés sombrent dans la monotonie, dont les haies et les fossés fleuris disparaissent au profit de parcelles de plus en plus grandes. Menacée par l'évolution du monde tout court, où produire cesse d'être motivant, quand arrivent sur nos tables des

produits tellement meilleur marché. Menacée par la maladie, et au premier plan par la varroase¹, parasitose pas si naturelle que cela et importée d'Orient par l'imprudence des hommes. Menacée par les pesticides et peut-être par les OGM (organismes génétiquement modifiés), si le pollen dont les abeilles tirent une partie de leur nourriture n'est plus conforme à leurs besoins...

Parce qu'elle s'approvisionne et se reproduit où bon lui semble, l'abeille est un véritable thermomètre plongé en permanence dans notre environnement. C'est donc à tort qu'on regarderait comme négligeables les problèmes du secteur : ils ne sont que le reflet de ceux, plus vastes, qui touchent un public bien plus large que les vendeurs et les amateurs de miel.

La pollinisation représente la plus grande partie de la plus-value produite par le secteur apicole : elle est estimée à environ quatre milliards d'Euros pour l'Union européenne. En Belgique, les mille tonnes de miel produites lors d'une bonne année représentent une valeur d'environ six millions d'Euros, contre à peu près quarante millions pour la pollinisation.

L'apport de l'apiculture dans certaines cultures est évident. C'est le cas, par exemple, du colza, dont le rendement de la récolte dépend de la rapidité avec laquelle se fait la pollinisation. Trop lente, elle produit une maturation étalée dans le temps et le cultivateur récoltera soit trop tôt, alors qu'une partie des graines n'est pas encore mûre, soit trop tard, alors que les grains fécondés en début de floraison sont déjà tombés. Une pollinisation très rapide permet d'éviter cet inconvénient, en amenant à maturité l'ensemble de la graine en un temps suffisamment court pour permettre la récolte complète. La pollinisation satisfaisante du colza n'est guère possible par les abeilles sauvages, car celles-ci n'élèvent pas des colonies suffisamment fortes pour visiter rapidement une telle masse de fleurs.

Janine Kievits, Revue Environnement²

1. La varroa est un parasite de l'abeille.

2. D'après un article publié dans la revue Environnement n° 45, décembre 98.

L'abeille, sentinelle de l'environnement

Par son importante participation à la pollinisation, l'abeille est particulièrement impliquée dans les grands enjeux environnementaux d'aujourd'hui. Elle peut notamment nous aider à surveiller notre environnement et à lutter contre la déforestation. Le développement des organismes génétiquement modifiés (OGM) la concerne également.

L'abeille et la surveillance de l'environnement

« La ruche est un organisme vivant, complexe et organisé, très sensible à de nombreux polluants, à des doses extraordinairement faibles, parfois de l'ordre de 2 à 3 ppm (partie par million) : minéraux, métaux lourds, produits chimiques, organiques, cryptogamiques, microbiens, etc. Pour les détecter, les produits récoltés par l'abeille, pollens, nectars – transformés en miel –, propolis, cires, offrent chacun un intérêt spécifique.

Dans la vallée de la Fensch en Moselle, on a pensé à utiliser l'abeille pour la surveillance écologique de l'environnement, en recourant à l'analyse des produits de la ruche, associée à une étude comportementale. Quel meilleur robot spécialisé, prolifique, fiable, biodégradable et d'un coût aussi dérisoire pourrait-on imaginer pour remplir la tâche fastidieuse et éternellement répétitive de collecte systématique ? Ceci confirme l'importance écologique d'une présence d'apiculteurs bien répartis sur l'ensemble du territoire. Sinon, leur disparition entraînera à terme un désastre écologique : l'abeille, une sentinelle écologique efficace ?¹»

La pollinisation comme moyen de lutte contre la déforestation

L'apiculture peut contribuer à une gestion intégrée des ressources naturelles. La grande majorité des espèces mellifères est constituée par des arbres et des arbustes. Par la pollinisation, l'apiculture favorise les programmes de reboisement et permet d'augmenter de manière indirecte la valeur des ressources forestières.

Au Mexique, la péninsule du Yucatán, particulièrement touchée par la déforestation, offre un bon exemple de cette association de l'apiculture et de la reforestation. La Banque Mondiale et le Programme des Nations-Unies pour le Développement (PNUD) soutiennent au centre de cette péninsule un program-

1. D'après A. Becker, éditorial de la revue l'Abeille de France, juin 99 : www.apiservices.com/abeille-de-france/articles/sentinelles.htm

me de développement sous le nom de « corridor biologique Calakmul – Sian Ka’an ». Ce programme s’étend à présent également au nord de la réserve de Calakmul, dans la région de la Montaña. Le terme « Montaña », de même que le terme « monte », désigne ici la forêt, la péninsule du Yucatán étant une vaste plaine, avec très peu de reliefs. Cette région consiste en une vaste zone forestière d’une étendue de 200 000 hectares, avec une population d’à peine quatre mille habitants, principalement d’origine maya.

Cette région qui, dans le passé, tirait sa richesse de l’exploitation du *chicle* (gomme à mâcher), a été fortement touchée par la déforestation. Le cèdre et l’acajou y ont presque disparu. Aussi, en trois années, les habitants de X’mabén, avec l’appui d’un projet financé par Oxfam-Solidarité (Belgique), ont-ils créé une pépinière, ce qui leur a permis de planter 624 976 arbres. « La forêt est si reboisée qu’elle restera une source de vie pour nous », raconte Lupe, une des promotrices du projet. Fin 98 est créée une organisation apicole, Lol K’ax. Un calendrier apicole est élaboré afin de suivre au mieux le cycle des principales espèces mellifères locales et celles-ci sont répertoriées dans la région. A X’mabén, apiculture et reforestation vont de pair.

L’apiculture et les organismes génétiquement modifiés

Les organismes génétiquement modifiés font régulièrement la “une” des médias, ce qui entraîne souvent des confusions et des amalgames. Afin de clarifier, sans parti pris, les termes du débat relatif aux OGM, nous avons reproduit ci-dessous un extrait du document « Vingt questions sur les aliments transgéniques », publié par l’Organisation mondiale de la santé (OMS)¹. Rappelons aussi que, depuis les débuts de la transgenèse et les premières commercialisations, les OGM sont devenus une réalité dans de nombreux pays en dehors de l’Europe. Les surfaces cultivées avec des OGM représentaient dans le monde², en 2001, le double de la surface agricole utile française. Il s’agit essentiellement, dans l’ordre, du soja (60,3 %), du maïs (19 %), du coton (13 %) et du colza (5 %).

La relation entre l’apiculture et les OGM peut être abordée selon trois aspects différents : la contribution des abeilles à la dissémination des OGM dans d’autres plantes, la présence de transgènes dans les produits de la ruche et le risque des OGM pour la santé des abeilles elles-mêmes.

1. Document accessible via le site de l’Agence fédérale pour la sécurité alimentaire : www.afsca.be

2. Quatre pays concentraient 99 % des surfaces cultivées : les Etats-Unis (60,8 %), l’Argentine (22 %), le Canada (6 %) et la Chine (3 %). Source : F. Anchling, *Plantes transgéniques et abeilles*, Abeille de France, avril 2003 ; www.apiservices.com/abeille-de-france/articles/plantes_trans.htm

Evalue-t-on différemment les aliments transgéniques et les aliments traditionnels ?

Les consommateurs pensent en général que les aliments traditionnels (consommés souvent depuis des milliers d'années) sont sûrs. Lorsque l'on développe de nouveaux aliments par des méthodes naturelles, certaines de leurs caractéristiques peuvent être modifiées en bien ou en mal. Parfois, les autorités nationales sont sollicitées pour procéder à un examen des aliments traditionnels, mais ce n'est pas toujours le cas. De fait, il arrive que les plantes mises au point par des techniques traditionnelles de croisement ne soient pas évaluées rigoureusement à l'aide des techniques d'évaluation du risque.

Pour les aliments transgéniques, la plupart des autorités reconnaissent la nécessité d'évaluations spécifiques. Des systèmes ont été mis en place pour évaluer rigoureusement les OGM et les aliments transgéniques par rapport à la santé de l'homme et à l'environnement. On ne procède pas en général à des évaluations comparables pour les aliments traditionnels. Il y a donc une grande différence dans les processus d'évaluation mis en œuvre pour ces deux groupes d'aliments.

Quels sont les principaux sujets de préoccupation en santé humaine ?

[...] les trois principaux problèmes dont on débat sont les suivants : le pouvoir allergisant, le transfert des gènes et l'échange des gènes avec l'environnement. [...] On n'a découvert aucun effet allergisant pour les aliments transgéniques actuellement sur le marché.

Transfert des gènes. Le transfert des gènes contenus dans les aliments transgéniques aux cellules de l'organisme ou aux bactéries présentes dans l'appareil digestif serait préoccupant si le matériel génétique en question avait des effets nocifs pour la santé de l'homme. Ce point est particulièrement important si les gènes de résistance aux antibiotiques, utilisés pour la création d'OGM, peuvent se transmettre. Bien que cette probabilité soit faible, le groupe d'experts de la FAO et de l'OMS a récemment conseillé de recourir à des techniques ne faisant pas appel aux gènes d'antibiorésistance.

Echange des gènes avec l'environnement. Le passage des gènes des plantes génétiquement modifiées dans les cultures traditionnelles ou les espèces sauvages voisines, ainsi que le mélange des cultures dérivées de semences tradi-

tionnelles avec celles utilisant des plantes génétiquement modifiées, pourraient avoir des effets indirects sur la salubrité et la sécurité alimentaires. [...]

Quels sont les sujets de préoccupation au niveau de l'environnement ?

Il y en a plusieurs : la capacité de l'OGM d'échapper au contrôle et d'introduire les gènes manipulés dans les populations sauvages ; la persistance du gène après récolte de l'OGM ; la sensibilité au produit des organismes non ciblés (par exemple les insectes qui ne sont pas nuisibles) ; la stabilité du gène ; la diminution de la variété des autres plantes et donc un appauvrissement de la biodiversité ; l'utilisation accrue de produits chimiques en agriculture. Les problèmes de sécurité du point de vue écologique pour les plantes génétiquement modifiées varient considérablement en fonction des conditions locales. [...]

Y a-t-il des conséquences pour les droits des cultivateurs sur leurs cultures ?

Oui, il est probable que le débat sur les aliments transgéniques porte également sur les droits de la propriété intellectuelle, car ils ont des conséquences pour les droits des agriculteurs. [...] L'OMS a étudié le conflit entre les droits de la propriété intellectuelle et l'égalité de l'accès aux ressources génétiques ainsi que le partage des profits. L'étude a envisagé les problèmes potentiels posés par la création de monopoles et les doutes suscités par les nouvelles réglementations concernant les brevets dans le domaines des séquences génétiques en médecine. Ces considérations auront vraisemblablement un impact sur le débat concernant les aliments transgéniques.

Vingt questions sur les aliments transgéniques, OMS

Dissémination des OGM

Des études menées en Australie et au Canada¹ ont montré que l'abeille peut être, à son insu, un agent de dissémination de variétés transgéniques, notamment de colza. D'un rucher à l'autre, par la pollinisation, le colza transgénique peut propager son patrimoine génétique dans le rayon d'action de l'abeille (trois kilomètres). En Angleterre, on a retrouvé des traces d'OGM dans le miel de colza d'un apiculteur situé à deux milles d'un champ expérimental².

Par contre, au Mexique, l'affaire du maïs contaminé par des organismes génétiquement modifiés³ trouve vraisemblablement sa cause première ailleurs que dans la pollinisation. En novembre 2001, la revue *Nature* mettait en évidence la présence de transgènes, issus de plants génétiquement modifiés, dans des variétés de maïs cultivées par des communautés indigènes de l'Etat de Oaxaca, au sud du Mexique. Après six mois de polémique, l'Institut national d'écologie de México (INE) a finalement confirmé cette contamination, lors de la conférence de la Convention sur la biodiversité qui s'est tenue à La Haye en avril 2002. L'origine de cette contamination reste cependant un mystère : le Mexique a imposé en 1998 un moratoire sur la culture de variétés transgéniques. Les cultures les plus proches se trouvent donc aux Etats-Unis, à plusieurs milliers de kilomètres. Mais l'importation de maïs transgénique, elle, reste autorisée et c'est elle, sans doute, qui se trouve à l'origine de croisements avec les variétés locales. Avec plus de trois cent variétés locales ou sauvages, le Mexique, berceau biologique originel du maïs, est ce qu'on appelle un centre de diversité génétique, base du travail de sélection. Pour la première fois, un tel centre est touché par une contamination génétique et celle-ci risque de se répandre rapidement, le maïs produisant une grande quantité de pollen, de l'ordre de 175 kg par hectare⁴.

1. *Science*, 296, 2386 ; Canadian Broadc. Corp., 28/6/02, cité dans *Gen-Lex news* 57, juillet 2002.

2. Il s'agit du site de Wester Friarton (Newport-on-Tay), appartenant à Aventis, l'une des entreprises pionnières dans le domaine des OGM. *Times of London*, Grande-Bretagne, 15/9/02, cité dans *Gen-Lex news* 61, octobre 2002.

3. D'après *Le Monde*, 12/4/02 et 8/5/02 ; *Imagine*, février 2002 ; *Greenpeace*, octobre 2002 ; *La Jornada*, México, 27/02/02.

4. Cette contamination ne risque pas d'affecter le miel issu de ces régions. Le maïs est semé lors des premières pluies de mai, qui mettent fin à la récolte du miel : la floraison du maïs se produit donc lorsque la récolte du miel est finie depuis longtemps. Ceci explique pourquoi nos analyses polliniques n'ont jamais mis en évidence la présence de pollen de maïs dans le miel. D'autre part, l'abeille ne butine pas le nectar du maïs, qui s'avère très peu attractif pour elle, mais seulement le pollen, qui constituera ses réserves alimentaires pour la morte saison (laquelle, au Mexique, commence en juillet).

Transgènes et produits de la ruche

La revue Abeille de France a récemment publié un article intitulé *Plantes transgéniques et abeilles*.¹ Celui-ci se base sur des recherches effectuées, en Allemagne notamment, pour savoir s'il y avait transfert de gènes sur les micro-organismes présents dans les intestins d'abeilles ayant consommé du pollen OGM de colza².

« Dans une étude réalisée sur un million de cultures de micro-organismes, on en a isolé huit qui contenaient le gène de résistance à l'herbicide inscrit dans le colza. (...) On constate ainsi, dans de rares cas, un transfert quasi naturel des gènes de la plante sur ces micro-organismes. L'abeille n'est nullement affectée par cette modification de sa microflore intestinale », même en la gavant pendant six semaines avec du pollen transgénique. « Les conséquences écologiques d'un tel transfert de gènes (...) devront être suivies avec beaucoup d'attention ».

Le risque en santé humaine est qu'un jour « un gène de résistance à un antibiotique, par exemple, passe de la plante OGM vers une bactérie, celle-ci devenant résistante aux antibiotiques avec toutes les conséquences prévisibles : les antibiotiques couramment utilisés en médecine animale ou humaine deviendraient inefficaces. (...) Mais, à l'heure actuelle, les scientifiques n'ont encore aucune certitude.³»

Santé des abeilles et OGM

Il semble jusqu'à présent que l'abeille n'ait pas été affectée par les OGM. Cependant, ce risque ne peut pas être exclu a priori ; mais il faut l'examiner dans un contexte plus large. C'est ce que M. Ch-Michel Wolff, chercheur au CNRS et lui-même apiculteur, a rappelé lors de sa conférence *Les OGM et les abeilles*, présentée au XIVe Congrès National de l'Apiculture française, le 5 octobre 2002³ :

« Avant de considérer les risques que pourraient faire courir les plantes OGM aux

1. D'après F. Anchling, dans l'article déjà cité et dans *Le problème du colza OGM*, Abeille de France, juin 2001, également reproduit sur le site d'Apiservices.

2. « C'est ce qu'on appelle le transfert horizontal. A la différence du transfert génétique vertical (où l'organisme transmet ses gènes à la génération suivante), dans le transfert génétique horizontal les gènes vont d'un organisme à un autre par-dessus une espèce de frontière, à saute-mouton pourrait-on dire, sans intervention sexuelle. Cette forme de transmission existe de façon naturelle mais, dans la technique OGM, ce phénomène est attentivement surveillé par les scientifiques car le comportement de ces gènes étrangers dans un nouvel organisme n'est pas évident. » (F. Anchling, 2003, article cité page 27).

3. Texte reproduit en décembre 2002 par l'Abeille de France (voir le site web déjà cité).

abeilles, il convient de considérer les dangers qu'elles courent actuellement avec le mode de culture classique¹. Ces dangers [dus aux insecticides et pesticides²] sont nombreux (...) et pourraient être fortement diminués par la culture de plantes OGM, mais il faut considérer les risques nouveaux que pourraient courir les abeilles en raison de cette utilisation. (...)

Les plantes OGM auxquelles il faut être le plus attentif en ce qui concerne les abeilles sont celles qui produisent un insecticide et celles qui produisent une protéine leur conférant une résistance à un herbicide. Actuellement, les seules cultures de plantes OGM autorisées en France sont celles du colza produisant un insecticide IP et celle du maïs produisant l'insecticide Bt. Aucune de ces plantes n'affecte la santé de l'abeille, mais il convient de rester vigilant pour les OGM à venir : on ne pourra se faire une opinion qu'au cas par cas. (...)

Par contre, la culture de la plante OGM désormais résistante à l'herbicide implique l'utilisation de cet herbicide. Dans le cas de l'herbicide Basta, il n'est pas exclu qu'il puisse présenter un danger pour l'abeille : sa toxicité a déjà été mise en évidence pour un petit papillon. »

Revenons au Mexique et faisons le parallèle avec le cas du monarque. Ce superbe papillon aux couleurs éclatantes migre depuis la côte est des Etats-Unis et du Canada pour hiverner dans les forêts du centre du Mexique, parcourant à chaque trajet, fin octobre et fin mars, quelque 3 200 km. Il a été prouvé que le pollen du maïs transgénique cultivé aux Etats-Unis, porteur de la bactérie Bt, est nocif pour les larves de ce papillon. Ce danger reste, cependant, limité, car ces larves s'alimentent principalement auprès d'autres plantes et sont surtout victimes des herbicides utilisés contre celles-ci. La déforestation au Mexique a également été avancée pour expliquer le déclin du monarque. Actuellement, les herbicides et la déforestation représentent un danger plus grand pour le monarque que les OGM.

Benoît Olivier, Miel Maya Honing,
d'après les diverses sources citées dans les notes

1. Ce mode de culture comprend également les engrais chimiques, non concernés par la question des OGM, « dont le sol est souvent gorgé, [et qui] polluent les flaques d'eau qui se forment dans les champs après une forte pluie. Si le sol est argileux, ces flaques ne s'assèchent que lentement, laissant largement le temps aux abeilles de s'abreuver de cette solution concentrée en nitrates et en phosphates, pour peu qu'une période un peu sèche suive pendant une période où le nectar est rare, par exemple pendant le mois d'août. » (Ch-M. Wolff, conférence citée).

2. Note de l'Editeur : parmi ces pesticides figure le Gaucho, suspecté par les apiculteurs, en France surtout, d'être à l'origine de la forte mortalité qui a frappé leurs ruches ces dernières années.

L'apiculture victime des désordres climatiques

L'apiculture est très sensible aux aléas climatiques, peut-être davantage que toute activité agricole : quoi de plus fragile, en effet, qu'une fleur ? Depuis quelques années, les perturbations climatiques, qu'elles soient liées au phénomène appelé *El Niño*, au réchauffement climatique ou à d'autres raisons, n'ont cessé de malmener l'apiculture et de rendre de plus en plus difficiles les prévisions de récolte. Tantôt c'est la sécheresse qui perdure anormalement, tantôt c'est un coup de froid soudain en pleine période de floraison ou bien ce sont des pluies diluviennes, hors saison, qui lessivent les fleurs de leur nectar.

Les ouragans font partie de ces perturbations. S'ils sont monnaie courante sous les tropiques, leur fréquence ne laisse pas d'inquiéter. Nous reproduisons ci-dessous des extraits d'un courrier de Bernard Vandeweerd, coopérant belge dans la région de la Montaña (Mexique), dont nous avons parlé plus haut. Ce courrier est daté du sept octobre 2002, quelques jours après l'arrivée de l'ouragan Isidore :

« Après plusieurs tentatives nous sommes partis le mercredi 1er octobre en direction de la Montaña. Sur le chemin, nous avons dû traverser des lagunes de plusieurs kilomètres. La dernière avait 1,5 km de long et 1 mètre de profondeur. Nous avons pu passer parce que le véhicule était assez haut. L'ouragan qui s'est terminé par une dépression tropicale au point « PUT » – c'est-à-dire le point d'union territoriale entre les trois Etats (Yucatán, Campeche et Quintana Roo) – s'est pratiquement installé là-bas durant 10 heures, transformant les savanes en nouvelles lagunes gigantesques. Je te rappelle que les *ejidos*¹ de la Montaña se trouvent justement à cet endroit. Le sinistre a donc été causé davantage par l'eau que par le vent, à l'inverse de ce qui s'est passé dans le nord de la péninsule. A notre arrivée, nous étions attendus par les responsables des *ejidos* de X'mabén, siège de la Lol K'ax – puisque l'on avait convoqué une assemblée générale, – et par les autorités des autres *ejidos* de la Montaña.

Nous avons fait un bilan des dégâts, *ejido* par *ejido* et nous nous sommes aperçus que le désastre est pareil dans toute la zone.

Le plus souvent on nous a dit que 100 % des récoltes de maïs étaient détruits (5 000 ha) pour les dix agglomérations. Les pâturages sont inondés. Les terres et les arrières-cours sont détruites avec toutes leurs plantes et légumes (800 potagers). Il y a plus de 700 cadavres de vaches en train de pourrir. Autant de porcs

1. *Ejido*: domaine agricole collectif issu de la Réforme agraire des années 30.

morts et presque tous les oiseaux de basse-cour. 40 % des 10 000 ruches sont perdues¹.

Beaucoup de maisons n'ont plus de toit. Les maisons en dur, ou de pierre, ont beaucoup mieux résisté. Les forêts sont abîmées, en particulier les plantations forestières (1 200 ha), dont les brèches coupe-feu sont obstruées par des arbres tombés. Le problème le plus immédiat est l'alimentation et la santé des habitants ainsi que des animaux. Toute l'économie paysanne est par terre. On a besoin de conserves, de maïs, de haricots, de riz pour les gens. Quant aux animaux, le bétail a besoin de fourrage et il faut du sucre brun pour les abeilles (la floraison existante a disparu). Pour ce qui est de la santé, il faut du matériel de premiers soins et il faut désinfecter les mares et les maisons. Il y a des maladies des voies respiratoires chez les enfants (provoquées par la fumée du bois mouillé) et des infections de la peau. On n'a pas d'eau potable.

Sur le plan politique, l'aide est très lente². [...] Et, jusqu'à ce jour, aucune autorité ou instance gouvernementale n'a visité la zone, en dehors de l'armée.

La seule aide parvenue au chef-lieu municipal (Hopelchén) est celle de Cáritas. Oxfam International va collaborer avec Comadep³ à travers un projet d'urgence. Une équipe de spécialistes arrivera cette semaine. »

Bernard Vandeweerd, Comadep, Mexique
(traduit de l'espagnol)

1. Ce chiffre correspond à celui qui a été relevé pour l'État du Yucatán, où 125 000 ruches ont été détruites, sur un total de 280 000 (El Diario de Yucatán, Mérida, 10/01/03).

2. 1 200 tonnes de sucre ont par la suite été distribuées par le gouvernement fédéral (Sagarpa) aux 8 000 apiculteurs de la péninsule (El Diario de Yucatán, op. cit.).

3. ONG mexicaine active dans la région et qui collabore notamment avec la Lol K'ax, organisation apicole.



Chapitre 4

POUR UN BON CONTRÔLE DE QUALITÉ

Les producteurs du miel Maya vivent au Mexique et au Guatemala. Ce sont de petits paysans marginalisés : ils disposent de moyens rudimentaires et pratiquent l'apiculture dans une stratégie de survie. Dans ces conditions, il peut paraître parfois difficile de leur imposer les exigences du marché européen en matière de qualité du miel. Cependant, nous avons toujours estimé que le meilleur service à rendre à nos partenaires consistait précisément à les aider à relever ce défi.

Pour assurer la qualité de notre miel, nous pouvons compter sur les atouts suivants :

1) un contact direct avec le producteur lui-même, par l'intermédiaire de nos correspondants mexicains et guatémaltèques, mais aussi grâce à des voyages annuels de représentants de notre organisation. Lorsque le producteur connaît le consommateur final de son miel, il donne plus d'importance à la qualité de son produit. Cette relation de confiance est la base de tout système de qualité qui veut travailler à long terme.

2) une traçabilité sans faille, du miel récolté jusqu'à l'empotage. Le miel importé par Maya Fair Trading¹ n'est pas homogénéisé sur le lieu de production : chaque fût de miel vient donc d'un apiculteur, ou d'un groupe d'apiculteurs, précisément identifié par un numéro reproduit sur la liste de colisage qui accompagne les fûts.

3) une politique d'échantillonnage qui ne laisse pas de place au hasard : à l'arrivée du conteneur en Belgique, un échantillon est prélevé dans chaque fût (dans un conteneur de vingt tonnes, il y a 68 fûts) afin d'éviter qu'aucun apiculteur ou groupe d'apiculteurs ne passe à travers les mailles du filet. Au contraire, dans le cas d'un conteneur dont le miel a été homogénéisé sur place – pratique cou-

1. C'est Maya Fair Trading asbl, l'association sœur de Miel Maya Honing, qui effectue les transactions commerciales.

rante dans le miel d'importation – , quelques échantillons suffisent pour contrôler l'ensemble du conteneur. Mais homogénéisation signifie aussi dilution et occultation de problèmes éventuels. Notre méthode, plus contraignante, permet de détecter plus vite des défauts éventuellement présents chez certains apiculteurs, avant qu'ils ne risquent de se généraliser. Cette méthode est dès lors davantage préventive.

4) la réalisation d'analyses très complètes en Belgique, dont les résultats sont communiqués directement aux producteurs. Si des conditions contractuelles n'ont pas été respectées (par exemple, le taux d'humidité maximum, fixé à 18 %), une pénalité est appliquée sur le prix à payer. Ceci se fait dans un dialogue constructif avec l'organisation des producteurs, avec le souci de connaître les raisons de cette défaillance : par exemple, un ouragan au moment de la récolte a eu pour effet d'augmenter le taux d'humidité, un entrepôt inadéquat n'a pas suffisamment protégé le miel des ardeurs du soleil, etc.

5) la prise en compte de l'intérêt d'une conversion à l'apiculture bio : chacune de nos organisations partenaires a débuté en 2001 une réflexion sur la possibilité de cette conversion. Tous les apiculteurs ne pourront peut-être pas se convertir – principalement à cause des contraintes administratives et du coût de la certification – mais ceux qui le feront exerceront un effet positif sur le contrôle de qualité de l'ensemble de leur organisation. De façon générale, tous ces groupes de producteurs sont situés dans des régions préservées de la pollution et jouissent de conditions particulièrement favorables à la récolte d'un miel 100 % naturel.

Bien entendu, les principes mentionnés ci-dessus sont tout autant valables en Belgique au niveau de l'empotage en bocal ou de l'incorporation du miel dans des produits dérivés (mini-bonbons, speculoos, pains d'épices, etc.). Les sous-traitants auxquels nous confions ces opérations respectent les normes HACCP¹.

1. HACCP : Hazard Analysis Critical Control Point.

La qualité n'est pas le fruit du hasard !

Dans le courant de l'année 2001, Test-Achats, magazine belge des consommateurs, a mené une enquête sur le miel. Ses résultats ont été publiés dans le numéro 451 de février 2002¹ et transmis à la presse dans un communiqué insistant sur « la mauvaise qualité du miel importé ».

Selon cette enquête, la majorité du miel importé est trop chauffé : « il perd une partie de ses caractéristiques naturelles et se dégrade plus rapidement ». Le plus grave concerne « la présence de résidus d'antibiotiques dans la plupart des miels importés ». Ceci est tout à fait inacceptable, car « la résistance des bactéries à ces antibiotiques s'en trouve accrue. De ce fait, l'être humain est moins résistant aux maladies contagieuses et la recherche de nouveaux antibiotiques devient de plus en plus difficile. »

Ce qui ne se trouve pas dans ce communiqué de presse, c'est que le miel Maya a également été analysé et qu'il est un des rares miels d'importation de bonne qualité et exempt d'antibiotiques : il occupe la quatrième place sur les trente-deux miels importés analysés par Test-Achats ! Comment s'explique ce bon résultat ?

L'appréciation globale du miel Maya par Test-Achats est « moyenne ». Mais, dans six des huit critères analysés, il reçoit la mention « très bon » ! C'est pour l'étiquetage que sa cote est « médiocre » : sur le bocal prélevé, la date de péremption n'était pas indiquée, ni l'origine géographique et florale du miel...

Plus important est le critère « chauffage et vieillissement », où il obtient la cote « moyen ». En fait, l'échantillon analysé se trouvait tout juste au dessus de la norme – très sévère – que la fédération des apiculteurs belges a fixée pour les miels de qualité. Selon cette norme, le miel ne peut pas avoir plus de 15 mg d'HMF² par kilo. Le HMF provient de la dégradation du fructose par l'effet du réchauffement ou du vieillissement : il constitue seulement un indicateur technique, cette substance étant sans aucun danger pour la santé. Dans la confiture faite maison avec des fruits riches en fructose, on peut trouver de 200 à 300 mg d'HMF par kg... ! Le bocal de miel analysé par Test-Achats en avait 16,2 mg... On peut donc en conclure que l'appréciation globale de notre miel était, en fait, très proche de « bon ».

1. Cette enquête a fait l'objet d'un suivi un an plus tard, dans le numéro 53 de Tests-Santé (février / mars 2003), lequel a, de nouveau, confirmé l'absence totale de résidus d'antibiotiques dans le miel Maya.

2. HMF : hydroxyméthylfurfural.

Bien entendu, on peut essayer de faire encore mieux. Dans le domaine de l'étiquetage et de la date de péremption, c'était déjà chose faite au moment de la publication de l'article de Test-Achats : désormais, l'étiquette indique explicitement que ce miel vient du Mexique et du Guatemala et une date de péremption est imprimée sur le couvercle. Quant au contrôle du chauffage et du vieillissement, le taux d'HMF de chaque conteneur est analysé dès son arrivée en Belgique. En général, le miel Maya a moins de 5 mg d'HMF par kg (avant empotage) et est souvent proche de 1 à 2 mg, ce qui est excellent et prouve que ce miel vient tout juste d'être récolté. Parfois, on atteint des valeurs de 6 ou 7 mg, mais toujours en dessous de 10 mg : c'est la limite maximale fixée dans les contrats d'achat avec les apiculteurs.

Pour respecter cette condition du contrat, les apiculteurs doivent entreposer leur miel à l'abri du soleil, dans un entrepôt suffisamment spacieux et aéré. Lors de la réservation du transport du conteneur auprès de la compagnie maritime locale, ils demandent que le conteneur soit placé au fond de la cale, de façon à ne pas souffrir de la chaleur pendant le transport, qui dure 17 jours. Sans toutes ces précautions, il serait impossible de recevoir du miel avec moins de 5 mg d'HMF.

En Belgique aussi, de nombreuses précautions doivent être prises, principalement lorsqu'on réchauffe le miel pour pouvoir le mettre en pot : le miel ne peut pas être réchauffé au-delà de 40°C, la température maximale de la ruche. Pour le vérifier, on analyse le taux d'HMF du miel en bocal et on le compare avec celui du miel brut correspondant.

Concernant la présence de résidus d'antibiotiques et de sulfonamides, il est également nécessaire de relativiser l'effet spectaculaire de l'annonce de Test-Achats et de bien situer où se trouve l'enjeu. Les laboratoires d'aujourd'hui sont capables de déceler des traces d'antibiotiques à partir de 20 ppb¹ (ou nanogrammes), c'est-à-dire 20 mg par tonne. Or la dose journalière prescrite à un adulte pour se soigner avec la streptomycine, l'un des trois antibiotiques concernés, est de 400 à 500 mg par jour ! Avec un miel extrêmement contaminé par cet antibiotique (200 ppb), il faudrait manger au moins 2 tonnes de miel en un jour pour absorber l'équivalent d'une dose journalière ! Dans le cas du miel, avec une consommation journalière de 20 g, le risque de développer une résistance aux antibiotiques à cause de la présence de ces résidus est donc fort peu probable, car ces résidus se trouveraient à dose homéopathique ! Mais les médecins ne

1. ppb, ou part par milliard (en anglais, « billion » = milliard).

l'excluent pas. Si le miel ne peut pas contenir la moindre parcelle de résidus d'antibiotiques, ce n'est donc pas tellement pour des considérations de santé publique, mais tout simplement parce que le miel est un produit naturel et doit le rester.

C'est pour cela que, dès 1998, nous avons mis en garde nos partenaires. Nous avons appris que, dans de nombreux pays latino-américains, surtout le Mexique et l'Argentine, des apiculteurs utilisaient la streptomycine comme moyen préventif contre certaines maladies des abeilles, comme la loque¹ américaine. Nous avons donc réagi en ajoutant une clause de qualité dans nos contrats, stipulant que le miel ne pouvait contenir aucun résidu d'antibiotiques ou de produits chimiques. Et nous avons demandé aux apiculteurs de ne plus utiliser aucun de ces produits, y compris un type de vitamines qu'ils donnaient à leurs abeilles et auxquelles le fabricant avait eu la bonne idée d'ajouter un peu de streptomycine (« ça ne peut pas faire de tort ! »). En échange, les apiculteurs ont bénéficié d'un financement de notre part pour des cours de formation, notamment dans le domaine de la lutte naturelle contre les maladies, grâce à divers projets², qui sont toujours en cours.

Enfin, rassembler un conteneur de miel sans aucun résidu d'antibiotiques demande une très grande cohésion de la part de l'organisation d'apiculteurs. Il suffirait, en effet, qu'un seul ne respecte pas la consigne pour gâcher tout le conteneur : avec une seule dose journalière d'antibiotique – 400 mg – dans un conteneur de 20 tonnes, on atteint déjà le seuil de détection. Dans le cas de l'organisation Miel del Sur, au Chiapas, il y a 150 apiculteurs qui, ensemble, récoltent de 40 à 60 tonnes par an : la discipline doit être sans faille.

« A propos de cette analyse de notre miel qui vient d'être publiée par Test-Achats, les apiculteurs ont été enchantés d'apprendre que les résultats montrent qu'il n'y a aucun produit chimique ni aucun résidu contaminant. Cela n'a pas été en vain que nous avons fait tant d'efforts dans le contrôle de qualité ! »

(Guillermo Torres, coordinateur de Miel del Sur, Chiapas, Mexique)

1. La loque américaine se transmet par une bactérie, *Paenibacillus larvae larvae*, à laquelle sont très sensibles les jeunes larves d'abeilles. En Europe, toute colonie d'abeilles contaminée doit impérativement être détruite et brûlée. Source : www.afsca.fgov.be/FR/Sante_animale/Loque_Americaine/Actuelles.html

2. Cofinancés par la DGCD et le CGRI.

Vers l'apiculture biologique

Les efforts menés par les producteurs du miel Maya dans le contrôle de qualité de leur miel les rapprochent des normes de l'apiculture biologique. La certification biologique permettrait de récompenser ces efforts. L'intérêt de plus en plus grand, dans les pays occidentaux notamment, pour les produits certifiés bio, rend envisageable la commercialisation à grande échelle de miel certifié bio.

La production de miel bio recouvre deux dimensions : l'adhésion à un mode de production qui préserve l'environnement et ne recourt pas à des intrants chimiques ; et la production d'aliments garantis indemnes de toute pollution. Le certificateur n'intervient qu'au premier niveau : il certifie le mode de production, et non le produit en tant que tel. Sans doute, le respect de ce mode de production est-il, en soi, une garantie de qualité, mais il n'exclut pas des accidents : les analyses de Test-Achats ont mis en évidence la présence de résidus d'antibiotiques dans des miels certifiés bio. Un contrôle du produit s'avère donc nécessaire, non seulement au niveau de la chaîne de distribution, mais aussi au niveau du certificateur.

L'apiculture comporte peu de risques pour l'environnement. Ils concernent principalement les traitements contre les maladies des abeilles (par ex. la loque américaine) et contre la varroa ; accessoirement, on peut y inclure la peinture utilisée pour protéger les ruches. C'est davantage l'environnement qui représente une menace, et une difficulté, pour l'apiculteur qui veut se convertir au bio : les ruches doivent être distantes de plus de 3 km d'une route fréquentée par des véhicules. Les autres contraintes du cahier des charges de l'apiculture bio ressortent davantage d'une conception de la nature. Par ex., en hiver, les abeilles ne peuvent être nourries qu'avec du miel, sauf en cas de disette. Cette exigence représente un problème pour nos partenaires, habitués à nourrir leurs abeilles, seulement en automne, avec un sucre de canne artisanal, non raffiné, la *panela*¹. A la reprise de la saison, ils ne récoltent pas la première miellée, afin de permettre à la ruche d'éliminer complètement ce sucre. Renoncer à cette pratique signifie pour eux un manque à gagner, puisqu'ils doivent laisser dans la ruche une partie du miel comme provision d'hiver, ainsi qu'un risque d'avoir des colonies moins fortes à la fin de l'hiver.

Plusieurs organisations de producteurs du miel Maya se préparent à la certifi-

1. Cette pratique est également très répandue chez les apiculteurs européens.

cation. L'une d'elles, *Mujeres organizadas* (Etat de Veracruz), l'a déjà obtenue et vend son miel sous l'appellation *Cihuame* (ce qui veut dire « femme » en *nahuatl*), du nom de l'ONG qui la soutient. Mais sa production est très limitée. Un autre groupe, situé dans l'Etat de Guerrero, à Ometepec, se prépare depuis l'année 2000 et espère obtenir la certification pour la récolte 2004. Sidronio, son représentant, nous explique ce que signifie ce processus de conversion à l'apiculture bio :

« Grâce à un projet de Miel Maya Honing¹, un diagnostic de notre potentiel à l'apiculture biologique a été réalisé en décembre 2000 par l'Association Mexicaine des Inspecteurs en Production Biologique, AMIO. Celle-ci a émis une série de recommandations et nous avons ensuite reçu l'aide d'une coopérative voisine, *Flor de Campanilla*, qui est certifiée depuis dix ans déjà : son responsable est venu nous expliquer comment répondre aux exigences administratives du certificateur.

Trois inspecteurs de terrain ont été nommés. On les appelle inspecteurs internes parce que ce sont des apiculteurs membres de l'organisation. Leur rôle est de superviser les ruchers dans d'autres secteurs que le leur : c'est ce qu'on appelle des inspections croisées. Ils examinent l'état des ruchers et relèvent les points positifs et négatifs. Ils notent leurs observations sur une fiche technique, une par apiculteur. Les ruches doivent être enduites de cire, et non peintes. S'ils voient des objets en plastique, ils demandent de les éliminer. Si le rucher se trouve à 200 mètres d'un déversoir d'eaux usées, d'un lavoir ou bien d'un terrain de football, il faut le déplacer et chercher un autre endroit. Il faut respecter une distance de trois kilomètres au moins pour les chemins et les routes fréquentés par des véhicules à moteur.

Il y a aussi des recommandations pour la récolte. Les extracteurs et les tanks de sédimentation doivent être en acier inoxydable, sinon ils doivent être enduits de cire. C'est la même chose pour les bidons ou les seaux, s'ils sont en plastique. Le PVC est formellement interdit, de même que les seaux qui ont servi à transporter de la graisse. Il ne peut pas y avoir de poussière dans la salle d'extraction ; celle-ci doit respecter les normes d'hygiène du certificateur. On doit aussi faire attention au camion qui transporte notre miel, il ne peut pas avoir chargé d'engrais².

1. Cofinancé par la Maison Internationale et la DGCI (aujourd'hui, DGCD).

2. NdT : L'usage d'engrais a tendance à se développer, même chez des paysans avec un faible pouvoir d'achat. Les pesticides sont autrement dangereux pour l'apiculture bio, mais leur usage, au Mexique, est, en général, confiné aux régions spécialisées dans les cultures fruitières (sur la côte de l'Etat de Veracruz, par ex.) ou dans les grandes cultures (au nord). Parmi les autres précautions que doit prendre l'apiculteur, citons la cire et les reines, qui doivent être certifiées d'origine bio.

Lorsque les inspecteurs ont fini leurs fiches, ils les remettent au comité d'approbation, constitué de deux compagnons, Elpidio et Florentino. Ceux-ci examinent les fiches et vérifient si chacun a respecté les recommandations qui lui ont été faites. Celui qui ne les a pas respectées est exclu du projet. Sur chacune des fiches approuvées figure, au dos, une carte avec la localisation de chaque rucher. C'est alors mon rôle, comme coordinateur, de dresser la carte générale de tous les ruchers de l'organisation. Ceux-ci sont numérotés et, pour chaque rucher, j'indique le nombre de ruches. Je réalise aussi un dossier, avec l'estimation de la récolte de chaque rucher, le nom de l'inspecteur interne, la date de la première révision par l'inspecteur interne, si le rucher a été approuvé avec ou sans condition. Tous les participants au projet signent le dossier. J'envoie alors la carte et le dossier complet au certificateur.

Quand celui-ci vient, il n'inspecte pas tous les ruchers, mais choisit ceux de quatre apiculteurs, et de ceux-ci dépend la certification de toute l'organisation. L'inspecteur de Certimex - organisme mexicain, qui travaille en collaboration avec Naturland, l'organisme de certification allemand - a été impressionné, tout était conforme, et donc nous sommes à présent en année de transition. A la fin de celle-ci, il y aura à nouveau une visite de Certimex, au début de 2003. »

(participation de Sidronio Ruiz de la Cruz à une rencontre d'apiculteurs en juillet 2002, à San Cristóbal de las Casas, Chiapas, Mexique ; traduit de l'espagnol)

Benoît Olivier,
Miel Maya Honing



Chapitre 5

POURQUOI JE SUIS DEVENU APICULTEUR

« Je m'appelle Mariano et j'ai 23 ans. J'habite dans un petit village des *Altos*, les Hautes Terres du Chiapas, à 1 500 m. d'altitude. Pour y arriver, depuis México, il faut voyager 18 heures en bus jusqu'à San Cristóbal, la ville la plus proche de chez nous. Et de là, il faut encore trois heures dans un autre bus, puis grimper jusqu'en haut de la colline par un sentier muletier. Ma maison se trouve à gauche, à l'entrée du village. J'y habite avec ma mère, mes quatre sœurs et mon frère. Mon père est décédé et j'ai dû quitter l'école pour travailler et nourrir ma famille.

Ma langue maternelle n'est pas l'espagnol, mais le *tzotzil*, une des nombreuses langues mayas parlées au Chiapas. J'ai appris l'espagnol à l'école, mais avec beaucoup de difficultés. En effet, les *ladinos* (métis) nous insultent souvent en nous appelant *Indiens*, alors que nous sommes les autochtones de notre pays et, eux, les étrangers. Ce sont les Espagnols, leurs ancêtres, qui ont pris les meilleures terres, dans les vallées, et nous ont repoussés dans la montagne.

C'est pourquoi beaucoup d'entre nous ont manifesté leur appui au mouvement zapatiste¹ et à ses revendications. En février 96, nous avons eu beaucoup d'espoir, lorsque le gouvernement a signé les accords de San Andrés Larráinzar². Ces accords prévoyaient l'autonomie des communautés indigènes et que celles-ci pourraient enfin choisir elles-mêmes leurs dirigeants. Mais le gouvernement n'a jamais appliqué ces accords...³

Dans le village, il y a une école, une église (le curé n'habite pas ici) et un petit

1. Le mouvement zapatiste est apparu au grand jour le premier janvier 1994, jour de l'entrée en vigueur des accords de l'Alena (sur l'Alena, voir le chapitre 12). Il tire son nom d'un héros de la révolution mexicaine du début du 20^e siècle, Emiliano Zapata, partisan d'une réforme agraire en faveur des petits paysans.

2. San Andrés Larráinzar est un petit village de Los Altos du Chiapas, où se sont réunis des responsables du gouvernement mexicain et des dirigeants zapatistes en février 96.

3. Une loi a finalement été votée en avril 2001, à la suite d'une célèbre marche du mouvement zapatiste vers la capitale, mais elle ne reconnaît toujours pas les Indiens comme sujets de droit et les considère dans une perspective assistentialiste.

magasin. Il n'y a pas de médecin ni de pharmacie. Nous avons reçu du gouvernement des citernes pour l'eau potable et quelques panneaux solaires pour l'électricité.

Nous cultivons du maïs, des haricots et un peu de café, qui est de bonne qualité à cette altitude. Nous avons sept *milpas* (parcelles) qui font, en tout, un hectare et demi. Les deux parcelles les plus proches se trouvent à une demi-heure du village. Les autres se trouvent dans les terres basses, à deux bonnes heures de marche. Pour y aller, il faut partir de la maison à quatre heures du matin.

Le matin, je mange quelques *tortillas* (fines galettes de maïs), préparées la veille et réchauffées au feu de bois. Je bois un peu de café et j'emporte avec moi du *pozol* (bouillie de maïs) pour me caler l'estomac, quand je travaille à la *milpa*. Au retour, entre 16 h et 17 h, je mange une dizaine de *tortillas*, avec des *frijoles*, des haricots noirs. Nous mangeons aussi du *chile* (piment) : le *chile* pousse facilement et donne de l'énergie. Une fois par semaine, nous mangeons de la viande, en général du poulet. En novembre, nous avons des oranges. Les bananes et les citrons donnent toute l'année.

Le travail dans les champs commence en avril, quand on débroussaille la *milpa*, à la machette. Avant de commencer, on place une bougie à chaque coin de la *milpa* et une au milieu avec du *copal* (encens). On prie la terre et le dieu *pomriox* (en langue *tzotzil*, "miel des dieux"), pour leur demander la permission de cultiver.

On sème au début du mois de mai, avec l'arrivée des pluies : du maïs et des haricots dans les terres hautes, mais seulement du maïs dans les terres basses. On récolte les haricots en juillet. En août, on plie le maïs pour qu'il sèche, sinon, l'eau entre par la gorge de l'épi et le pourrit. Ce travail se fait à la pleine lune, pour éviter que n'entre le *gorgojo* (charançon). Puis on récolte le maïs et on prépare la terre pour les semences d'octobre, pour la deuxième récolte¹.

C'est le douze octobre, jour du *descubrimiento*², qu'on sème le haricot mais, cette fois-ci, seulement dans les terres basses, au pied des tiges desséchées du maïs : comme ça, le haricot pourra monter et s'enrouler tout autour. Le maïs, on le sème dans les terres basses et les terres hautes. Après les semences,

1. Il s'agit de variétés locales de maïs, le maïs *criollo*. Avec les variétés d'origine nord-américaine, il faut pratiquer l'irrigation si l'on veut obtenir une deuxième récolte.

2. «*Descubrimiento*», jour de la « découverte » du continent américain par Christophe Colomb, en 1492.

c'est le travail du café, de novembre à janvier. Il faut le cueillir, enlever la pulpe, le sécher et le transporter en ville pour le vendre.

C'est mon père qui a commencé l'apiculture, il y a une bonne vingtaine d'années. A l'époque – on approchait des élections –, l'Institut Indigéniste National (INI, un organisme de l'Etat), avait distribué des ruches dans les communautés indigènes de la région. L'avantage de l'apiculture, c'est qu'elle ne demande pas de terre, cela convient bien chez nous, où la majorité des paysans ont, en moyenne, deux hectares. Mais, sans aide ni formation, nous n'avons pas eu de bon résultats. De plus, nous ne savions pas où ni comment vendre notre miel.

Bien sûr, il y a les *coyotes* – on appelle ainsi les intermédiaires, au Mexique. Dès le début de la récolte, ils venaient de San Cristóbal pour nous remettre des fûts où stocker le miel. En échange, ils promettaient un prix élevé. Mais jamais ils ne tenaient parole. Parfois même, ils s'en allaient avec leur fût rempli sans nous payer, en nous laissant seulement une reconnaissance de dette ! Et quand, plus tard, à la ville, nous voulions faire valoir nos droits, nous nous rendions compte que ces papiers n'avaient aucune valeur...

C'est comme cela qu'il y a quinze ans, l'organisation Miel Maya a proposé à mon père et aux autres apiculteurs du village d'acheter leur production de miel. »

Mariano Pérez Vazquez¹,
Tzajalchén, municipalité de Chenalho, Chiapas.

Donnons à présent la parole à Manuel, d'un village voisin, qui nous a raconté son travail d'apiculteur à l'occasion d'un séminaire organisé par Miel Maya Honing en octobre 2000, à Bruxelles.

« Le travail de l'apiculture représente pour nous une activité complémentaire pour subvenir à l'existence de nos familles.

Comme apiculteur, je consacre un bon bout de temps à mes ruches, car pour moi c'est important de les soigner. C'est pourquoi je dois réaliser différentes tâches pendant toute l'année. Avant de récolter le miel, je dois nettoyer le terrain, alimenter les abeilles, réaliser des divisions au sein de mes colonies, gauffer la cire, changer les reines, réparer les ruches, contrôler la varroase, combattre les maladies

1. Propos recueillis par B. Olivier à San Cristóbal, février 1997.

qui peuvent se présenter et préparer les colonies d'abeilles pour le moment de la floraison et de la récolte. Pendant les mois de janvier et février, je dois extraire la première récolte de miel. Toute ma famille participe à cette tâche. Il faut sortir les rayons des ruches, en extraire le miel, le mettre dans des bidons de 20 litres et les porter jusqu'à la maison, où on les verse dans un fût de sédimentation. Après, on peut remplir les fûts que nous avons reçus de notre organisation apicole, Mieleles del Sur.

Ce travail, nous le réalisons pendant les mois de février, mars, avril et mai. Les récoltes que nous obtenons dans notre zone sont au nombre de trois (une par mois). Une fois que tout le miel est récolté, nous - les associés de la région - nous nous réunissons et nous nous mettons d'accord pour planifier la date du transport à San Cristóbal. Une commission est créée pour se charger du transport et les responsables communiquent au coordinateur de l'organisation la date et l'heure auxquelles nous transporterons notre produit à San Cristóbal. Ceci se fait de la même manière dans toute l'organisation apicole. Tous les associés coopèrent pour payer le transport du miel depuis notre communauté jusqu'à l'entrepôt central, à San Cristóbal.

Une fois que notre miel se trouve à l'entrepôt, deux équipes de travail sont créées : l'une effectue le déchargement et l'autre met les fûts sur la balance pour les peser et les numéroter, puis les ranger dans l'ordre. En plus, deux secrétaires sont nommés pour noter le poids de chaque fût et le nom du producteur. Une fois que nous avons terminé ce travail, les secrétaires calculent le poids total. Ce total est comparé avec les comptes que tiennent les coordinateurs du groupe. Une fois que nos comptes coïncident, nous nous rendons à la banque où nous recevons l'argent pour notre miel. En cette année 2000, nous avons rassemblé 60 tonnes de miel, dont 40 tonnes ont été envoyées en Belgique et 20 tonnes en Allemagne.

Lorsque toute la production de miel est rassemblée, les fûts sont préparés pour être transportés par camion vers le port de Veracruz. Là, ils sont déchargés pour être acheminés par bateau jusqu'au port d'Anvers, où ils sont réceptionnés par les camarades de Belgique.

Chers amis, je tiens également à vous informer que cela fait deux ans que tous les associés de l'organisation apicole reçoivent des formations apicoles et actuellement nous avons un projet¹ de formation de treize promoteurs apicoles pro-

1. Cofinancé par Miel Maya Honing, la DGCI (aujourd'hui DGCD) et le CGRI.

venant de chacune des régions qui font partie de notre organisation.

Finalement, je suis très content d'être présent à cette réunion tellement importante qu'est le 25e anniversaire du travail solidaire des camarades de Miel Maya, en plus cela me permet de connaître votre pays, ce dont j'informerai les associés de mon organisation. Merci beaucoup et recevez le bonjour de la part de tous les associés de *Mieles del Sur*. »¹

Manuel López Sántiz
El Pozo, municipalité de Cancuc, Chiapas.

Un grand bonjour à tous les acheteurs du miel Maya

« Nous vous envoyons cette lettre de la communauté de Paredón – commune de Jitotol au Chiapas (Mexique) – pour vous raconter le problème qui nous est arrivé en transportant le miel vers San Cristóbal de Las Casas. Nous avons été interpellés au poste de contrôle du carrefour de la *tijera* (« ciseaux »), sur le chemin qui va de Bochil à San Cristóbal. Les soldats nous ont stoppés tout un temps sur la route, ils nous réclamaient une autorisation écrite pour pouvoir transporter nos fûts de miel. Justino Rojas Ruiz, le responsable du miel, s'est concerté avec les autres apiculteurs pour leur demander ce qu'il fallait faire avec les camions chargés de miel. Un soldat fédéral du mauvais gouvernement demanda l'autorisation d'ouvrir les fûts de miel, en vue de vérifier le contenu exact de ce que nous transportions. Nous répondîmes : "Ce sont des fûts de miel", mais il ne nous croyait pas. Selon lui, il était impossible qu'on transporte tant de miel. Nous lui répondîmes que c'était bien du miel et que nous suivions un camion de trois tonnes et un véhicule avec les apiculteurs.

Le soldat avertit qu'il allait ouvrir les fûts avec une barre de fer d'un mètre de long. Il voulait ainsi perforer les fûts pour en voir le contenu. Nous lui répondîmes que, s'il ouvrait les fûts, nous irions téléphoner pour avertir nos compagnons Guillermo et Pati à San Cristóbal de Las Casas. Finalement, il nous laissa passer après que le responsable, Justino Rojas Ruiz, put montrer un accusé de réception des fûts vides prouvant qu'ils étaient destinés à être remplis de miel. Et Justino a aussi montré un document qui indiquait qu'ils allaient être transportés directement par bateau jusqu'en Belgique et que nous, comme paysans, nous avions

1. Manuel est décédé à El Pozo le 8 décembre 2002, d'une crise cardiaque. Les secours d'urgence n'existent pas à El Pozo, ni les moyens de les prévenir.

le droit de travailler avec les abeilles.

Ce soldat nous demanda alors qui nous avait autorisés à avoir des abeilles. Nous lui répondîmes que c'était là notre travail qui nous procurait un revenu pour maintenir notre famille en bonne santé. Sans cela, nous mourrions de faim. C'est pour cela que nous avons l'autorisation !

Nous vous demandons de transmettre cette lettre au coordinateur de Miel Maya Honing en Belgique pour qu'il sache ce qui s'est passé ce 9 mai 2000. »

Signé par les apiculteurs de *Mieles del Sur* des communautés de Paredón et Santa María de la commune de Jitotol au Chiapas.

Analyse

Les récits que viennent de nous donner Mariano, Manuel et les apiculteurs de Jitotol doivent être resitués dans le contexte du Mexique, le pays d'Amérique latine qui compte, en chiffres absolus, la plus importante population indigène, soit plus de 12 millions de personnes¹. De fait, les régions où se trouvent les producteurs du miel Maya (voir la carte page 161) comprennent toutes des populations indigènes : *tzeltales*, *tzotziles* et *zoques* au Chiapas ; *mayas* au Campeche ; *nahuatl*s et *totonaques* dans la Sierra Norte de Puebla ; *nahuatl*s, *otomis* et *tepehuas* dans la Sierra Norte de Veracruz ; *amuzgos* au Guerrero ; *jacaltèques* ou *poptís* à Huehuetenango (Guatemala).

Comment définit-on les populations indigènes² ?

Les peuples indigènes se caractérisent le plus souvent par une proximité et une dépendance marquée vis-à-vis d'un environnement nourricier, une exploitation écologique des ressources naturelles et une gestion communautaire du rapport à la Terre-Mère. Triple caractéristique que le Conseil mondial des peuples indigènes (WCIP) entend ramasser en une formule : si le monde industrialisé et le monde en développement considèrent que « la terre appartient à l'homme », les peuples autochtones pensent, eux, que « l'homme appartient à la terre ».

Sur le plan de l'organisation sociale et culturelle, prédominant au sein des peuples indigènes de multiples caractéristiques structurelles propres aux sociétés précapitalistes, lignagères ou tributaires : des rapports de parenté dominants, des modes de transmission orale des savoirs, un droit coutumier, une pensée de type symbolique qui place la causalité des phénomènes sociaux et naturels hors des rapports sociaux et de l'environnement physique, des structures hiérarchiques traditionnelles à forte cohésion sociale, la prééminence de ce que Durkheim appelait la « solidarité mécanique » entre semblables sur la « solidarité organique » entre individus différents et complémentaires, etc.

Cette approche *ethnique* utilise le critère des traits socioculturels spécifiques. Il s'agit de la langue bien sûr, mais aussi de l'ensemble des représentations et des habitudes collectives, du type de rapport social en vigueur, de la distribution des rôles, du rapport à la nature, etc. Ces traits contrastent avec la culture domi-

1. Population indigène estimée par l'INI (Institut National Indigéniste) et CONAPO (Conseil National de la Population, qui s'occupe de la politique démographique et du contrôle de la natalité) : 12 700 000 en 2000.

2. D'après *L'avenir des peuples autochtones*, Vol. VII des cahiers des Alternatives Sud, CETRI, L'Harmattan, 2000, p. 9.

nante à l'échelle du monde.

Une autre approche, *structuraliste*, définit les peuples indigènes en fonction de leur position au sein de la structure sociale du pays dans lequel ils vivent. C'est le critère du rapport de domination dont les populations autochtones sont généralement victimes. La plupart du temps, privés d'un accès à leurs propres ressources naturelles, minorisés politiquement au sein d'Etats-nations qui peinent à les reconnaître ou qui les répriment, exploités économiquement par les sociétés qui les côtoient ou les dominent, niés culturellement par des élites mondialisées qui les étouffent ou les instrumentalisent, la majorité des peuples indigènes vivent aujourd'hui dans une position subalterne, une relation d'opposition à l'autre, que celui-ci soit une entité politique, économique ou culturelle.

Deux Mexique

Les conditions de vie des populations indigènes du Mexique sont parmi les plus mauvaises de ce pays. Si l'Indice de Développement Humain (IDH) du Mexique est relativement élevé (51e pays dans la classification mondiale), on ne doit pas oublier qu'il ne s'agit là que d'une moyenne calculée pour un pays dont la population totale dépasse aujourd'hui les cent millions d'âmes, sur un territoire grand comme trois fois et demie la France. Autrement dit, ces chiffres masquent d'énormes disparités géographiques, principalement entre le nord et le sud du Mexique, auxquelles s'ajoutent des disparités d'ordre démographique, qui accentuent la marginalisation des populations indigènes. Les métis vivent surtout dans les centres urbains et les chefs-lieux des municipalités et les populations indigènes dans les villages et hameaux, où les services de base sont très rudimentaires. Si l'on prend le nombre de médecins pour 10 000 habitants, celui-ci s'élevait en moyenne à 18,6 au Mexique pour la période 1990 – 1999, selon le rapport de la CONAPO. D'après l'annuaire statistique du Chiapas¹, ce nombre s'élevait à peine à 2,6 pour la municipalité dont provient Mariano, celle de Chenalho², environnée de communautés indigènes, bien représentative des *Altos* du Chiapas.

D'après la CONAPO, un niveau de marginalisation élevé est dû à des déficiences chroniques en matière d'éducation, au manque de services sanitaires, d'élec-

1. INEGI (Institut National de Statistique, de Géographie et d'Informatique), *Annuaire statistique du Chiapas*, édition 1996 (basée sur le Recensement de 1990).

2. Chenalho a fait l'objet d'un documentaire très intéressant, signé Thierry Zeno et intitulé *Chroniques d'un village tzotzil* (1993), disponible en vidéocassette. C'est dans la municipalité de Chenalho que s'est produit le massacre d'Acteal, perpétré par des paramilitaires, le 22/12/97, où ce sont principalement des femmes et des enfants qui ont perdu la vie, quelques jours avant Noël.

tricité, d'eau, et à une forte promiscuité dans le logement ; en outre, il se caractérise par un niveau élevé de ruralité (localités de moins de 5000 habitants) et des revenus inférieurs à deux salaires minimum¹.

Comment traduire ces chiffres dans la réalité de tous les jours ? Bien souvent, la maison est en bois : les parois sont des palissades fabriquées avec des planches ou de simples branches équarries. Les courants d'air ne manquent pas et, en hiver, même sous les tropiques, il fait froid, surtout en altitude ! La tuberculose reste une des principales causes de mortalité. Le toit est en tôle ondulée, le sol en terre battue, parfois en ciment. Deux ou trois ampoules servent d'éclairage. L'eau courante devient plus en plus répandue : elle vient par un robinet à l'extérieur de la maison, parfois commun pour plusieurs ménages. La cuisine occupe une pièce séparée, ou une case distincte. La cuisson de la *tortilla* se fait toujours au feu de bois, la fumée s'échappe par une ouverture pratiquée dans le toit. La *tortilla* est cette petite crêpe de farine de maïs qui constitue l'aliment de base au Mexique et dans toute l'Amérique centrale. On en fait un petit rouleau, que l'on plonge dans une bouillie d'haricots, ou dans un bouillon de poulet le dimanche. Dans certaines familles, on trouve une cuisinière au gaz, alimentée par une bonbonne. Si l'on ne relève pas de cas de malnutrition spectaculaires, celle-ci n'en sévit pas moins dans les communautés les plus isolées, en période de soudure particulièrement, et affecte la croissance des enfants : la *tortilla* et les haricots constituent toujours l'alimentation de base. Les diarrhées sont encore fatales chez les jeunes enfants, de moins de 5 ans. Enfin, sur le plan scolaire, il est rare de rencontrer des adultes possédant un diplôme d'études primaires et les femmes ont rarement eu l'occasion d'aller à l'école. Cette situation s'améliore, cependant, et on trouve des écoles primaires dans tous les villages, offrant à présent un enseignement bilingue. Mais le pourcentage d'enfants qui terminent les études primaires – à un âge supérieur à la normale – reste encore trop bas et l'entrée à l'école secondaire signifie souvent de lourdes dépenses, pour les frais scolaires, l'uniforme, les déplacements, le logement en ville – souvent chez un parent – ou à l'internat.

Lorsqu'on a mesuré l'ampleur de l'écart entre la situation de nos partenaires et les moyennes statistiques au niveau national, on en arrive à la conclusion qu'il existe bien deux Mexique. Ce pays ne compte-t-il pas une des plus grandes for-

1. Un salaire minimum équivaut à environ 40 NP/jour, soit environ 4 Euros/jour, selon les fluctuations des taux de change entre la monnaie mexicaine, le dollar et l'Euro. Le dollar reste la devise internationale de référence au Mexique. Source : S. Aguayo Quezada, *México en cifras*, México, Grijalbo 2002.

tunes mondiales, celle de Carlos Slim Helú, 24e fortune mondiale (10,8 milliards de dollars, soit plus que Michael Dell ou Berlusconi)¹ ?

Tableau 1 : Indicateurs socio-économiques des localités comprenant plus de 30 % de locuteurs indigènes.

Exemple de la municipalité de Jitotol, dont sont originaires les apiculteurs de Paredón, auteurs de la lettre reproduite dans ce chapitre

POPULATION TOTALE DE LA MUNICIPALITE DE JITOTOL	13 076 habitants
population âgée de plus de 15 ans et analphabète	41,4 %
population âgée de plus de 15 ans n'ayant pas achevé ses études primaires	36,3 %
monolingues	20,2 %
population non affiliée aux services de santé (dans le cadre de la sécurité sociale)	74,5 %
population occupée dans le secteur primaire	93,3 %
population occupée, dépourvue de revenu	29,3 %
population occupée qui reçoit de 1 à 2 salaires minimum	2,7 %
logements avec un sol de terre battue	73,6 %
logements qui ne disposent pas d'eau courante	18,6 %
logements qui ne disposent pas d'égoûts	54,7 %
logements qui ne disposent pas d'électricité	16,3 %
logements qui ne disposent pas d'eau courante, d'égoûts ni d'électricité	4,3 %

Source : www.ini.gob.mx/indica2000/mpo/chis37 (INEGI, XII CENSO GENERAL DE POBLACIÓN Y VIVIENDA, 2000 ; INI, DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN Y PROMOCIÓN CULTURAL ; IBAI, BASE DE LOCALIDADES Y COMUNIDADES INDÍGENAS, 2002)

Dans le domaine de la santé, voici quelques données au niveau de l'Etat du Chiapas :

Le taux de mortalité infantile s'élève à 33,1 pour mille, soit le taux le plus élevé du Mexique, devant les Etats d'Oaxaca, de Guerrero, de Veracruz et de Puebla. On compte 1 830 lits dans les hôpitaux publics du Chiapas, pour une population de 4 millions d'habitants².

1. En 2001, le Mexique comptait 13 milliardaires en dollars, la Belgique aucun (in Quid 2002, d'après Forbes du 7/9/2001).

2. S. Aguayo Quezada, ouvrage cité.

La répartition de la terre

L'une des sources de cette inégalité provient notamment de la répartition de la terre. En général, la superficie de terres cultivables par famille dépasse rarement les trois hectares et permet tout juste l'autosubsistance. Cette situation est le résultat d'un morcellement extrême dû à la croissance démographique, mais également d'un processus séculaire de dépossession des terres des communautés indigènes, qui a commencé avec la colonisation et se poursuit encore de nos jours.

Pourtant, une importante Réforme agraire a été menée au Mexique, avec succès, dans les années 30. Elle a abouti à un régime varié de propriété agricole : petite propriété terrienne, propriété collective dans le cadre de l'*ejido*, terres communales des communautés indigènes. Mais cette Réforme agraire a surtout bénéficié à la population métisse, qui comprenait de nombreux ouvriers agricoles, et beaucoup moins aux communautés indigènes, ce qui a parfois entraîné des conflits agraires entre communautés et *ejidos*.

Dans la Sierra Norte de Veracruz, l'organisation apicole *Mujeres organizadas* comporte trois groupes ethniques différents. Parmi eux, l'histoire récente des *Tepehuas* est exemplaire. Ceux-ci ont dû quitter leurs terres en 1910, lors de la Révolution. Vingt-cinq ans plus tard, ils ont à nouveau été expulsés des terres où ils s'étaient installés, sous la pression des planteurs de café et des éleveurs. Ils ont dû se retirer dans les montagnes et travailler comme ouvriers agricoles. Au début des années 50, la Réforme agraire s'adresse enfin aux populations indigènes, mais provoque en retour une telle vague de violence de la part des propriétaires terriens que les *Tepehuas* ont dû entamer leur troisième migration, cette fois-ci vers Tlachichilco, l'endroit le plus retiré de la Sierra, siège actuel de l'organisation *Mujeres organizadas*.

Des récits semblables peuvent se compter par dizaines. Un exemple extrême est celui de la communauté de Venustiano Carranza, au Chiapas, qui s'est battue pendant de nombreuses années pour récupérer ses terres, en partie inondées par l'un des plus grands barrages hydroélectriques du Mexique.

La politique indigéniste du Mexique

Nombre d'apiculteurs mexicains ont commencé l'apiculture entre la fin des années 70 et le début des années 80, à un moment où l'Institut National Indigéniste (INI) menait une campagne active de promotion de l'apiculture dans les communautés indiennes. On peut encore trouver aujourd'hui, chez certains apiculteurs, d'anciennes ruches marquées du sigle INI. L'INI poursuit toujours cette politique et continue à financer, directement ou indirectement, des projets d'apiculture.

L'Institut National Indigéniste

(d'après le site web de l'INI : www.ini.gob.mx/ini, devenu, à partir du 5/7/03 www.pueblosindigenas.gob.mx)

« C'est en 1940 qu'a été célébré à Pátzcuaro, au Michoacán (Mexique), le premier Congrès Indigéniste Interaméricain. Dix-neuf pays du continent américain y étaient représentés. Deux décisions importantes y ont été prises : la création d'un Institut Indigéniste Interaméricain et d'un Institut semblable dans chacun des pays participant au Congrès. C'est ainsi que le 4 décembre 1948 a été fondé l'INI au Mexique.

La création de cet organisme est le résultat d'une volonté politique de rendre leur dignité aux Indiens du Mexique, qui ont tant souffert de mauvaises conditions de vie tout au long des quatre derniers siècles.

Le premier bureau régional (centre coordinateur indigéniste) a été créé le 12 septembre 1952 à San Cristóbal de las Casas, au Chiapas.

Les services offerts par l'INI comprennent : l'assistance juridique pour la reconnaissance des titres de propriété des terres communautaires et la médiation en cas de conflits agraires ; l'octroi de crédits pour l'agriculture ; l'augmentation de la capacité productive des communautés dans le domaine de l'agriculture, de l'élevage, de la petite industrie et de l'artisanat ; la réalisation de programmes de santé, d'amélioration de l'habitat et de promotion de l'identité culturelle.

Dans le cadre du Programme d'Agroécologie productive, autorisé le 15 mars 2000, l'INI soutient quatre cents organisations indigènes réparties sur tout le territoire national, c'est-à-dire 30 725 producteurs, dans leur processus de conversion à l'agriculture biologique.

L'INI offre ses services dans 24 Etats, par le biais de 110 centres de coordination indigénistes. Il dispose aussi de 24 stations de radio qui émettent en langue indigène et espagnole et sont écoutées par plus de six millions d'auditeurs. L'INI a également créé tout un réseau d'internats pour les enfants indigènes et de dispensaires. Le 5/7/03, l'INI a pris le nom de Commission nationale pour le développement des peuples indigènes (Comisión nacional para el desarrollo de los pueblos indígenas). »

Toute cette activité de l'INI doit être interprétée à la lumière de l'histoire et de la politique d'intégration des communautés indigènes menée par les autorités mexicaines et dont l'INI est un instrument.

Le Mexique, un pays métis ou multiculturel ?¹

Le site web de l'INI répertorie pas moins de cinquante-trois peuples indiens, essentiellement présents au centre et au sud du Mexique. Ces populations se sont maintenues sensiblement dans les limites géographiques qu'elles atteignaient au 16^e siècle, lors de la Conquête espagnole. Trois siècles de colonisation plus tard, l'indépendance du Mexique ne changea rien dans les conditions de vie de ces populations. C'est alors que débuta un processus de métissage de la société et d'occultation de tout vestige « indigène » dans la structure légale et administrative du pays. « En dépit de leur importance quantitative et qualitative, subitement, quasi par magie, toute mention des groupes ethniques disparut des archives gouvernementales, des lois, des décrets, de tous ces documents sur lesquels, nous les historiens, nous nous basons. Le fait que ces groupes ethniques étaient là, constituait une vérité de la dimension d'une cathédrale, mais leur présence formelle est devenue transparente, administrativement ils s'étaient évaporés. »

Les dirigeants de l'époque avaient un objectif ambitieux : « construire une nation à l'image des pays 'évolués' de l'Occident, où le citoyen constitue la cellule de base de la société, capable de mettre ses connaissances et son énergie individuelles au service du progrès. Pour atteindre cet objectif [...], il était nécessaire d'en finir avec l'hétérogénéité raciale et culturelle du Mexique. Ainsi que dans d'autres pays latino-américains, celle-ci était vécue comme un stigmate, un défaut de la nation [...]; les groupes ethniques constituaient un frein au processus de construction de l'Etat national. »

1. Cette section reproduit plusieurs passages de l'ouvrage de Romana Falcón, *México descalzo*, Ed. Plaza Janés, México, 2002, pp. 18-19 ; 24-27 ; 36.

En 1917, la Révolution mexicaine donna un tournant significatif à cette politique. « En théorie, du moins, la politique indigéniste introduisit un élément de justice sociale et de valorisation des cultures locales comme élément essentiel des fondements du Mexique révolutionnaire. Cependant, l'inertie des valeurs rendit impossible l'éradication de la perception des ethnies comme *arriérées*: les autorités locales et fédérales conservèrent leur vision paternaliste du développement de celles-ci. »

Le Congrès de Pátzcuaro en 1940 représenta une date charnière. « Dans le contexte nationaliste et populiste de l'époque, le positivisme du siècle précédent a été renié et l'on a corrigé les visions ethnocentriques, évolutionnistes et négatives qui avaient prévalu. La politique du jour était désormais basée sur le consensus et sur une philosophie de relativisme social qui respectait toutes les cultures indigènes.

Mais cette vision n'était pas dépourvue de contradictions, en particulier lorsque la politique agraire et indigéniste dut s'adapter à une ère de modernisation et de développement économique qui condamna l'*ejido*, en particulier celui à caractère collectif, à l'atonie et à l'échec. D'un côté, on recherchait l'intégration de l'Indien, avec tout son bagage culturel, mais, en dernière instance, avec le but de le pourvoir des instruments indispensables de la civilisation. Comme le précise Héctor Díaz-Polanco, subsistait l'idée que les systèmes socioculturels non authentiquement occidentaux empêchent leurs membres de se réaliser pleinement. »

La politique indigéniste mise en place avec la création de l'INI avait donc pour but d'aider l'Indien à rattraper son retard et à abandonner ses coutumes, ses traditions, ses technologies agraires, qualifiées de sommaires et dépassées. Il s'agissait de « prendre l'Indien par la main pour l'aider à s'élever progressivement, à l'aide de programmes spécialement étudiés pour lui, jusqu'au stade ultime de véritable Mexicain »¹. Cette politique présentait également l'avantage de donner bonne conscience à la classe dirigeante mexicaine et de faire apparaître le Mexique – où fut organisé en 1940 le premier congrès indigéniste – comme le grand champion de la cause indienne.

1. Christian Rudel, *Les Amériques indiennes*, Ed. L'Harmattan, 1985, Paris. L'expression « prendre par la main » est bien significative du paternalisme qui a marqué la politique indigéniste mexicaine et entraîné bien des effets pervers dans le développement rural du Mexique : programmes de développement d'activités productives financées par des dons ; non respect des échéances de remboursement des micro-crédits ; exclusion de populations défavorisées, mais non caractérisées comme indigènes, de divers programmes de développement, etc.

En 1990, le Sénat de la République mexicaine ratifia la Convention 169 de l'Organisation Internationale du Travail relative aux Peuples indigènes. Pour autant, les accords de cette Convention relatifs aux terres des peuples indigènes n'ont jamais été appliqués ... Et il a fallu attendre 1992 – à l'occasion des célébrations du 500e anniversaire de la « Découverte » de l'Amérique par Christophe Colomb – pour que la Constitution mexicaine reconnaisse, dans son article 4, que les peuples indigènes étaient à la base de la nation mexicaine¹ ...

Cette ambiguïté permet de mieux comprendre l'abîme qui sépare les revendications du mouvement zapatiste, apparu au grand jour en 1994, des propositions avancées par les autorités mexicaines tout au long des négociations qui ont été menées, cahin-caha, depuis lors jusqu'aujourd'hui.

En 2002, le Congrès modifia de nouveau la Constitution et reconnut certains droits aux peuples indigènes, mais pas leur autonomie, et permit en outre à des personnes étrangères aux communautés d'exploiter les ressources naturelles se trouvant sur les terres de celles-ci. Or, la revendication essentielle du mouvement zapatiste ne se situait pas, d'abord, sur le terrain du développement (économique, etc.), mais sur celui de la reconnaissance de l'identité des peuples indigènes en tant que tels.

Benoît Olivier,
Miel Maya Honing

1. Revue Panorámica, n° 14, avril-mai 2003, p. 16, Bruxelles.



Chapitre 6

L'APICULTURE, UNE ALTERNATIVE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

Le profil type d'un apiculteur qui fournit le miel Maya, c'est un petit paysan qui possède d'un à trois hectares, dans une région à relief accusé, à une altitude d'environ 800 à 1 400 mètres. La *milpa* fournit l'alimentation de base de la famille et occupe donc une place importante dans l'économie domestique. En période de soudure entre deux récoltes, il peut s'avérer nécessaire de disposer d'économies pour compléter l'alimentation de la famille.

Un grand nombre d'apiculteurs sont également de petits producteurs de café. En effet, au-delà de 1 000 m d'altitude, les conditions sont favorables pour la culture d'un café de qualité, à l'ombre de grands arbres appelés *chalum*¹ au Chiapas et sous d'autres noms ailleurs. Cette culture est relativement récente et aurait remplacé celle de la canne à sucre : le développement de la culture du café date-rait du début des années 80, d'après des témoignages que nous avons recueillis chez plusieurs de nos partenaires, dans les Etats de Puebla et du Chiapas. Sur le plan agronomique, la culture du café *de sombra* est sans doute un des meilleurs choix possibles pour la valorisation de ces terres, qui présentent un relief accusé, tandis que la canne à sucre épuise les sols et provoque l'érosion.

Normalement, cette culture d'exportation fournit le principal revenu monétaire du paysan. Ce n'est plus le cas depuis 2001, vu l'effondrement des prix internationaux du café. Dans de nombreuses régions, les paysans n'ont même pas récolté leur café, une activité qui demande beaucoup de main-d'œuvre sur un laps de temps assez court et pour laquelle ils doivent souvent engager des aides, en plus de la main-d'œuvre familiale. Cette situation hypothèque leur avenir, car un caféier dont on n'a pas récolté les fruits produira moins les années suivantes (comme pour un cerisier, par ex.).

1. Le *chalum* (*Inga micheliana*) est un arbre de la famille des légumineuses. Il fleurit en mars et avril, en même temps que le caféier, dont la floraison ne dure que quelques jours.

Aux altitudes inférieures à 1 000 m, le café ne possède pas la qualité requise pour être vendu à bon prix. Le paysan cultivera plutôt du maïs, dont il revendra l'excédent produit. Là aussi, le prix d'achat est si bas, notamment à cause de la concurrence du maïs nord-américain, que cette culture ne s'avère guère rentable.

Outre la vente du café et du surplus des cultures vivrières, une autre source de revenu monétaire est le travail à l'extérieur, soit dans la région, chez un paysan mieux loti (ponctuellement, pendant quelques jours), soit dans un chantier ou une grande exploitation agricole, une *finca*¹, le temps d'une saison. Des différences existent en fonction des régions. Par exemple, au Campeche, les apiculteurs de la Lol-Kax vivent en plaine, dans une région forestière. Les revenus de l'exploitation du bois et la récolte du *chicle* remplacent, ici, les cultures d'exportation comme source de revenu monétaire.

De façon générale, l'économie locale, dans les communautés, n'offre aucune source de revenu monétaire en dehors de l'agriculture. Seuls ceux qui possèdent un véhicule, un pick-up ou un petit camion, peuvent s'adonner à une activité complémentaire de transport de marchandises et de personnes. L'attrait de Cancún, station balnéaire et centre touristique de grande affluence, incite les jeunes, surtout, à émigrer. Dans la Sierra Norte de Puebla, c'est à México qu'ils iront travailler. Les emplois offerts seront souvent dans la construction, comme manœuvre ou aide maçon.

En conclusion, les sources de revenu monétaire proviennent soit d'emplois temporaires non qualifiés et peu rémunérés, soit de produits agricoles peu valorisés vendus localement à des intermédiaires peu scrupuleux. Ceux-ci, les *coyotes*, sont souvent d'origine métisse et viennent jusqu'à la communauté acheter sur place la récolte, ou bien ils disposent d'un entrepôt à la ville la plus proche. Dans ce dernier cas, le paysan doit souvent consentir des efforts importants pour acheminer sa récolte (attente d'un véhicule sur la route, parfois pendant de longues heures ; prix du transport, ainsi que de l'alimentation et du logement en ville, etc.). Aussi est-il rarement dans une position qui lui permette de négocier valablement son produit. A ces facteurs s'en ajoutent d'autres, d'ordre culturel, l'acheteur étant souvent métis et parlant exclusivement espagnol. Cinq cents ans de colonisation ont laissé des traces et les exemples abondent de poids truqués, de promesses non tenues, de chèques en bois, etc.

1. Chez les apiculteurs des hauts plateaux du Chiapas que nous avons interrogés, nous n'en avons rencontré aucun qui travaillait de manière saisonnière dans ces grandes exploitations agricoles.

Ce qui précède permet de comprendre pourquoi l'apiculture s'est avérée être une alternative intéressante pour ces petits paysans :

- elle ne demande pas de terres, seulement un emplacement pour les ruches ;
- l'investissement de départ est relativement réduit (faible en valeur absolue, il reste toutefois significatif eu égard aux faibles ressources monétaires dont disposent ces paysans) ;
- son extension dépend peu de contraintes productives, mais plutôt des débouchés potentiels : un bon apiculteur peut rapidement passer d'une vingtaine de ruches à soixante, voire davantage ;
- un environnement naturel préservé est particulièrement propice à son développement ;
- elle contribue à la pollinisation, notamment des caféiers ;
- cette activité est assez stable comparativement aux cultures d'exportation comme le café ou la canne à sucre et son prix de vente connaît moins de fluctuations¹.

Sur le plan macroéconomique, si le miel ne constitue pas un enjeu comparable à celui du café, il n'en est pas moins une source de devises importante pour le Mexique, comme on le verra dans le chapitre 8. Et, au niveau du petit producteur, il n'est pas sûr que, sur une période de cinq ans, le revenu dégagé par l'apiculture soit inférieur à celui du café. Par contre, là où l'impact de l'apiculture reste relativement limité, c'est plutôt au niveau du nombre de paysans à qui cette alternative peut être proposée. Il existe des limites à son développement : un rucher peut difficilement compter plus de 30 ruches et il est préférable de respecter une distance de 3 km entre deux ruchers. D'autre part, tout le monde n'est pas prêt à devenir apiculteur : même si c'est un gagne-pain, c'est aussi une passion... qui peut compenser les nombreuses piqûres infligées par les abeilles ! Ceci explique pourquoi on ne compte, dans une même communauté, qu'un nombre limité d'apiculteurs, inférieur à une dizaine, contre plus d'une cinquantaine pour les producteurs de café. Il est donc plus difficile, pour une organisation exclusivement apicole, d'exercer un impact visible au niveau d'une communauté déterminée.

Benoît Olivier,
Miel Maya Honing.

1. Voir, cependant, les chapitres 8 et 16 sur le bouleversement du marché du miel depuis 2002.



Chapitre 7

L'APICULTURE AU MEXIQUE : LES FACTEURS NATURELS

On distingue cinq régions apicoles au Mexique, que l'on définit d'après leur climat et leur flore mellifère : la péninsule du Yucatán, le Pacifique, le Golfe, le Centre et le Nord.

La péninsule du Yucatán possède une flore mellifère particulièrement riche, dont la floraison s'étale sur une grande période, de novembre jusqu'en juillet. Cette région produit, bon an mal an, un tiers de la production mexicaine. C'est là aussi que l'apiculture est la plus ancienne : elle remonte à l'époque des Mayas (voir le chapitre 1). Les fleurs les plus connues sont le *tajonal*, le *tzitzilche* et le *jabín*.¹

Le *tajonal* donne un miel qui cristallise rapidement : aussi est-il peu apprécié par le consommateur mexicain, qui recherche un miel liquide et assimile le miel cristallisé à du sucre. Par contre, par sa fine cristallisation, le miel de *tajonal* convient bien au marché européen, où il constitue le miel mexicain de référence, sous l'appellation de *miel Yucatán*. Le *tajonal* est une plante herbacée qui peut atteindre 2,5 m de haut et fleurit de décembre à février, notamment à proximité de ces fameuses plantations d'agave qui ont fait jadis la prospérité de la région : la fibre de l'agave, le sisal, servait à fabriquer les cordages des navires. L'apparition des fleurs jaunes du *tajonal* marque le début de la saison mellifère, qui peut comporter jusqu'à trois récoltes.

Le *tzitzilche* et le *jabín* fleurissent de février à mai et prolongent ainsi la saison apicole. Ils donnent une deuxième chance à l'apiculteur dont la récolte de *tajonal* aurait été médiocre. Le *tzitzilche* est un arbre d'une douzaine de mètres dont les fleurs, fort riches en nectar, donnent un miel parfumé, avec un faible taux d'humidité. Quant au *jabín*, que l'on trouve davantage à l'intérieur des terres, notam-

1. Le *tajonal* (*Viguiera dentata*) appartient à la famille des composées et le *tzitzilche* (*Gymnopodium antigoides*) à la famille des polygonacées. Le *jabín* (*Piscidia piscipula*) appartient à la famille des légumineuses. Source : *Flora nectarifera y polinifera en la península de Yucatán*, Sagarpa-Produce, 1998.

ment dans la région de la Montaña, il peut atteindre 20 mètres de haut et son tronc un diamètre de 50 cm. Ses feuilles sont utilisées par la médecine traditionnelle comme sédatif et pour soigner les troubles respiratoires.

La région du Pacifique s'étend sur les zones côtières depuis l'Etat du Sonora jusqu'à celui du Chiapas et présente une flore tropicale très variée, avec d'importantes cultures fruitières. Elle produit un quart du miel mexicain. La principale période de floraison va d'octobre à décembre et donne un miel de grande qualité, destiné à l'exportation, tandis que le miel de printemps, plus riche en humidité, est destiné à la consommation intérieure.

La région du Golfe (10 % de la production mexicaine) possède d'immenses cultures d'agrumes, ce qui permet d'obtenir un miel d'oranger d'excellente qualité. La fleur d'oranger produit relativement peu de pollen : son identification est complétée par d'autres paramètres, comme la conductivité électrique. La région du Golfe produit d'autres miels de moindre qualité, destinés au marché intérieur, qui proviennent d'excrétions de la canne à sucre, provoquées lors de la coupe.

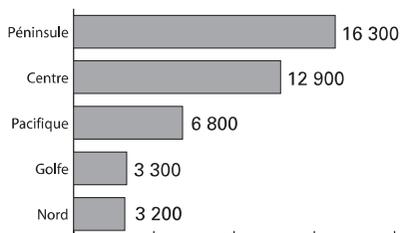
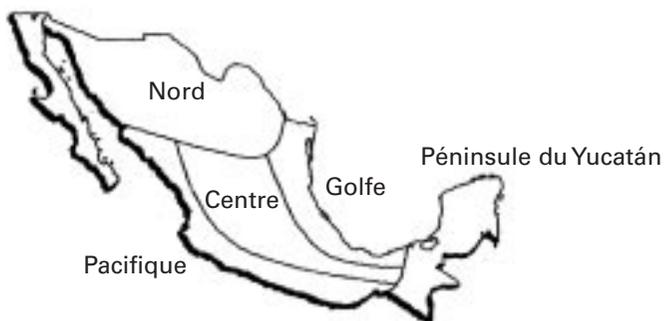
La région du Centre, ou Altiplano, traverse tout le pays du nord au sud et représente un cinquième de la superficie du Mexique. Densément peuplée, elle a subi une diminution de sa production de miel à la suite de l'arrivée de l'abeille africaine, qui constituait un risque pour la population (voir ci-dessous). On y trouve de nombreuses espèces forestières. Les principales plantes mellifères sont la sagittaire (*saetilla*), la sauge qui, sous la forme d'arbrisseau, peut atteindre 1,5 m et le tournesol sylvestre¹ ou *acahual*. Le terme *acahual*, originaire de l'aztèque *acahualli*, désigne à la fois le tournesol et ces grandes herbes qui croissent sur des terrains en jachère. La fleur d'*acahual* donne, dans l'Etat de Puebla, le miel *mantequilla*, appelé ainsi à cause de son onctuosité, qui rappelle celle du beurre. Dans les hautes terres du Chiapas, le caféier et le *chalum*, cet arbre à l'ombre duquel le caféier se développe, constituent également une source importante de nectar.

1. Le tournesol sylvestre ou *girasol* (*Tithonia tubiformis*), de 1,5 m à 2 m, fleurit de juillet à novembre et produit du nectar et du pollen en grande abondance. Malgré la similitude des noms, il faut le distinguer du *girasolillo* (*Otopappus verbesinoides*), également prodigue en nectar et pollen : cet arbuste de 2 à 3 m se comporte parfois comme une plante grimpante et fleurit en novembre et décembre. Enfin, les apiculteurs qui récoltent le miel *mantequilla* citent également le *mozote de caballo* (*Triumfetta bogotensis*), arbuste de 0,70 m à 2,50 m, dont les fleurs jaunes fleurissent d'octobre à décembre et produisent un abondant nectar, mais peu de pollen. Source : *Flora nectarifera y polinifera en el Estado de Chiapas*, Sagarpa-Produce, 2002

Enfin, dans la région du Nord, les plantes mellifères importantes sont le *mezquite*, sorte d'acacia, et des arbustes des régions désertiques. Bien qu'elle représente près de la moitié de la superficie du pays et soit grande comme deux fois l'Espagne, cette région compte à peine 7,5 % du nombre d'apiculteurs. Elle possède un cheptel apicole important, qu'elle consacre en grande partie à la pollinisation : c'est là qu'on trouve les grandes exploitations agricoles qui utilisent l'irrigation pour les cultures d'exportation. C'est pourquoi, avec un quart du nombre de ruches mexicaines, elle produit moins de 10 % de la récolte.

D'après le rapport de la Sagarpa (Secrétariat pour l'agriculture, l'élevage, le développement rural, la pêche et l'alimentation), *Situation actuelle et perspectives de la production apicole 1990 – 1998*, México (dernière actualisation : 2000¹).

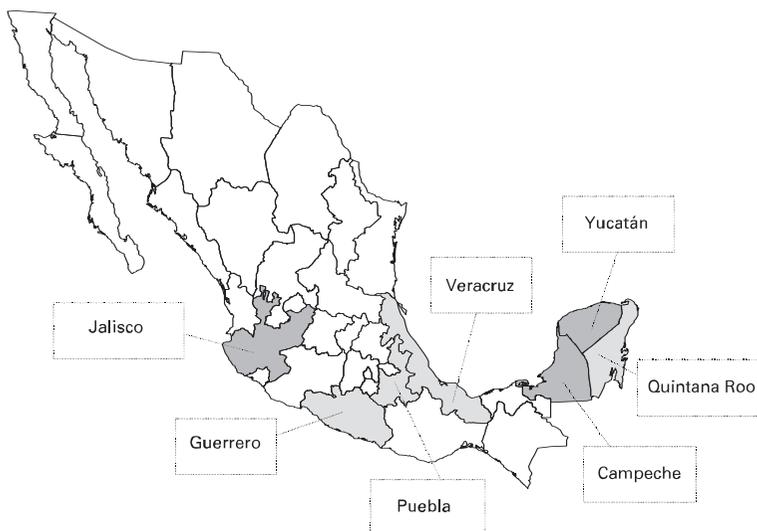
Carte n°1 - Régions apicoles du Mexique



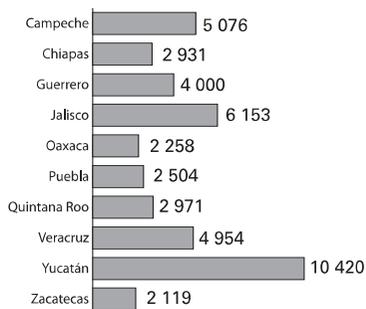
Source : Sagarpa 1998, pp. 14 et 17

1. Coédité par la SAGAR et le CEA (Centro de Estadística Agropecuaria), México, février 2000.

Carte n°2 - Principaux Etats producteurs de miel



Production moyenne de miel sur 10 ans, de 1991 à 2000, en tonnes



Sources : Sagarpa 1998, annexe 3, Sagarpa 2000, p. 23 ; SIAP (Servicio de Información y Estadística agroalimentaria y Pesquera), *Otros productos pecuarios*, document en format pdf, 12/12/2001.

Le défi de l'abeille africanisée, appelée à tort l'abeille tueuse

Au cours des cinquante dernières années, l'africanisation des races d'abeilles européennes a profondément modifié l'apiculture tropicale du continent américain. Ces changements représentent à la fois un défi et une chance pour les apiculteurs.

Quand on parle d'abeille africanisée, il s'agit de ces abeilles de race européenne qui ont été croisées avec des abeilles africaines de la même espèce, *Apis mellifera scutellata*. Ce processus a débuté en 1956, lorsque 26 essaims d'abeilles africaines se sont échappés d'un rucher expérimental de la région de São Paulo, au Brésil. Quarante ans plus tard, les abeilles africanisées s'étendent du nord de l'Argentine au sud des Etats-Unis : on a calculé que leur *front de colonisation* s'est déplacé à une vitesse de 300 à 500 km par an. On les trouve non seulement dans des régions traditionnellement apicoles, mais aussi en forêt, là où il y avait, auparavant, peu d'abeilles. Curieusement, depuis que l'abeille africanisée a gagné le territoire des Etats-Unis, à la fin des années 90, elle a subitement changé de nom et est devenue l'abeille tueuse, dont les médias ont fait grand cas.

Un tel succès s'explique par une très grande capacité de l'abeille africaine à tirer profit de ressources alimentaires aléatoires et variées, ainsi que par les caractéristiques de sa biologie reproductive.

L'abeille africaine introduite au Brésil était adaptée à des conditions environnementales semi-arides propres à une vaste partie du continent africain, depuis l'Afrique de l'Est tropicale jusqu'au semi-tropique austral. Dans cette immense région, le principal facteur de sélection naturelle a vraisemblablement consisté dans l'impossibilité de prévoir le début de la saison des pluies, et donc de la floraison. Par contre, les abeilles européennes ont évolué dans un environnement beaucoup plus prévisible, rythmé par le dégel annuel.

La biologie reproductive de l'abeille africaine lui a donné un deuxième avantage décisif pour réussir sa colonisation du continent américain. Elle comporte les caractéristiques suivantes :

- elle essaime¹ jusqu'à quatre fois par an, contre une seule fois pour les abeilles

1. Lors de l'essaimage, la vieille reine quitte la ruche avec une partie des abeilles et cède la place à une jeune reine. C'est le processus naturel de reproduction des abeilles.

européennes, notamment pour réagir à des situations de crise (perturbation de la colonie, pénurie de flore ou d'eau). A l'inverse, les abeilles européennes essaient rarement pour ces raisons et bien souvent périssent dans des conditions adverses.

- elle a une plus grande fécondité et une capacité d'augmenter rapidement sa population en cas de ressources alimentaires plus abondantes.
- un parasitisme reproductif social : les abeilles africanisées femelles prennent la place de la reine dans les colonies qu'elles envahissent, ce qui accélère l'africanisation, la reine étant la mère de toutes les abeilles de la ruche. D'autre part, les faux-bourdons sont plus nombreux chez les abeilles africanisées : lors du vol nuptial, il y a donc plus de chance que la reine soit fécondée par un faux-bourdon africanisé.

L'attitude défensive de l'abeille africanisée a valu à celle-ci l'appellation, largement erronée, d'abeille "tueuse". Elle est très sensible à la moindre perturbation et communique très rapidement l'alarme dans toute la colonie, ce qui lui permet de réagir rapidement par une attaque massive. Pour s'adapter, les apiculteurs ont dû déplacer leurs ruchers loin des habitations, des chemins et des animaux d'élevage. Ils ont dû s'équiper de matériel de protection et tenir compte de l'humeur changeante des abeilles, qui dépend du climat, de l'abondance de la flore locale, des réserves de nourriture dans la ruche, etc. Ainsi l'apiculture est-elle devenue une activité plus intense en main-d'œuvre, avec des visites de contrôle plus fréquentes. Lorsqu'une colonie devient trop agressive, il faut soit la détruire, soit changer la reine.

Dans un premier temps, ces caractéristiques ont déstabilisé l'apiculture au niveau du continent. Ensuite, après une période d'adaptation, elles ont eu un effet favorable sur les rendements, du moins dans les régions tropicales et subtropicales, au point que les apiculteurs les préfèrent désormais. Mais ce sont les apiculteurs professionnels qui ont le mieux réussi leur adaptation. Faute de moyens financiers pour s'équiper, beaucoup de petits apiculteurs, absents des réseaux où passe l'information, ont abandonné cette activité.

Au Mexique, les effets de l'africanisation sur la production nationale de miel ont été très réduits, parce que les apiculteurs de ce pays ont eu plus de temps pour s'adapter. Le Programme National pour le contrôle de l'Abeille Africaine (PNPCAA) y a également contribué.

Des questions importantes se posent sur le rôle que des abeilles exotiques jouent

comme pollinisatrices dans des régions dont elles ne sont pas originaires et sur les conséquences qui en résultent pour la flore et la faune locales. Les abeilles africanisées concurrencent d'autres espèces nectarifères, qu'il s'agisse d'oiseaux ou d'abeilles natives. Celles-ci risquent de se déplacer, tandis que les abeilles africanisées peuvent s'avérer inefficaces à polliniser certaines fleurs natives. Il est difficile de mesurer cet effet à moyen et long terme sur la flore locale, mais il est peu probable qu'il soit inexistant. Ce risque doit donc être pris en considération lorsqu'on encourage l'apiculture comme activité compatible avec la conservation de la nature.

Luciana Porter Bolland,
Instituto de Ecología A.C., Jalapa, Mexique (traduit de l'espagnol)

Abeille africanisée et bon voisinage

Appelée à tort l'abeille tueuse, l'abeille africanisée exige de l'apiculteur davantage de travail, ainsi qu'un don pour entretenir des relations de bon voisinage. Car l'abeille africanisée fait peur à ceux qui ne la connaissent pas et, si on la dérange, elle peut effectivement tuer des chevaux ou des mulets qu'un propriétaire insouciant a laissés pâturer trop près des ruches. Si l'incident n'est pas rapidement réglé, il peut dégénérer : nous avons reçu plusieurs témoignages d'apiculteurs victimes de déprédations et de vols à la suite d'incidents provoqués par des abeilles africanisées. Rien de tel, pour prévenir de tels désagréments, que de donner quelques litres de miel à ses voisins, au moment de la récolte, afin que ceux-ci perçoivent les bienfaits de l'apiculture plutôt que ses inconvénients ! (B.O.)



Chapitre 8

APICULTURE ET MARCHÉ DU MIEL AU MEXIQUE

Le Mexique est le sixième producteur mondial de miel et le troisième exportateur. Il bénéficie d'une grande diversité de climats, de sols et de reliefs, ce qui lui permet de disposer de ressources en flore mellifère extrêmement riches. L'apiculture y est donc une activité économique importante, autant par les emplois que par les devises qu'elle procure : elle donne du travail directement à plus de quarante mille apiculteurs et leurs familles.

Les apiculteurs

Le Mexique compte quelque 42 500 apiculteurs, essentiellement situés dans la Péninsule du Yucatán (38 %) et dans les régions du Centre et du Pacifique (46 %) (voir la carte reproduite dans le chapitre 7).

Un cinquième du cheptel apicole appartient à des entreprises ainsi qu'à des apiculteurs qui en font leur principale activité économique : ils représentent 30 % de la production. Ils utilisent des technologies de pointe et pratiquent de manière intensive la transhumance, ce qui leur permet d'obtenir des rendements élevés, de l'ordre de 70 kg par an et par ruche. Ces apiculteurs possèdent une position dominante sur le marché national, concentré dans les grandes villes, ce qui leur permet d'obtenir, et de loin, les prix les plus élevés au niveau du Mexique. C'est notamment le cas du miel de *mezquite*, produit au nord et vendu surtout aux Etats-Unis.

Ces apiculteurs professionnels sont situés pour la plupart autour et au nord de México, ainsi que sur la côte Pacifique et dans le Golfe (Etat de Veracruz). On en trouve aussi dans d'autres régions. Au Chiapas, le principal producteur est une entreprise familiale qui exploite cinq mille ruches. De par sa taille, elle fait partie de ce secteur, mais pas sur le plan technique : elle utilise des techniques relativement traditionnelles et ne pratique pas la transhumance ni l'élevage ou la sélection.

tion des reines¹. A titre de comparaison, voici comment se présente un grand apiculteur de Veracruz, Manuel Gómez Coral :

« Mon premier contact avec les abeilles se perd dans les souvenirs d'enfance. Dans un coin de ma mémoire subsiste toujours cette image d'un rucher au milieu des plantations d'agaves de l'hacienda *Sanacthá*, dans l'Etat du Yucatán. Je vois mon grand-père, Diego Gómez Sosa, et, à son côté, son fils Mario Gómez Pérez : mon père. En 1953, mon père a commencé à travailler pour l'entreprise *Cadena Apícola Oriental* de Valladolid (Yucatán). En 1957, il a émigré avec toute la famille vers l'Etat de Veracruz, pour travailler chez *Miel Veracruz*.

En 1963, nous avons commencé à travailler avec *Miel Flórida*, à Tuxpán (Etat de Veracruz), pour qui nous produisons du miel et élevions des reines. C'est en 1971 que je me suis établi comme apiculteur indépendant, avec des ruches de type *jumbo*², que mon père m'a offertes. Aujourd'hui, j'ai mille ruches en production dans l'Etat de Veracruz et mille cinq cents *nuclei*³ de fécondation. Dans l'Etat du Campeche, j'ai sept cents ruches *jumbo* et autant de *nuclei*. Je suis en train de faire les démarches auprès de OCIA⁴ pour obtenir la certification biologique. »
(8e Congrès international d'apiculture, Puebla, 25 - 27 mai 2001)

Mais, dans leur grande majorité, les apiculteurs mexicains sont de petits paysans, essentiellement d'origine indigène. Ils possèdent 80 % des colonies d'abeilles et pratiquent cette activité à titre complémentaire avec l'agriculture. On y distingue un secteur traditionnel et un secteur semi-professionnel.

- *Le secteur traditionnel* compte 30 % du cheptel apicole mais ne produit que 20 % de la récolte. Ce miel est destiné à l'autoconsommation ou à une consommation régionale. De manière globale, il obtient des prix inférieurs de 30 % à ceux du marché national. Ces apiculteurs emploient des technologies traditionnelles, n'ont reçu aucun type de formation et développent leur activité de manière autodidacte, ou recourent à l'expérience de leurs aînés. Ils possèdent de 10 à 60 ruches. Ils ne pratiquent pas la transhumance et obtiennent des rendements très bas, de l'ordre de 15 à 20 kg par an et par ruche. Ce secteur est aussi le plus vulnérable aux perturbations, qu'elles proviennent de l'abeille africaine, de la varroase ou des phénomènes climatiques.

1. J. Palacios, entrevue du 22 novembre 2002, San Cristóbal (voir la fin du chapitre 9).

2. NdT : Modèle de ruche nord-américaine (voir le chapitre 15).

3. NdT : Littéralement, « noyaux » d'abeilles, qui servent à produire les reines.

4. OCIA (Organic Crop Improvement Association International, Inc., Nebraska) : Organisme certificateur nord-américain.

- *Le secteur semi-professionnel* produit la moitié du miel récolté au Mexique. Les apiculteurs qui en font partie possèdent en moyenne 80 ruches. Ils ont reçu un minimum de formation, mais leurs rendements sont loin d'atteindre ceux du secteur professionnel. Ce miel est essentiellement destiné à l'exportation. Il est acheté par des intermédiaires qui travaillent en association étroite avec des entreprises d'exportation mexicaines, souvent liées aux acheteurs étrangers. Parmi celles-ci, on trouve Apimiel, Hansa Lloyd, la transnationale Nestlé, Herdez¹. Miel Carlota, marque leader sur le marché mexicain, est peu active à l'exportation et fait à présent partie du groupe Herdez.

La production

Si le Mexique présente des atouts certains pour le développement de l'apiculture, ses rendements moyens, 30 kg par ruche et par an, ne sont pas pour autant les plus élevés au monde. Les Etats-Unis et l'Argentine dépassent ce niveau, tandis que le Canada et l'Australie flirtent avec des rendements proches de 60 kg par ruche². L'apiculture mexicaine possède donc un potentiel de développement non négligeable sur le plan de la production.

Ceci est également vrai au niveau de la commercialisation. Bien que la consommation par habitant (300 g) ait doublé par rapport aux années 80, elle reste encore relativement faible par rapport aux pays industrialisés et peut continuer à augmenter. Quant aux exportations, elles ont fortement diminué, à cause de la concurrence de la Chine et de l'Argentine, mais, à condition que la récolte mexicaine soit suffisante, elles devraient repartir de l'avant en 2003, vu la situation actuelle de ces deux concurrents sur le marché mondial. Un petit retour en arrière s'impose pour comprendre pourquoi ce potentiel est resté sous-utilisé jusqu'à présent.

La production de miel a commencé à se développer au Mexique dans les années 60 et a fortement augmenté par la suite, de sorte que le Mexique est devenu, lors de la décennie suivante, le premier exportateur mondial, place qu'il a dû céder à la Chine en 1980. La conversion des Etats-Unis en pays importateur net, en 1974, a fortement contribué à cette expansion du marché mondial du miel.

De 43 800 tonnes en moyenne annuelle, dans les années 70, la production mexi-

1. Herdez est une société mexicaine d'abord spécialisée dans les conserves de piments et qui, depuis peu, pénètre avec force le marché du miel.

2. Page web www.netcall.com.mx/abejas, 27/01/02.

caine est passée à 58 800 tonnes dans les années 80, le record ayant été atteint en 86, avec 75 000 tonnes. Pourquoi, depuis 94, la production annuelle stagne-t-elle au-dessous de 60 000 tonnes?

En quatre ans, de 93 à 97, le Mexique a perdu six cent mille ruches, soit un quart de son cheptel apicole². Cette diminution est en partie due à la dégradation du climat, à laquelle l'apiculture est extrêmement sensible : ouragans et cyclones à répétition ; sécheresse, en partie provoquée par la déforestation intensive au Yucatán, principale région productrice au Mexique. L'apparition de l'abeille africaine et de la varroa a également joué un rôle important dans le découragement de nombreux petits apiculteurs. Tous les apiculteurs qui partent à la retraite ne sont pas remplacés par des jeunes, ce qui accélère d'autant le phénomène. Autre facteur qui a joué : la quasi disparition des ruches rustiques, placées dans des troncs d'arbres : de 161 400 en 1990 (7 % du total), elles sont passées à moins de 50 000 en 97 et à 12 000 en 99. Par contre, la diminution du nombre de ruches a été en partie compensée par l'augmentation de la productivité.

Mais d'autres explications sont données à la stagnation de la production. Selon le quotidien mexicain *El Financiero* (14/7/99)³, l'apiculture mexicaine stagnerait « à cause de l'importance de la vente de miel brut, d'un mauvais système de distribution, de déficiences au niveau de l'emballage et de l'absence de classification du miel selon la couleur et l'origine florale ». Cet article mentionne également un taux d'humidité supérieur à celui qu'accepte le marché mondial, des prix trop bas et un pouvoir de négociation du producteur trop limité. Enfin, il accuse « les entreprises de vente en gros qui exportent un miel avec un taux d'humidité élevé et des impuretés, ce qui affecte négativement la cotation du miel mexicain sur le marché international ».

Le miel n'est pas le seul produit de la ruche : celle-ci donne aussi la cire, le pollen, la propolis, la gelée royale et le venin. La commercialisation de la cire a connu une forte diminution au cours des années 90 : elle est passée de 3 100 tonnes en 90 à 1 900 tonnes en 99. Cette chute est due à la baisse de la production apicole en général, mais aussi à la concurrence de sous-produits pétroliers comme la paraffine et à un taux de réutilisation de la cire⁴ plus grand de la part des

1. En 2000, le Mexique a produit 59 000 tonnes de miel et exporté 31 000 tonnes.

2. Soit 1,7 million de ruches en 97, contre 2,3 millions en 93.

3. Interview accordée par M. Díaz Torres, Président de la Banque Nationale du Commerce extérieur à Tlaxcala.

4. Ceci permet notamment à l'apiculteur d'éviter de contaminer sa production par de la cire d'un producteur peu scrupuleux qui utiliserait des antibiotiques.

apiculteurs. Les autres produits de la ruche, quoique à haute valeur ajoutée, ne représentent qu'une partie infime de la valeur totale de la production apicole. Ils sont cependant amenés à se développer, en vue d'une diversification de l'activité apicole et d'une plus grande rentabilité de celle-ci.

Le miel bio représente également une possibilité d'avenir. Sa production est passée de 30 tonnes en 85 à 500 tonnes en 99, soit 1 % de la production totale. Il est entièrement exporté.

Enfin, la pollinisation constitue une activité économique non négligeable. Dans la région du Nord, ce n'est plus l'apiculteur qui doit payer pour pouvoir placer ses ruches, mais bien le cultivateur pour bénéficier de leur activité pollinisatrice. Un dixième du cheptel apicole¹ y est affecté, surtout dans les Etats de Sinaloa (côte Pacifique nord, cultures de fruits) et de Veracruz (plantations d'orangers). On estime à 60 % l'augmentation des rendements des cultures qui en résulte. Mais cette pratique rencontre des difficultés dans sa diffusion. Une entreprise apicole de Veracruz, *La Moderna*, est venue au Chiapas avec ses propres ruches de pollinisation, avec l'intention de cultiver des melons et diverses cultures maraîchères. Elle a proposé ses services de pollinisation à d'autres fruiticulteurs, mais aucun n'en a voulu, n'étant pas encore prêt à rémunérer ce type de services. Cette entreprise a fini par quitter le Chiapas.

La consommation de miel

La consommation de miel a nettement augmenté : elle est passée d'une moyenne de 185 grammes par habitant et par an dans les années 80 à 368 grammes en 99 et absorbe quasiment les deux tiers de la production mexicaine². A titre de comparaison, elle s'élève à environ 500 grammes en Belgique et à un kg en Allemagne. Cette tendance est amenée à se poursuivre, grâce à l'attrait que suscitent les produits naturels et aux campagnes de promotion menées par le secteur apicole, avec l'appui des autorités publiques et des entreprises de conditionnement. Afin de réagir contre le mélange de miel avec du fructose dans des produits bon marché, un Comité de Contrôle du Miel Mexicain (*Consejo Regulador de la Miel de Abeja Mexicana A.C.*) a été créé, avec pour but de définir une norme de qualité, aussi bien pour le marché national que pour l'exportation.

1. Soit 187 240 ruches en 99.

2. On ne considère ici que la production nationale, étant donné le volume négligeable des importations de miel (moins de 1 % de la consommation).

La consommation de miel de table se fait sous forme liquide. Bien qu'il n'existe pas de statistiques précises dans ce domaine, il résulte des enquêtes menées par la Sagar¹ en 99 qu'elle peut être estimée à 52 % de la consommation totale. La moitié du miel de table est conditionnée par huit des 61 entreprises de conditionnement existantes. On y trouve notamment Miel Carlota, leader du marché. La demande de miel industriel absorbe le solde, soit 48 %, ce qui est beaucoup, si on compare ce pourcentage avec celui des pays occidentaux (environ 15 % pour la Belgique). Elle concerne l'industrie alimentaire (pâtisserie, yoghurts, confiserie, crèmes glacées, etc.) et cosmétique (crèmes, shampoings, savons).

Le prix du miel sur le marché mexicain

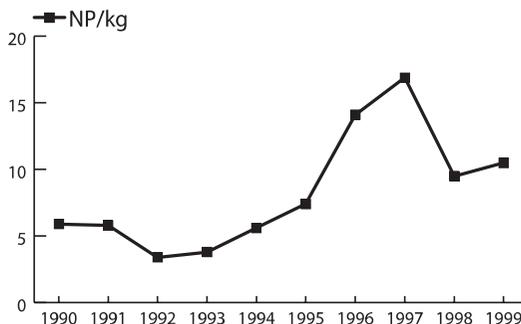
« Bien que les grandes firmes exportatrices se fassent concurrence entre elles, lorsque le moment est venu de négocier avec les apiculteurs, elles se regroupent pour atteindre leur objectif principal qui est d'obtenir un miel bon marché. C'est ainsi que ces acheteurs ont créé l'Organisation Internationale des Exportateurs de Miel (IHEO) en 1983. La dispersion de l'offre de miel ajoutée à la concentration du pouvoir d'achat ôte à l'apiculteur tout pouvoir de négociation. Ce qui différencie le prix d'un pays à l'autre est la présence ou non d'une organisation d'apiculteurs, qui leur permet d'être plus forts dans la négociation »².

Le prix payé au producteur mexicain est étroitement lié aux prix internationaux, dont il suit l'évolution. Le graphique ci-dessous montre les importantes fluctuations qu'a subies le prix moyen du miel au kg, payé au producteur.

1. Sagar : ancien nom de la Sagarpa, déjà citée, auteur des deux études dont s'inspirent ce chapitre et le précédent.

2. BRAUNSTEIN Martin (Cabana Apicola MALKA), *Por qué esta bajando el precio de la miel ?*, in APITEC, bimestriel n°12, Septembre/octobre 1998, pp. 13-16.

Tableau 2 : Evolution du prix moyen du miel au producteur, de 1990 à 1999 (en monnaie nationale : NP¹)



Source : PNPCAA / SAGAR (Sagarpa 2000, document cité)

Ce graphique doit être interprété avec prudence. Du fait de l'importante dévaluation du *Peso* mexicain, le prix de 99 converti en dollars est, en réalité, légèrement inférieur à celui de 93. D'autre part, il s'agit d'une moyenne nationale. Or les prix varient fortement en fonction de l'origine florale, du taux d'humidité, du rapport régional entre l'offre et la demande et du pouvoir de négociation du producteur.

Nous avons vu que le secteur professionnel obtient les meilleurs prix et que le secteur traditionnel reçoit, en moyenne, un prix inférieur de 30 % à la moyenne nationale. C'est notamment dans l'Etat de Veracruz que les meilleurs prix sont enregistrés et c'est au Yucatán qu'ils sont les plus bas. Entre ces deux extrêmes, l'écart peut aller du simple au double, voire davantage. La revue *Notiabeja* éditée par la Sagarpa relevait en janvier 2002 des prix variant de 7 NP / kg dans la Péninsule à 20 NP dans l'Etat de Sinaloa, sur la côte Pacifique nord. Il faudra tenir compte de ces éléments au moment de comparer les prix payés par le commerce équitable avec les prix des intermédiaires : cette comparaison n'a de sens qu'au niveau régional, et pour des variétés de miel similaires.

Enfin, il faut également prendre en considération les éléments suivants pour comparer valablement des prix :

1. Il s'agit de prix courants ; NP = Nuevo Peso.

- le lieu de livraison et le transport.
- la propriété des fûts : soit l'apiculteur livre le miel en fût et reçoit un prix un peu plus élevé, qui tient compte de la valeur du fût ; soit le fût est échangé ou vidé sur place.
- l'avancement de la saison : en général, le prix est plus élevé au début de la saison et diminue ensuite.
- le volume : le prix de la tonne n'est pas le même pour une ou pour dix tonnes.
- la qualité du miel : le prix varie en fonction du taux d'humidité et de la couleur, le miel clair obtient un meilleur prix.
- l'état de propreté du miel : le miel doit être filtré de ses impuretés (débris de rayon, d'abeilles, etc.).
- le délai de paiement : la majorité des apiculteurs se font payer au moment de la livraison. Parfois, cependant, certaines entreprises paient une avance, et le reste lorsqu'elles ont elles-mêmes revendu le miel.¹

Quant aux prix de vente au consommateur final, ils suivent également ces fluctuations. Par exemple, au cours de la période de 93 à 97², ils ont triplé et dépassé l'inflation locale – pourtant déjà fort élevée –, ce qui a découragé la consommation nationale : en 95 et 96, celle-ci est redescendue au niveau des années 80. Ceci montre qu'il existe au Mexique une forte relation, qu'on appelle élasticité en économie, entre le prix du miel et le niveau de la demande : ce produit ne fait pas partie des biens de base, connaît de nombreux substituts et sa consommation est donc fort sensible à une augmentation de prix.

L'exportation du miel mexicain

La valeur totale du secteur apicole, en ce comprises les ventes intérieures de miel conditionné, les autres produits de la ruche et la pollinisation, a été évaluée à un peu plus de 100 millions de dollars³ en 1998, dont une partie importante est constituée par les exportations (33,6 millions). Mais la valeur de celles-ci peut fluctuer fortement d'une année à l'autre, comme le montre le graphique ci-dessous, en fonction des volumes exportés et du prix du miel sur le marché mondial. Le facteur déterminant du volume exporté ne repose pas sur l'existence d'un surplus, mais sur le prix mondial du miel. Ainsi, certains apiculteurs ne récoltent qu'une partie de leur miel lorsque les prix sont bas.⁴

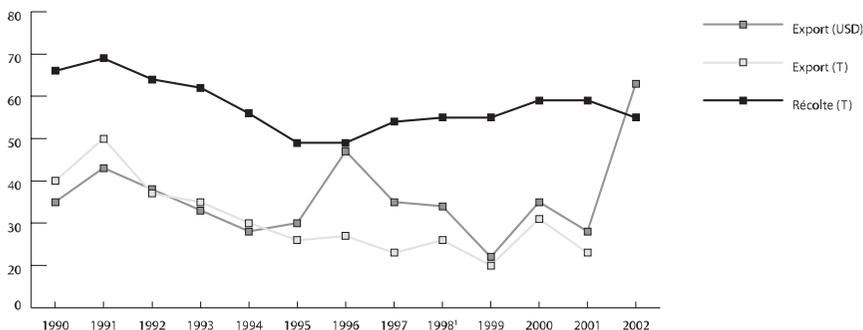
1. Françoise Rossion, *Le commerce équitable pour les apiculteurs du Mexique*, mémoire présenté à l'ICHEC, Bruxelles, septembre 2000.

2. Vente directe : de 10 NP à 35 NP/kg ; vente en magasin : de 14 NP à 47 NP/kg.

3. 980 millions de Nuevos Pesos mexicains.

4. D'après Jorge Palacios, voir son entrevue à la fin du chapitre 9.

Tableau 3 : Evolution des exportations de miel mexicain, en volume (milliers de tonnes) et en valeur (millions de dollars), par rapport à la quantité totale récoltée¹



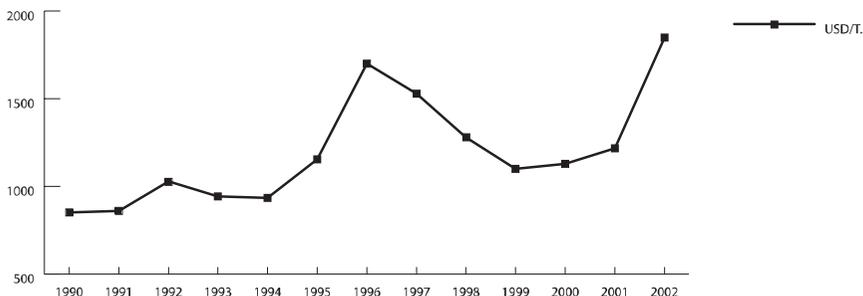
Après avoir connu, dans les années 80, un niveau de l'ordre de 36 000 à 40 000 tonnes par an, les exportations mexicaines plafonnent au-dessous de 30 000 tonnes depuis 1995². Plus que la diminution de la production, c'est la perte de marchés à l'exportation qui a été responsable de ce marasme. Pendant toute cette période, la Chine et l'Argentine ont pratiqué des prix inférieurs de 10 à 15 %, en moyenne, au prix du miel mexicain et ces moyennes cachaient des disparités qui pouvaient être encore bien supérieures.

Les autorités mexicaines, c'est-à-dire la Sagarpa, auteur du rapport sur lequel se fonde ce chapitre, invoquent plutôt l'augmentation de la consommation nationale pour expliquer la diminution des exportations. Il est bien difficile, ici, de démêler la cause de l'effet. Cependant, la rapidité de l'augmentation de la consommation nationale (+ 20,7 % en 99 par rapport à 98) et l'importance de la part du miel industriel dans celle-ci nous suggèrent une autre explication. Les entreprises mexicaines – plus rapides à changer de comportement que le consommateur moyen ! – se seraient adaptées à la nouvelle conjoncture du marché mondial du miel, en recyclant dans l'industrie alimentaire nationale les volumes qu'elles ne parvenaient plus à exporter. Il sera intéressant d'observer l'évolution de la consommation de miel au Mexique en 2003, année où les prix à l'exportation sont devenus très attractifs, et de voir si elle entraîne l'effet inverse, à savoir une brusque diminution de la consommation mexicaine de miel...

1. Pour 1998, on trouve sur le site www.apiculture.com 30 000 tonnes exportées, pour une valeur FOB de 41,5 millions USD, contre respectivement 26 000 tonnes et 34 millions USD d'après le document de la Sagarpa.
2. Avec une légère exception en 2000, où elles auraient atteint le niveau de 31 000 tonnes (www.apiculture.com, 2/11/2002).

Voici comment ont évolué les prix du miel mexicain à l'exportation (prix FOB¹, en dollars, toutes destinations confondues).

**Tableau 4 : Prix du miel mexicain à l'exportation²
(prix FOB, en dollars, toutes destinations confondues)**



La flambée du prix du miel en 2002 est due essentiellement à l'embargo décrété fin janvier 2002 par l'Union européenne à l'encontre du miel chinois, contaminé par des résidus d'antibiotiques³. Elle a été renforcée par la mauvaise récolte au Mexique en 2002 et par le boycott des produits argentins de la part des Etats-Unis, mécontents de la politique économique de l'Argentine. Comme ces pays sont les trois principaux exportateurs au niveau mondial, cette situation a créé une pénurie sur le marché du miel et exercé une forte pression à la hausse sur le prix du miel, de par le jeu classique de la loi de l'offre et de la demande. Les premiers effets de cette hausse se sont faits sentir à la fin du premier semestre 2002 : les prix obtenus par la suite ont dépassé le prix moyen de 1 850 dollars indiqué dans notre tableau. Au premier trimestre 2003, ils avaient atteint aux Etats-Unis un niveau moyen de 2 590 dollars⁴, du jamais vu !

Ces excellents prix ont hissé l'apiculture à la 10^e place des exportations mexicaines de produits agricoles et de l'élevage en 2002⁵ : 62 millions de dollars, contre 28 en 2001, tandis que le volume de miel exporté restait constant. Ce phé-

1. FOB : Free On Board, voir le lexique. Données rassemblées à partir des documents de la Sagar déjà cités (98 et 2000) et des sites web de la Sagar et de www.apiculture.com.

2. Le prix mentionné pour 2002 est celui du prix sur le marché nord-américain. Voir le site consacré aux importations des USA www.ita.doc.gov/td/industry/otea/Trade-detail/Latest-December/Imports/04/040900.htm

3. De manière générale, ce sont tous les produits d'origine animale exportés par la Chine qui ont fait l'objet de cet embargo.

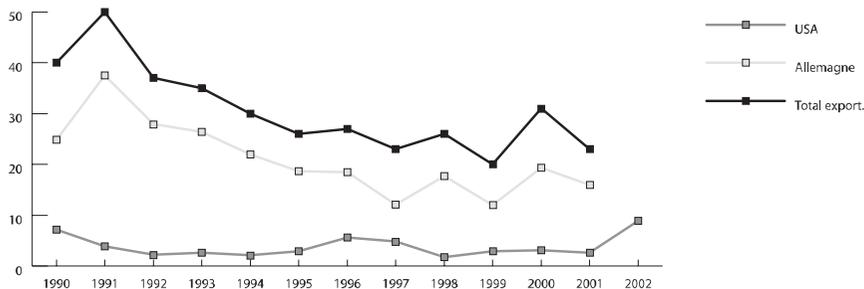
4. D'après le site sur les importations US déjà cité.

5. Soit 18,2 % des exportations du secteur de l'élevage (El Financiero, México, 14/7/99), mais à peine 1 % des exportations agricoles.

nomène conjoncturel doit être comparé avec les exportations de café (5e produit exporté), dont les cours mondiaux se sont effondrés et qui ont encore diminué en 2002, passant de 211 à 166 millions de dollars.

Examinons à présent les exportations de miel mexicain, des années 80 à aujourd'hui, vers les deux principaux marchés mondiaux que sont l'Allemagne et les Etats-Unis.¹ On y voit que l'Allemagne s'y taille la part du lion et absorbe régulièrement, au minimum, la moitié des exportations mexicaines.² Les Etats-Unis, pourtant premier partenaire commercial du Mexique³, n'absorbent plus qu'une petite partie de ses exportations de miel, en général moins de 5 000 tonnes par an, alors qu'au début des années 80 celles-ci se sont élevées jusqu'à 23 000 tonnes. Très peu diversifiés, les débouchés du miel mexicain à l'exportation dépendent donc des stratégies des grandes entreprises de négoce établies dans ces deux pays. Peu nombreuses, elles forment un monde fermé et disposent de leurs propres agents au Mexique. Souvent, les sociétés d'export mexicaines travaillent, en fait, pour ces entreprises occidentales.

Tableau 5 : Exportations de miel mexicain vers l'Allemagne et les Etats-Unis (en milliers de tonnes)



Concernant les exportations mexicaines de miel vers l'Union européenne, l'utilisation du contingent préférentiel pour le miel fournit une indication sur leur évolution récente. Les données reprises ci-dessous portent exclusivement sur les quantités dédouanées au cours de la période du 1/7 au 30/6 de l'année suivante.

1. En 2002, les Etats-Unis ont importé 83 000 tonnes de miel. Les exportations de miel mexicain vers les Etats-Unis en 2002 ont été reprises du site déjà cité, consacré aux importations des USA.

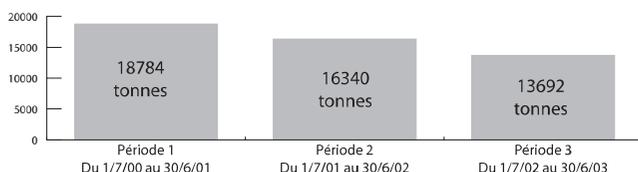
2. Le Royaume-Uni constitue le troisième débouché des exportations mexicaines. Ces trois pays totalisaient en 1997 91,50 % des exportations mexicaines. Le reste se partageait entre l'Arabie Saoudite (2,5 %), la Belgique (1,25 %, soit 288 tonnes, contre 638 en 1990) et une vingtaine d'autres pays.

3. 90 % des exportations mexicaines sont dirigées vers les Etats-Unis, voir le chapitre 12.

te et qui ont bénéficié d'une réduction des droits d'entrée : le Traité instituant ce contingent est entré en vigueur le 01/07/2000.

Dans le cas du miel, ce découpage temporel a l'avantage de correspondre plus ou moins à la saison du miel au Mexique : la plus grande partie de la récolte est exportée au premier semestre. Les données de la première période doivent, cependant, être interprétées avec prudence : les importateurs européens ont postposé leurs achats, ou le dédouanement de ceux-ci, au second semestre 2000 afin de bénéficier de la réduction des droits de douane. Les chiffres de la première période sont donc gonflés par ce report. Par contre, de la deuxième à la troisième période, on constate une diminution de 16 % des importations de l'UE, parallèle à la reprise des importations nord-américaines.

Tableau 6 : Utilisation du contingent préférentiel communautaire relatif aux exportations mexicaines de miel



Source : Site web de la Commission européenne, consulté le 24/7/03. (http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/dds/fr/home.htm)

En 2002, les acheteurs nord-américains ont triplé leurs importations de miel mexicain et ratissé le marché mexicain. A titre d'exemple, en octobre, des Texans ont fait le déplacement jusqu'au Chiapas pour conclure des contrats d'achat de miel, ce qui ne s'était jamais vu ! Certains soupçonnent des opérateurs peu scrupuleux d'avoir exporté du miel chinois vers les Etats-Unis, en le faisant transiter par le Mexique... ou par d'autres pays. En 2002, les exportations de miel chinois vers les Etats-Unis se sont élevées à 7 500 tonnes, contre 16 000 l'année précédente... Par contre, celles du Vietnam sont précisément passées de 5 900 tonnes en 2001 à 14 400 tonnes¹ en 2002...

Benoît Olivier, Miel Maya Honing, d'après le rapport de la Sagarpa déjà cité²

1. D'après le site www.apiculture.com et le site consacré aux importations des USA, déjà cité.
2. Les données postérieures à 1999 proviennent de Martin Braustein, 'World Honey Market', et sont accessibles sur le site www.apiculture.com.



Chapitre 9

COMMENT L'APICULTEUR MEXICAIN PEUT-IL VENDRE SON MIEL ?

Pour savoir comment les apiculteurs mexicains peuvent vendre leur miel, examinons d'abord comment ils sont organisés.

L'Union Nationale des Apiculteurs (UNAPI) comptait 167 associations membres à la fin 98 et regroupait 13 000 apiculteurs, soit un tiers des apiculteurs mexicains. Ces associations n'ont pas de finalité commerciale. Elles facilitent la diffusion de l'information, coordonnent les démarches administratives pour recevoir des subsides de l'Etat et peuvent bénéficier de formations organisées par le Secrétariat de l'Agriculture (Sagarpa).

Ces associations sont constituées selon le cadre réglementaire défini par la loi sur les associations d'élevage. Cette reconnaissance légale leur permet d'obtenir les autorisations nécessaires pour pratiquer l'apiculture transhumante : le transport des ruches doit se faire selon des itinéraires déterminés et les emplacements doivent être autorisés au préalable. Cette réglementation contraignante a été élaborée dans le cadre du Programme National pour le Contrôle de l'Abeille Africaine (PNCAA) et a ensuite été renforcée avec l'apparition de la varroase.

Les apiculteurs qui appartiennent à l'une de ces associations possèdent en général un équipement et un niveau technique relativement élevés, ce qui les place, pour la plupart, dans la catégorie des 20 % d'apiculteurs professionnels (voir le chapitre précédent). Ils pratiquent la transhumance intensive, ce qui provoque régulièrement des conflits avec les apiculteurs locaux, dont ils réduisent les espaces disponibles : en règle générale, il faut trois kilomètres (rayon d'action de l'abeille) entre chaque rucher.

Dans une organisation apicole que Miel Maya Honing a appuyée dans le passé, la coopérative Xochit-Xanat dans l'Etat de Puebla, un membre de celle-ci s'était affilié à l'association locale afin de pouvoir négocier au mieux les emplacements

nécessaires pour cette coopérative. Mais cela ne se passe pas toujours aussi bien : l'organisation apicole Kachiquín, située à Coyutla (Etat de Veracruz), s'est précisément constituée dans le but de reconquérir les emplacements accaparés par les gros apiculteurs venus de l'extérieur. Voici comment Kachiquín se présente :

« L'organisation tire son origine des démarches faites par l'association apicole locale pour entrer dans l'UNAPI. Pendant ce processus, de gros apiculteurs d'autres régions (Coátepec, Martínez de la Torre), voire d'Etats voisins (Puebla, Tlaxcala et Morelos), intéressés par le miel d'oranger¹, ont demandé à pouvoir placer leurs ruches dans notre zone. L'association locale a accepté à la majorité, tant que nous n'avions pas assez de ruches pour occuper toute la zone. C'était en 1994. Fin 1996, plusieurs compagnons avaient augmenté le nombre de leurs ruches et voulaient récupérer les espaces prêtés, mais ces apiculteurs s'y sont refusés. C'est à partir de ce moment-là que nous nous sommes unis pour défendre notre zone. Même les autorités locales étaient en faveur de ces apiculteurs-là, sous prétexte que nous n'avions pas la capacité de couvrir toute la zone : la loi apicole favorise le premier installé. C'est pourquoi, le 26/6/97, nous avons créé notre propre organisation, Kachiquín S.S.S. Aujourd'hui, nous n'avons plus de problèmes d'invasion de nos espaces par des apiculteurs venus de l'extérieur. Cela a été notre plus grande victoire. »²

Outre ces associations apicoles reconnues officiellement, il existe un grand nombre d'organisations sociales, du type de coopératives ou de sociétés rurales, dont les huit plus importantes regroupent 11 000 affiliés.

La plupart de celles-ci ont le statut de « triple S » - *Société de Solidarité Sociale* (S.S.S.). Cette forme juridique particulière est très répandue dans le monde rural et apporte certains avantages aux producteurs, comme la non taxation au-dessous d'un certain revenu. Elle est censée fonctionner sur un mode démocratique, mais le grand nombre d'affiliés, jusqu'à trois ou quatre mille, rend difficile l'exercice démocratique... Françoise Rossion a eu l'occasion, en avril 2000, de participer à une rencontre des S.S.S. de la péninsule du Yucatán, regroupées en Comité Apicole Péninsulaire. L'objectif était de fixer un prix commun pour toute la Péninsule : « De nombreux discours politiques ont été prononcés et la fixation du prix n'a duré que cinq minutes. La réunion se faisait dans le bruit et il n'y avait que les représentants les plus importants qui s'entendaient. (...) Ce qu'ils

1. C'est l'organisation apicole Kachiquín qui fournit le miel d'oranger 'Maya'.

2. Fiche de présentation de Kachiquín, 14/06/01.

fixaient, finalement, c'était le prix à l'exportation, et pas le prix au producteur. Ce qui prêtait à confusion, car certains participants à cette réunion fournissaient leur miel à d'autres participants : de quel prix parlait-on ? du prix à l'exportation ou du prix sur le marché national ? »¹

L'appartenance à une société d'apiculteurs permet d'avoir plus facilement accès aux subsides de l'Etat, par exemple grâce à des commandes groupées, lorsqu'il s'agit d'une subvention en matériel apicole. Cela permet aussi de négocier collectivement des conditions de vente plus avantageuses, par exemple que l'acheteur paie le transport du miel. Le problème, c'est qu'il faut pour cela attendre la fin de la récolte pour tous les apiculteurs. Or, en début de saison, le prix est plus élevé, ensuite il baisse avec l'augmentation de l'offre. Cela crée des tensions entre apiculteurs, car certains veulent absolument vendre, alors que d'autres ne sont pas encore prêts. Il arrive alors que quelques apiculteurs partent de leur côté pour vendre leur miel tout de suite, ce qui affaiblit de nouveau le groupe.

Les débouchés commerciaux pour la vente du miel au Mexique

Les petits producteurs sont vulnérables en raison de l'insuffisance de leurs revenus et du besoin parfois urgent de liquidités : ceci explique pourquoi ils ne font pas nécessairement le choix le plus rationnel, vu à long terme.

Du producteur au consommateur

En règle générale, les apiculteurs vendent une petite partie de leur récolte directement au consommateur local. C'est la manière idéale d'écouler leur miel. L'acheteur se trouve à proximité et n'engendre pas de frais de déplacement excessifs. Ce débouché permet à l'apiculteur d'obtenir de l'argent liquide immédiatement. Cependant, ce débouché reste limité car les quantités absorbées sont très faibles. D'autre part, dès que le miel commence à cristalliser, quelques mois après la récolte, le consommateur mexicain s'en détourne, car il l'assimile à du sucre.

L'expérience des apicultrices de *Mujeres organizadas* le confirme. Ces dernières commercialisaient leur modeste production (deux tonnes) à México. Cela signifiait que, chaque semaine, une femme membre de l'organisation devait voyager à México pour vendre sur place quelques dizaines de bocaux de miel. Et, à la

1. F. Rossion, ouvrage déjà cité.

fin de l'année, tout n'était pas vendu... C'est pourquoi elles ont cherché à exporter leur miel. Bien que le prix à l'exportation (prix de gros) soit inférieur au prix de détail qu'elles pouvaient obtenir à México, tous comptes faits, elles en ressortaient gagnantes.

L'intermédiaire local

Souvent appelé *coyote*, cet intermédiaire, en général une seule personne, se rend dans les communautés et achète le miel aux apiculteurs de manière individuelle et pour son propre compte, afin de le revendre à un intermédiaire plus important. Il est souvent vu de manière péjorative par le petit apiculteur, qui ne connaît que ce dernier maillon de toute la filière de commercialisation de son miel. En fait, c'est sur toute la chaîne qu'une pression est exercée sur les prix, tandis que le *coyote* ne joue que sur la marge entre le prix qu'il paie à l'apiculteur et celui qu'il reçoit de ses acheteurs en amont.

La société d'apiculteurs

Ce sont notamment les Sociétés de Solidarité Sociale (SSS) dont on a parlé dans la section précédente. Elles revendent aux entreprises privées et n'exportent pas elles-mêmes. Bien que leur objectif premier soit l'amélioration du prix au producteur, dans les faits, elles paient les mêmes prix que les intermédiaires privés, aux mêmes conditions. Ce qu'elles offrent à leurs affiliés consiste essentiellement en un débouché pour leur miel.

L'intermédiaire privé

Il s'agit là des grosses entreprises qui s'approvisionnent en miel dans toute une région, un Etat ou même au niveau national. Ce sont des entreprises familiales (en personne physique) ou avec actionnariat (société anonyme). Les quantités gérées par ces entreprises vont de 300 à 6 000 tonnes par an.

Les prix payés par ces entreprises sont supérieurs à ceux du *coyote*, mais il faut livrer de grandes quantités, notamment pour amortir les frais de transport. Il ne suffit pas non plus d'examiner le prix, il faut aussi tenir compte des conditions relatives au fût : est-il livré par l'acheteur ? échangé avec le producteur ? propriété de l'apiculteur, qui le récupère une fois vidé ?

Ces acheteurs sont inaccessibles à de petits producteurs non organisés. La plu-

part engagé des personnes chargées de sillonner la région pour acheter le miel. Pour s'assurer les quantités de miel nécessaires, ils passent des accords avec les apiculteurs. Par exemple, ils octroient des crédits en nature, en livrant du matériel apicole, avec pour condition de recevoir toute la récolte, dont une partie servira à rembourser le crédit.

Pour créer des liens avec les apiculteurs et pour améliorer la qualité de leur miel, il se peut que les intermédiaires leur donnent des formations techniques, à condition, de nouveau, de recevoir toute la récolte. Cela leur permet d'éviter les désagréments qu'ils rencontrent lorsqu'ils achètent aux coyotes, beaucoup moins scrupuleux et qui mélangent le miel sans se préoccuper de la qualité.

Vendre à ces sociétés n'est pas non plus sans risque. Notre partenaire la Lol K'ax, au Campeche, a vendu en 2000 40 tonnes de miel à une société de la capitale qui avait vu trop grand dans ses projets de croissance et ne payait le miel qu'au compte-gouttes... L'affaire a finalement débouché sur un procès que la Lol K'ax a gagné, après plus de deux ans de procédures...

Portrait d'une entreprise apicole du Chiapas, *El Enjambre* (l'essaim)

Lors d'un précédent voyage au Chiapas, nous avons eu l'occasion de découvrir le portrait de cette entreprise dans la presse locale. *El Enjambre* ne nous était pas tout à fait inconnue : son magasin est situé à deux pas de la gare des bus, à Tuxtla Gutiérrez, la capitale du Chiapas. La lecture de cet article nous a donné l'idée de rencontrer son responsable, Jorge Palacios, ce qui fut fait en novembre 2002. Le portrait ci-dessous s'inspire de l'article paru dans le journal local *El Monedero*¹, ainsi que de notre entretien.

El Enjambre est la principale entreprise chiapanèque consacrée à l'exportation de miel en grand volume. Au contraire des deux autres, Miel del Sureste et Apimiel (qui a récemment quitté le Chiapas), elle ne se limite pas à la commercialisation. *El Enjambre* est active dans la production, la commercialisation, l'exportation de miel et la fabrication de matériel apicole. Avec 500 ruches, cette entreprise ne produit qu'une petite partie du miel qu'elle commercialise, mais ce sont pas moins de vingt personnes qui travaillent dans les ateliers de couture, de menuiserie, à la fabrication d'extracteurs, etc.

1. Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, Mexique. Entrevue réalisée le 17/09/00 par Jessica Camacho Lopez.

La plupart du miel est acheté directement au producteur par les employés de la société et une petite partie par trois agents, payés à la commission. *El Enjambre* a réussi à sortir des frontières du marché national et exporte environ 800 tonnes, sur les 2 300 qu'exporte le Chiapas. El Enjambre exporte depuis 1992, d'abord via une entreprise de commercialisation, ensuite en direct à partir de 1994. Aujourd'hui, le miel brut représente 90 % de son chiffre d'affaires, contre 10 % pour la vente de miel sous la marque *Miel Ale* (de Alejandra, du nom de la fille de Jorge Palacios), distribuée sur le marché régional et national.

Jorge Eliseo Palacios Garcíá, directeur et fondateur de l'entreprise depuis 1989, est vétérinaire de formation, avec une spécialisation en génie génétique apicole. Il nous raconte son expérience :

« L'entreprise a été créée pour fabriquer du matériel apicole car, auparavant, tout venait de México. Quand nous nous sommes rendus compte de la demande en Europe, nous avons commencé à commercialiser le miel au niveau régional, puis national, et aujourd'hui à l'exportation, principalement vers l'Allemagne.

Nous continuons à fournir l'apiculteur en matériel apicole, mais nous nous sommes aperçus que celui-ci rencontrait des problèmes au moment de vendre sa récolte, parce que les *coyotes* l'achetaient à très bas prix. C'est pourquoi nous avons décidé de leur acheter le miel à un prix juste. Cela a demandé un travail intense. Il a fallu parcourir toutes les municipalités de l'Etat pour renforcer notre présence et maintenir un approvisionnement constant, afin de pouvoir répondre aux exigences des marchés internationaux. Nous tenons des registres de production et nous pouvons ainsi détecter si un apiculteur nous fournit du miel qu'il n'a pas produit lui-même. Aujourd'hui, la part des *coyotes* au commerce du miel au Chiapas s'est fortement réduite.

L'arrivée de l'abeille africanisée, en 86, a porté un rude coup à l'apiculture du Chiapas, qui a perdu 73 % de ses abeilles. Des ruchers ont été brûlés, des apiculteurs expulsés de leur communauté. Seuls les apiculteurs les mieux formés ont poursuivi. Aujourd'hui, on compte environ 110 000 ruches pour une production de 3 000 tonnes, contre 230 000 ruches dans les bonnes années, avant 86, et une production de 5 000 tonnes. »

Benoît Olivier, Miel Maya Honing,
d'après le rapport de la Sagar et le mémoire de F. Rossion, ouvrages cités.





Chapitre 10

LE MARCHÉ MONDIAL DU MIEL

Au contraire du café ou des bananes, le miel ne provient pas exclusivement des pays du sud de la planète, aux climats tropicaux : les principaux pays producteurs se trouvent dans l'hémisphère nord. Mais ces derniers, grands consommateurs de miel, en sont également les principaux importateurs mondiaux et le font venir, en général, des pays du sud.

Du miel produit, échangé et consommé

Environ un quart du miel produit dans le monde fait l'objet d'échanges internationaux. Et pour cause : la consommation de miel est réduite dans certains pays producteurs ; elle est importante, par contre, dans des pays qui produisent peu de miel et dont le climat ne permet pas de récolter du miel tout au long de l'année.

Entre 1997 et 2001, alors que la production mondiale croissait de 9 %, celle de la Chine augmentait de 19 %. En 2001, ce pays asiatique est à la tête des pays producteurs ; il exporte près de 42 % de sa production et n'importe qu'un volume insignifiant¹.

En 2000, les productions espagnole et française, les plus importantes de l'Union européenne avec celle de l'Allemagne, satisfont respectivement 70 % et 80 % de leur consommation nationale. Néanmoins, à l'échelle européenne, la consommation est deux fois supérieure à la production². L'Union européenne n'est donc pas seulement une grande productrice, mais représente aussi à elle seule près de la moitié des importations mondiales de miel. Presque 60 % de ces importations sont réalisées par l'Allemagne. D'une part, ses habitants consomment à eux seuls 34 % du miel dans l'Union, d'autre part, c'est par ce pays que transite une partie importante des importations à destination d'autres pays européens. L'Union

1. International Honey Market - World Honey Production, Imports and Exports - Apiservices.

2. Communauté Européenne - Bilan d'approvisionnement du miel 1996 à 2000 - Eurostat.

européenne figure parmi les exportateurs en raison de ses échanges intracommunautaires : en dehors de ceux-ci, elle n'exporte que des volumes insignifiants, de même que les Etats-Unis.

L'Argentine, autre productrice majeure, exporte la plus grande partie de sa production. La Turquie, l'Ukraine, le Mexique, l'Inde, le Canada, l'Australie, le Brésil et la Hongrie, récoltent ensemble près du quart de la production mondiale et exportent une partie considérable du miel produit à l'intérieur de leurs frontières.

Tableau 7 : Le marché mondial du miel

Producteurs majeurs	1997	Production (x 1 000 T) 2001
Chine	215	256
Ex-URSS	136	125
UE	106	111
USA	89	100
Argentine	75	90
Total mondial	1,156	1,263
Exportateurs majeurs	Exportation 1997 (x 1 000 T)	Exportation 2001 (x 1 000 T)
Chine	48	107
Argentine	70	72
UE	36	45
-dont intracommunautaire	29	38
Mexique	27 ¹	23
Canada	8	15 ²
Total mondial	269	375²
Importateurs majeurs	Importation 1997 (x 1 000 T)	Importation 2001 (x 1 000 T)
UE	134	155
USA	76	63
Japon	34	40 ²
Total mondial	320	370³

NB : La différence entre le total des importations et le total des exportations n'est pas exception-

1. Note de l'Editeur : 23 000 tonnes d'après le rapport de la Sagarpa 98.

2. Pour le Canada, le Japon et le total mondial des importations et exportations, les données se réfèrent à 2000.

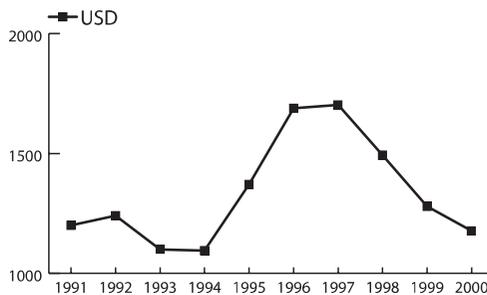
3. Source : Gilles RATIA - Apiservices - France (2002).

nelle en ce qui concerne des statistiques mondiales. D'autre part, il arrive que des stocks de miel restent assez longtemps en entrepôt avant d'être dédouanés. Ils sont alors enregistrés comme exportation pour l'année x et comme importation pour l'année x+1.

L'ex-URSS, si elle produit encore des volumes considérables de miel, a vu s'affaiblir progressivement ses infrastructures et son niveau d'exportation à cause de l'instabilité économique et politique. Le Japon, de son côté, est principalement un pays importateur et consommateur.

Au sein des pays producteurs, les entreprises apicoles sont de tailles diverses. Certains apiculteurs ont des milliers de ruches, d'autres quelques dizaines seulement. Ces derniers s'associent alors généralement en coopératives d'apiculteurs, surtout pour la commercialisation de leur miel. Ils ont des productivités fort différentes : les apiculteurs canadiens et australiens, par exemple, parviennent à produire jusqu'à 60 kg de miel par ruche ; les Américains et Argentins, environ 30 kg ; les Mexicains, 25 kg ¹. Enfin, ils offrent des variétés et des qualités différentes selon les pays, qui correspondent aussi à des prix distincts sur le marché mondial. En particulier, les conditions de production du miel et les méthodes d'analyse utilisées dans certains pays en voie de développement (PVD) sont à déplorer et ont tendance à tirer la qualité et les prix mondiaux vers le bas. Le tableau ci-dessous montre l'évolution des prix au cours des années 1991 à 2000.

Tableau 8 : Evolution des cours mondiaux du miel



NB : Il s'agit d'une moyenne des prix à l'exportation et à l'importation

Sources : De 1991 à 1997 : FAO, citée par la Sagar ; de 1998 à 2000 : www.apiculture.com

1. 30 kg, d'après les autorités mexicaines (voir le rapport de la Sagarpa cité dans le chapitre 8).

Les fournisseurs de l'Union Européenne

En 2001, les principaux fournisseurs de miel de l'Union européenne étaient respectivement l'Argentine (30 %), la Chine (23 %) et le Mexique (11 %). Ces dernières années, les pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) ont aussi fortement développé leurs exportations à destination de l'Union¹.

Depuis juillet 2001, le Mexique bénéficie d'une mesure tarifaire particulière : un contingent préférentiel² avec des droits de douane de 8,6 % sur un volume de 30 000 tonnes par an. Etant donné qu'en 2000, le Mexique a exporté 31 000 tonnes, dont environ 20 000 tonnes vers l'Union européenne, on peut considérer que cette mesure préférentielle s'appliquera à la totalité des flux de miel en provenance de ce pays. L'Argentine et la Chine, quant à elles, ne jouissent d'aucun avantage tarifaire de ce type. Néanmoins, en 1999, leurs prix moyens étaient respectivement de 6,3 % et 24 % au-dessous de la moyenne du prix du miel importé par l'Union européenne. Au début 2002, l'Union européenne a décrété un embargo sur le miel chinois à la suite de la découverte de résidus d'antibiotiques. Cet embargo a bouleversé tout le marché du miel.³

Conditionnement et distribution du miel au sein de l'Union européenne

Le miel doit suivre un traitement complexe appelé *conditionnement* qui représente bien plus qu'un simple emballage. Ce travail requiert expérience et délicatesse. Il s'agit d'effectuer un grand nombre d'analyses du miel sur une série d'échantillons, de le filtrer pour le débarrasser de ses impuretés (débris de cire, d'abeilles, etc.), de lui donner, en mélangeant différentes variétés et par un processus de cristallisation contrôlée, la coloration et la texture appréciées par les consommateurs et, enfin, de le mettre en pot sans le refroidir trop rapidement... Tout cela, en respectant des exigences strictes⁴ en termes de qualité, d'emballage, de livraison...

1. *Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement Européen sur l'application du règlement (CE) n°1221/97 du Conseil portant règles générales d'application pour les actions visant à l'amélioration de la production et de la commercialisation du miel*, Bruxelles, février 2001, Tableau 6.

2. Contingent préférentiel : quantité déterminée de miel qui peut être importée à taux réduit durant une certaine période. Outre les contingents préférentiels, l'Union européenne accorde également des préférences tarifaires à certains PVD et pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO).

3. Note de l'Editeur : Afin d'éviter des répétitions, nous renvoyons le lecteur aux chapitres suivants, afin de mieux comprendre le pourquoi et les conséquences de cet embargo : les chapitres 4 (sur la détection des résidus d'antibiotiques dans le miel), 8 (sur les exportations mexicaines de miel) et 16 (sur la hausse du prix du miel fourni par nos partenaires mexicains et guatémaltèques).

4. La nouvelle législation européenne impose que le taux de HMF reste inférieur à 40 mg/kg, sauf pour les miels d'origine tropicale (80 mg). Le Cari préconise un plafond de 15 mg/kg pour les miels de première qualité.

Dans chaque Etat membre, les conditionneurs importants se comptent sur les doigts d'une main. Ils conditionnent presque exclusivement du miel importé. Il en existe d'autres, de taille plus réduite, qui conditionnent, parmi d'autres activités, une partie des volumes produits localement (l'autre partie étant commercialisée directement par les apiculteurs). Au cours des années, les conditionneurs ont acquis les compétences commerciales nécessaires pour devenir des importateurs. Ils ont de plus en plus des rapports directs avec des associations d'apiculteurs.

Les distributeurs sont les derniers acteurs essentiels de la chaîne du miel. La grande majorité du miel vendu (environ 80 %) l'est sous forme de miel de table. Sur l'ensemble des marchés nationaux européens, la distribution se fait aujourd'hui via deux canaux majeurs : la grande distribution et les boutiques spécialisées, dont les pharmacies. Le reste du miel est incorporé dans des préparations industrielles.

Entre les apiculteurs européens, d'une part, et les conditionneurs et distributeurs européens, d'autre part, les conflits d'intérêt sont nombreux. Les discussions tiennent principalement à la qualité du miel et se déclinent sur trois axes majeurs : le degré de filtration, les résidus d'antibiotiques et les méthodes d'analyse utilisées, l'étiquetage.

En ce qui concerne le degré de filtration, des filtres trop fins suppriment non seulement les débris présents dans le miel mais aussi le pollen, *carte d'identité* du miel permettant de déterminer son origine florale ou géographique ainsi que son état de fraîcheur et de conservation. Cette technique, appelée *ultra-filtration* et dont la légalisation est appuyée par la Fédération Européenne des Emballeurs et Distributeurs de Miel (FEEDM, lobby européen des conditionneurs et distributeurs) permettrait toutes les fraudes. Elle pourrait faire disparaître le véritable miel d'abeilles des rayons de nos magasins, anéantissant ainsi tout avantage comparatif des apiculteurs européens.

Les résidus d'antibiotiques récemment décelés dans certains miels chinois ont lancé bien des débats. Les bactériologistes avancent que la présence d'antibiotiques dans les aliments peut favoriser chez l'homme l'apparition ou le développement de bactéries résistantes aux antibiotiques. Pour les apiculteurs européens, le miel doit rester un produit naturel et sa composition ne devrait être altérée par l'ajout d'aucun contaminant. Néanmoins, selon la FEEDM, la tolérance zéro en antibiotiques pour le miel est exagérée : d'une part, pour les apiculteurs non

européens, l'utilisation d'antibiotiques leur permet de sauvegarder leur gagne-pain en cas d'épidémies dans les ruches¹; d'autre part, les normes sont moins sévères pour la viande et le lait, par exemple. L'enjeu de ce débat est de taille.

Pour différentes raisons, notamment que les démarches administratives et le conditionnement du miel sont financièrement inaccessibles aux petits apiculteurs européens, ceux-ci le distribuent directement et localement au consommateur. Les miels des grandes marques conditionnées dans les différents pays membres de l'UE sont donc majoritairement composés de miels étrangers. Compte tenu du lien étroit entre la qualité du miel et son origine géographique, les apiculteurs européens insistent pour que le pays ou la région d'origine du miel figure sur l'étiquette, et ce, afin d'éviter d'induire en erreur le consommateur sur la qualité du produit. De son côté, la FEEDM soutient que de telles indications seraient beaucoup trop difficiles à gérer.

Les demandes de la FEEDM sont-elles justifiées ou sont-elles autant de tentatives pour réduire les contraintes liées à la qualité du produit afin de pouvoir proposer, sous l'appellation « miel », le produit le moins cher possible ? Le débat est ouvert. Quoi qu'il en soit, les normes déterminées par l'Union européenne, interfaces entre les deux parties, doivent en principe protéger l'intérêt général, c'est-à-dire aussi et surtout l'intérêt des consommateurs. La directive européenne du 20 décembre 2001 devrait établir, de manière harmonisée dans les divers Etats membres, des normes plus strictes en termes d'étiquetage et de méthodes d'analyse.

Le marché belge du miel

Pour 2001, les statistiques du Centre d'Economie Agricole indiquent 6 378 tonnes de miel consommées en Belgique². Sur ces 6 378 tonnes, environ 1 530 seraient produites par les apiculteurs belges³ et, pour la plupart, vendues direc-

1. En dehors de l'Europe, où l'usage d'antibiotiques en apiculture est interdit, ceux-ci sont utilisés pour lutter contre des maladies infectieuses, la loque américaine et la loque européenne, lesquelles sont pratiquement inexistantes dans les ruchers européens.

2. Bilans d'approvisionnement du groupe « sucres » UEBL et Belgique - 1991/2000 - Centre d'Economie Agricole (C.E. A.) & Bilan d'approvisionnement du groupe « sucres » Belgique - 2001 - C.E. A.

3. Pour cette donnée, le Centre d'Economie Agricole (C.E. A.) se réfère au Centre Apicole de Recherches et d'Informations (CARI), qui suit cinquante apiculteurs belges considérés comme représentatifs et effectue une projection pour l'ensemble des apiculteurs recensés. Le secteur est actuellement en recherche de nouveaux indicateurs permettant d'évaluer le nombre d'apiculteurs en Belgique : le nombre de cotisants aux fédérations d'apiculteurs et le volume des achats de produits de lutte contre la varroase ne sont plus des indicateurs totalement fiables.

tement au consommateur. Le reste du miel est importé soit directement du pays producteur, soit au départ d'autres pays membres de l'Union, principalement la France, les Pays-Bas et l'Allemagne, qui l'auront préalablement importé du pays producteur. Environ 86 % du miel est consommé sous forme de miel de table et les 14 % restants sont utilisés dans l'industrie¹.

Environ 70 % des consommateurs belges de miel de table le préfèrent crémeux². Les gammes de miels liquides et crémeux sont, cependant, diversifiées, afin de satisfaire toutes les catégories de consommateurs existantes. Les variétés monoflorales sont appréciées mais les miels toutes fleurs demeurent les plus courants.

Tableau 9 : Evaluation de la consommation nette de miel en Belgique

BELGIQUE	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001
Production belge	1.040	1.400	1.460	1.530
Importations	8.038	8.351	10.008	10.505
Dont importations intracommunautaires	-	-	-	4.244
Exportations	2.194	3.251	4.490	5.657
Dont exportations intracommunautaires	-	-	-	5.506
Consommation humaine	6.884	6.500	6.978	6.378

Source : Centre d'Economie Agricole/CARI - Belgique

De récentes études sur des panels de consommateurs, on peut tirer les conclusions suivantes : le nombre des amateurs et des consommateurs habitués à manger du miel en hiver évolue peu ; ceux qui tartinent le miel sont de moins en moins nombreux ; ceux qui l'intègrent, liquide, dans leurs préparations culinaires sont, eux, de plus en plus nombreux. Au-delà de ces tendances spécifiques, on peut dire que la consommation belge de miel est stagnante et aurait même tendance à diminuer, au profit d'autres produits de substitution, pour lesquels les distributeurs déploient beaucoup plus d'efforts de promotion.

1. Où il est un composant de gaufres fourrées, couques, pain d'épices, spéculoos, confiserie, bière, etc.

2. Source : fabricants.

En Belgique, les principaux canaux de distribution du miel sont la grande distribution (56 % des ventes), le commerce spécialisé et les pharmacies (20 % des ventes) et la vente directe par les apiculteurs (24 % des ventes). Au sein de la grande distribution, les marques des conditionneurs détiennent 66 % des parts de marché, les marques des distributeurs 12 % (en progression) et les marques *premiers prix* 22 %¹. Ces derniers comportaient essentiellement du miel chinois et ont disparu, depuis l'entrée en vigueur de l'embargo en 2002, des rayons de plusieurs chaînes de grande distribution.

En Belgique, l'entreprise familiale *Meli* est le principal importateur, conditionneur et détenteur de marque forte. Elle conditionne la majeure partie du miel destiné au marché belge, indifféremment pour ses propres marques (*Meli*, déclinée en une multitude de références dans la grande distribution et *Melapi*, présente en boutiques spécialisées) et pour les marques *distributeurs* des principales chaînes de grande distribution. Les autres conditionneurs belges, au nombre de trois, représentent de très petites quantités. *Euromiel* compte quelques marques propres, distribuées en grandes surfaces et en boutiques spécialisées. *Weyn's* et *Bijenhof* couvrent de très petites parts de marché ; le second conditionne principalement le miel des apiculteurs nationaux. Ce sont surtout quelques marques de conditionneurs d'autres pays européens, celle de la société allemande *Dr. Oetker* (gamme Langnese), de la société française *B. Michaud* et de la société néerlandaise *De Traay* qui couvrent les parts de marché restantes.

Ces dernières années, et certainement à la suite d'actions de la part d'associations environnementales et de consommateurs, on a pu assister au retour de certains principes éthiques, environnementaux et humains à prendre en considération dans le cycle de production et de distribution du miel. Dans la pratique, cela s'est traduit par l'apparition de miels certifiés biologiques et de miels du commerce équitable. Longtemps vendus dans des boutiques spécialisées, ces miels alternatifs ont aujourd'hui rejoint les rayons des supermarchés. En 2001, *Meli* conditionnait environ 200 tonnes de miel bio. Pour la même année, les miels équitables représentaient 1,35 % du marché belge². Jusqu'à présent, on peut dire qu'il s'agit de niches plutôt que de véritables marchés...

1 Distribution d'aujourd'hui, octobre 1998, p. 41.

2. *Effectenstudies en opiniepeiling over eerlijke handel in België - Eindrapport*, IDEA Consult, Bruxelles, Août 2002.

Perspectives

Pour plusieurs raisons, la consommation de miel diminue, tant au niveau belge qu'européen. D'un côté, il semble que le miel ait une image un peu démodée et soit remplacé par d'autres produits à tartiner. La consommation du pain, support traditionnel du miel, diminue au profit de céréales. D'un autre côté, le caractère naturel du miel devient de plus en plus prisé par certains consommateurs, principalement par les utilisateurs industriels de miel.

La production de miel diminue aussi aux niveaux belge et européen. Le plus grand danger est sans doute écologique et concerne particulièrement l'agriculture. En effet, le rôle de pollinisation joué par les abeilles est primordial et leur contribution à l'accroissement des productions agricoles, inestimable. Des initiatives sont lancées à l'échelle européenne pour contrer la disparition des apiculteurs et améliorer la productivité des apiculteurs existants.

Le caractère naturel du miel est un des atouts pour son avenir. Le sauvegarder coûte que coûte est sans nul doute un défi indispensable pour la survie des apiculteurs et la protection des consommateurs.

Emmanuelle Robertz
Chercheuse au Centre d'Economie Sociale, Université de Liège
Novembre 2002

Chapitre 11

L'APICULTURE EN EUROPE, BELGIQUE ET ESPAGNE

L'analyse du marché mondial du miel vient de nous montrer qu'au niveau international, les échanges commerciaux de ce produit sont essentiellement orientés vers les pays industrialisés. Pourtant, le miel est également produit en grande quantité dans les pays occidentaux, aux Etats-Unis et en Europe. Il nous a donc semblé intéressant de nous pencher sur la situation des apiculteurs européens après avoir examiné celle des apiculteurs mexicains. Nous avons rencontré Manuel Izquierdo, Octaaf Van Laere et Xavier Debongnie et leur avons demandé comment ils voient l'avenir et quelle est l'attitude des autorités à leur égard.

En guise d'introduction, nous reproduisons ci-dessous quelques extraits d'un rapport du Parlement européen qui donne une bonne vue d'ensemble sur la situation de ce secteur en Europe¹.

« La situation économique extrêmement tendue de l'apiculture européenne ne cesse de s'aggraver à cause de la persistance de ses déficiences structurelles face au dynamisme d'autres pays pour introduire des miels à bas prix. Les données fournies par la Commission elle-même (...) sont accablantes :

- La production du miel européen a stagné (9,8 % de la production mondiale de 1999 par rapport à 10,5 % en 1995) et elle doit faire face à l'importation des miels de basse qualité ainsi qu'à une concurrence accrue de la part d'autres produits édulcorants de substitution, comme par exemple le sirop de sucre inverti et le sirop de maïs.

- Dans ce contexte, l'UE s'est consolidée comme première zone importatrice de miel au monde (47 % des échanges en 1998) et son degré d'auto-provisionnement en 1998/99 est tombé pour la première fois sous la barre des 50 % (47,4 %). L'Argentine est devenue son premier fournisseur, avec 30 % du total des

1. Il s'agit du rapport de la Commission de l'agriculture et du développement rural publié le 6/11/01 et relatif au rapport de la Commission européenne sur les actions menées en vue d'améliorer la production et la commercialisation du miel (COM(2001)70), dans le cadre du règlement (CE) n° 1221/97 du Conseil.

importations, suivie par la Chine (23 %), le Mexique (12,6 %), la Hongrie (5,3 %) et l'Uruguay (4,5 %). (...)

- La différence entre le prix du miel importé et le prix du miel de qualité produit au sein de l'UE et vendu aux centres de conditionnement et aux industries est du simple au double (1,11€/kg contre 2,05€/kg). Certains types de miel faciles à mélanger sont importés à des niveaux de prix si bas qu'ils influencent le prix de la production communautaire, notamment le miel toutes fleurs, et déséquilibrent ses débouchés internes.

- Même si on observe une augmentation des ruches recensées, celle-ci dérive juste d'un mirage statistique dû à l'amélioration des outils d'information (...) plutôt que d'une augmentation réelle du secteur.

- Ce secteur est toujours caractérisé par la diversité des conditions de production (avec un écart des coûts de presque 85 % – 120€/ruche – entre les pays méditerranéens et les pays du Nord) et par la dispersion et l'hétérogénéité des opérateurs (...).

- Finalement, les apiculteurs professionnels restent encore très peu nombreux dans l'UE (3,1 % en 1999), ce qui provient d'un manque de rentabilité du secteur dans son ensemble. (...) Le secteur est menacé dans sa survie du fait de l'âge très élevé des apiculteurs. (...)

Cette position [de la Commission européenne] contraste avec celle des Etats-Unis, par exemple, qui n'ont cessé d'intensifier les contrôles aux frontières pour les miels à bas prix, et d'augmenter la protection du secteur, de sorte que les flux de ces miels se détournent de façon progressive vers les marchés européens, qui sont devenus en conséquence leur destination majeure. (...)

Le miel, malgré qu'il soit un produit agricole à part entière (...) ne bénéficie pas d'un soutien direct et complet dans le cadre de la Politique Agricole Commune (PAC). (...) De ce fait, le rapporteur préconise (...) un soutien communautaire au secteur plus complet et plus efficace.

Cette approche se concrétise dans les éléments suivants :

a) un meilleur traitement du miel dans la PAC (...);

b) une véritable insertion du miel dans la politique vétérinaire [vu le coût élevé des traitements contre la varroase];

c) une politique en faveur de la qualité et de la protection du consommateur. Le miel est une denrée alimentaire naturelle avec des valeurs diététiques remarquables et qui répond de plus aux déclarations officielles en faveur d'une politique de qualité alimentaire. (...) La nouvelle proposition de directive verticale relative

au miel, en reconnaissant la nouvelle catégorie « miel filtré »¹, ouvrirait la porte à pas mal d'abus et serait de nature à induire le consommateur en erreur. Dans ce contexte, les normes de commercialisation et de qualité applicables à tous les miels commercialisés dans l'UE devraient prévoir une information adéquate du consommateur pour les mélanges de miels et pour les miels extra-communautaires, notamment moyennant l'étiquetage avec l'indication obligatoire du pays d'origine et de mentions qualitatives spécifiques.

d) la création de nouveaux instruments de soutien [financier]. (...)

e) une augmentation progressive (...) de l'enveloppe budgétaire (...).

f) des observatoires nationaux pour l'amélioration des statistiques. (...) »

Rapport de la Commission de l'agriculture et du développement rural, Parlement européen, 6/11/01

1. Un miel filtré est un miel dont on a ôté pratiquement tout le pollen et qui est donc dénaturé. D'autre part, le pollen présent dans le miel constitue un des principaux indicateurs de son origine florale et, par là, géographique.

L'apiculture en Espagne



Manuel Izquierdo habite un petit village, Los Corrales, à 100 km de Séville dans la Sierra sud de l'Andalousie. Il y a 16 ans, à la fin de ses études, des camarades lui proposèrent de créer tous ensemble une coopérative apicole. Une tradition inexistante dans sa famille : Manuel est parti de rien. En peu de temps, il est parvenu à avoir 1000 ruches. De plus, il est devenu l'interlocuteur de tout le secteur apicole sur les plans régional, national et européen. Maintenant, il travaille au sein de la COAG¹, la Coordination d'Organisations d'Agriculteurs et d'Éleveurs, en tant que responsable de l'apiculture, et il vient d'être désigné comme nouveau président du Groupe de Travail Miel du COPA-COGECA², dont l'objectif est la défense des intérêts des apiculteurs auprès de la Commission européenne.

Les apiculteurs pratiquent-ils l'apiculture comme activité principale ou comme passe-temps ? Est-il possible de vivre de l'apiculture en Europe ?

En Europe il y a environ 460 000 apiculteurs, dont 15 000 professionnels. Si l'on compare la situation actuelle avec celle d'il y a quinze ans, on peut voir quelques différences.

Avec 300 ruches, un apiculteur pouvait, traditionnellement, obtenir un revenu correct pour sa famille. Dans les années 90, nous avons traversé une crise, due à deux problèmes : la chute de 50 % des prix du miel (de 380 pesetas le kg en 80 à 240 en 2000) et la diminution de la productivité³.

En raison de l'insécurité, beaucoup d'apiculteurs se sont vus dans l'obligation

1. La COAG offre ses services aux apiculteurs avec des subsides européens depuis 1997 : cours de formation en coopération avec le Centre Andalou d'Apiculture Ecologique, services vétérinaires, analyse du miel, orientation technique et administrative.

2. COPA : Comité des Organisations Professionnelles Agricoles de l'Union européenne. COGECA : Comité Général de la Coopération Agricole, qui réunit les coopératives agricoles. Ces organisations comportent un groupe de travail commun sur le miel, auquel participent, pour la Wallonie, le Cari (Centre apicole de Recherche et d'Information), l'Union des Ruchers Wallons et l'Union des Fédérations Apicoles de Wallonie (représentés par X. Debongnie, voir l'entrevue ci-après).

3. Entre 15 et 30 kg par ruche.

de prendre un travail d'appoint, par exemple la récolte des olives. Evidemment, un nombre considérable d'apiculteurs a abandonné cette activité. Ceux qui ont voulu continuer se sont spécialisés et ont dû augmenter le nombre de ruches de 300 jusqu'à 1000 ou davantage. Ce qui implique un investissement important en matériel, un entrepôt, un camion, et demande aussi beaucoup de main-d'oeuvre.

Tu as parlé de la chute des rendements. Quelles en sont les causes ?

Les abeilles sont très sensibles aux irrégularités météorologiques (sécheresse, pluies torrentielles, vagues de chaleur...), et la végétation et les floraisons sont moins stables qu'auparavant. Nous avons aussi eu des problèmes avec des cultures comme le tournesol. Quand les cultivateurs de tournesol ont reçu des subsides, ils n'ont plus eu besoin de recourir à la pollinisation pour augmenter leur production. Les subsides étaient supérieurs aux rentrées fournies par leur récolte. Dans les plantations de mandarines on a interdit les ruches, parce que l'on a dit que les abeilles étaient responsables du croisement des races de mandarines à pépins avec des variétés sans pépins. Quoique, de toutes façons, les deux se mélangent à cause des faibles distances entre les plantations.

Mais le motif le plus important de la chute des rendements est pathologique. Un parasite du nom de *varroa*, arrivé en 86, a détruit en Espagne un million de ruches en un an. La *varroa* a accru le travail autour des ruches et les frais dus aux traitements.

La situation critique du secteur apicole se maintient, d'année en année, à la limite des coûts de production. La main-d'oeuvre, le matériel, le combustible, sont devenus plus chers, et l'apiculteur touche moins pour son miel.

Les coûts ont augmenté et le prix du miel a baissé. Comment est-ce possible ?

Ce sont quelques gros marchands de miel qui déterminent les prix mondiaux. Ceux-là importent des miels à très bas prix – mille dollars la tonne – sans respecter les conditions de vie des producteurs du sud et, de plus, ils cassent les prix pour les apiculteurs européens. Cependant, l'Union européenne manque de miel. On peut à peine satisfaire 47 % de la demande.

Ne serait-ce pas une solution, que les apiculteurs vendent directement aux consommateurs ?

Dans certains cas, oui. Si l'apiculteur vit à proximité de la ville ou d'un site touristique, la vente directe augmentera le prix de son miel. Pour l'Espagne, cela est vraiment exceptionnel, puisque les apiculteurs vivent dans les régions rurales. On a toujours réussi à vendre une partie du miel dans les petits magasins de village, mais ceux-ci disparaissent en raison de la concurrence des réseaux de supermarchés. Et puis, il y a des doutes à propos du commerce en direct. A partir de quand un producteur est-il considéré comme un commerçant ? Ce n'est pas clair. Est-ce qu'on vient lui prendre les impôts deux fois, pour la production et pour le commerce ?

Je voudrais raconter l'expérience d'un groupe de 50 apiculteurs qui ont formé une coopérative de commercialisation. C'est l'initiative des apiculteurs, et c'est nouveau, puisqu'en Espagne on préfère travailler à titre individuel avec l'appui de la famille, vu les expériences négatives du coopérativisme par le passé. Les membres de la coopérative de Castilblanco sont en train de monter une installation pour mettre le miel en pots. On ne va plus le mêler avec des miels étrangers de moindre qualité (surtout chinois) comme le fait l'industrie espagnole. Avec l'étiquette d'un produit de qualité, la coopérative peut se distinguer sur le marché andalou.

Comment vois-tu le futur de l'apiculture en Europe ?

Je ne suis pas pessimiste ! Je pense que l'apiculture est une activité qui entre mieux dans la nouvelle politique agricole, avec un accent particulier sur l'environnement et le développement rural. Cependant, si nous n'interpellons pas les pouvoirs politiques sur notre existence, l'apiculture européenne est menacée de disparition et, si les professionnels disparaissent, tout le secteur s'arrête, et les amateurs aussi s'en iront.

Après de la Commission européenne, quels sont les points de l'agenda du groupe de Travail Miel ?

D'abord, nous voulons que soit reconnu le rôle important pour l'environnement des colonies d'abeilles entretenues par les apiculteurs, à travers la pollinisation de la végétation naturelle et de nombreuses espèces cultivées. Il y a des plantes natives que l'on aurait perdues sans le travail infatigable des abeilles. En second lieu, il est nécessaire de réviser les produits phytosanitaires sur le marché : on doit prendre en compte les effets négatifs pour les abeilles.

Troisième point, le règlement doit inclure deux éléments en matière de commercialisation : la promotion du miel, qui n'existe pas encore, et l'élaboration d'un système de dénominations qualitatives (avec un logo).

Finalement, il est nécessaire d'améliorer les statistiques dont on dispose pour l'apiculture européenne : sans données correctes, impossible de mesurer.

Le budget européen reçu depuis 97 n'équivaut à rien du tout, il est ridicule. Mais, au moins, nous avons obtenu qu'un noyau d'apiculteurs puisse subsister.

Entrevue réalisée par Sylvia Witters, Miel Maya Honing, le 11 mars 2002
(traduit de l'espagnol)

L'apiculteur belge

Apiculteur à Merelbeke, au sud de Gand, Octaaf Van Laere¹ a participé à un projet d'apiculture au Rwanda.

Quelle comparaison faites-vous entre la situation de l'apiculteur rwandais et celle de l'apiculteur belge ?

De par sa profession, le Belge moyen gagne décemment sa vie et ne connaît pas de besoins urgents sur le plan alimentaire qui l'amènent à s'occuper d'abeilles ou de petit élevage. Sa situation est donc fondamentalement différente, tant sur le plan financier qu'alimentaire, de celle des petits cultivateurs issus des pays en voie de développement, pour qui l'apiculture constitue souvent un appoint important.

Dans le projet d'apiculture où je travaillais, au Rwanda, nous avons 19 petits centres apicoles pour les candidats apiculteurs dans un rayon de plusieurs kilomètres. Le candidat apiculteur recevait quatre ruches, avec un petit abri. Il pouvait venir au centre apicole pour extraire et empoter son miel et laissait un tiers de sa récolte pour payer son matériel. Il pouvait emporter le reste chez lui ou le vendre sur le marché de Kigali, par exemple. Ici, une telle situation paraît difficilement imaginable. Chacun de nous peut se procurer, sans aide, quelques colonies d'abeilles, suivre une formation en apiculture et, enfin, utiliser la récolte de miel pour sa propre famille ou la vendre directement au consommateur.

L'apiculture belge peut-elle procurer un revenu supplémentaire significatif ? Pourquoi est-il devenu impossible d'en faire une profession ? Quels problèmes connaît-elle aujourd'hui ?

Dans notre pays, on ne trouve plus d'apiculteurs qui tirent leur principale source de revenus de cette activité. L'apiculture s'y pratique à petite échelle : on compte en moyenne une dizaine de colonies d'abeilles par apiculteur. Mais c'est au-delà d'une quinzaine de colonies que l'apiculture peut dégager un revenu complémentaire, toutefois limité, si l'on tient compte des investissements consentis. L'apiculture comme profession à part entière, permettant de subvenir aux besoins d'une famille avec enfants, n'est pas concevable chez nous. La raison majeure réside dans l'inconstance de nos saisons. Pour obtenir une bonne récolte

1. Professeur émérite à l'Université d'Anvers, Département de biologie, et directeur honoraire du Département Protection des végétaux (CLO, Gand).

te de miel à partir d'une plante spécifique qui fleurit quelques semaines par an, les conditions climatiques doivent être favorables de façon continue pendant plusieurs jours durant la période de floraison. Quelques apiculteurs ont résolu le problème en vendant du matériel d'apiculture et cette activité est devenue pour eux un appoint non négligeable.

Le miel belge jouit d'un atout de poids, à savoir son excellente qualité. Récemment, elle a été clairement confirmée par des analyses officielles. Aujourd'hui, le problème principal des apiculteurs belges consiste à traiter la varroase, sans recourir à des pesticides chimiques, afin de garantir l'absence de tout résidu dans le produit récolté.

Quel est le profil de l'apiculteur belge (âge, profession...)? Ce profil était-il différent dans le passé ?

On trouve des apiculteurs dans toutes les couches de la société. Certains ont pour unique formation l'enseignement primaire, d'autres sont détenteurs d'un diplôme universitaire. En ce qui concerne l'âge, il est nettement plus élevé aujourd'hui que durant la période d'après-guerre. A l'époque, on commençait à s'adonner à l'apiculture entre 20 et 25 ans. Aujourd'hui, l'âge approximatif d'un apiculteur débutant se situe au-delà de 45 ans.

A l'échelle européenne, constate-t-on une baisse de la production de miel ? Est-ce aussi le cas en Belgique ? Pourquoi ?

Malgré tout, la production de miel stagne et le nombre d'apiculteurs semble se maintenir en Belgique, notamment grâce à l'appui des pouvoirs publics dans le domaine de la formation post-scolaire. Il existe aussi un programme européen, qui vise le contrôle des maladies et la production d'un miel de qualité. La Belgique participe à ce programme, tant en Flandre qu'en Wallonie.

Le prix du miel a chuté sur le marché européen au cours des dernières années, tandis que les coûts de production des apiculteurs européens augmentaient. Comment expliquer ce phénomène ? Est-ce vrai aussi en Belgique ? Comment les apiculteurs belges ont-ils réagi à cette baisse de prix ?

Le prix du miel a chuté à cause de l'importation massive de miel originaire de pays extérieurs à l'Union européenne, mais aussi à cause d'importations intracommunautaires provenant du sud de l'Europe, qui bénéficie d'un climat favorable. De

son côté, l'apiculteur belge vend généralement son miel directement au consommateur, à un prix plus élevé que celui des produits importés. En effet, sur le plan de la qualité, le consommateur a une grande confiance dans le miel de l'apiculteur local. Si la production intérieure était beaucoup plus élevée, les apiculteurs seraient obligés de passer par la grande distribution et le prix de leur miel devrait indubitablement diminuer. L'apiculteur belge peut amortir son investissement grâce au prix relativement élevé qu'il perçoit pour son produit.

Dans quelle mesure la législation européenne a-t-elle une influence sur les apiculteurs belges ?

La législation européenne a une influence plutôt favorable sur l'apiculture belge, non seulement à cause de l'appui financier, destiné à la plupart des pays de l'Union européenne, mais aussi en raison des exigences toujours plus sévères relatives à la qualité du miel, auxquelles le miel belge répond sans problème.

Comment voyez-vous l'évolution future de l'apiculture en Belgique et, de façon plus générale, en Europe ?

A l'avenir, l'apiculture belge devrait se stabiliser. L'appui des pouvoirs publics dans le domaine de la formation et de l'enseignement est ici d'une importance capitale. Il faut aussi appliquer la loi sur la non taxation de la vente de miel dans le cas des exploitations de moins de 15 colonies. Un consensus se dégage actuellement pour dispenser ces apiculteurs amateurs de déclarer leurs ventes à la TVA. Au niveau européen, on trouve évidemment les entreprises apicoles professionnelles de la partie sud de l'Union européenne, confrontées à leurs propres problèmes. Celles-ci subissent la forte concurrence des pays extérieurs à l'Union européenne. Il est possible d'y faire face à condition d'imposer des normes qualitatives suffisamment strictes et de contrôler de manière valable le miel importé.

Interview réalisée par Diederik Dumon, Miel Maya Honing, mai 2002
(traduite du néerlandais)

Vivre d'apiculture en Belgique ? c'est possible !



Xavier Debongnie vit avec sa famille à Rancimont, un petit village du Luxembourg belge. Dans leur ferme, il y a un peu de tout : de la volaille, des chèvres, des cochons, un grand jardin potager, des haies et une multitude de fleurs qui poussent où bon leur semble, une serre pour démarrer les plants et cultiver des tomates et autres légumes sensibles à la fraîcheur et à l'humidité des Ardennes, et, surtout, un

magnifique verger où Xavier a planté toutes sortes d'arbres fruitiers anciens, adaptés au climat et au sol ardennais.

A côté de la maison, un champ de deux hectares fleurit à chaque saison d'une autre couleur : le bleu de la phacélie, le jaune de la moutarde, le rose du sarrasin... Ce champ est destiné à l'essai de cultures inhabituelles telles que la moutarde noire. Toutefois, sa première vocation est d'offrir aux abeilles de la maison une pâture mellifère variée.

Car Xavier est, surtout, apiculteur. « Atypique pour la Belgique ! » précise-t-il d'emblée. Tout d'abord par le nombre de ses ruches. Xavier en gère quelque 200, alors que les apiculteurs régionaux en possèdent en moyenne une petite douzaine et s'adonnent à l'apiculture par tradition familiale, par hobby, par goût d'un certain retour à la nature. Seuls quelques-uns la pratiquent en tant qu'activité rémunératrice complémentaire. Pour Xavier, il en va tout autrement : il est un des deux seuls apiculteurs, en Belgique francophone, fiscalisés à titre principal !

Convaincu que l'apiculture professionnelle a sa place dans l'économie belge, il a souhaité être reconnu comme exploitant agricole tirant ses revenus de l'apiculture. Partie gagnée, après un long combat. En 1998, il a obtenu un numéro d'exploitation et, partant, le droit aux primes agri-environnementales.

Aujourd'hui, Xavier est formel : « On veut croire et faire croire qu'en Belgique on ne peut pas vivre de l'apiculture. Et pourquoi pas ? Dans plusieurs pays européens, notamment en France et en Espagne, mais aussi en Italie, aux Pays-Bas et en Allemagne, il existe de nombreux petits apiculteurs professionnels et des

pluriactifs. Ici, on se persuade que ce n'est pas possible : moi, je suis la preuve du contraire, malgré tout ! Je cherche à travailler en pensant aux meilleures synergies possibles, aux bénéfiques que les abeilles, le sol, les plantes et ma famille peuvent tirer de l'ensemble des activités apicoles, arboricoles et agricoles. Cela se répercute évidemment aussi sur les revenus. Je ne vis pas que de la vente du miel, je propose d'autres produits de la ruche (propolis, cire ...). Je vends aussi des plants à repiquer et quelques légumes et, surtout, le jus de pommes que je produis moi-même au moment où les ruches ne sont plus guère productives. Je donne des cours d'apiculture et nous produisons une bonne partie de notre alimentation nous-mêmes ! Certes, c'est dur et on gagne peu, mais on peut en vivre ! Il faudrait que j'agrandisse, mais les coûts sont élevés et, à l'instar de l'horticulteur, l'apiculteur n'a pas droit aux primes à la production ou à d'autres formes de soutien. La seule chose qu'on peut obtenir, c'est une aide à l'installation, sous forme de co-financement. »

Xavier a opté dès son installation pour des méthodes biologiques. « En ce qui concerne l'apiculture, l'agriculture conventionnelle et ses intrants chimiques (pesticides, insecticides, fongicides) perturbent évidemment aussi la vie des abeilles. Le plus pernicieux, c'est l'association de plusieurs traitements chimiques : il est de plus en plus fréquent de trouver des tapis d'abeilles mortes dans la ruche, dus notamment au traitement des grandes cultures mellifères (colza, tournesol, etc.). Et cette mortalité ne frappe pas spécialement que les butineuses, mais, selon le produit, tous les habitants de la ruche, les larves y comprises. »

Pourquoi la ferme de Xavier n'est-elle pas reconnue par une organisation de certification biologique ? « Parce que la certification est trop chère et contraignante pour un petit exploitant comme moi. » Et pourquoi ne cherche-t-il pas à certifier sa principale source de revenu, le miel ? « Les normes européennes sont trop strictes et en dehors des réalités. Pour obtenir la certification de miel biologique, il faut, autour des ruches, des zones « intactes » dans un rayon de trois kilomètres, c'est-à-dire loin des grandes routes et des terres d'un agriculteur conventionnel. Autrement dit, il faut disposer de quelque 3 000 ha de terres vierges ou cultivées en bio, en dehors du réseau routier principal... ! »

Et qu'en est-il des normes sanitaires européennes ? Entravent-elles le travail du petit apiculteur ? « En effet, elles sont démesurées, et dépassent le bon sens. Mais le problème se pose pour n'importe quelle activité agroalimentaire : on exige des conditions d'hygiène comme dans un laboratoire. Elles s'imposent pour le secteur industriel, mais pour le petit producteur – agriculteur, fromager, bou-

langer, apiculteur... – elles n'ont pas de sens et, pire, elles poussent de nombreuses petites exploitations à la faillite. En ce qui concerne l'apiculture, tout d'abord, soyons clairs : il est impossible d'intoxiquer quelqu'un avec du miel, même s'il n'est pas de qualité ! Et puis, comme l'enquête de Test-Achats l'a confirmé dernièrement, l'usage d'antibiotiques concerne essentiellement le miel industriel : pour le petit producteur, c'est hors de portée. »

Quant au marché belge (et européen) du miel, selon Xavier, une chose est sûre : le petit apiculteur a sa place à prendre, tout en défendant un prix qui reflète ses coûts de production, « énormément plus élevés qu'en dehors de l'Union européenne ». Il dénonce le prix du miel des grandes surfaces¹ « qui représente le non-paiement, l'exploitation des apiculteurs des pays tropicaux. Payer moins cher des miels importés que le sucre blanc de chez nous – c'est aberrant ! » Xavier, lui, trouve son compte en vendant ses produits sur divers marchés spécialisés en *produits du terroir*.

Reste à voir si d'autres jeunes de la région et du pays lui emboîteront le pas. Pour l'instant, la relève se prépare dans sa propre famille : Deborah, 10 ans, va installer ce printemps 2002 sa première ruche !

Interview réalisée par Elisabeth Piras, bénévole aux
Magasins du Monde - Oxfam, en mars 2002

L'apiculture au Luxembourg

Au début du 20^e siècle, la « belle province » comptait plus de ruches que d'habitants. Aujourd'hui, la *Fédération Provinciale d'Apiculture du Luxembourg*, dont Xavier est le président, tourne autour de 600 membres actifs. Ce n'est pas peu, compte tenu des quelque 200 000 personnes qui vivent dans la province ; il s'agit de la fédération belge qui réunit le plus d'apiculteurs par habitant et qui tient, sur base de son effectif, la deuxième place des fédérations belges, après le Hainaut. Elle est aussi connue pour son dynamisme et son professionnalisme ; l'étiquette qu'elle met à disposition de ses membres fait office de label de qualité, et est réputée même dans la capitale.

Quant au profil des membres, leur âge et leur motivation, il y a une certaine évolution. Quand Xavier a débuté, la majorité des membres étaient fort âgés, initiés

1. A la suite de l'embargo de l'UE sur le miel chinois, les miels bas de gamme (e.a. 'Derby' chez Delhaize et 'Produit Blanc' chez Carrefour, ex-GB) ont pratiquement tous disparu des rayons.

à l'apiculture par un parent qui, lui, l'avait héritée d'un ancêtre ; depuis quelque temps, de plus en plus de jeunes s'y mettent, sans aucun antécédent familial, mus par un intérêt nouveau pour le jardinage, pour la plantation d'arbres fruitiers, dans le sillage d'un certain retour à la nature. Leur – modeste - production de miel est destinée à la consommation familiale et à la vente directe. Dans ce cadre, en Belgique, ils ne sont pas assujettis à l'autorisation sanitaire stricte. Le droit de commercialiser à domicile et de gré à gré reste en vigueur. Pour combien de temps ?

Elisabeth Piras

Chapitre 12

DE L'APICULTURE MEXICAINE À LA MONDIALISATION DE L'ÉCONOMIE

Plus aucun secteur économique, aujourd'hui, n'échappe à la mondialisation des échanges. Les chapitres précédents l'ont montré dans le cas du miel, un produit pourtant tellement identifié à la notion de terroir et dont la saveur peut varier d'un rucher à l'autre, selon la nature des fleurs butinées par l'abeille !

Le miel mexicain n'échappe pas aux lois – et rapports de force – qui régissent les relations économiques entre le Mexique et les pays industrialisés. Ces lois déterminent également le contexte général dans lequel vivent nos partenaires. Aujourd'hui, ces relations économiques sont organisées dans le cadre des accords de libre-échange conclus par le Mexique avec, d'une part, les Etats-Unis et le Canada, et d'autre part, l'Union européenne.

Nous nous intéresserons aux conséquences de ces deux accords, tout d'abord sur les exportations mexicaines de miel vers ces pays et, ensuite, sur l'économie et la population du Mexique. Nous présenterons également, dans ses grandes lignes, un troisième accord de libre-échange, encore à l'état de projet aujourd'hui, le *Plan Puebla-Panama*. Enfin, nous conclurons ce chapitre avec les réflexions d'agriculteurs belges sur ce processus de mondialisation auquel eux non plus n'échappent pas.

Les accords de libre-échange et leur influence sur les exportations mexicaines de miel

Ces accords doivent être mis en parallèle avec l'abaissement général et continu des droits d'entrée conclus au niveau mondial dans le cadre de l'OMC (Organisation mondiale du commerce), qui s'élevaient encore à 27 % à l'époque du GATT (General Agreement on Tariffs and Trades), au début des années 90. Ils n'ont cessé de diminuer depuis : en fonction des pays d'origine, ils varient aujourd'hui entre 16 % et 18 % à l'entrée de l'Union européenne.

Le premier de ces accords est l'Accord de Libre-Echange Nord-Américain (Alena, ou Nafta, en anglais) entre les Etats-Unis, le Canada¹ et le Mexique, entré en vigueur en 1994. Cet accord a entraîné la suppression des droits d'entrée pour le miel mexicain exporté vers les Etats-Unis.

En 96, les Etats-Unis ont instauré une taxe antidumping de 22 dollars par tonne sur les miels chinois et argentins qu'ils importaient. L'instauration de cette taxe avait été demandée par les apiculteurs nord-américains, en contrepartie à la suppression du subside dont ils bénéficiaient depuis 1949 de la part du gouvernement nord-américain². Ce subside avait été supprimé en 1993, à l'occasion de la signature du traité de l'Alena. Par ricochet, cette taxe a eu pour effet de détourner une partie des miels chinois et argentins vers l'Union européenne. Mais elle n'a pas modifié la structure des échanges ni rendu aux exportations mexicaines de miel la place prépondérante qu'elles avaient jusqu'au début des années 80.

En juillet 2000 est entré en vigueur un autre Traité de Libre-Echange, entre l'Union européenne et le Mexique. Ce Traité prévoit trois régimes pour les droits d'entrée, selon les produits concernés : une exonération à 100 %, pour la majorité des échanges ; une diminution de 50 %, assortie d'un quota (cas du miel) ; et un maintien des droits d'entrée antérieurs (cas du sucre). En conséquence, les droits d'entrée sur les importations de miel mexicain s'élèvent désormais à 8,6 % au lieu de 17,2 %, dans la mesure où les importations de miel mexicain ne dépassent pas un quota de 30 000 tonnes.

En ce qui concerne l'importation du miel Maya, ce Traité a permis de diminuer les droits d'entrée sur le miel mexicain³. Dans un premier temps, la mise en vigueur de ce Traité a représenté pour nos partenaires mexicains un important surcroît de travail administratif : pour que nous puissions déclarer le miel importé dans le cadre du quota et bénéficier ainsi de la réduction des droits d'entrée, de nombreuses démarches administratives doivent être menées au Mexique même afin d'obtenir le document⁴ qui donnera droit à cette réduction. Tant que ce document ne nous est pas parvenu, le miel doit rester en entrepôt sous doua-

1. Le traité de l'ALENA – Accord de Libre-Echange Nord-Américain (TLCAN en espagnol et NAFTA en anglais) – n'a pas eu de conséquences significatives sur les exportations de miel du Mexique vers le Canada, qui est lui-même un grand producteur et exporte le tiers de sa production.

2. Cet appui des Etats-Unis à leurs apiculteurs a entraîné une augmentation de 10 % de la production.

3. Le Guatemala bénéficie d'une exonération complète de ces droits

4. Ce document s'appelle 'EUR 1' et est spécifique aux exportations du Mexique vers l'Union européenne.

ne, à moins de payer les droits d'entrée pleins (17,2 %) et de récupérer a posteriori (quatre mois plus tard...) la moitié de ceux-ci... Au moment où nous écrivons ces lignes, des progrès ont été accomplis pour simplifier et accélérer ces démarches, mais pas encore suffisamment.

Benoît Olivier,
Miel Maya Honing

Premier bilan économique du Traité de Libre-Echange avec l'Union européenne

Trois ans après l'entrée en vigueur de ce Traité, il est encore tôt pour se prononcer sur les effets à long terme qu'il exercera sur le plan économique. Jusqu'à présent, le volume des exportations mexicaines de miel n'a pas été sensiblement influencé par ce Traité. De façon plus générale, ce Traité n'a pas non plus entraîné de modifications radicales. Au contraire, les déséquilibres de la période antérieure se sont accentués.

Les Etats-Unis ont renforcé leur position comme principale destination des exportations mexicaines, dont ils absorbent près de 90 %. Ces exportations sont essentiellement le fait des *maquiladoras*, ces fabriques d'assemblage appartenant, pour la plupart, à de grandes entreprises transnationales nord-américaines. Il en résulte que les exportations mexicaines vers les Etats-Unis relèvent plutôt d'un commerce intra-entreprises, orienté vers les besoins des Etats-Unis.

Vis-à-vis de l'UE, le déficit commercial du Mexique s'est accru. Les quatre principaux pays de l'UE destinataires des exportations mexicaines sont l'Allemagne (automobiles Volkswagen¹), l'Espagne (surtout du pétrole), la Grande-Bretagne et les Pays-Bas. Ces quatre pays absorbent les trois quarts des exportations mexicaines vers l'UE. Celles-ci sont fortement concentrées dans quelques secteurs économiques : plus de la moitié de celles-ci sont absorbées, dans l'ordre, par le pétrole, les automobiles et les machines et appareils. On constate ainsi une dichotomie de l'économie mexicaine, dont une partie est étroitement liée au marché européen, et dont l'autre partie n'a aucun contact avec ce marché.

A part le pétrole, le Mexique exporte très peu de produits primaires vers l'UE : en dehors du café et d'autres denrées similaires, seules les cultures maraîchères

1. Rappelons que Volkswagen est bien implantée en Amérique latine, non seulement au Mexique, mais aussi au Brésil.

connaissent un certain dynamisme à l'exportation. Les exportations de sucre mexicain ont pratiquement disparu : il n'y a pas eu d'accord pour la libéralisation de ce produit, sur lequel l'UE impose des droits d'entrée très élevés.

Le Mexique importe de l'UE principalement des biens manufacturés, qui sont concentrés dans un nombre réduit de secteurs : le secteur automobile, les machines et les appareillages électriques. On n'y trouve pratiquement pas de produits alimentaires. Cette situation pourrait, cependant, évoluer à l'avenir si l'UE suit la position du Département de l'Agriculture des Etats-Unis : d'après celui-ci, le Mexique devra importer massivement des aliments dans les dix prochaines années.

Les investissements européens au Mexique n'ont pas augmenté depuis la signature du Traité, mais une grande partie de ceux-ci se font indirectement via des filiales installées notamment aux Etats-Unis et sont donc comptabilisés comme provenant des Etats-Unis. C'est, par exemple, le cas de Thomson Multimedia qui, depuis sa filiale aux Etats-Unis, occupe plus de 22 000 travailleurs au Mexique.

En conclusion, la balance commerciale du Mexique avec l'UE n'est positive que pour les produits primaires, qui comprennent le pétrole, et est négative pour les biens manufacturés industriels. Le Mexique continue à se comporter comme un pays exportateur de produits primaires et n'arrive pas à consolider sa position comme producteur de biens industriels. Il y a deux raisons à cela : la productivité de la main-d'œuvre mexicaine croît trois fois moins vite qu'au sein de l'UE et les taux d'intérêt très élevés rendent le financement des entreprises mexicaines jusqu'à dix fois plus cher que dans l'UE.

Résumé de l'article *L'accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Mexique : premiers résultats en flux commerciaux et de capitaux*, de Carlos A. Rozo, Université Autonome Métropolitaine – Xochimilco (UAM), México, octobre 2002.

Le Mexique déstabilisé par le dragon chinois

La montée en puissance de la Chine comme nation commerciale de premier plan inquiète le Mexique, en raison de la forte compétitivité des produits qu'elle propose sur le marché mondial et de l'attrait qu'elle suscite auprès d'entreprises étrangères préalablement localisées sur son sol.

Pays dont la croissance économique est la plus élevée et la plus indifférente à la crise économique, la Chine est devenue pour le Mexique un concurrent redoutable sur le marché américain (...). Et pourtant, le Mexique possède l'avantage de la proximité avec les Etats-Unis et de son accord de libre-échange (Alena). « On s'attend à ce que la Chine dépasse le Mexique comme le second plus grand exportateur vers les Etats-Unis en 2003 », pronostique la banque d'investissement américaine Merrill Lynch.

Si les investissements étrangers directs (IDE) se sont accrus au Mexique depuis l'entrée en vigueur de l'Alena, avec un flux annuel de 13 milliards de dollars, celui de la Chine est presque quatre fois supérieur et croissant, encouragé par diverses réformes économiques, des avantages fiscaux et un bas coût de la main-d'œuvre.

Ces conditions expliquent le transfert, ces dernières années, de *maquiladoras* vers la Chine, alors que l'expansion de ce secteur a été au cours des années 90 le moteur de la forte croissance mexicaine. Ces *maquiladoras* qui employaient encore 1,08 million de personnes à la fin 2002 ont perdu quelque 300 000 emplois depuis le début de l'année 2000. A cela, une explication simple : le salaire horaire en Chine est de 0,27 dollar, soit quatre fois moins que ce qui est versé à un ouvrier mexicain pour la même tâche. Les multinationales ont fait leurs comptes. A titre d'exemple, Philips, qui est installé depuis 1957 au Mexique où le groupe électronique possède douze unités de fabrication, a décidé de monter en Chine son nouveau centre de production globale.

Alain Abellard, Le Monde, 8/4/2003

Du maïs au melon

Pour bien comprendre les enjeux de la période pour les *hommes de maïs* que demeurent les Indiens, voici un extrait du document dit de Santa-Fé II¹, définissant la politique des Etats-Unis pour les années 90 à l'égard de l'Amérique latine : « La terre, le climat et les coûts relatifs de main-d'œuvre et de technologie donnent aux Etats-Unis l'avantage, en matière de coûts de production pour les céréales et les grains, sur le Mexique, l'Amérique centrale et les Caraïbes (...). Pourtant, le maïs et le haricot sont des produits de base dans nombre de ces pays. Les petits agriculteurs du Guatemala et du Costa-Rica pourraient obtenir de meilleurs gains s'ils se transformaient en producteurs de melons, d'asperges, de framboises, etc., pour les vendre aux Etats-Unis et pouvoir acheter du maïs importé des Etats-Unis (...). »

Maurice Lemoine, Le Monde diplomatique, février 1994

Les conséquences du Traité de l'Alena pour la population mexicaine, et en particulier pour les petits agriculteurs

Le secteur agricole mexicain a été concerné de près par les négociations préparatoires à la signature du Traité de l'Alena. En 1992, le célèbre article 27 de la Constitution a été modifié. Cet article – constitutionnel ! - interdisait la vente ou la mise en gage (auprès d'une banque, par ex.) des terres relevant d'une propriété collective. Par propriété collective, on entend les *ejidos*, c'est-à-dire les terres des grands domaines fonciers redistribuées dans le cadre de la Réforme Agraire, ou les terres communautaires, patrimoine historique des populations indigènes. Il s'agit d'un changement radical, qui ouvre la voie à la privatisation de la terre. 60 % des terres agricoles mexicaines sont concernés.

Parallèlement, depuis l'entrée en vigueur de l'Alena, l'Etat a réduit de 40 % ses aides à l'agriculture. Les subsides pour les semences, les engrais chimiques et les prêts ont été progressivement supprimés. Selon la même logique, les infrastructures ont été négligées. Par la suite, comme convenu dans les Accords de l'Alena, des suppressions tarifaires viennent d'être instaurées sur les échanges de produits agricoles entre ces trois pays.

Le petit *campesino* mexicain, démuné de tout soutien public, a été, du jour au

1. Document dit de Santa-Fé II : *Une stratégie envers l'Amérique pour les années 90*, proposition n° 6 de la stratégie économique, DIAL, n° 1369, Paris, février 1989.

lendemain, confronté à la concurrence de l'agriculteur américain disposant d'outils de production mécanisés et qui, de plus, est largement subsidié par Washington. Aux USA, les gouvernements ont, depuis 20 ans, mené des politiques d'appui à l'agriculture avec l'objectif de la rendre concurrentielle sur le marché mondial et cela, entre autres, au moyen de subsides. Entre 1995 et 2000, les prix du maïs (-33 %), des céréales (-42 %), du soja (-34 %) et du riz (-42 %) ont diminué alors que les coûts de production ne faisaient qu'augmenter. Pour en arriver là, les autorités américaines ont versé, en l'an 2000, quelque 28 milliards de dollars de subsides dans les caisses des agriculteurs américains. Sur chaque dollar gagné par un agriculteur américain, il en reçoit un demi en subside.

Dans ces conditions, les agriculteurs mexicains ne peuvent pas concurrencer leurs homologues américains sur le marché. Aujourd'hui, ce sont près de 800 millions de dollars de produits agricoles américains subsidiés qui sont importés par le Mexique. Des experts mexicains faisaient récemment observer que 20 % du maïs, 50 % des semences et 90 % du riz et du soja étaient importés.

C'est surtout l'importation du maïs qui est ressentie par les Mexicains comme une humiliation. Jusqu'en 1994, le Mexique était autosuffisant en maïs, un produit qui constitue une des plus anciennes céréales cultivées par les Mexicains et un des fondements des anciennes civilisations du Mexique. Des millions de tonnes sont actuellement importées des Etats-Unis. Ce maïs fourrager que les Etats-Unis exportent est vendu pour la consommation humaine au Mexique et il est, en outre, bien souvent génétiquement modifié. C'est oublier que le maïs est aussi utilisé comme semence par les paysans et pourrait, dès lors, supplanter la variété de maïs mexicaine, séculaire, adaptée à la région et au climat local. Et cela, sans connaître les effets, à moyen et long terme, de ces nouvelles variétés.

L'importation de produits agricoles bon marché provenant des Etats-Unis, parallèlement à la suppression des aides de l'Etat mexicain à l'agriculture, a conduit à la marginalisation croissante du secteur agricole au Mexique. Bien que la croissance économique tournait ces dernières années autour des 14 %, le secteur agricole a diminué de 1,4 % par an. De nombreux paysans se sont, par nécessité, tournés vers des cultures d'exportation comme le café et les primeurs mais dont les prix du marché sont le plus souvent imprévisibles.

Le BANRURAL (Banco Nacional de Crédito Rural), une banque d'Etat qui octroie des prêts aux agriculteurs, fonctionne mal. Des centaines de milliers de paysans

sont endettés et remboursent les prêts contractés à des taux d'intérêt exorbitants. La dette totale des paysans mexicains est estimée entre deux et quatre milliards d'Euros. De nombreux paysans sont obligés de vendre leurs terres, ce qui est possible depuis la modification de l'article 27 de la Constitution, dont nous avons parlé ci-dessus. L'agriculture conduit beaucoup d'entre eux à une impasse. Selon certaines sources, plus d'un million de petits et moyens paysans auraient déjà abandonné leur activité. Avec un peu de chance, ils trouveront un emploi dans l'une des 4 500 *maquiladoras* du pays. Les conditions de travail y sont très mauvaises : longues journées, bas salaire, travail des enfants, absence de syndicats. Il n'est donc pas étonnant que chaque année près de 300 000 Mexicains émigrent vers les grandes villes ou les Etats-Unis avec l'espoir d'y trouver un travail.

Diederik Dumon, Miel Maya Honing (traduit du néerlandais)

Dix ans après : l'agriculture mexicaine en ruines

Dans le village d'Aranza, sur les hauteurs volcaniques de l'Etat de Michoacán, les champs de maïs sont toujours là, mais seuls de rares hommes âgés s'y affaireront. Munis d'outils rudimentaires et de quelques tracteurs qu'ils se partagent, ces paysans ne semblent plus qu'une survivance d'une histoire touchant à sa fin. Depuis le milieu des années 80, et avec la participation du Mexique à l'Accord de libre-échange nord-américain (Aléna) en 94, l'entrée sur le marché mexicain de produits importés des Etats-Unis a ravagé l'économie agricole nationale et décimé ses communautés rurales. « Avant, tout le monde faisait du maïs et de l'élevage, ici comme dans tout le Mexique. Aujourd'hui, nous ne sommes plus qu'une centaine de vieux à continuer dans le coin. Les jeunes partent vivre aux Etats-Unis ou vont en ville. Nous n'arrivons plus à vendre nos produits : personne ne les achète », explique Raul Maceras, 64 ans, paysan depuis l'âge de 12 ans, devant sa petite parcelle de deux hectares.

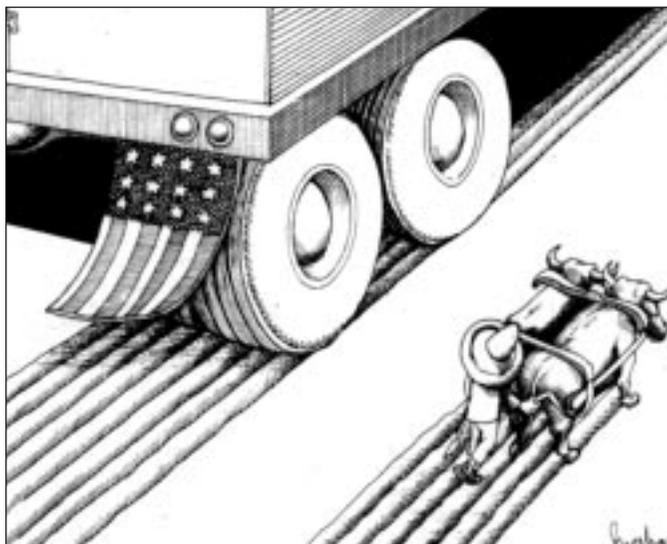
« Beaucoup de villages de la région ne tiennent le coup que grâce à l'argent des proches résidant aux Etats-Unis ou aux cultures alternatives de marijuana et d'opium », précise Juan Manuel Argote, de l'association de producteurs Juan Trejo. « Désormais 30 % de notre économie locale se fonde sur la culture de drogues », alors que 3 milliards de dollars sont chaque année envoyés dans le Michoacán par des Mexicains vivant en Amérique du Nord. Une somme qui représente 30 fois l'ensemble des aides publiques du ministère de l'agriculture à la région – en constante baisse jusqu'à cette année. Au Mexique, après quinze ans de politiques libérales ayant progressivement démantelé les subventions agricoles et

ouvert le marché à la concurrence, on estime qu'un tiers des exploitations ont disparu et que dix millions de personnes ont quitté la campagne pour chercher du travail aux Etats-Unis. (...)

Au grand dam de millions de paysans¹ qui ont organisé ce vendredi une grande mobilisation sur le *Zócalo*, la place centrale de México, pour réclamer au président Vicente Fox un moratoire sur le volet agricole du traité de libre commerce, tous les produits nord-américains (sauf le maïs, les haricots, le lait en poudre, encore partiellement protégés jusqu'en 2008) sont, depuis le premier janvier 2003, autorisés à entrer librement sur le marché mexicain dans le cadre de la dérégulation progressive prévue par l'Alena. L'Etat du Michoacán, loin d'être le plus défavorisé, a développé des productions telles que l'avocat et les fruits rouges, qui lui permettent aussi d'exporter à profit. « Reste que seuls 15 % de la superficie utile ont été reconvertis et adaptés à l'économie de marché », commente Manuel Aguirre, le délégué local du ministère de l'agriculture. Au sein du monde rural mexicain, qui représente toujours 25 % de la population du pays et vit, pour son immense majorité, dans la pauvreté, le choc de la concurrence génère aujourd'hui une crise profonde, tant économique que politique.

D. Bronstein, Le Soir, 01/02/03

1. Note de l'Editeur : Douze organisations paysannes mexicaines ont formé le mouvement *El campo no aguanta más* (La terre n'en peut plus).



La Jornada, 29/11/2002

Le Plan Puebla - Panama

Alena, Traité de libre-échange avec l'UE, Accord de Libre-échange des Amériques (ALCA, en projet), aujourd'hui les accords et projets d'accords foisonnent. Il en est un qui concerne de près l'avenir de nos partenaires, il s'agit du Plan Puebla-Panama, que la revue « Solidarité Guatemala » a présenté dans son numéro d'avril 2002. Nous le reproduisons partiellement ci-dessous.

« Le Plan Puebla Panama est une initiative du gouvernement Fox, qui fait partie d'une stratégie de développement à long terme de la partie Sud / Sud-Est du Mexique. Pour la Banque interaméricaine de développement (BID), ce serait un nouveau pas dans l'intégration d'infrastructures régionales en Amérique latine. Ce programme se fonde sur la définition d'un territoire géographique allant du Sud-Est du Mexique jusqu'au Panama, comprenant tous les pays d'Amérique Centrale.

Cette région, selon le BID, se caractérise par une affinité culturelle et historique et une situation stratégique, à l'articulation entre l'Amérique du Nord et l'Amérique

du Sud. Elle compte une population d'environ 64 millions d'habitants, avec parmi eux 15 millions d'indigènes, dont un pourcentage élevé vit dans un état de pauvreté, voire d'extrême pauvreté, et qui constituent une source de main d'œuvre bon marché. Le processus de démocratisation y est encore balbutiant et les ressources naturelles sont importantes, avec une énorme biodiversité.

Officiellement, le Plan Puebla Panama, aussi nommé PPP, est un gigantesque projet qui ouvrira des espaces de développement, notamment par l'amélioration des infrastructures routières et ferroviaires, la construction d'aéroports, l'augmentation et l'amélioration des ports maritimes, la construction de complexes hydro-électriques et pétrochimiques et de gazoducs, et par le développement touristique de la région. Le projet permettrait aussi la mise en place accélérée et coordonnée de politiques publiques, de programmes et projets d'investissements publics et privés, la promotion d'activités productives et la modernisation des institutions locales.

Le PPP entre en contradiction avec certains des principaux droits des peuples autochtones, comme les droits à la terre, à la libre détermination et à l'autonomie, définis dans la Convention 169 de l'OIT¹ (1991). Le développement d'infrastructures va se faire au détriment des terres cultivables, principales sources de l'alimentation des familles rurales. Certes, la création d'usines et d'entreprises *maquiladoras* peut être génératrice d'emplois, mais elle risque aussi de décomposer le tissu social et familial de la majorité des familles indigènes, dont la survie actuelle repose sur la traditionnelle et ancestrale culture de la terre.

L'initiative du PPP rejoint le projet de la Banque mondiale d'un immense *couloir biologique méso-américain*², auquel l'institution financière vient de consacrer 19 millions de dollars pour les 7 prochaines années. Cette idée n'est pas nouvelle et tire ses origines d'un projet du gouvernement mexicain de Ernesto Zedillo³, bien connu pour défendre les intérêts d'entreprises mexicaines et internationales intéressées par l'achat de terres particulièrement riches en ressources naturelles.

Selon la Banque Mondiale, « le projet cherche à promouvoir des moyens innovants pour gérer la biodiversité de la région, en incluant l'exploitation à des fins économiques des immenses ressources de la zone. » En effet, cette région, et

1. OIT : Organisation Internationale du Travail.

2. Note de l'Editeur : Dont fait partie la Lol K'ax, société apicole partenaire de Miel Maya Honing.

3. Ernesto Zedillo, Président du Mexique de 1995 à 2000.

plus spécifiquement la zone Sud-Est du Mexique et Nord-Est du Guatemala, dispose de sols immensément riches (bois tropicaux, hydrocarbures et pétrole entre autres), soit environ 7 % de la biodiversité de la planète. La partie Sud-Est du Mexique concentre à elle seule plus de 90 % de la production mexicaine de pétrole. Toujours selon la Banque Mondiale, les projets industriels et d'infrastructures du PPP n'affecteront d'aucune manière l'environnement, puisque les entreprises ne pourront s'installer dans les zones aux écosystèmes fragiles. Mais on se demande quels mécanismes de contrôle seront mis en place pour juger de l'efficacité de ces propos.

Outre les dangers de l'exploitation des ressources naturelles par les grandes entreprises internationales, le projet ne prend aucunement en compte la composante sociale, c'est-à-dire des alternatives pour la survie des paysans qui peuplent et cultivent actuellement cette zone et qui devront quitter leur terre. Pour le moment, les producteurs n'ont pas les capacités d'affronter le marché et la concurrence des grosses entreprises comme celles de l'agro-exportation, ils n'ont aucune notion de ce qu'est réellement le commerce ni des règles imposées par le marché traditionnel. Un travail important de sensibilisation et de formation doit être entrepris pour pouvoir appuyer les paysans et les artisans dans un développement commercial. »

Solidarité Guatemala, Paris, avril 2002

Quelques réflexions d'agriculteurs belges sur le processus de mondialisation

Quels sont les effets de la mondialisation sur l'agriculture belge ? En mai 2002, des agriculteurs wallons ont échangé leurs réflexions sur ce sujet avec le représentant d'une fédération d'ouvriers de la canne à sucre aux Philippines.

« Cela se passait chez Agrisain, une coopérative née dans les années 70 dans la région d'Ath, à l'initiative d'un petit groupe d'agriculteurs du Pays des Collines. Pour s'en sortir, ceux-ci ont voulu commercialiser eux-mêmes leurs produits et reprendre en main leur production. Bref, sortir de l'agriculture industrielle et raccourcir le circuit des produits. Leur concept s'est développé autour de quatre idées maîtresses : "L'agriculture doit faire vivre le milieu rural et contribuer à son développement, assurer aux agriculteurs un juste salaire, fournir à la population des produits sains et respecter l'environnement". Aujourd'hui, leur coopérative travaille avec 40 producteurs et 40 personnes y sont engagées.

Ces principes ne sont pas sans rappeler ceux que pratique le commerce équitable avec les pays du Sud. L'analogie va plus loin, selon Christiane Faux, agricultrice reconvertie à la production biologique depuis 1997 : "Les circuits économiques d'aujourd'hui se sont tellement développés et ramifiés que les décisions des managers du commerce international influencent le petit paysan. (...) Ces circuits économiques sont des canaux d'influence qui atteignent les simples citoyens. Mais ils sont utilisables dans les deux sens : en tant que simple citoyen, on peut influencer les multinationales. Leur puissance vient de l'argent, mais leur force se situe dans l'adhésion tacite de multiples petites voix. Peut-être avons-nous trop l'impression d'être une masse ? Or, nous représentons une somme d'individus et chacun peut peser de tout son poids, avoir un impact et fragiliser ces grosses sociétés."

Au-delà d'un choix individuel comme consommateur, peut-on faire davantage ? Raymond Pirard¹, également présent à cette rencontre, l'affirme. Il partage la vision politique de l'agriculture et de l'alimentation de deux syndicats, la Coordination paysanne européenne (CPE) et Via Campesina, moteurs de l'altermondialisation telle qu'elle s'est développée au travers de Porto Alegre : « Un des enjeux majeurs de ce mouvement altermondialiste en ce qui concerne l'agriculture est la réforme de l'OMC² pour un commerce équitable, régulé, où seraient proscrits le libre-échange imposé ainsi que le dumping et les subventions aux

1. Membre du 'Mouvement d'action paysanne' (MAP), jeune syndicat alternatif.

2. OMC : Organisation Mondiale du Commerce.

exportations qui faussent la régularité des marchés. Cela au profit d'une économie solidaire, donnant priorité au marché intérieur, qui permette la rémunération des produits sur la base des prix de revient et non sur la base des prix internationaux, avec des prix qui permettent le respect de l'environnement et de la diversité biologique. C'est le concept de souveraineté alimentaire, pour nous paysans : à savoir le droit, et non l'obligation, de se protéger ou de s'ouvrir au marché extérieur, une souveraineté conçue dans l'intérêt réciproque. Si cette réforme de l'OMC n'est pas possible, la position de Via Campesina est de sortir l'agriculture de l'OMC et de faire appel à une structure telle que la CNUCED¹, une des agences de l'ONU, pour échapper aux mécanismes pervers de l'OMC d'aujourd'hui. »

Extraits de l'article *Agriculture locale contre globalisation*, de Virginie Gofflot, dans la revue *Horloge du Sud*, septembre 2002, n° 9.

1. CNUCED : Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement.

Chapitre 13

SUR LE SENS DU COMMERCE ÉQUITABLE

A l'origine des sociétés, prédominait un principe qu'on a appelé *économie de la réciprocité*: donner et recevoir en raison d'une commune appartenance. Ce socle humain de l'économie a été mis en cause avec l'essor du capitalisme commercial et industriel. Une fois que l'échange de choses prenait pour sens d'être générateur de profit, qu'en était-il des êtres humains et des besoins réels...? Max Havelaar a posé cette question à sa façon dans le contexte des colonies néerlandaises en Indonésie. Le commerce équitable est mû par le projet d'allier les transactions commerciales avec un partenariat fondé sur l'égalité et le respect. Il s'agit de réintégrer l'économie dans les liens sociaux, dans la ligne de sa fonction première.

Un peu d'histoire

Dans le cadre industriel des métropoles, au 19^e siècle, le mouvement ouvrier européen a cherché à répondre à l'envahissement de cette logique du marché. Il l'a fait par le sommet, dans un appel au politique : mettre en place des mécanismes de régulation démocratique de l'économie sous l'égide de l'État. Cependant, à la base, se créaient des réseaux d'économie sociale (en Belgique, le mouvement coopératif) dont la pratique soumettait la dimension marchande à celle du partenariat.

Au vingtième siècle, dans les années '50, et principalement à partir de relations avec des missions, des communautés chrétiennes se sont lancées dans l'importation et la vente de produits du Tiers-Monde¹. Il s'agissait de mettre en place de petits circuits commerciaux *humanisés*, de façon à assurer débouchés et revenu décent aux collectivités *adoptées*. Dépasser ces partenariats particuliers

1. Note de l'Editeur : Les premiers à faire du commerce équitable furent les Américains. Le *Mennonite Central Committee* lança *Selfhelp Crafts of the world* (actuellement *Ten Thousand Villages*) en 1946 pour assister les réfugiés de la guerre. De l'artisanat était vendu dans les églises américaines dès la fin des années 40 (contribution de Samuel Poos, Centre Fair Trade).

et créer un réseau commercial alternatif : ce projet fera son chemin dans les années '70.

En 1969, le premier *Magasin du monde* est fondé aux Pays-Bas. Dès 1971, l'expérience s'étend à d'autres pays. L'organisation progresse rapidement. Elle aboutit, dans les années '90, à une structuration, non seulement nationale mais européenne, des magasins : Network of European Worldshops (NEWS). Corrélativement, les importateurs constituent une association : European Fair Trade Association (EFTA). Ainsi se concrétise peu à peu l'accès à l'échelle mondiale : à la fin des années '80 est créée l'International Federation for Alternative Trade (IFAT).

Pour un commerce alternatif

Cette avancée dans l'organisation n'est pas seulement géographique. Elle va de pair avec une professionnalisation et un approfondissement de la réflexion sur les conditions d'une gestion à la fois *commerciale* et *alternative*. Cette évolution des pratiques est sous-tendue par un approfondissement de leur sens. Ces pratiques commerciales ne consistent pas simplement dans des conditions d'achat/vente plus favorables pour améliorer la situation de certains producteurs. Il s'agit de mettre en œuvre des principes de base pour promouvoir un commerce vraiment alternatif.

Alternatif par rapport au Sud : contrat de solidarité pour que l'activité soit le levier d'une autopromotion collective et à long terme, notamment en payant une partie des achats avant livraison, en appuyant des projets d'amélioration et de diversification de la production, en étant attentif à la base participative et à la qualité des conditions de travail.

Alternatif aussi au Nord. Il ne s'agit pas seulement d'informer les consommateurs mais de faire en sorte que l'achat des produits soit un vecteur d'éducation au développement et aux problèmes d'environnement. Le commerce alternatif doit faire tâche d'huile : être un révélateur des enjeux politiques Nord - Sud, susciter des débats et des pressions politiques qui le dépassent.

Comment inciter le consommateur à privilégier des produits *équitable*s dans ses lieux d'achat habituels ? Cette question sera rencontrée à travers la pratique des labels.

Celle-ci devra se démarquer des *vignettes*, qui consistent seulement à reverser une partie du prix de vente à une cause humanitaire. Les vignettes ne touchent donc pas au processus de production ou de commercialisation. Au-delà de cet *humanitaire plaqué*, il est question d'agir sur la production elle-même et de conscientiser le consommateur au sujet de cette spécificité : le label certifie un contrat, il est garant de l'équité des relations entre, d'une part, les petits producteurs, et, d'autre part, les importateurs, les firmes transformatrices (par ex. les torréfacteurs de café), les entreprises de distribution commerciales. Il porte sur le produit, non sur l'entreprise de distribution.

Plusieurs labels verront ainsi le jour, dont les plus connus sont Max Havelaar, FairTrade, Transfair¹. Ils coopèrent dans le cadre de Fairtrade Labelling Organisation (FLO), dont le siège est à Bonn.

Il s'agit de s'infiltrer dans les réseaux de distribution existants pour les infléchir².

Les risques de ce compromis avec le système qu'on dénonce feront l'objet de débats. Les intérêts des entreprises, des travailleurs et des consommateurs seraient-ils forcément contradictoires ? Ce qui est en cause, ce n'est pas la production, l'échange, la rémunération des divers agents, mais les rentes de situation, la spéculation, le profit privé orienté vers le court terme. Il faut donc analyser ces situations sans cacher les contradictions et négocier des compromis acceptables. Il s'agit de faire pression sur les entreprises pour qu'elles modifient leurs comportements quant au respect de l'environnement, aux conditions de travail, aux salaires, aux libertés syndicales. À cette fin, les campagnes constituent le moyen d'une mobilisation qui dépasse le réseau du *commerce alternatif* : organisations de consommateurs et syndicats du Nord relaient des luttes de travailleurs et militants pour les droits humains du Sud. Ces campagnes appellent les entreprises à respecter les droits fondamentaux des travailleurs. Elles ne se résument pas à un boycott, mais visent à mettre en place une démarche de propositions (codes de bonne conduite et clauses sociales). C'est le cas, par exemple, de *Clean Clothes (Vêtements Propres)*, qui a dénoncé les abus des transnationales dans la filière du tee-shirt, notamment.³

1. Japon, USA, Canada.

2. Note de l'Editeur : Au sens strict, l'expression *commerce alternatif* ne correspond pas à la démarche de Max Havelaar, dont l'objectif est de transformer le commerce conventionnel de l'intérieur, et non de développer un commerce à côté.

3. Note de l'Editeur : la Campagne Vêtements Propres est un réseau international d'ONG, de syndicats, de mouvements de consommateurs, de mouvements de femmes, etc. qui vise l'amélioration des conditions de travail dans le secteur de la confection textile, avec pour référence de base les conventions de l'Organisation Internationale du Travail (OIT, une des agences de l'ONU).

Le commerce équitable doit être interrogé sur sa capacité de faire évoluer les mentalités et de changer durablement le cours des choses. Comment contribue-t-il à rendre le commerce plus responsable, à *civiliser* la mondialisation, à construire une base de participation des plus pauvres ? En définitive, la logique de l'évolution du commerce équitable ramène constamment au champ du politique. Ce qui est en cause, c'est un infléchissement des relations Nord-Sud qui n'implique pas seulement une réorientation de l'aide au développement mais débouche sur la régulation du commerce mondial en vue d'une mondialisation juste et solidaire.

L'action dans ce sens au sein de l'Union européenne se soldera par des résolutions et avis – du Parlement européen, de la Commission et du Conseil économique et social – proposant l'achat de produits du commerce équitable dans les organes communautaires, le traitement préférentiel de ces produits dans les réglementations, la reconnaissance des labels, l'intégration de cette dimension dans la politique de développement. Toutefois, il faut reconnaître que ces avancées restent à contre-courant des modèles d'inspiration néo-libérale qui sont appliqués au jour le jour dans les politiques commerciales, agricoles, industrielles.

Signification du commerce équitable

La fonction *symbolique*, au sens fort, du commerce équitable est bien plus essentielle que la simple augmentation du chiffre d'affaires. Face à la culture économique du "produire n'importe quoi, n'importe où, dans l'intérêt du consommateur - roi", il s'agit de se battre pour l'hégémonie d'une culture de l'économie au service de l'humain.

L'avènement des technologies de l'information a permis de libérer trois tendances qui décuplent l'augmentation quantitative des échanges marchands : la rapidité, l'accessibilité, la mobilité à tous les niveaux de tous les facteurs et produits. On assiste aujourd'hui à une interdépendance généralisée des économies et des sociétés. Le résultat, c'est une intégration accrue : décollage de certaines régions, accroissement de la productivité, élévation du niveau de vie de certaines catégories. Mais c'est aussi la confirmation et le renforcement de rapports de force :

- inégalité devant la libéralisation : la protection de fait dont jouissent certains acteurs du Nord (nations, entreprises, groupes sociaux) fait échec à la diversification de la production des autres en leur fermant les marchés extérieurs et en envahissant leur marché intérieur ;

- polarisation entre pays riches et pauvres ainsi qu'à l'intérieur des pays pauvres ;
- misère de pays et de groupes déconnectés par rapport aux flux commerciaux ;
- exclusion comme empêchement d'accéder à des moyens d'existence autonome (ce qui est notamment le cas de la petite agriculture) ;
- exploitation au sens d'imposition de rémunérations et de conditions de travail inférieures à ce que prévoit la réglementation sur des marchés potentiellement mondiaux ;
- injustice, les prix ne reflétant pas les coûts réels (humains, sociaux, écologiques).

Dans un contexte de globalisation qui met à mal le protectionnisme des frontières, le défi est de créer un protectionnisme des êtres humains, qui construise la base d'une participation positive au processus de la globalisation et corrige ses effets destructeurs. C'est une question de contre-pouvoir et le commerce équitable, en tant que réseau spécialisé, n'est qu'une initiative dans cette stratégie.

La pression pour des régulations internationales est à exercer dans la lucidité quant à l'enjeu. Oui, il ne s'agit que de réformes graduelles. Certaines réformes ne sont que des palliatifs. Il faut promouvoir des réformes qui changent irrévérablement le cours des choses. C'est ce que René De Schutter, du Gresea¹, appelle très justement un *réformisme structurel*.

Paul Gérardin, ICHEC, Institut Catholique des Hautes Etudes Commerciales

1. Gresea : Groupe de Recherche sur des Stratégies Economiques Alternatives.

Chapitre 14

LE COMMERCE ÉQUITABLE DU MIEL

Les producteurs du miel Maya font partie du *Registre* des producteurs de miel certifiés par FLO (Fairtrade Labelling Organizations International) depuis 1993, date à laquelle ce Registre a été créé par Max Havelaar Suisse. Depuis 2001, il est devenu possible, en Belgique, d'acheter du miel vendu sous le label de FLO. Ce chapitre explique en quoi consiste cette labellisation.

Qu'est-ce que la labellisation du commerce équitable ?

FLO, l'organisation internationale des labels du commerce équitable, située en Allemagne, a été fondée en 1997 dans le but de renforcer le mouvement du commerce équitable et de centraliser l'action des organisations de labellisation au niveau international.

Tous les produits achetés à un groupe de producteurs certifié et commercialisés sous les conditions du commerce équitable peuvent être vendus sous le label de FLO qui garantit aux consommateurs sa conformité aux critères du commerce équitable. L'utilisation du label par la distribution se fait en payant un *droit de licence* qui est géré par les organisations de labellisation au niveau national. A présent, il existe 17 organisations de labellisation : 14 en Europe et 3 autres aux États-Unis, au Canada et au Japon. Elles se nomment Max Havelaar, FairTrade, TransFair, ou ont des noms propres à chaque pays comme au Royaume-Uni et dans les pays scandinaves.

Les critères du commerce équitable

Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) établit des critères pour la labellisation du commerce équitable.

Les *critères standards pour les producteurs* établissent que les producteurs dans le besoin, sans ou avec peu de terre, pouvant assurer une qualité satisfaisante

de leurs produits pour l'exportation, et étant démocratiquement organisés, peuvent entrer dans le système du commerce équitable. Outre ces critères d'*entrée*, il y a les *exigences de progrès* qui obligent les producteurs du commerce équitable à concevoir un plan de *développement*. De cette manière, les producteurs du commerce équitable sont encouragés à améliorer constamment leurs conditions de vie, la qualité de leurs produits, la protection de l'environnement ainsi qu'à renforcer leur organisation.

FLO travaille avec deux catégories de critères : une pour les *organisations collectives de petits producteurs* (coopératives, etc.), et une autre pour les *structures dépendant de la main d'œuvre salariée* (planteurs et ouvriers). Cette dernière oblige les employeurs à respecter les conventions de l'OIT (Organisation Internationale du Travail), à payer des salaires décents et à encourager les travailleurs à s'organiser.

Il existe aussi des *critères de commercialisation* qui obligent les commerçants à payer un prix juste, à verser une avance si elle est demandée et à signer des contrats qui permettent aux producteurs de planifier leur production dans l'esprit d'un développement durable. Des critères spécifiques à chaque produit déterminent la qualité minimum et le prix qui doivent être respectés.

Le fonctionnement de FLO

Un *groupe d'apiculteurs* qui veut être reconnu par le commerce équitable se met en contact avec l'Unité de Certification de FLO. En principe, toutes les organisations de petits producteurs peuvent entrer dans le système du commerce équitable, du moment que les critères sont respectés. En pratique, la priorité est donnée aux candidatures de producteurs dont les produits possèdent un potentiel sur le marché. Afin de vérifier la conformité des organisations avec les critères du commerce équitable, FLO travaille avec des inspecteurs indépendants qui inspectent les producteurs et soumettent le rapport de leur visite au Comité de Certification de FLO. Ce Comité, composé d'acteurs commerciaux et de représentants des organisations nationales de labellisation du commerce équitable, prend la décision de certifier ou pas un candidat. FLO inscrit tous les groupes de producteurs certifiés dans des Registres. FLO vérifie le respect continu des critères en effectuant des visites régulières auprès des groupes de producteurs.

Les importateurs qui ont passé un contrat avec FLO reçoivent ces Registres et sont alors entièrement libres de contacter les groupes de producteurs inscrits

avec lesquels ils souhaitent négocier des achats. En signant le contrat de FLO, les importateurs s'engagent à respecter les critères du commerce équitable. Aucune redevance ne doit être payée à ce stade. La principale obligation des importateurs vis-à-vis de FLO, en termes de contrôle, est la remise de déclarations trimestrielles et d'une attestation annuelle signée par un comptable prouvant le paiement d'un prix juste pour les produits et que les volumes achetés sous les conditions du commerce équitable correspondent aux volumes traités et/ou vendus aux tiers.

Ce sont les *distributeurs*, grossistes ou détaillants¹, qui font la démarche d'aposer le label sur le produit qu'ils vendent. Pour cela, ils s'adressent à leur *organisation de labellisation nationale*, par exemple Max Havelaar pour la Belgique, et signent un contrat avec celle-ci indiquant qu'ils s'approvisionnent en produits équitables auprès d'un commerçant agréé par FLO. C'est le détenteur de la marque du produit fini vendu, la plupart du temps le distributeur, qui paye un *droit de licence* à l'organisation nationale pour l'utilisation du label. Ce droit de licence permet de financer tous les coûts de certification et de contrôle de FLO, ainsi que les frais de marketing des organisations de labellisation nationales. Un importateur peut également être distributeur ; il payera dès lors une redevance pour les quantités vendues sur le territoire national. Les organisations de labellisation nationales contrôlent l'utilisation du label par les *détenteurs de licence* au niveau national.

Le label est une garantie indépendante pour les consommateurs, par le contrôle de FLO et des organisations de labellisation nationales, du respect sur toute la chaîne des conditions du commerce équitable. Ces dernières s'assurent que les quantités vendues par les producteurs correspondent aux quantités achetées par les consommateurs.

Le registre du miel

Voici à présent quels sont les critères et les conditions que doivent remplir les organisations d'apiculteurs pour être admises dans le Registre du miel de FLO.

Critères minimum :

- La majorité des membres de l'organisation sont des petits apiculteurs : par petits apiculteurs, on entend ceux qui n'emploient pas de main d'œuvre salariée ;

1. Note de l'Éditeur : Ce terme générique regroupe aussi bien des entreprises commerciales conventionnelles que des organisations de commerce équitable.

- L'organisation est indépendante et démocratique, c'est-à-dire que ses membres participent à la prise de décision, notamment en ce qui concerne l'affectation des bénéfices ;
- La gestion est transparente et contrôlée par les membres et le conseil d'administration ;
- L'organisation est fondée sur les concepts de solidarité et de non-discrimination ;
- Les statuts permettent l'adhésion de nouveaux membres ;
- L'organisation est indépendante de tout parti politique.

Critères de développement durable :

- Diversification de la production afin de diminuer la dépendance vis-à-vis d'un seul produit ;
- Amélioration de la gestion actuelle et future de l'organisation, assurant une participation optimale de la part des membres ;
- Amélioration des conditions de vie des membres, de leur famille et des communautés dans lesquelles ils vivent ;
- Utilisation de techniques de production qui respectent et préservent autant que possible l'écosystème, en évitant l'utilisation de produits chimiques ;
- Participation active des femmes dans les aspects de développement et dans les processus de prise de décision au sein de l'organisation ;
- Amélioration de la qualité du produit afin d'être compétitif sur le marché du commerce équitable et conventionnel.

Normes de qualité :

- Le miel doit être conforme aux normes de qualité de l'Union européenne et de la Suisse;¹
- Il ne doit contenir aucun résidu provenant d'un traitement contre les maladies d'abeilles et aucun sucre étranger ;
- Le miel ne doit contenir aucune matière qui lui est étrangère (insectes, sable...) ;
- L'alimentation éventuelle des abeilles avec du sucre doit être limitée aux saisons de non production et doit être maintenue au minimum ;
- Le contrôle de qualité doit être effectué par un agent indépendant, avant l'embarquement ;
- Les fûts utilisés doivent être conformes à l'exportation.

1. Pour le moment, les normes de FLO ne mentionnent que l'UE et la Suisse. Lorsque le miel sera labellisé aux Etats-Unis, au Canada et au Japon, elles seront éventuellement révisées.

Prix du miel du commerce équitable :

- Le prix doit couvrir les coûts de production, y compris une bonne rémunération du travail ;
- Les coûts de production sont régulièrement évalués par les organisations de producteurs ;
- Le prix minimum de la tonne de miel est fixé à 1 650 USD FOB pour une qualité de type A, et à 1 500 USD pour une qualité de type B ;
- Une prime de 200 USD par tonne est payée en supplément pour du miel certifié biologique.

Crédit / paiement :

- 60 % de la valeur minimale du contrat doivent être mis à disposition du vendeur à partir du moment où le contrat a été signé et au plus tard six semaines avant l'embarquement ;
- Le paiement du solde doit être effectué en cash après un contrôle de qualité accepté par les deux parties et en échange d'un jeu complet des documents originaux pour l'exportation (Bill of Lading, Certificat d'origine, etc.).

Continuité :

- Les acheteurs doivent garantir un minimum de commandes pendant au moins un an. Les nouvelles commandes doivent être effectuées au moins trois mois avant expiration de la date.

Ose Nielsen, Certification Coordinator, FLO International

Max Havelaar Belgique

Max Havelaar Belgique fait partie de FLO. C'est une organisation indépendante, organisée en Association sans but lucratif d'une part et en Société coopérative à responsabilité limitée / Société à Finalité Sociale, d'autre part. L'asbl a été créée en 1991 et est reconnue par la Direction Générale pour la Coopération au Développement (DGCD). Elle est chargée de l'éducation au développement et de la sensibilisation de la population belge au commerce équitable, ainsi que du contrôle du label. Cette association est subsidiée. La SCRL-SFS a été créée en 1999. Elle est en charge du développement commercial du label Max Havelaar. Son fonctionnement est financé par des redevances. La mission générale de Max Havelaar Belgique est de promouvoir à la fois le concept et la pratique du commerce équitable en Belgique. Son objectif est de contribuer au développement social, économique et écologiquement durable des petits producteurs et ouvriers

agricoles des pays en développement.

Josiane Droeghag, Responsable commerciale, Max Havelaar Belgique

Le commerce équitable du miel en Europe

A ce jour¹, 26 organisations de producteurs sont inscrites dans le Registre des producteurs certifiés par FLO. 12 d'entre elles se trouvent au Mexique, 5 au Chili, 4 au Guatemala, 2 au Nicaragua, 1 en Uruguay, 1 en Zambie et 1 en Tanzanie. Il y a aussi 2 organisations exportatrices de miel (1 au Mexique et 1 au Chili).

Depuis que FLO a commencé à certifier le miel, un travail de collaboration s'est établi avec le réseau des apiculteurs d'Amérique Latine qui se nomme PAUAL (Pequeños Apicultores Unidos de América Latina – Petits Apiculteurs Unis d'Amérique Latine). Il représente les producteurs de miel du Mexique, Chili, Nicaragua, Guatemala et Uruguay. La plupart des groupes de producteurs certifiés par FLO sont des membres de PAUAL².

Une fois que les groupes de producteurs ont obtenu la certification de FLO, ils peuvent vendre leur miel sous les conditions de vente du commerce équitable aux importateurs qui ont signé un contrat avec FLO et qui figurent sur la liste des importateurs de miel enregistrés à FLO. On en compte à présent 15, dont 3 en Allemagne, 3 en Suisse, 3 au Royaume-Uni, 2 en Italie, 2 en Belgique, 1 aux Pays-Bas et 1 en France.

Le miel a été pour la première fois commercialisé avec le label du commerce équitable en novembre 1993 sur le marché suisse, puis aux Pays-Bas en 1995 et en Allemagne en 1997. Aujourd'hui, le miel commercialisé sous les conditions du commerce équitable est vendu dans dix pays où il existe une organisation de labellisation : en Suisse, aux Pays-Bas, en Allemagne, en Italie, au Royaume-Uni, en Finlande, en Belgique, au Grand-duché de Luxembourg, en Autriche et, depuis peu, en France.

Les ventes *labellisées* de miel du commerce équitable étaient de 228 tonnes en 1994 pour atteindre un volume de 1 071,3 tonnes en 2001. Le miel labellisé est distribué par les chaînes de supermarchés européennes ainsi que par les

1. Mai 2003.

2. Note de l'éditeur: Miguel-Angel Munguía, président de PAUAL, a effectué en 2000 une étude sur les coûts de revient du miel: voir à ce sujet le chapitre 16.

magasins du monde. Cependant, le miel labellisé ne représente qu'un petit volume de ventes par rapport aux autres produits vendus dans le commerce équitable. La part de marché obtenue dans les pays grands consommateurs de miel laisse espérer une augmentation des ventes du miel équitable si la conjoncture économique le permet et grâce à des activités de promotion adaptées aux attentes des consommateurs.

En 2001, près de 50 % des importations de miel équitable provenaient du Mexique. Il y a une demande importante pour le miel du Mexique qui est réputé pour sa qualité et sa saveur exceptionnelle. D'autres origines sont le Chili et le Guatemala qui représentent respectivement 25 % et 15 % des importations totales du miel labellisé commerce équitable. Le miel du commerce équitable peut provenir d'une origine unique ou avoir été mélangé. Il peut être vendu en tant que tel ou utilisé comme ingrédient dans des produits composés qui seront eux aussi commercialisés avec le label du commerce équitable, à condition qu'ils contiennent un pourcentage minimum de produits du commerce équitable.

Les faits et chiffres mentionnés ci-dessus démontrent qu'il y a une demande pour le miel labellisé du commerce équitable. De nouveaux groupes de producteurs ont dû être certifiés en 2002 pour faire face à cette demande. Il est donc de la responsabilité des producteurs certifiés par FLO de fournir un miel d'une qualité irréprochable pour satisfaire les attentes des consommateurs. Dans la mesure du possible, FLO apporte son soutien aux producteurs certifiés qui rencontreraient des difficultés à faire face aux exigences du marché. Certains projets mis en place par les producteurs eux-mêmes pour l'amélioration de la qualité de leur produit ou pour augmenter leur potentiel de productivité, peuvent être financés par FLO. FLO intervient aussi dans des situations d'extrême urgence telles que la destruction des ruches par un ouragan.

En guise de conclusion, il reste à espérer que les efforts communs des producteurs, des organisations de labellisation, des commerçants et de FLO contribueront au succès des ventes du miel labellisé du commerce équitable afin d'améliorer la situation des producteurs des pays en voie de développement.

Christelle Ayglon, Product Manager : miel, sucre, cacao, FLO International

Critères de sélection des producteurs du miel Maya

Ces critères sont ceux qui ont été mentionnés par FLO, avec les accents suivants :

1) les producteurs sont de petits apiculteurs qui n'engagent pas de main d'œuvre permanente pour soigner leurs ruches. A titre indicatif, le nombre moyen de ruches par apiculteur ne dépassera pas la centaine de ruches. Ce nombre moyen est en général nettement inférieur à 50 ruches au début de la collaboration.

2) les apiculteurs sont essentiellement, mais non exclusivement, d'origine indigène. Ils font partie des couches de population dont l'Indice de Développement Humain (IDH) est le plus faible.

3) le nombre de membres sera suffisamment élevé, de l'ordre d'une cinquantaine de producteurs ; dans le cas contraire, l'organisation devra être ouverte à l'intégration de nouveaux membres, ou bien démontrer qu'elle exerce un impact sur son environnement social.

4) l'organisation fonctionne toute l'année, et pas seulement pour rassembler la récolte.

5) l'organisation démontre un engagement social envers sa communauté ou région.

6) un questionnaire est rempli par l'organisation et est accompagné d'un rapport de visite d'un correspondant local de Miel Maya Honing.

Benoît Olivier, Miel Maya Honing

Chapitre 15

LA FILIÈRE DU MIEL MAYA

Dans le chapitre 5, nous avons présenté les producteurs, leurs conditions de vie, les raisons pour lesquelles ils se livrent à l'apiculture. Nous allons ici nous attacher davantage au processus de production et suivre le miel *pas à pas* en passant en revue le rucher, les soins donnés aux abeilles, le matériel, les fûts, le calendrier apicole, la récolte, les transports locaux, la livraison du miel à l'organisation, le contrôle de qualité sur place, les organisations apicoles, l'exportation, l'importation et la mise en pots. Quant à la distribution, elle fera l'objet d'un chapitre distinct, dans la cinquième partie.

Le rucher

D'après un cadastre effectué au Chiapas en juillet 2001 par notre partenaire *Mieles del Sur*, le nombre moyen de ruches par apiculteur s'élevait à douze ruches dans cette organisation apicole, avec des écarts de neuf à vingt-trois ruches selon les régions. Dans des conditions climatiques normales, *Mieles del Sur* peut récolter soixante tonnes de miel par an, ce qui donne un rendement moyen de 31,50 kg par ruche et une récolte moyenne de 400 kg par apiculteur. Des écarts plus importants peuvent néanmoins exister à un niveau individuel. Aucun de ces apiculteurs ne possède plus de cent ruches. Le rendement moyen par ruche est tout à fait honorable par comparaison avec la moyenne nationale, de l'ordre de 30 kg. Par contre, la production moyenne par apiculteur, au niveau national, est de l'ordre de 1 500 kg.

Les ruches utilisées sont similaires à celles des apiculteurs européens ou nord-américains : ce sont des ruches de type Langstroth, les plus fréquentes au Yucatán et au Guatemala – les hausses ont la même hauteur que le corps de ruche –, ou Jumbo¹, que l'on trouve au Chiapas. Lors de la récolte, elles peuvent comporter jusqu'à trois hausses. Le corps de ruche comprend toujours dix cadres,

1. Nous n'avons jamais vu de ruches Dadant au Mexique ou au Guatemala : on trouve davantage ce modèle, d'inspiration française, en Afrique.

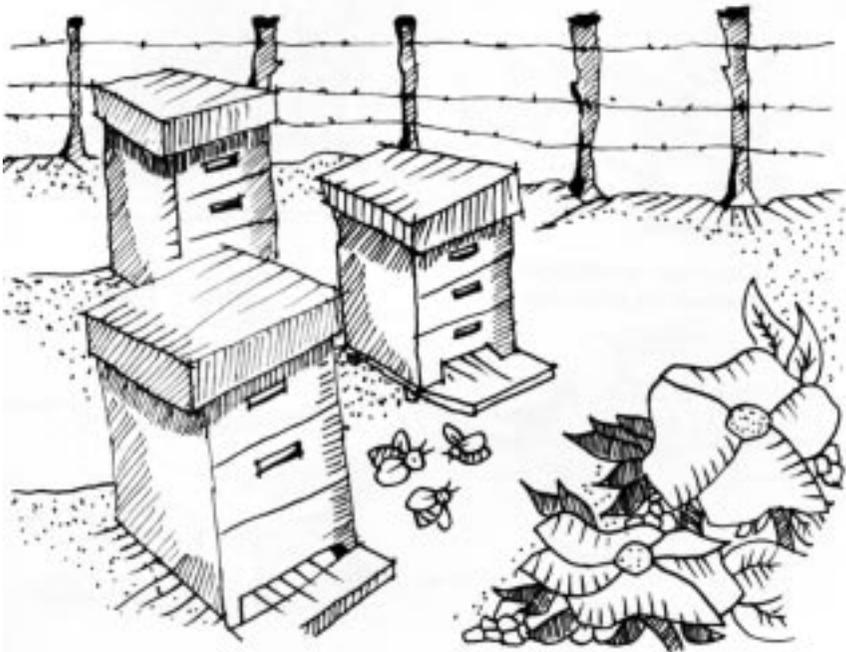
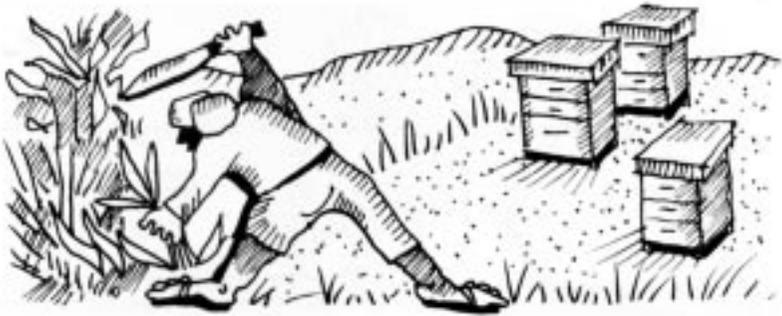
mais la hausse peut comprendre de huit à dix cadres, indépendamment du modèle utilisé. C'est sur ces cadres que sont fixées les feuilles de cire gaufrée, à l'aide de fil de fer. Les ruches sont en général isolées du sol, par exemple en les posant sur de petits piquets en bois d'une trentaine de centimètres. Parfois, ces piquets sont entourés d'une rigole, ou d'un pneu rempli d'eau, pour empêcher les fourmis – la *ronda*, un prédateur redoutable des abeilles –, d'entrer dans les ruches. La partie supérieure de la ruche est protégée par une tôle. Jusqu'il y a peu, les ruches étaient peintes. Cette pratique tend à présent à être progressivement abandonnée, en vue de se préparer à la certification bio : pour obtenir celle-ci, il faut utiliser un enduit naturel, à base d'huile et de cire. La durée de vie d'une ruche varie entre trois et cinq ans, rarement davantage : elle dépend du type de bois utilisé, mais aussi du climat. En basse altitude, le climat est plus chaud et plus humide, et les ruches doivent être renouvelées plus régulièrement : le bois utilisé est celui du *cedro* ou du *primavera*¹, aux belles fleurs jaunes qui s'épanouissent à la fin février. En altitude, au Chiapas par exemple, le pin est courant. Le coût d'un corps de ruche (*cámara de cría*) varie au Mexique de 15 Euros à 20 Euros, avec le plancher, le toit et les cadres. Ce prix ne comprend pas les hausses ni la cire. Les apiculteurs fabriquent eux-mêmes leurs ruches ou les font faire par un menuisier de l'endroit. Ils peuvent également se les procurer auprès de leur organisation, si elle possède un petit magasin de matériel apicole, ce qui est le cas de *Mieles del Sur*, au Chiapas.

Le rucher type comprend une vingtaine de ruches. L'apiculteur doit veiller à bien les orienter, l'entrée des ruches devant être dirigée, en principe, vers le soleil levant, pour que les abeilles puissent profiter du soleil matinal. Le rucher doit également être protégé du soleil de midi et disposer d'une source d'eau non polluée à proximité. Il peut être placé sur un terrain plat ou bien en pente, ce qui est le plus fréquent. Ce terrain fait partie de la parcelle de l'apiculteur, lui est prêté par la communauté ou l'*ejido*, ou bien est loué : dans ce cas, le paiement de la location se fait souvent en nature, en remettant au propriétaire quelques litres de miel.

Les ruchers se trouvent à des distances variables du domicile de l'apiculteur : parfois à quelques centaines de mètres, parfois à plusieurs kilomètres. A cause de l'africanisation des abeilles², l'apiculteur doit veiller à ce que ses ruchers soient suffisamment éloignés des chemins fréquentés et des pâturages : on compte

1. *Cedro*, ou *cedrela mexicana*, de la famille des méliacées, à ne pas confondre avec le cèdre. Le *primavera*, ou *cybistax donnell-smithii*, appartient à la famille des bignoniacées.

2. Voir, dans le chapitre 7, la section consacrée au défi de l'abeille africanisée.



Source : *Manual del apicultor*, Despertar Maya, 1997, pages 24 et 35

régulièrement des incidents avec des voisins, dont les chevaux ou mulets sont morts pour s'être trop approchés des ruches. Un apiculteur soigneux, qui entretient bien ses ruches et respecte ses abeilles, en diminuera d'autant l'agressivité. A titre d'exemple, la manière dont il repose la hausse après l'avoir inspectée est déjà un indicateur : s'il le fait brusquement et écrase des abeilles, il excitera l'animosité de la ruche. Le bon apiculteur travaille à mains nues, avec un équipement de protection minimal (un simple voile), ce qui ne l'empêche pas de recevoir quelques piqûres...

Le choix de l'emplacement du rucher est primordial : situé trop près du domicile de l'apiculteur, ce rucher demandera moins de temps pour les déplacements de l'apiculteur et le transport du miel, mais il risquera de lui occasionner bien des ennuis avec son voisinage. Situé trop loin de chez lui, il sera moins régulièrement visité et exposera son propriétaire à des pillages, voire des vols, de la part d'individus peu scrupuleux, tentés par le manque de surveillance. De manière générale, l'apiculteur doit veiller à bien entretenir ses relations avec le voisinage, expliquer les bienfaits de l'apiculture pour le développement de la flore locale et distribuer quelques litres de miel au moment de la récolte.

Les soins donnés aux abeilles

Les abeilles, de race italienne, sont aujourd'hui complètement africanisées au Mexique et au Guatemala. Elles essaient plus facilement, ce qui exige de la part de l'apiculteur un suivi plus régulier, s'il veut éviter, un beau jour, de retrouver son rucher à moitié vide... Les apiculteurs pratiquent la division des ruches en transplantant une cellule royale contenant une larve de reine, qu'ils appellent *cacahuate*, prélevée dans une autre ruche. Grâce à un programme de formation qui s'est déroulé ces dernières années, ils peuvent maintenant élever leurs reines en se procurant une souche appelée F1, ce qui signifie qu'elle est issue du croisement d'une reine de race pure¹ avec un faux-bourdon africanisé. Cela leur permet non seulement d'accroître le nombre de leurs colonies, mais aussi de renouveler annuellement leurs reines et de diminuer leur taux d'africanisation. Grâce à cette nouvelle génération de reines – F2 –, plus jeunes et plus fécondes, ils obtiendront des colonies d'abeilles plus fortes, plus saines et donc plus résistantes aux maladies. Une étape ultérieure consisterait à marquer les reines : cela permettrait de mieux contrôler le renouvellement des reines – qui peuvent essaier

1. Une reine de race pure, ou *pie de cria*, est produite par insémination artificielle et coûte de 100 à 250 Euros, ce qui représente un investissement délicat, le *pie de cria* étant plus fragile. Une reine F1 coûte 7 Euros.



mer, ne l'oublions pas ! En Europe, on les peint d'une couleur différente d'une année à l'autre. Mais la peinture peut disparaître, il serait plus indiqué, ici, de couper les ailes des reines. Malheureusement, cette pratique est interdite par le cahier des charges de l'apiculture bio, quelque peu étriqué. Un autre objectif consiste à améliorer la sélection des reines, pour maîtriser davantage leur degré d'africanisation, tout en conservant celles qui donnent la meilleure ponte.

Un rucher bien orienté et bien entretenu, des reines renouvelées régulièrement, des colonies d'abeilles fortes et vigoureuses, voilà les mesures préventives qui permettront à l'apiculteur d'éviter la propagation des maladies. Certaines de celles-ci peuvent facilement être combattues avec des remèdes à la portée de l'apiculteur, comme la diarrhée qui peut être soignée avec un vinaigre fait *maison*. Mais d'autres maladies nécessiteront la destruction pure et simple de la ruche. C'est le cas de la loque américaine, contre laquelle de nombreux apiculteurs d'Amérique latine cherchent à se prémunir en utilisant des antibiotiques à titre préventif, ce qui est rigoureusement interdit en Europe. Aucun cas de cette maladie n'a été détecté chez nos partenaires et nos contrats d'achat interdisent l'usage de quelque antibiotique ou produit chimique que ce soit.

Un autre danger guette les abeilles, celui de la varroa, un acarien, parasite d'origine asiatique, auquel les abeilles de sa région native se sont adaptées, mais qui, ailleurs, décime les colonies, particulièrement en Europe.

Les traitements chimiques utilisés pour détruire ces parasites sont toxiques¹ et risquent de provoquer des accoutumances : ils doivent être périodiquement modifiés ou alternés. A condition de les appliquer après la récolte et de respecter les consignes du fabricant, ils ne laissent pas de résidus dans le miel. Ils sont largement utilisés en Europe. Au vu de ces conditions, nos partenaires ont préféré utiliser d'autres traitements, plus naturels et moins coûteux. Le plus répandu est à base d'acide formique, mais il en existe aussi à base d'acide oxalique². Ils sont autorisés par le cahier des charges des certificateurs bio. Le traitement consiste à imprégner un petit tissu en coton que l'on insère dans une pochette plastique perforée. Celle-ci est placée dans la ruche et, par évaporation, diffuse le produit. La phase délicate est celle de l'imprégnation du coton, pour laquelle un équipement de protection, lunettes et gants, est requis. Le dosage varie en fonction de l'altitude et du climat, qui modifient le rythme de l'évaporation. *Mieles del Sur* dispose du matériel nécessaire pour préparer ce traitement, grâce à un

1. Il s'agit de l'*Apistan*, de *Sandoz*, et du *Bayvarol*, de *Bayer*, dont la substance active est le fluvalinate.

2. L'acide lactique ne convient pas en climat tropical.

appui de l'opération 11.11.11. Ces traitements demandent plus de travail pour un degré d'efficacité moindre que ceux de l'industrie pharmaceutique, mais ils permettent de contrôler la varroa, sans pour autant l'éradiquer. Ce danger, qui préoccupait beaucoup nos partenaires lors de l'arrivée de la varroa au Mexique en 94-95, est donc à présent sous contrôle.

Le matériel de l'apiculteur

Les ruches, avec leurs hausses, la cire et leurs colonies d'abeilles, représentent l'essentiel du capital de l'apiculteur. Le matériel apicole comprend également l'extracteur, l'enfumeur, l'équipement de protection, les jerrycanes et fûts de sédimentation, ainsi que du petit matériel : levier, couteau à désoperculer, fil de fer, etc. Au niveau de l'organisation, ce matériel comprend la gaufreuse, le réfractomètre, qui permet d'analyser le taux d'humidité du miel, et une balance pour peser les fûts. Tout ce matériel est rarement vendu à proximité de l'apiculteur : on a vu, dans le chapitre 9, que l'entreprise *El Enjambre* a été créée, à Tuxtla Gutiérrez, la capitale du Chiapas, dans le but, notamment, de fabriquer et distribuer ce matériel qui, jusqu'alors, venait de México. Cela ne résolvait pas pour autant le problème des apiculteurs des *Altos*, pour qui le voyage de leur communauté jusqu'à Tuxtla pouvait prendre une journée entière : d'où l'utilité d'un centre de fournitures propre à l'organisation apicole.

L'extracteur est un fût métallique à l'intérieur duquel on place verticalement les cadres, après les avoir désoperculés : une manivelle imprime un mouvement giratoire aux cadres, dont le miel s'écoule par centrifugation. Il en existe deux modèles, radiaux ou tangentiels, selon la disposition des cadres. L'extracteur radial a pour défaut d'abîmer les rayons : après l'extraction, l'apiculteur risque de devoir les fondre et les remplacer. Pour laisser le miel reposer après l'avoir extrait, l'apiculteur utilise souvent un fût de miel comme tank de sédimentation : ensuite, soit il filtre le miel avec un filet à fines mailles, soit il l'écume à l'aide d'une grosse louche.

Un extracteur neuf pour 8 cadres coûte de 1 500 à 2 000 NP, soit de 150 à 200 Euros et peut durer dix ans. Bien souvent, il est partagé par deux ou trois apiculteurs, mais leur espoir est de pouvoir acquérir leur propre extracteur : lors de la récolte, tout le monde en a besoin en même temps ! Pour l'apiculture bio, il faut enduire de cire l'intérieur de l'extracteur, à moins qu'il ne soit en acier inoxydable. Celui-ci coûte le double d'un extracteur conventionnel, pour le même nombre de cadres.

Un extracteur d'une capacité supérieure peut être intéressant quand il est partagé par plusieurs apiculteurs. Il peut également s'avérer utile pour récolter des miels monofloraux, comme le miel de fleurs d'oranger : il permet de profiter au maximum de la période de floraison, si brève. Plus vite on extrait le miel, plus vite on peut renouveler les cadres dans les ruches. C'est le calcul qu'a fait notre partenaire Kachiquín, dans l'Etat de Veracruz, qui a acquis au printemps 2003 un extracteur de 72 cadres, à moteur, pour un coût de 24 000 NP : il permet d'extraire 200 cadres en un jour, contre trois jours avec un extracteur normal.

La gaufreuse se compose de deux cylindres gravés d'alvéoles, que l'on actionne à l'aide d'une manivelle. On y glisse les feuilles de cire qui en ressortent avec le dessin des alvéoles en relief : en préparant ainsi le travail des abeilles, on leur permet de se consacrer davantage à la récolte du nectar et à sa transformation en miel. Une bonne gaufreuse est une mécanique de précision, qui doit durer de longues années : le modèle importé d'Allemagne peut valoir plus de quatre mille Euros, mais seulement le tiers pour une réplique fabriquée aux Etats-Unis. C'est un investissement qui peut seulement être fait au niveau de l'organisation apicole. Les apiculteurs qui en disposent ne doivent plus acheter la cire gaufrée à l'extérieur et peuvent recycler eux-mêmes la cire de leurs ruches : rayons usagés et noircis, excroissances de cire qu'ils ont raclées le long des cadres, etc. Un renouvellement régulier des feuilles de cire (un tiers chaque année) est important pour garantir un bon état sanitaire des ruches et améliorer leur rendement. Un kilo de cire gaufrée, soit 25 feuilles, vaut environ 4,5 Euros (45 NP) au Mexique, mais beaucoup plus au Guatemala.

Le petit matériel comporte d'abord l'enfumeur, un instrument essentiel pour visiter le rucher. De plus ou moins bonne qualité, il peut durer d'un à deux, voire trois ans. L'apiculteur y brûle des copeaux de bois ou bien, le plus souvent, des épis de maïs égrenés, appelés *olotes*. Il faut aussi le levier, qui sert à décoller les hausses et les cadres, le couteau à désoperculer, du fil de fer pour fixer les feuilles de cire sur les cadres, et des jerrycanes de 20 litres, pour le transport du miel. Pour se protéger, l'apiculteur utilise un voile, parfois des gants. Certains possèdent une blouse ou, très rarement, un *overall*, combinaison qui protège l'apiculteur des chevilles aux épaules.

Une partie seulement des apiculteurs dispose d'une salle d'extraction : bien souvent, les autres installent un petit appentis à côté du rucher, où ils entreposent leur extracteur pendant la belle saison, et extraient le miel sur place.



Les fûts

Les fûts sont d'un modèle standard, d'une contenance de deux cents litres, soit à peu près trois cents kilos. Jusqu'à présent, nous avons toujours exigé d'utiliser des fûts neufs. Mais leur coût devient tellement prohibitif – de 30 à 40 Euros, transport compris – que la question se pose d'utiliser dorénavant des fûts reconditionnés, nettement moins coûteux. En fait, en terme de contrôle de qualité, c'est le revêtement intérieur du fût qui compte. La paroi intérieure doit être protégée par un revêtement apte à son usage alimentaire et une attestation doit être remise par le fournisseur. On utilise aujourd'hui de l'époxy, une résine synthétique : le phénol, auparavant utilisé, est à présent interdit.

Le logo et le nom de l'organisation exportatrice sont marqués sur le fût, ainsi que les coordonnées de l'acheteur, le numéro du lot (attribué par l'acheteur au conteneur), le numéro du fût et son poids. Les deux bouchons sont scellés hermétiquement par un capuchon en plastique

Les fûts sont achetés directement auprès de la fabrique, idéalement par chargement complet, pour économiser les frais de transport. Mais ceux-ci restent élevés : de l'ordre de 8 Euros par fût, pour 200 fûts de México à San Cristóbal. Comme on commande plus de fûts qu'on n'en aura besoin, une partie d'entre eux seront stockés à l'entrepôt de l'organisation, en vue de la récolte suivante. La commande se fait en général en février, sur la base des prévisions des apiculteurs. Cet achat représente la première dépense importante de la saison : pour le financer, l'organisation apicole peut être amenée à demander à son client une avance sur l'acompte de 60 %, qui n'est versé, normalement, que six semaines avant l'embarquement.

Il faut ensuite transporter les fûts depuis l'entrepôt jusque chez l'apiculteur. Ces transports sont planifiés à l'occasion d'une réunion des apiculteurs : chacun communique le nombre de fûts dont il a besoin et s'engage par conséquent à livrer la quantité de miel correspondante. Cette réunion est importante, car elle permet d'évaluer de manière plus précise combien de miel l'organisation va pouvoir rassembler et si elle va bien pouvoir honorer ses contrats. Il peut arriver qu'un groupe d'apiculteurs ne récolte pas la quantité annoncée : les fûts inutilisés cette année-là seront stockés dans la communauté jusqu'à la récolte suivante.

Neufs ou reconditionnés, les fûts sont impeccables au moment de la livraison à l'organisation apicole : parfois, ils sont même protégés par un emballage. Mais

lorsque, plusieurs mois après, ils arrivent à Anvers, certains sont bien souvent bosselés et, parfois, leur peinture s'écaille, surtout le long de ces renflements circulaires qui permettent de mieux les faire rouler. Sans instruments de levage, les apiculteurs doivent rouler les fûts remplis – 320 kg, tare comprise – à l'occasion de multiples manipulations pour le transport, le prélèvement d'échantillons, le pesage, etc. Il faut aussi tenir compte du fait que certains de ces fûts peuvent avoir été achetés l'année précédente et stockés, depuis, soit à l'entrepôt de l'organisation, soit chez un apiculteur.

Le calendrier apicole

Dans les vallées et dans les plaines, la floraison reprend à partir de la fin novembre et on peut escompter une première récolte à partir de la mi-janvier. En altitude, la floraison démarre nettement plus tard, en février, et la première récolte n'aura lieu qu'à la fin mars. Dans un rucher bien conduit, avec de fortes colonies, l'apiculteur peut réaliser jusqu'à trois récoltes, chacune espacée de trois à quatre semaines.

Après la dernière récolte, l'apiculteur procède au traitement contre la varroa. S'il a récolté la totalité du miel produit par ses abeilles, il doit leur en restituer une partie par du sucre en vue de l'hivernage : c'est le nourrissage. Il peut s'agir d'un sucre artisanal, non raffiné, la *panela*, ou de sucre industriel. L'apiculteur en prépare une solution qu'il place dans un réservoir accolé à la ruche. En vue de la certification bio, la plupart des apiculteurs sont en train d'abandonner le nourrissage avec du sucre : le cahier des charges des certificateurs bio conseille de limiter celui-ci aux périodes de disette et exige, dans ce cas, d'utiliser du sucre bio.

Jusqu'à la reprise de la floraison, le travail de l'apiculteur se limite à des visites de routine et à préparer son matériel pour la prochaine saison : réparation des cadres et des voiles, en général réalisée par son épouse, gaufrage de la cire, qui fait l'objet d'une journée de travail communautaire, etc.

La récolte

Dès la reprise de la saison, l'apiculteur révisé régulièrement ses ruches et vérifie s'il y a du miel. Le cadre doit être operculé à 80 % pour que le miel soit mûr. Si l'apiculteur récolte trop tôt, par besoin d'argent, le taux d'humidité sera plus élevé. Toute la famille participe à la récolte, femme et enfants. Parfois, quand on

manque de bras, il faut engager un aidant, qui recevra une rémunération de l'ordre de trois à cinq Euros la journée, selon la région. Les apiculteurs offrent souvent un peu plus que le tarif d'un journalier, à cause de la pénibilité du travail pour celui qui n'est pas habitué (risque de piqûres d'abeilles). Le travail consiste à retirer les cadres hors des hausses, à les désoperculer, à extraire le miel, à le laisser décanter et à le filtrer des impuretés. En principe, il est préférable d'extraire à la nuit tombée, pour éviter d'être importuné par les abeilles, sinon un certain nombre d'entre elles risque de se retrouver englué dans le miel...

Les transports locaux

Les transports représentent une charge de travail importante : soit l'apiculteur transporte les hausses chargées de miel – deux hausses font plus de quarante kilos – depuis son rucher jusqu'à la salle d'extraction : c'est ce qu'illustre la photo de couverture de ce livre ; soit il extrait sur place et transporte alors le miel en jerrycanes : vingt litres font à peu près trente kilos. Le plus souvent, ce transport se fait à dos d'homme, parfois avec une mule, par de petits sentiers, et ces trajets peuvent faire d'une demi-heure à plus d'une heure de marche, pour chaque jerrycane... Après avoir décanté, le miel est transvasé dans le fût définitif. Plusieurs apiculteurs d'un même endroit louent ensemble le petit camion de 3 tonnes pour transporter leurs fûts jusqu'à l'entrepôt de l'organisation. Là, le *trailer* viendra les charger dans le conteneur pour les amener au port de Veracruz¹.

La livraison du miel à l'organisation

Lorsque les apiculteurs viennent livrer leur miel à l'entrepôt de l'organisation, le responsable de celle-ci mesure tout d'abord le taux d'humidité, à l'aide d'un réfractomètre. Ensuite, les fûts sont pesés un par un sur une balance et numérotés. Toutes ces données, y compris le nom du producteur et sa localisation, sont reprises sur la liste de colisage qui accompagne les documents d'exportation. Parfois, en début de récolte, lorsque l'apiculteur a besoin d'argent, ou bien à la fin de celle-ci, certains apiculteurs viennent avec deux ou trois jerrycanes qu'ils ont transportés en bus. Cette situation est à éviter pour des raisons de contrôle de qualité, parce que ce miel sera mélangé avec celui d'autres producteurs : ce fût ne sera pas homogène et sa traçabilité sera plus difficile à reconstituer.

Un premier acompte, de 50 % à 75 %, est alors payé en liquide aux producteurs

1. Au Guatemala, Santo Tomas de Castilla, à côté de Puerto Barrios.

et un reçu leur est délivré. Le solde sera payé après l'arrivée du miel en Belgique et le contrôle de la qualité. Un complément, appelé *remanente*, sera éventuellement versé plus tard, lorsque l'organisation apicole aura clôturé ses comptes annuels.

La plupart des apiculteurs ne devront pas déclarer leur vente au fisc : la loi mexicaine exige seulement qu'un certain pourcentage des achats de l'organisation apicole (30 %) soit facturé en bonne et due forme par des apiculteurs qui rempliront une déclaration fiscale. Il faut, pour cela, trouver des apiculteurs en règle sur le plan administratif et qui possèdent certificat de naissance, carte d'identité, livret militaire, etc. C'est loin d'être toujours le cas, particulièrement dans les communautés les plus isolées du Chiapas. Ces apiculteurs ne devront pas nécessairement payer d'impôts : vu le faible niveau de leurs revenus, ils bénéficieront d'un abattement fiscal¹.

Le contrôle de qualité

Pour obtenir un miel irréprochable, le contrôle de qualité doit être permanent et porter sur chaque étape. Pour respecter le taux d'humidité maximum, 18 %, l'apiculteur doit attendre que le miel soit mûr, mais il doit aussi choisir le moment où il extrait le miel. Si, ce jour-là, il fait humide, le miel, qui est hygroscopique, va absorber cette humidité comme une éponge. Le miel extrait doit donc immédiatement être recouvert.

Le taux de HMF² dépend essentiellement des conditions et de la durée du stockage du fût, tout d'abord chez le producteur : dans la salle d'extraction ou bien à l'endroit où le camion viendra le chercher dans la communauté, à proximité de la route, sous un abri adossé à une petite construction, souvent la petite épicerie de l'endroit. Puis, à l'entrepôt de la coopérative, au port et, enfin, dans le porte-conteneur : placé à fond de cale, le fût sera mieux protégé du soleil pendant la traversée maritime.

La vérification de l'absence de résidus d'antibiotiques a pris, aujourd'hui, une importance considérable. Bien que, depuis plusieurs années, des consignes strictes sont appliquées par les organisations d'apiculteurs qui nous livrent, un accident n'est jamais impossible. Lors du recrutement de nouveaux apiculteurs, ceux-ci peuvent ne pas avoir été bien informés ou bien n'ont pas suffisamment pris

1. D'après une information verbale, le montant exonéré serait de 121 000 NP, ou 12 100 Euros.

2. HMF, ou hydroxylméthylfurfural : voir le chapitre 4.

conscience de l'importance que nous accordons à ce contrôle, par rapport à la plupart des intermédiaires locaux. La contamination peut aussi se produire en achetant de la cire gaufrée à un intermédiaire ou, de façon indirecte, par la dissémination, dans les points d'eau où s'abreuvent les abeilles, d'antibiotiques utilisés dans la fruiticulture, dans l'élevage porcin, etc. Ces derniers risques sont moins vraisemblables vu l'isolement des ruchers, mais ils ne peuvent pas pour autant être exclus. Enfin, des cas de sabotage nous ont été signalés : c'est l'explication qui nous a été donnée par le seul apiculteur dont nous avons dû refuser le miel en 2002.

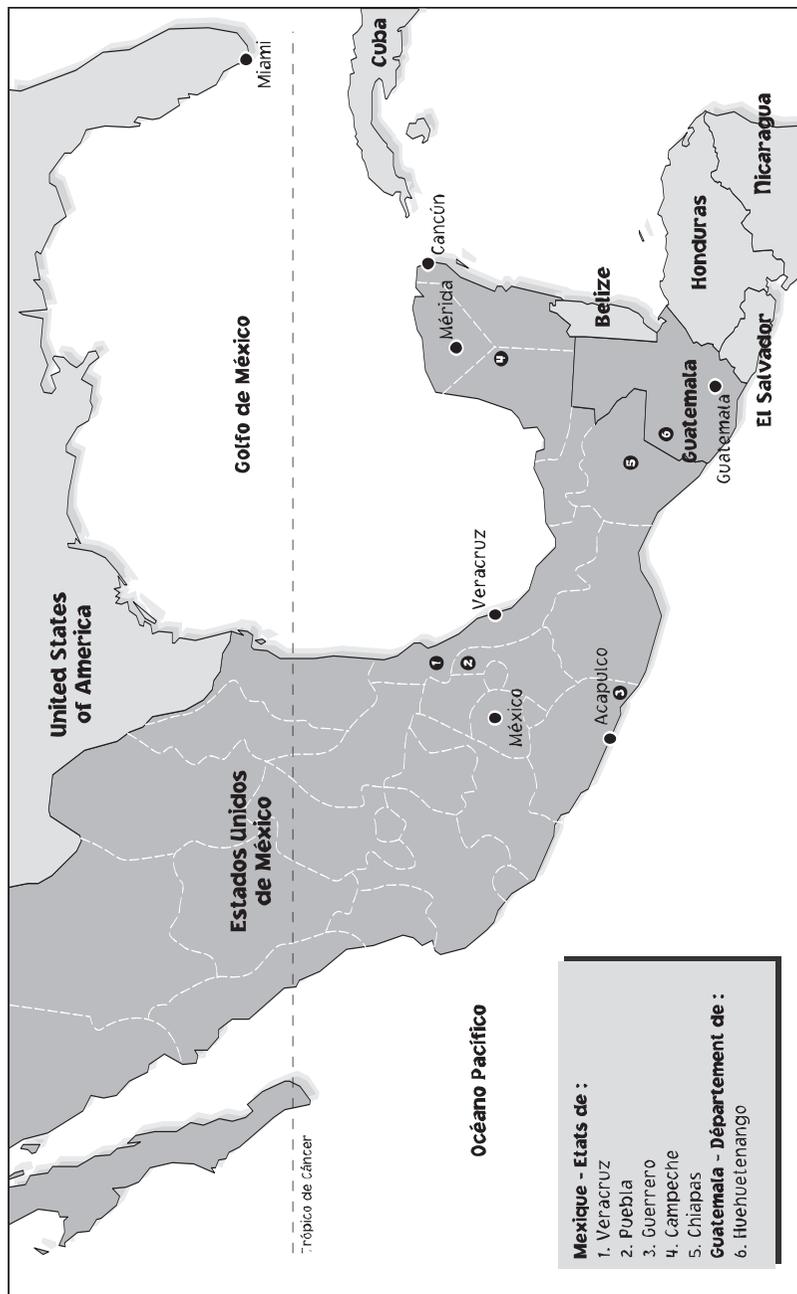
L'application de cette politique *tolérance zéro*¹ à l'égard des résidus d'antibiotiques nécessite des mesures draconiennes. Voici comment nous avons procédé pour la récolte 2003. Lorsqu'un chargement complet de 68 fûts est prêt, soit l'équivalent d'un conteneur, des échantillons de 125 g. sont prélevés dans chaque fût et expédiés par messagerie en Belgique pour y être analysés. L'embarquement des fûts ne sera autorisé qu'après réception des résultats des analyses de ces échantillons. Bien entendu, les échantillons ne sont pas tous analysés individuellement. Tout d'abord, nous préparons nous-mêmes un échantillon représentatif du conteneur en faisant un prélèvement dans *chaque* échantillon reçu. Cette méthode diffère de celle qui est utilisée généralement, où l'on analyse un fût sur dix. Si l'analyse détecte la moindre trace suspecte dans cet échantillon représentatif, même au-dessous du seuil légal, nous effectuons des analyses plus approfondies en préparant, cette fois-ci, des échantillons représentatifs des différents groupes d'apiculteurs qui ont fourni le miel de ce conteneur, soit approximativement une dizaine d'échantillons. Et ainsi de suite jusqu'à trouver le(s) fût(s) responsable(s) de la contamination. Sur 120 tonnes importées en 2003, aucun fût n'était contaminé. Les analyses portaient sur les résidus de streptomycine, tétracycline, chloramphénicol et sulfonamides.

Les organisations apicoles

Nous collaborons aujourd'hui avec six organisations apicoles au Mexique et deux au Guatemala : elles sont situées sur la carte en annexe.

1. Nous n'entrerons pas, ici, dans le débat concernant le bien-fondé de la politique européenne en la matière, qui donne peut-être trop d'importance au contrôle des résidus d'antibiotiques. Celui-ci concerne surtout les miels importés, tandis que d'autres dangers guettent l'apiculture européenne, comme les conséquences de l'usage intensif et continu des traitements chimiques contre la varroa. Signalons simplement que des cas de contamination naturelle par de la streptomycine ont été détectés dans du miel de forêt originaire d'Afrique (Zambie). Ils seraient dus à la présence, dans l'eau où s'abreuvent les abeilles, d'une bactérie, le *Streptomyces griseus*, cette moisissure qui sert à élaborer l'antibiotique de synthèse qui porte son nom (information fournie par Tropical Forest Products Ltd, Royaume-Uni).

Carte n°3 : Localisation des organisations apicoles au Mexique et au Guatemala.



Mexique - Etats de :
1. Veracruz
2. Puebla
3. Guerrero
4. Campeche
5. Chiapas

Guatemala - Département de :
6. Huehuetenango

Il s'agit, au Mexique, de Miel del Sur (Chiapas), Miel de Ometepec (Guerrero), Kachiquín et Mujeres organizadas (Veracruz), Xochit-Nectzi (Puebla) et Lol K'ax (Campeche). Au Guatemala, ce sont Guaya'b et Cipac, toutes deux situées dans le département de Huehuetenango. Un projet d'apiculture est également en cours avec un nouveau groupe au nord du Guatemala (au Petén¹).

Ces organisations apicoles comptent toutes sur l'appui d'une personne extérieure, qui n'est pas apiculteur. Cette personne peut être un salarié de l'organisation apicole, de l'organisation exportatrice ou d'une ONG d'appui². Le rôle de ce conseiller est important pour assurer la bonne gestion de l'organisation, contribuer à son développement et entretenir de bons contacts avec le mouvement international du commerce équitable.

L'exportation

La première étape du processus d'exportation, bien avant l'embarquement du miel, consiste dans la signature du contrat de fourniture. Celui-ci est annuel et est conclu au début de la saison. Outre le prix, le volume, les modalités de paiement et le délai de livraison, le contrat comprend également les normes de qualité et les pénalités prévues en cas de non respect de celles-ci.

Le contrat est signé par l'organisation chargée de l'exportation et par Maya Fair Trading asbl³. En ce qui concerne nos partenaires mexicains, la plupart d'entre eux, à l'exception de *Miel del Sur*, au Chiapas, confient à une organisation commune, établie à México, le soin d'effectuer les formalités d'exportation. Cette organisation, Miel Maya S. A., sera remplacée à partir de 2004 par une société civile, Capim S.C., *Comercio alternativo apicola en México S.C.*, dont le statut juridique correspondra davantage à sa véritable fonction. Un contrat est également conclu entre cette organisation d'exportation et les organisations apicoles.

C'est lorsque le contrat est signé que peut avoir lieu le paiement de l'acompte, en règle générale de l'ordre de 60 % six semaines avant l'embarquement. Le versement de cet acompte peut être assorti d'un intérêt. Cette faculté doit être com-

1. Voir le livre *Retour au Guatemala*.

2. Ces ONG sont *Despertar Maya* à San Cristóbal, *Misoca* à México, *Cihuame* à Puebla et *Comadep* à Mérida.

3. Maya Fair Trading asbl est l'association sœur de Miel Maya Honing et est chargée d'effectuer les transactions commerciales proprement dites. Le lecteur trouvera en annexe une fiche descriptive des deux associations.

prise au regard des règles qui prévalent dans le commerce international, où le premier paiement n'est effectué que contre réception des documents d'exportation, c'est-à-dire au moment où le bateau, sur lequel se trouve la marchandise, a quitté le port. Cet acompte de six semaines est important pour les organisations apicoles, en général sous-capitalisées¹. Cet acompte à l'organisation apicole représente une spécificité du commerce équitable mais ne doit pas être confondu avec le paiement d'un acompte au producteur lui-même.

Dans le commerce équitable, le paiement d'un acompte au producteur – avant qu'il ait livré son produit – est surtout pratiqué pour l'artisanat et pour les productions qui nécessitent, de la part du producteur, des dépenses relativement importantes longtemps avant l'exportation. Nous avons pratiqué ce système dans le passé mais l'avons ensuite abandonné : à la suite d'une récolte inférieure à ce qu'ils avaient prévu, des producteurs n'avaient pas pu fournir la quantité de miel correspondant à l'acompte perçu et avaient éprouvé des difficultés à le rembourser. Le renforcement de notre contrôle de qualité est, aujourd'hui, une raison de plus pour renoncer à ce système : des pénalités risquent d'être appliquées en cas de non respect des normes de qualité. La seule forme de crédit octroyé aux apiculteurs porte sur le matériel apicole fourni par leur organisation au début de la saison : le remboursement a lieu au moment de la livraison du miel, soit pour la totalité, soit pour la moitié du montant initial, lorsqu'il s'agit d'un investissement (extracteur, ruches).

Ceci n'empêche pas que les apiculteurs puissent éprouver des besoins de liquidité, notamment dans les périodes de soudure entre deux récoltes de cultures vivrières (maïs et haricots). Mais ces besoins doivent être rencontrés par un système de micro-crédits, avec sa propre logique et ses règles de fonctionnement, et non par un paiement anticipé de miel à recevoir.

Lorsque tout le miel d'un conteneur a été rassemblé et a reçu l'autorisation d'embarquement, peuvent commencer les formalités d'exportation : demande du certificat sanitaire, réservation du *trailer* et du transport maritime, démarches douanières. Parmi ces formalités, la demande du formulaire EUR 1, qui permettra à l'acheteur sis dans l'Union européenne de bénéficier d'une réduction de moitié des droits de douane sur le miel mexicain, est certainement la plus fastidieuse

1. Il est très difficile pour ces organisations de financer leur fonds de roulement par un crédit bancaire, dont les taux d'intérêt au Mexique sont exorbitants. La seule issue consiste à obtenir une aide du gouvernement mexicain, en s'adressant à *Fonaes*, qui dépend de la *Secretaría de Economía*. *Mieles del Sur* attend toujours, en juin 2003, la réponse à sa demande introduite en avril 2002.

et occasionne de nombreuses tracasseries administratives¹.

L'importation

Le transport maritime dure en moyenne dix-sept jours, de Veracruz à Anvers. A l'arrivée, le conteneur est visé par les autorités vétérinaires. Le sceau présent sur le conteneur permet d'en assurer la traçabilité. Le conteneur est ensuite stocké chez notre agent en douanes ou bien dirigé directement vers la miellerie, en fonction du programme d'empotage. Un contrôle de qualité supplémentaire est éventuellement effectué avant l'empotage, en fonction des analyses déjà réalisées précédemment.

La mise en pots

Cette opération est réalisée dans le plus grand respect tant des propriétés naturelles du miel que des normes en vigueur dans le domaine de l'alimentation. Elle a été décrite précédemment dans le chapitre 10 consacré au marché mondial du miel. Le conditionnement type est le bocal de 500 g., mais il existe aussi, dans l'assortiment de notre miel, des bocaux de 1 kg et de 250 g., ainsi que des seaux et tines pour l'industrie alimentaire. La date de péremption figurant sur les bocaux est de deux ans après empotage.

La distribution

Après empotage, le miel est soit livré directement chez le client, soit entreposé. Le chapitre 19, *De la vente bénévole à la grande distribution*, présente les circuits de distribution du miel Maya.

Benoît Olivier, Miel Maya Honing

1. Voir le chapitre 12. Au Chiapas, la demande du document EUR 1 doit être introduite avec le *Bill of lading* (B/L, lettre de connaissance), c'est-à-dire lorsque le chargement a déjà été embarqué. Il faut 7 jours ouvrables pour savoir s'il y a de la place dans le quota de l'UE, puis 2 jours pour obtenir l'EUR 1. Il est difficile, dans ces conditions, de recevoir ce fameux document en Europe avant l'arrivée du miel...



Chapitre 16

QU'EST-CE QU'UN PRIX JUSTE ? OU LE COMMERCE ÉQUITABLE À L'ÉPREUVE DE LA LOI DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

Dans la conversation courante, on présente souvent le commerce équitable par le biais d'un raccourci, « le commerce équitable paie un prix juste », et un enchaînement de syllogismes : *juste* veut dire *supérieur au prix du marché*, ce dernier étant forcément injuste... Ce raccourci, pour pratique qu'il soit, a pour défaut de limiter l'action du commerce équitable à une action sur le prix. Il ne prend pas en compte que le même prix, insuffisant pour certains producteurs, permettra à d'autres producteurs de gagner honorablement leur vie – même s'ils ont l'espoir de le voir augmenter. En définitive, *le prix juste* n'existe pas en soi, car un prix n'est jamais que le résultat d'un rapport de forces, où tous les protagonistes ne jouent pas sur pied d'égalité.

Une autre manière de présenter le commerce équitable consiste à voir dans celui-ci un moyen d'aider de petits producteurs marginalisés – *unequal partners*¹ – à combler leur handicap pour qu'ils puissent, un jour, commercialiser leur produit en dehors du commerce équitable. Pour atteindre ce but, divers instruments sont disponibles : le prix, bien sûr, mais aussi le paiement d'un acompte, la stabilité et la régularité des commandes et, éventuellement, l'assistance aux producteurs par le financement de projets liés. C'est la combinaison de ces différents instruments qui permettra au commerce équitable de mettre en œuvre une véritable politique de développement au service des groupes de producteurs.

Derrière ces deux présentations du commerce équitable se profilent deux analyses des rapports économiques Nord-Sud. Nous les distinguons dans un souci de clarification : elles ne sont pas antinomiques, mais complémentaires, et se retrouvent, à des dosages divers, consciemment ou inconsciemment, dans les conceptions de chacun des acteurs du commerce équitable.

1. « Le Programme de Miel Maya Honing concerne d'*unequal partners* et son rôle est d'accompagner les plus pauvres – les groupes-cibles et bénéficiaires – dans leur lutte pour une vie digne et meilleure en mettant à leur disposition des mécanismes de discrimination positive tels ceux que peut offrir le cofinancement. » (Mission d'évaluation de la DGCD, F. Bochkoltz, nov. 2002).

Pour la première analyse, les pays du Sud sont pénalisés par le faible niveau des cours mondiaux, qu'il s'agisse des matières premières ou des produits agricoles. Cette analyse constitue le point de départ des campagnes de lobbying du mouvement du commerce équitable en faveur d'une régulation de ces marchés.

L'exemple type aujourd'hui est celui du café, dont le prix d'achat au producteur a été divisé par quatre en quelques années. Le commerce équitable a ici, pour principale revendication, la hausse du cours mondial du café : tant que le cours mondial se situe à un niveau jugé injuste, le maintien du producteur dans le système du commerce équitable se justifie. En ce qui concerne le marché mondial du miel, celui-ci n'a jamais disposé, jusqu'à présent, de sa propre organisation, ni de mécanismes régulateurs, contrairement au café, au cacao, à la banane, etc. Cependant, ce marché existe bel et bien, et certaines mesures sont possibles. L'initiative de la Commission européenne, qui décréta en 2002 un embargo sur le miel chinois contaminé par des antibiotiques, a eu plus d'impact sur le marché que n'importe quel mécanisme régulateur. Cela pourrait être le prélude d'une politique de valorisation des miels de qualité, qui serait plus indiquée qu'une politique de régulation du marché en faveur des pays du Sud : celle-ci devrait tenir compte de ce que la production de miel est également répartie entre le Nord et le Sud, avec des conditions de production très variables.

Pour la seconde analyse, les pays du Sud doivent bénéficier d'une *discrimination positive*, car leur base productive n'est pas en mesure d'affronter un marché mondial extrêmement compétitif. Ici, le commerce équitable centre prioritairement ses efforts, non sur la modification des cours mondiaux en faveur des producteurs, mais sur le renforcement des producteurs, pour les amener progressivement à accéder de manière autonome à ce marché. Dans cette optique, le commerce équitable ne constitue pas la situation d'arrivée, le *terminus*, pour le producteur, ni une situation acquise une fois pour toutes. Au contraire, il constitue davantage une étape transitoire : les producteurs qui en bénéficient aujourd'hui devront, plus tard, laisser la place à d'autres. Dans la première analyse, tant que le cours mondial se situe à un niveau jugé injuste, le maintien du producteur dans le système du commerce équitable se justifie.

Le prix, un élément incontournable du commerce équitable

Quoiqu'on en dise, le prix reste un élément incontournable du commerce équitable. Les producteurs, caractérisés par une économie de survie, vivent au jour le jour et peuvent difficilement faire des paris sur l'avenir : le prix payé aujourd'hui,

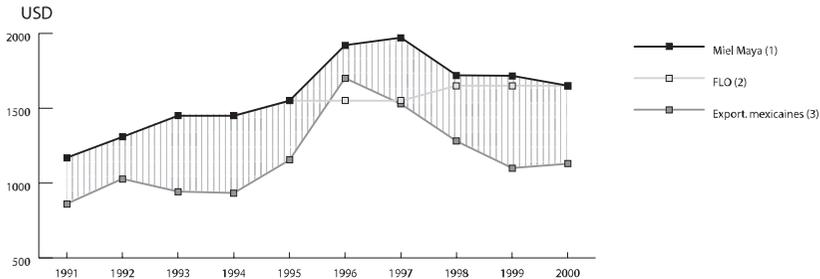
en monnaie sonnante et trébuchante, reste un argument de poids... Quant aux consommateurs, particulièrement ceux qui achètent les produits du commerce équitable dans les grandes surfaces, ils ne voient bien souvent du commerce équitable que la partie émergée de l'iceberg, c'est-à-dire précisément le supplément de prix qu'ils doivent payer.

Ce supplément dépend du prix de référence du miel, fixé par FLO (voir le chapitre 14). Ce prix de référence est calculé en fonction des coûts de revient du producteur et du revenu dont il a besoin pour faire vivre sa famille, et non en fonction du marché. Il ne suit pas les fluctuations du marché mondial : c'est pourquoi l'écart avec celui-ci n'est pas fixe et peut fluctuer d'une année à l'autre. Ces principes restent valables tant que ce prix est supérieur à celui du marché. Mais, parfois, le marché mondial peut, pendant une période déterminée, rattraper, voire dépasser, le prix minimum fixé par FLO pour le miel. Ce fut le cas une première fois, en 96 et 97, lorsque celui-ci était fixé à 1 550 USD, et, de nouveau, en 2003, le prix de référence FLO se situant à 1 650 USD. Quoique ces situations soient exceptionnelles, elles méritent d'être analysées de près, car elles mettent à nu les véritables motivations des différents acteurs du commerce équitable : dans une situation « normale », le supplément de prix payé par le commerce équitable peut faire illusion sur ces motivations.

Les deux crises du marché du miel

En 96 et 97, les organisations de commerce équitable ont suivi le marché et payé, dans certains cas, près de 2 000 USD la tonne de miel, contre 1 550 USD la tonne précédemment. Cette hausse forcée contredisait pourtant le principe d'un prix stable, valable pour une longue période et supérieur au prix du marché *sur l'ensemble de cette période*. Lorsque le marché connaît des pics, les producteurs qui fournissent le commerce équitable ne devraient-ils pas considérer leurs gains passés – et futurs – et modérer en conséquence l'augmentation de leurs prix ? N'est-il pas un peu facile de vouloir gagner sur tous les tableaux, bénéficier d'un prix plus élevé en basse conjoncture, et profiter au maximum des mouvements à la hausse ?

Tableau 10 : Comparaison entre le prix du marché et le prix du commerce équitable (FOB)



NB : (1) En 96 et 97, il s'agit des prix maximum payés au Chiapas (Mexique), là où la hausse des prix a été la plus marquée.

(2) Il s'agit du prix de référence minimum, fixé pour la première fois en 1994.

(3) Toutes destinations confondues (voir, dans le chapitre 8, le Tableau 4).

Depuis la mi-2002, le marché mondial du miel connaît, en moins de dix ans, sa seconde crise, avec la flambée des prix provoquée par l'embargo sur le miel chinois : on parle de prix allant, dans certains cas, jusqu'à 3 000 USD la tonne, voire au-delà...

Dans cette deuxième crise, les responsables des organisations de producteurs se retrouvent confrontés à des intermédiaires – mandatés par des importateurs nord-américains carrément venus sur place ! – qui offrent directement aux apiculteurs des prix sans commune mesure avec les prix antérieurs. La tentation est grande, pour certains apiculteurs, de vendre sur le champ, sans consulter leur organisation, au premier intermédiaire venu, que celui-ci fasse miroiter un prix plus élevé ou, à prix égal, se montre peu regardant sur la qualité du miel, achetant le tout venant, sans aucun contrôle...

Ce comportement des producteurs peut surprendre. Pour le comprendre, il faut se placer dans le contexte actuel du petit paysan. Il subit de plein fouet la destruction de l'économie rurale mexicaine dont nous avons parlé précédemment : il ne récolte plus son café, dont le cours s'est effondré, et, quant au maïs, s'il a eu une bonne récolte, il vend ses excédents au coût de revient, vu la concurrence nord-américaine. Dans ces conditions, la hausse du prix du miel représente véritablement une aubaine, c'est le seul produit sur lequel il peut encore gagner quelque chose aujourd'hui. Pour un petit apiculteur qui possède 20 ruches et récolte environ deux fûts (600 kg), la différence de 20 à 23 NP, soit 3 NP par kilo

de miel, représente près de deux mois de salaire comme ouvrier agricole... Face à un tel argument, dans quelle mesure va-t-il tenir ses engagements envers son organisation ? Il n'en est pas salarié et le seul moyen de pression que possède celle-ci repose sur l'existence – et le respect – d'un règlement intérieur... Certains, par stratégie, livreront une partie de leur récolte à l'organisation, afin d'éviter une sanction, qui peut aller jusqu'à l'exclusion, et le reste à l'intermédiaire : le climat aura bon dos pour justifier le faible volume livré, personne n'étant dupe...

Les responsables des organisations apicoles sont donc placés dans une situation délicate. Ils sont conscients de la nécessité d'une vision à plus long terme. Dans certains cas, ils ont déjà signé le contrat avec leur client en Europe. Habités à travailler sur un marché relativement stable, ils ne sont pas préparés – de même que leurs correspondants en Europe – à réagir aussi rapidement à un mouvement spéculatif si brusque et d'une telle ampleur. Enfin, pour augmenter le prix d'achat au producteur, il leur faut consulter leurs clients. Tout cela prend du temps, tandis que la spéculation va bon train...

La réponse des organisations de commerce équitable

Les organisations de commerce équitable vont répondre à cette situation en fonction de leur conception du commerce équitable et de leurs contraintes, qu'elles relèvent de leur objet social ou de leur contexte économique. Face à une hausse d'une telle ampleur, elles ne peuvent pas, comme dans les années 96 - 97, s'aligner purement et simplement sur le marché. Si elles acceptent de payer un prix largement supérieur à celui qu'elles payaient les années précédentes, elles ne peuvent pas pour autant aller jusqu'à payer ce que nous appellerons « le prix le plus élevé offert par l'intermédiaire le plus agressif au moment où la flambée des prix atteint son pic culminant »... Accepter cela reviendrait à entrer dans une spirale spéculative qui ferait fi de toute la relation de partenariat tissée au fil des ans entre les organisations de producteurs et les organisations de commerce équitable. Elles doivent d'autant plus faire preuve de prudence par rapport à cette surenchère que les prix alléchants offerts par certains intermédiaires ne sont valables, dans certains cas, que pour les premières tonnes de miel achetées, sans garantie pour la suite : les prix payés aux producteurs qui ont été les premiers à récolter, grâce à leur localisation en basse altitude, seront-ils maintenus pour les autres producteurs¹ lorsque la récolte battra son plein ?

1. Au Mexique et au Guatemala, on trouve, dans la même organisation, des producteurs vivant à des altitudes différentes. Il suffit parfois de quelques kilomètres pour changer de climat.

En outre, comparativement au commerce conventionnel, la marge de manœuvre dont disposent les organisations de commerce équitable est plus étroite, en raison même de leur objet social. Elles s'approvisionnent exclusivement auprès d'un petit nombre de fournisseurs agréés par FLO et concentrés pour la plupart dans une même zone géographique, l'Amérique latine. Elles entretiennent avec ceux-ci une collaboration à long terme, laquelle ne peut être remise en question à chaque soubresaut du marché. Enfin, elles informent le public de l'origine de leur miel, que ce soit sur l'emballage ou dans leurs publications. Pour ces différentes raisons, elles peuvent difficilement – à moins de revoir complètement leur politique d'approvisionnement – mélanger un lot de miel avec des miels équitables issus d'autres provenances, où la hausse du prix est moins prononcée, comme c'est le cas en Afrique.

Enfin, les organisations de commerce équitable ne peuvent pas absorber une hausse importante du coût de leurs approvisionnements, même si celle-ci est relativement passagère, sans la répercuter sur leur prix de vente. Passé un certain cap, cependant, le consommateur risquera de se détourner soit du miel en général, dont le prix serait devenu prohibitif, soit du miel du commerce équitable, dont le différentiel de prix avec le commerce conventionnel serait devenu trop important à ses yeux. Deux écueils menacent : d'un côté, une vente déficitaire, si la hausse du prix d'achat n'est pas suffisamment répercutée, de l'autre côté, l'effondrement des volumes vendus, le miel étant devenu trop cher pour le consommateur. La marge de manœuvre est étroite...

Le dernier mot est aux producteurs

La situation de précarité que connaissent la plupart des apiculteurs leur permet difficilement d'entendre ces différents arguments. Le commerce équitable est une activité économique : peut-on leur reprocher de ne pas vouloir bénéficier au maximum d'une conjoncture exceptionnellement favorable ?

La réponse à cette question doit partir de l'intérêt bien compris du producteur lui-même, non seulement à court terme, mais également à long terme.

A court terme, s'il opte pour ce que nous avons appelé « le prix le plus élevé offert par l'intermédiaire le plus agressif », il gagne le *gros lot*, comme dans une loterie, mais il s'engage désormais dans un système dominé par la loi de l'offre et de la demande. A plus long terme, il risque, lorsque la conjoncture se sera retournée, soit de ne pas retrouver ses anciens débouchés dans le commerce équitable,

sa place ayant été prise par d'autres producteurs plus raisonnables, soit, si la crise a été trop profonde et généralisée, de voir le mode de calcul du prix équitable épouser dorénavant l'évolution du marché, avec ses fluctuations à la baisse comme à la hausse.

Pour résister aux sirènes d'un marché qui s'emballe, le producteur doit être capable de prendre un minimum de recul et prendre conscience qu'en s'engageant dans une relation de commerce équitable, il fait un choix à long terme, où le prix n'est qu'un des éléments. C'est en comparant les avantages obtenus d'un côté et de l'autre qu'il peut prendre la décision qui sert le mieux ses intérêts.

Les producteurs les plus aptes à faire ce choix font partie d'une véritable organisation, c'est-à-dire d'un groupement... organisé, qui dispose d'une cohésion interne, d'une structure, avec des responsables, un règlement interne, etc. Une telle organisation débat avec ses membres sur le sens du commerce équitable et maintient une relation de confiance avec ses clients, grâce à un dialogue permanent. Elle peut, dans une crise comme celle-ci, perdre une partie de ses membres. Mais, si elle tire les leçons de cette expérience, elle en sortira renforcée. C'est l'espoir que nous nourrissons pour la plupart de nos partenaires et c'est dans cette optique qu'avec eux nous songeons à élaborer, pour l'avenir, un contrat pluriannuel.

Benoît Olivier, Miel Maya Honing

Chapitre 17

DU PRIX JUSTE AU REVENU JUSTE

La réflexion que nous avons menée dans le chapitre précédent sur la notion de prix juste nous amène à parler plutôt d'un *revenu* juste. Avant de développer ce point de vue, certaines notions doivent être précisées, notamment ce que représente le prix de référence fixé par le commerce équitable pour le miel, qui est un prix à l'exportation et doit être distingué du prix payé au producteur.

Le prix FOB, ou l'arbre qui cache la forêt

Le prix de référence fixé par FLO est un prix FOB, c'est-à-dire *Free On Board* : la marchandise est à bord du bateau, tous frais de chargement payés par le vendeur. Le fret et l'assurance maritime sont à charge du client.

Si le prix FOB a été choisi comme référence pour des raisons évidentes de simplicité et d'uniformisation, il ne faut pas oublier qu'il a été construit, au départ, sur la base d'un prix standard payé au producteur, dont l'amélioration des conditions de vie constitue l'objectif du commerce équitable.

On trouve, dans le prix FOB :

- le prix payé au producteur ;
- les autres éléments du coût de revient de la marchandise, que nous appellerons coûts directs, pour reprendre la terminologie de nos partenaires ;
- les frais de fonctionnement de l'organisation exportatrice, ou coûts indirects.

Le tableau n°11 reprend ces éléments sous une forme plus schématique.

Tableau 11 : En amont du prix FOB

	Rémunération nette perçue par l'apiculteur, main d'œuvre comprise : en la divisant par le nombre de journées travaillées, on obtient la rémunération journalière de l'apiculteur, qui peut être comparée avec le salaire d'un journalier agricole.
	Coûts de production de l'apiculteur : - petit matériel ; - transports et frais divers ; - amortissements : ruches, extracteur, enfumoir, etc..
Sous-total A : Prix payé au producteur (ce prix, variable, dépend du prix FOB et de la marge perçue par l'organisation)	
	Coûts directs : - fûts ; - frais de commercialisation : transports, analyses, douanes, etc. Coûts indirects : - amortissements de l'infrastructure ; - frais d'administration : salaires, frais de bureau, déplacements, etc.
Sous-total B : Marge de l'organisation	
TOTAL : A + B = Prix FOB	

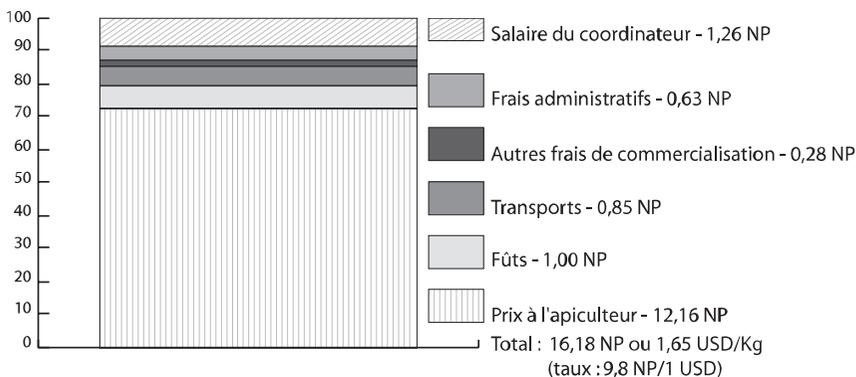
Dès lors que le prix FOB a été choisi comme référence, celui-ci constitue désormais un élément invariable par rapport auquel chaque organisation apicole calcule le prix qu'elle paie au producteur. Le prix au producteur est donc variable et ne connaît pas de niveau minimum garanti¹ car les situations de chaque organisation sont différentes. Il dépend du degré de maîtrise que l'organisation exportatrice² a sur ses coûts (directs et indirects), mais aussi du volume total de miel commercialisé par celle-ci. Plus ce volume est élevé, moins grande est la part des

1. Avant l'instauration d'un prix de référence par FLO, nous adoptons la démarche inverse. Le prix au producteur était fixé en premier lieu, puis s'y ajoutaient les autres coûts, de façon à déterminer le prix FOB.

2. Par simplicité, on considère ici que l'organisation des producteurs exporte directement. Or, ce n'est pas toujours le cas, bien souvent elle exporte via une autre organisation du commerce équitable, qui joue le rôle de plate-forme d'exportation, comme c'est le cas, au Mexique, de Miel Maya S. A. (qui fera place à Capim S.C. à partir de 2004) et de Educe S.C., et, au Chili, de Apicoop.

frais de fonctionnement dans le prix FOB. Dans l'exemple ci-dessous, avec un volume de 40 tonnes au lieu de 60 tonnes, le prix payé à l'apiculteur diminue de 1 NP/kg et passe de 75 % du prix FOB à 69 %.

Tableau 12 : Structure du prix FOB d'un kilo de miel¹



D'autres facteurs que le volume peuvent également influencer la part du prix FOB que reçoit le producteur, comme la politique de capitalisation et d'investissement de son organisation, l'engagement d'un gérant salarié, l'existence d'une caisse commune pour la réalisation de micro-projets, d'un programme d'épargne, etc.

Si le prix FOB est bien le même pour toutes les organisations, la rémunération standard du producteur, sur base de laquelle ce prix FOB a été calculé à l'origine, s'avère, en fait, très théorique. De grandes disparités² existent d'une organisation à l'autre, qui traduisent des politiques différentes.

La priorité donnée à l'autonomie des producteurs et au contrôle qu'ils exercent sur leur organisation conduira à des organisations plus petites, avec des frais de fonctionnement proportionnellement plus élevés. Si les producteurs participent activement à la gestion de leur organisation et n'engagent pas de person-

1. Cette structure de prix a été élaborée sur la base des coûts 2002 (Source : Miel del Sur, Chiapas) et d'une récolte de 60 tonnes.

2. Voir Miguel-Angel Munguía, *Coûts de production des coopératives d'apiculteurs liées au commerce équitable*, PAUAL, octobre 2000 (financée par la Maison Internationale, Bruxelles).

nel', ils maintiendront ces frais de fonctionnement à un niveau raisonnable. Par ailleurs, ces organisations auront tendance à privilégier le prix au producteur par rapport à l'investissement dans leur infrastructure. A long terme, ce choix peut conduire à un sous-équipement de leur organisation et limiter les possibilités de développement de celle-ci.

D'autres organisations ont fait des choix différents, soit qu'elles rassemblent davantage de producteurs, soit qu'elles confient l'exportation de leur récolte à une organisation commune à plusieurs groupements d'apiculteurs. Cette politique permet d'engager un personnel mieux formé en administration, comptabilité, marketing, etc., pour réaliser l'exportation du miel et, donc, d'être plus efficace économiquement. Mais cette politique possède aussi son point faible, dans la mesure où la distance s'accroît entre le gérant qui signe le contrat de vente et l'apiculteur qui récolte son miel dans une communauté isolée... Ces organisations résistent plus difficilement en cas de crise du marché, comme celle que l'on vient de connaître en 2003.

Derrière ces politiques différentes se cache une tension permanente depuis qu'existe le commerce équitable entre, d'une part, le renforcement d'organisations efficaces économiquement, mais avec un contrôle démocratique éventuellement moindre, et, d'autre part, le développement d'organisations de base, plus petites, plus proches des producteurs, mais ne bénéficiant pas des économies d'échelle des autres.

Le prix FOB est donc bien l'arbre qui cache la forêt et, s'il est difficile de déterminer un prix FOB *juste*, comme on l'a vu dans le chapitre précédent, il est tout autant difficile de définir le prix *juste* payé au producteur, vu la multiplicité des paramètres dont il dépend. Le commerce équitable, s'il veut atteindre son objectif d'amélioration des conditions de vie des producteurs, ne peut pas limiter son action au prix FOB, ni à une approche revendicative au niveau du cours mondial des produits concernés. Il doit aussi, dans une démarche plus classique de coopération au développement, se pencher sur la part du prix FOB qui contribue au développement des producteurs.

1. Une comparaison rigoureuse de la structure du prix FOB entre plusieurs organisations doit également tenir compte du personnel financé dans le cadre de l'aide au développement. Même si ce personnel n'est pas affecté à des tâches productives, mais plutôt à l'encadrement ou à la formation, il joue un rôle dans la cohésion de l'organisation.

Prix au producteur, marché local et coûts de revient

Trois critères différents – le prix de vente sur le marché local, les coûts de revient du producteur, le niveau de vie qu’il souhaite atteindre – peuvent être pris en compte dans la définition d’un prix juste. Mais on retrouvera toujours la même question : est-ce le prix du marché qui est insuffisant et doit donc être corrigé, ou bien est-ce le producteur qui est inefficace et doit améliorer ses techniques de production ?

Le chapitre 8 sur l’apiculture au Mexique a montré que le marché local connaît de grandes divergences au sein d’un même pays, non seulement en fonction de la qualité et du type de miel proposé, mais aussi en fonction de la région d’origine¹. Le même prix payé au producteur sera perçu comme plus ou moins élevé selon la région qui sert de référence. Quand on compare le prix du commerce équitable par rapport au marché, il faut donc préciser si l’on parle du prix FOB ou du prix à l’apiculteur, les écarts n’étant pas les mêmes dans un cas ou l’autre. Un même prix payé au producteur dans le cadre du commerce équitable peut être supérieur de 10 % au prix local dans une région et de 50 % dans une autre région. C’était respectivement le cas, jusqu’il y a peu, entre le Chiapas, d’où provient une partie de notre miel, et la péninsule du Yucatán, qui fournit l’essentiel du miel exporté vers l’Europe.

On retrouve ici les deux approches que nous avons déjà distinguées à propos du prix FOB dans le chapitre précédent.

La première, considérant le niveau des prix comme trop bas, vise à renforcer le pouvoir de négociation des producteurs pour qu’ils puissent faire pression sur les prix locaux et obtenir une augmentation de ceux-ci.

L’autre approche considère le marché local comme une donnée et cherche à permettre au producteur d’y accéder en l’aidant à combler son handicap en termes de coûts de revient. Dans cette analyse, ce sont ses faibles rendements et sa rentabilité insuffisante qui *mangent* sa rémunération lorsqu’il vend au prix du marché local. Cette analyse inspirait notre réflexion, dans le chapitre précédent, sur la *discrimination positive* dont doivent bénéficier les petits producteurs : leur base productive ne leur permet pas d’affronter un marché compétitif. Mais il ne servirait à rien de continuer à payer à ces producteurs un prix supérieur si, parallè-

1. La Sagarpa, auteur de l’étude sur laquelle se base ce chapitre 8, édite une publication bimestrielle, Notiabeja, qui compare régulièrement les prix locaux du miel.

lement, n'était pas mise en œuvre une politique de développement qui leur permette, dans le respect de leurs traditions culturelles, d'améliorer leur rentabilité et d'affronter dans de meilleures conditions le marché local. Sans une telle politique, le commerce équitable serait amené à subsidier indéfiniment un mode de production inefficent. Il deviendrait ainsi l'*otage* de ces producteurs qui seraient incapables, en dehors du commerce équitable, de retirer de leur activité un gain suffisant.

La rémunération de l'apiculteur

Pour connaître le gain que l'apiculteur retire de son activité, il faut tout d'abord qu'il calcule ses coûts de revient. Cette analyse a été effectuée une première fois en 1993, à l'initiative de l'association Max Havelaar Suisse, la première à labelliser le miel. Comme les apiculteurs ne tiennent pas de comptabilité et que peu d'entre eux possèdent de documents attestant de leur temps de travail, de leurs frais, etc., cette analyse de coût a été élaborée sur la base d'*estimations* et a conduit à un prix de référence de 1 450 USD FOB la tonne pour l'année 1994¹.

Par la suite, d'autres analyses de coût ont été effectuées, dont celle de M-A Munguía², également sous la forme d'entrevues en ce qui concerne les coûts de production des apiculteurs, et donc avec la même faiblesse : les données communiquées par les apiculteurs l'étaient de mémoire et avaient tendance, notamment, à surestimer le temps de travail. C'est du moins ce qui est ressorti de l'analyse relative à nos partenaires du Chiapas.

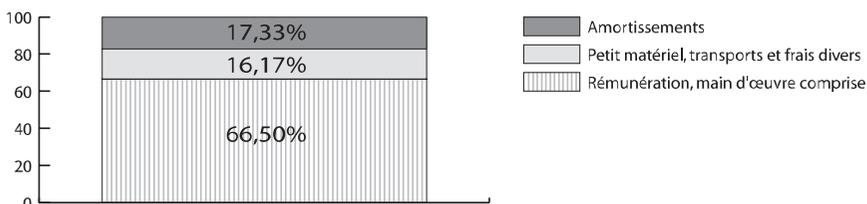
En 2001, grâce à l'appui de la Coopération belge (DGCD), nous avons eu l'occasion d'engager une coopérante pour une mission de six mois, dans le but d'effectuer cette analyse avec les producteurs, sur la base de données collectées en temps réel, pendant la récolte, de février à juin. Quatorze apiculteurs de *Mieles del Sur* ont ainsi rempli régulièrement un cahier où ils annotaient leurs activités, leurs achats et les quantités récoltées. Ces cahiers ont été photocopiés et leurs données transposées sur un tableur Excel, sous la forme de fiches individuelles, puis synthétisées. Il en est résulté le tableau suivant³ :

1. Max Havelaar Suisse, Registre du miel, octobre 93.

2. Miguel-Angel Munguía, étude déjà citée.

3. La récolte des données n'ayant commencé qu'en février, il a fallu recourir à l'estimation des apiculteurs pour le temps de travail effectué depuis la fin de la saison précédente, en juin 2000. Comme cette période correspond à la morte saison et ne nécessite que des visites de routine au rucher, la marge d'erreur due à cette estimation peut être considérée comme limitée.

Tableau 13: Synthèse des coûts de production de l'apiculteur



Source : Synthèse des données rassemblées par 14 apiculteurs de Mielles del Sur au cours de la saison 2000 - 2001¹

De manière générale, cette analyse a permis de confirmer qu'un apiculteur moyen peut, dans le cadre du commerce équitable, obtenir une rémunération nette qui va du double au triple du salaire d'un journalier agricole au Chiapas. Elle a aussi montré des résultats parfois fort différents entre des apiculteurs qui vivent dans des conditions socioéconomiques similaires. En identifiant ceux qui obtiennent les moins bons résultats, elle permet de poser un diagnostic et d'aider ces apiculteurs à améliorer leur rentabilité, grâce à des mesures très accessibles.

Tableau 14: Diagnostic de rentabilité de l'apiculture appliqué à un apiculteur au Chiapas

	Résultat de la récolte 2000/2001		Simulation	
Récolte	220 kg		450 kg	
Vente de miel	2310 NP	100 %	4725 NP	100 %
Rémunération	487 NP	21,1 %	3142 NP	66,50 %
Petit matériel, transports et frais divers	1016 NP	44,1 %	764 NP	16,17 %
Amortissement	807 NP	34,9 %	819 NP	17,33 %

Le tableau n°13 est inspiré de l'exemple de Lázaro López, de Yuquín, l'un des 14 apiculteurs qui ont effectué l'analyse de leurs coûts. Il s'agit d'un apiculteur débutant, qui possède seulement 11 ruches, avec un faible rendement, de 20 kg.

1. Le Cari a publié dans sa revue "Abeilles & Cie" (juin 2001) un article sur les coûts de revient du miel belge, à partir des données suivantes : 10 ruches, un rendement de 17 kg et un prix de vente de 8 Euros / kg de miel. Sur cette base, la rémunération représente 49 % (48 Euro / jour), les amortissements (sur 10 ans) 21 % et les consommables 31 %.

Ses frais et amortissements sont disproportionnés par rapport à la quantité produite et mangent littéralement sa rémunération, qui est ici inférieure à celle d'un journalier !

Supposons maintenant qu'il maintienne ses investissements plus ou moins au même niveau, mais qu'il les fasse à meilleur escient et les consacre à acheter 4 ruches supplémentaires (soit un amortissement annuel de +/- 120 NP pour les 4 corps de ruche, équipés) et que leur rendement passe de 20 à 30 kg. En appliquant à sa future récolte les mêmes pourcentages de coûts que la moyenne calculée dans le tableau précédent, sa rémunération est multipliée par six et se situe à présent entre le double et le triple de celle d'un journalier. L'exercice est sans doute théorique et peut être affiné, mais il a le mérite de montrer comment un tel diagnostic peut donner des résultats concrets, à la portée des petits apiculteurs.

Du prix juste au revenu juste

Pour le petit apiculteur qui ne possède qu'une douzaine de ruches, le prix perçu pour son miel, même dans le cadre du commerce équitable, ne sera jamais suffisant, à lui seul, pour combler tous ses besoins et le faire sortir de la pauvreté. Ce qu'il veut, c'est un niveau de vie *juste* et le prix le plus élevé soit-il ne sera réellement *juste* que lorsqu'il aura atteint ce niveau de vie. A quoi lui sert d'obtenir une bonne rémunération – à la journée ! – de son travail d'apiculteur, s'il ne peut y consacrer qu'un nombre réduit de journées de travail sur l'année, le manque de débouchés l'empêchant de développer son activité ? On a vu, au début du chapitre consacré à la filière du miel Maya, que nos partenaires mexicains se situent dans la moyenne nationale en ce qui concerne le rendement par ruche mais qu'en volume ils ne produisent qu'un tiers de ce que récolte l'apiculteur moyen. Le défi de nos partenaires se situe donc au niveau de leur taille, c'est-à-dire du nombre de ruches.

Ceci explique un malentendu persistant entre les organisations de producteurs et les organisations de commerce équitable, les premières refusant de qualifier le commerce équitable de *commerce juste* dès lors que le niveau de vie des producteurs demeure, en tout état de cause, trop bas, les secondes estimant que le prix de référence fixé par FLO a atteint sa limite supérieure par rapport aux possibilités de vente : en 2000, ce prix de référence était supérieur de + 50 % par rapport au prix du marché international.

Pour mieux comprendre les sources de ce malentendu, il faut se rappeler les conditions de vie des producteurs. Ceux-ci, particulièrement les plus marginalisés, vivent d'une agriculture d'autosubsistance complétée par les revenus monétaires que leur procurent l'apiculture, la récolte du café, le travail occasionnel comme journalier, etc. Si l'apiculture est relativement accessoire au niveau du temps qui lui est consacré par rapport à l'ensemble des autres activités, son rôle est proportionnellement beaucoup plus important comme source de revenu monétaire pour subvenir aux besoins de la famille en vêtements, en frais scolaires, en soins de santé. Cette activité a beau être rémunératrice, l'apiculteur, qui a peu d'alternatives, en attend beaucoup !

Par rapport à cette attente du producteur, deux possibilités différentes s'offrent à lui.

L'une consiste à professionnaliser davantage son activité d'apiculteur, de telle sorte qu'elle devienne, non sa seule activité, mais bien son activité principale, celle où il cherche à *exceller*. Dans ce cas, nous estimons que la norme à atteindre, chez nos partenaires situés au Mexique et au Guatemala, se situe au niveau d'une centaine de ruches, soit de trois à quatre ruchers par apiculteur, avec un rendement moyen annuel de 30 à 40 kg de miel par ruche (à quoi il faudrait ajouter la récolte d'autres produits comme le pollen, la propolis, etc.). Le but n'est pas que cet apiculteur atteigne la rentabilité des grands producteurs, ni qu'il s'engage dans une logique de monoproduction, mais qu'il puisse offrir une production artisanale de qualité, à un coût raisonnable et avec une rémunération suffisante pour bénéficier d'un niveau de vie décent. Il ne deviendra pas riche pour autant ! Lorsque le marché du miel sera retombé, il pourra difficilement obtenir de celui-ci un prix supérieur à un dollar le kg, ce qui donne un revenu *brut* de l'ordre de trois à quatre mille dollars par an. Une fois ce niveau atteint, cet apiculteur devrait, en principe, pouvoir prendre son autonomie par rapport au commerce équitable, dans la mesure où celui-ci veut donner la priorité aux apiculteurs les plus marginalisés : le revenu brut moyen tiré de l'apiculture par ceux-ci tourne autour de cinq cents dollars par an. C'est le cas de ce petit paysan qui ne possède qu'une douzaine de ruches, tout en étant capable d'en retirer un bon rendement, soit quelque 40 kg par ruche.

L'autre possibilité pour ce petit apiculteur consiste à maintenir son choix pour une activité diversifiée, combinant, sur diverses parcelles d'une superficie totale de quelque deux à trois hectares, des cultures vivrières (maïs, haricots, etc.), une culture de rapport comme le café, un petit élevage (volaille, cochons, etc.) et, occa-

sionnellement, des prestations à la journée dans la région, comme ouvrier agricole, manœuvre, etc.

Dans cette optique, la norme se situerait autour de 50 ruches, avec également un rendement moyen de 30 à 40 kg de miel par ruche. Cet apiculteur devra fournir un effort équivalent pour développer les autres activités qu'il aura décidé de maintenir, par exemple en améliorant l'entretien des caféiers, le traitement des grains, les conditions de commercialisation, etc., de manière que ces activités contribuent, elles aussi, à le rapprocher du niveau de vie qu'il veut atteindre.

C'est la leçon que l'on peut retirer des bouleversements provoqués par la mondialisation et qui déstabilisent, aujourd'hui, le monde rural mexicain. Nous en avons parlé dans le chapitre 12 : permettre à nos partenaires de vivre dignement sur les terres qui sont le berceau de leur culture, plutôt que d'aller travailler dans les *maquiladoras* ou d'émigrer, cela ne pourra pas se faire dans le statu-quo de leurs traditions ancestrales. Le commerce équitable peut être un moyen, pour eux, de relever ce défi.

Benoît Olivier, Miel Maya Honing

Chapitre 18

L'IMPACT SOCIAL DU COMMERCE ÉQUITABLE

« Pour les producteurs, l'apport principal du commerce équitable réside dans le renforcement de leurs compétences, notamment dans les domaines de la production, de l'amélioration de la qualité, du conditionnement et du développement de produits. Ce renforcement contribue souvent à accroître l'estime qu'ils ont d'eux-mêmes. Produire pour le marché d'exportation ; toucher un revenu supplémentaire ; faire partie d'un groupe ; acquérir des compétences spécifiques : tous ces aspects jouent un rôle important. Les organisations au Sud contribuent à ce processus en proposant des activités de formation et de soutien. »

(Marlike Kocken, EFTA¹)

Né aux Pays-Bas il y a plus de quarante ans, le mouvement du commerce équitable s'est progressivement propagé à travers le monde. Et, un peu partout, se pose la question de son impact : quelles sont les réalisations de ce mouvement, tant au Sud qu'au Nord ?

Ce chapitre va montrer comment les propos de Marlike Kocken s'appliquent à notre action au Chiapas, où nous avons commencé l'importation de miel en 1982. Vingt ans après – le temps d'une génération – le moment est venu de faire le bilan de cette action. Ensuite, nous tâcherons de *baliser* le débat sur la notion de *prime* du commerce équitable, source de nombreuses équivoques et confusions.

Les résultats de l'action du miel Maya au Chiapas

En premier lieu, il est nécessaire de situer cette action par rapport aux objectifs poursuivis par Miel Maya Honing. Ceci nous amène à distinguer deux périodes dans notre présence au Chiapas, la première s'étendant de 82 à 97, et la seconde

1. EFTA (European Fair Trade Association) rassemble, en Europe, les principales centrales d'importation du commerce équitable, dont font partie Magasins du Monde-Oxfam et Oxfam-wereldwinkels. Cet exposé a été prononcé à la rencontre organisée à Vitry par la centrale française, Solidarmonde, le 30/09/2002.

de 98 à nos jours.

Pendant la première période, nous avons poursuivi simultanément deux objectifs, de nature différente :

- un objectif de commerce équitable, en achetant du miel à des groupes d'apiculteurs mexicains ;
- un objectif de solidarité avec le peuple guatémaltèque, victime d'une répression militaire barbare : les autorités de ce pays ont été, pendant plusieurs années, au ban des Nations unies pour leurs violations répétées des droits de l'homme.

Dans les faits, le premier objectif était subordonné au second : le miel était acheté aux conditions du commerce équitable, mais le but sous-jacent était de rassembler en Belgique, grâce à la vente de ce miel, les fonds nécessaires pour financer l'aide aux réfugiés guatémaltèques, au Mexique ou à l'intérieur du Guatemala. Sur le drame vécu par nos partenaires guatémaltèques et le soutien que notre organisation leur a apporté, le lecteur consultera l'ouvrage *Retour au Guatemala*, que nous avons édité en 2000 aux Editions Luc Pire, avec l'appui de la DGCD.

Au fur et à mesure que la situation interne au Guatemala s'est pacifiée, nous avons à nouveau appuyé des projets de développement dans ce pays, mais sans relation aucune avec l'apiculture ni le commerce équitable.

Toujours au cours de cette période, de 82 à 97, nos objectifs au Chiapas ont essentiellement consisté à offrir une alternative économique à de petits paysans marginalisés, d'origine indigène, et à favoriser leur travail en commun au sein d'une organisation. Rassembler de trois à quatre conteneurs de miel chaque année, provenant de petits apiculteurs dispersés sur un territoire grand comme la Belgique, cela constituait déjà un défi en soi. Nous pouvons nous faire une idée de ces difficultés par comparaison avec des projets d'apiculture situés ailleurs, au Mexique ou au Guatemala, qui en sont aujourd'hui à leurs premiers balbutiements et ne porteront leurs fruits, en terme de volume produit, que dans plusieurs années.

Ce défi a pu être rencontré au Chiapas, tout au long des années 80, grâce au travail inlassable d'un couple de Mexicains situé à San Cristóbal de las Casas, Guillermo Torres et Mercedes Osuna. De manière informelle, ceux-ci ont appris aux apiculteurs à respecter les consignes en matière de taux maximum d'humidité du miel, par ex., mais aussi à mieux défendre leurs droits vis-à-vis des intermédiaires locaux : quand on paie au poids, les décimales comptent aussi, etc.

C'est ainsi que plusieurs apiculteurs, formés sur le tas, sont ensuite devenus responsables de la commercialisation du café dans leur communauté. Ces exemples n'ont pas été dus au hasard : parmi les critères de recrutement des apiculteurs figurait la participation à la vie de la communauté et aux responsabilités qui en découlent. A l'époque, la différence de prix avec le marché local était plus importante qu'aujourd'hui : si elle s'est progressivement réduite, c'est parce que ce travail de conscientisation des apiculteurs – également mené par d'autres organisations apicoles au Chiapas – a obligé les intermédiaires locaux à suivre le mouvement et à s'adapter. C'est ce dont témoigne Jorge Palacios, de l'entreprise El Enjambre, lorsqu'il constate que la place des *coyotes* au Chiapas a diminué sur l'espace des quinze dernières années (voir le chapitre 9).

Au fil des années, les groupes d'apiculteurs qui fournissaient ce miel se sont progressivement organisés en trois associations régionales pour aboutir à la constitution, en 1993, d'une organisation commune. Le temps mis à la constitution de celle-ci a été payant sur le long terme : sur la même période, d'autres organisations d'apiculteurs ont vu le jour au Chiapas et ont ensuite disparu. Ce travail patient a permis une implantation en profondeur, durable, dans les communautés. Les formalités d'exportation du miel ont, cependant, continué à être effectuées par Miel Maya S. A. à Mexico : c'est à partir de 2001 qu'elles ont été faites directement par l'organisation des apiculteurs.

Progressivement, des demandes d'appui ont été formulées par les apiculteurs en matière de formation, de crédits pour du matériel apicole, pour de petits camions, pour des mules, etc. Ces projets restaient néanmoins ponctuels, sans faire l'objet d'une systématisation. En 98, un travail de développement plus systématique a véritablement vu le jour avec le démarrage d'un projet de formation apicole dont nous avons obtenu le cofinancement auprès d'Oxfam-Belgique et de la Commission européenne. Ce projet s'est ensuite poursuivi sur nos propres fonds, complétés par ceux de la Coopération belge (DGCD). Voyons, à présent, quels en ont été les résultats.

De 1998 à nos jours

Sur le plan technique, les apiculteurs ont atteint un niveau nettement supérieur par rapport à la situation de 98, époque à laquelle leur pratique était encore très empirique. Ceci a été confirmé par la mission d'évaluation effectuée par un apiculteur belge, Noël Michel, en mars 2002. Ce même apiculteur s'était précédemment rendu sur place à trois reprises, en 95, 97 et 99, ce qui lui a permis

de suivre cette évolution.

Les ruchers sont bien entretenus et leur état sanitaire est presque parfait : c'est pourquoi on ne trouve pas de résidus d'antibiotiques dans le miel, ce dont ont témoigné les deux enquêtes de Test-Achats (2002) et Test-Santé (2003)¹. L'équipement en matériel apicole s'est également amélioré, grâce à la création d'un centre de fournitures à San Cristóbal. Enfin, des techniques spécifiques ont été acquises, dans le domaine de l'élevage de reines et de leur renouvellement, ainsi que dans celui de la lutte contre la varroa avec des traitements naturels (à base d'acide formique, p. ex.). Des promoteurs ont été formés à ces techniques et sont capables de les transmettre à d'autres apiculteurs.

Sur le plan de l'organisation des apiculteurs, celle-ci s'est nettement renforcée, tout d'abord grâce à la nomination de promoteurs apicoles, qui font le relais des programmes de formation vis-à-vis des apiculteurs de leur région. La nomination de responsables de la commercialisation a abouti à la création d'une organisation capable, depuis 2001, d'exporter en direct, *Mieles del Sur*. Si toute la récolte continue à être écoulee dans le commerce équitable, aujourd'hui, elle n'est plus exportée seulement vers la Belgique. *Mieles del Sur* entretient des relations avec d'autres organisations, situées en Suisse, en Allemagne et en Italie, ce qui lui ouvre la voie vers une autonomie complète.

Grâce à l'amélioration du revenu qu'ils tirent de l'apiculture, les apiculteurs du Chiapas nous témoignent régulièrement, lors de nos voyages sur place, de ce qu'ils ont pu faire : construction d'un sol en ciment dans leur maison, achat de volailles ou d'un cochon, financement des études secondaires de leurs enfants, etc.

Mais l'impact le plus important, sur le plan social, réside dans les apprentissages : à participer à la vie d'une organisation, avec ses comités et ses responsabilités, ses règlements, les droits et devoirs de chacun ; à prendre la parole en groupe, à connaître des apiculteurs d'autres régions, quoique proches, qui s'expriment dans d'autres langues ; à bien calculer ses coûts, le poids du miel vendu, son prix, et à défendre ses droits. De façon générale, malgré les lacunes de leur scolarité, les apiculteurs ont été très réceptifs aux cycles de formation apicole et ont témoigné d'une véritable soif d'apprendre. Au-delà de leurs objectifs spécifiques, ces formations ont eu pour résultat plus général de stimuler les processus d'apprentissage chez les apiculteurs.

1. Revues éditées par l'association belge des consommateurs "Test-Achats" : voir le chapitre 4.

Enfin, il ne faut pas négliger le renforcement de l'identité des producteurs qui ont constitué leur propre organisation et sont enfin reconnus comme tels. Le fait de vendre leur miel directement à l'exportation, sous une marque – « Maya » - qui représente leur culture, constitue aussi une grande source de fierté. Cela est d'autant plus vrai que les critères de qualité que nous imposons sont très stricts.

Un dernier impact social, difficilement mesurable au niveau de notre action mais très réel, a consisté, jusqu'à présent, à freiner l'exode rural. Malheureusement, cette affirmation risque d'être remise en question, à l'avenir, par l'effondrement de l'agriculture mexicaine, provoqué notamment par l'intégration du Mexique au marché nord-américain (voir le chapitre 12). Cette crise de la campagne mexicaine est en train de la vider littéralement de ses forces vives et d'intensifier l'exode rural.

Des cas tout récents nous ont été communiqués d'apiculteurs du Chiapas partis travailler aux Etats-Unis. Quoique limités, ces exemples auraient été inimaginables, dans les Hautes Terres du Chiapas – *los Altos* –, il y a quelques années à peine. Cette situation est d'autant plus préoccupante aujourd'hui que les apiculteurs avec qui notre action a débuté il y a vingt ans sont en train, progressivement, de passer le relais à leurs fils, lesquels n'ont pas parcouru tout le cheminement que nous venons de décrire. Ceci, ajouté à leur inquiétude vis-à-vis d'un avenir de plus en plus incertain, explique sans doute en grande partie les tensions dont nous avons parlé dans le chapitre 16 sur le prix du miel. Rien n'est jamais acquis une fois pour toutes : l'avenir de nos partenaires dépendra notamment des choix qu'ils feront par rapport aux alternatives qui leur sont présentées (voir la fin du chapitre précédent).

Notre programme d'avenir

Il y a un peu plus de vingt ans débutait notre action au Chiapas. Aujourd'hui, sur les cent vingt tonnes de miel que nous avons reçues en 2003, vingt seulement proviennent de cette région. Cette diversification de nos fournisseurs est le résultat d'un travail commencé voici plusieurs années déjà au Mexique et au Guatemala¹ et qui doit encore être consolidé.

Avec nos nouveaux partenaires mexicains et ceux du Chiapas, regroupés au sein d'une coordination, nous avons présenté à la Coopération belge un program-

1. Deux organisations guatémaltèques nous ont fourni 70 tonnes de miel en 2003 ; elles participent au commerce équitable depuis la fin des années 80.

me sur cinq ans (2003 – 2007) visant à renforcer les capacités des producteurs, en particulier des membres les plus faibles des organisations apicoles.

Ce programme a pour but d'aider les apiculteurs à :

1) *mieux maîtriser l'apiculture* : par le renouvellement annuel des reines et une meilleure sélection génétique, une meilleure identification des miels récoltés, la création d'appellations d'origine, la certification bio, la maîtrise des coûts et l'amélioration de la rentabilité, etc.

2) *mieux diversifier leurs débouchés commerciaux* : par la recherche de nouveaux débouchés au Mexique ainsi qu'à l'exportation et la création, avec d'autres organisations apicoles, d'une marque propre pour la distribution du miel au Mexique.

3) *renforcer leurs organisations* : par la formation de leurs responsables à l'administration et la gestion, et la mise en réseau de ces organisations avec, pour perspective, la création d'un front des producteurs.

4) *améliorer leurs conditions de vie* : par l'augmentation conjointe de la production et de la commercialisation, qui accroîtra le revenu dégagé de l'apiculture.

Il s'agit donc de professionnaliser davantage l'apiculture, principalement chez les apiculteurs les plus marginalisés : cet objectif a été reconnu par la Coopération belge à la suite d'une mission d'évaluation menée sur place en novembre 2002, par un fonctionnaire de l'administration et un expert indépendant.

Un tel programme montre la nécessité, pour le commerce équitable, de bénéficier de ce qu'on appelle des projets liés, conçus dans une démarche plus classique de coopération au développement. Ces projets liés ne peuvent être financés par les seules ressources du commerce équitable et nécessitent un appui extérieur, en l'occurrence celui de la coopération belge. Leur coût n'est pas intégré dans le prix du miel et s'ajoute à la prime du commerce équitable, payée par le consommateur pour acquérir les produits du commerce équitable. Pourquoi cette prime ne suffit-elle pas à l'accomplissement des objectifs du commerce équitable ? Pourquoi ne peut-elle financer ces projets ?

La prime du commerce équitable

Lorsque le commerce équitable fixe des prix supérieurs à ceux du marché, il vise deux objectifs, le développement et la correction d'une inégalité, voire d'une injustice. Selon le point de vue où on se place, la prime peut donc être perçue soit comme un transfert financier, destiné à l'accomplissement d'objectifs sociaux bien précis, soit comme une forme de rétablissement d'une justice dans les termes de l'échange entre le Nord et le Sud.

Sous les termes de « croissance économique saine et durable » et d'« inégalités entre les pays industriels et les autres », on retrouve la même dualité dans ce document de la Commission européenne consacré au commerce équitable :

« Le commerce équitable a ainsi pour finalité de contribuer à l'établissement des conditions propres à élever le niveau de la protection sociale et environnementale dans les pays en développement. (...) Le commerce équitable ambitionne de créer les conditions du nécessaire rattrapage en favorisant sur le terrain une croissance économique saine et durable. Il espère aussi réduire quelques-unes des inégalités apparues pendant les dernières décennies entre les pays industriels et les autres à mesure que les prix des produits de base, notamment agricoles, baissaient en monnaie constante. »¹

Cette dualité peut être source de confusion. En caricaturant à l'extrême, on peut dire que le consommateur, en Europe, est plus enclin à accepter de payer un prix élevé si cela permet de financer un projet concret utile à la collectivité (améliorer l'adduction d'eau d'un village, le matériel d'un dispensaire, etc.), tandis que, pour le producteur, ce prix plus élevé ne représente rien d'autre qu'une rémunération correcte de son travail, dont il n'a pas de compte à rendre. Et ce point de vue du producteur sera d'autant plus justifié qu'il se trouve dans une situation économique précaire, à la limite de l'autosubsistance.

Dans le cas de notre organisation, nous avons longtemps estimé que la prime devait essentiellement revenir au producteur, de façon à lui payer un prix *juste*. Bien sûr, cette prime devait lui permettre d'améliorer ses conditions de vie, mais nous ne lui demandions pas de rendre compte de façon détaillée de la manière dont il l'avait utilisée, ce qui aurait représenté une atteinte à sa vie privée. Nous estimions que les témoignages cités ci-dessus (amélioration de l'habitat, finance-

1. Communication de la Commission européenne du 29/11/99 (COM (1999) 619 final).

ment des études des enfants, etc.) représentaient une preuve suffisante. Lors d'un débat récent que nous avons eu avec des apiculteurs sur ce sujet, l'un d'eux, cependant, a conclu : « Si on nous paie 1 NP de plus au kilo de miel, il est normal que nous disions ce que nous en avons fait. En plus, cela motivera ceux qui vendent le miel en Europe, ils seront contents de savoir que ça a servi à quelque chose et ils vendront plus de miel ! ». Mais il n'est pas aisé, pour autant, de systématiser ou de mesurer ce genre de données, si l'on veut évaluer, de manière objective, l'impact économique de notre action sur les conditions de vie des apiculteurs.

Lorsque cette prime est conservée au sein de l'organisation des producteurs et gérée par elle, il est beaucoup plus commode d'en rendre compte et de montrer à quelles activités de développement elle a servi. Dans ce cas, les producteurs ne reçoivent pas nécessairement un prix plus élevé que sur le marché local, mais ils bénéficient des services collectifs procurés par leur organisation. Ce schéma se retrouve davantage dans les organisations de commerce équitable produisant de l'artisanat. En général, l'artisanat constitue une activité complémentaire, souvent réalisée par les femmes, qui n'ont pas d'autre moyen de se procurer un revenu financier. En outre, il est beaucoup plus difficile, dans le domaine de l'artisanat, de disposer de points de comparaison pour définir quel est le prix *juste* à payer à l'artisan.

Par contre, dans le domaine des produits agricoles, où il existe un prix de référence, la pression est beaucoup plus forte pour que la prime revienne au producteur. Les produits commercialisés représentent souvent une partie importante du gagne-pain de la famille, voire son principal revenu monétaire. Et ceci est d'autant plus vrai que ces producteurs vivent dans une situation précaire. Mais, souvent, plus leur précarité sera aiguë, moindre sera leur efficacité économique. Si l'on n'y prend garde, dans certains cas, une partie de cette prime risque donc d'être absorbée, chez ces petits apiculteurs, par des coûts de revient plus élevés : frais de transport unitaires plus élevés, pertes de colonies d'abeilles à la suite d'essaimage incontrôlés ou de maladies, achat de matériel apicole bon marché mais peu durable, etc.

Dans la mesure où les producteurs sont de petits paysans marginalisés, on peut difficilement compter sur la prime du commerce équitable pour financer des actions de développement proprement dites. Celles-ci doivent bel et bien être financées par des apports extérieurs : le but des projets consistera précisément à aider ces producteurs, par des programmes de formation, à maximiser le pro-

fit qu'ils retireront de cette prime, de telle façon qu'elle contribue le plus possible à l'amélioration de leurs conditions de vie. Ils pourront alors envisager plus sereinement d'en consacrer également une partie au financement de leur organisation et de ses activités.

Benoît Olivier, Miel Maya Honing



Chapitre 19

DE LA VENTE BÉNÉVOLE À LA GRANDE DISTRIBUTION

Aujourd'hui, en Belgique, le miel Maya est vendu essentiellement dans les Magasins du Monde-Oxfam et, depuis 2002, dans les supermarchés – via les enseignes Delhaize et Mestdagh. Que de chemin parcouru depuis l'origine ! En 1975, les initiateurs de l'action avaient bien cherché à convaincre les acheteurs de la grande distribution : peine perdue ! A l'époque, on ne parlait pas de commerce équitable et le label Max Havelaar n'existait pas encore.

Pour vendre le miel des coopératives guatémaltèques – pas moins de cinquante tonnes ! –, une seule solution s'imposa : créer une association et, avec le concours de plusieurs centaines de bénévoles, vendre ce miel partout où c'était possible. En six mois, le premier conteneur, soit vingt tonnes, était complètement vendu... Le producteur en avait obtenu un bon prix : 50 cents de dollar la livre, contre les 18 cents proposés par les sociétés de négoce au Guatemala. Le bénéfice de l'opération, dégagé par la vente bénévole en Belgique, permit de financer les projets des coopératives, en particulier l'achat de terres agricoles au Petén¹.

Pendant de nombreuses années, l'essentiel des ventes a été réalisé par des bénévoles qui s'approvisionnaient directement auprès de l'association et tenaient à domicile un dépôt de miel : ils vendaient le miel Maya dans leur entourage, à la sortie des messes, dans les fancy-fairs des écoles, dans des opérations de porte à porte organisées avec le concours des mouvements de jeunesse, etc.

Très tôt, une étroite collaboration s'est nouée avec les Magasins du Monde-Oxfam et leur homologue en Flandre, Oxfam-Wereldwinkels : avec le café *Ujamaa* de Tanzanie, le miel Maya a été un des premiers produits alimentaires commercialisés par le mouvement du commerce équitable, encore à ses débuts en Belgique. Beaucoup de dépôts de miel Maya ont donné naissance à un Magasin du Monde !

1. Sur l'action de Miel Maya Honing au Guatemala de 1975 à 1982, voir l'ouvrage *Retour au Guatemala*, publié aux Editions Luc Pire en 2000, en particulier les pages 30 à 36 et 47 à 50.

Progressivement, des contacts se sont noués avec d'autres organisations européennes de commerce équitable, tout d'abord en Suisse, en Norvège, aux Pays-Bas, au Luxembourg et, plus récemment, en France et en Allemagne. Ce sont ainsi des milliers de bénévoles qui participent actuellement, dans le cadre d'un magasin du monde pour la plupart, à l'action du miel Maya.

Mais le consommateur moyen ne pousse pas la porte d'un magasin du monde, soit qu'il n'en connaisse pas l'existence, soit qu'il préfère trouver les produits du commerce équitable là où il effectue la plupart de ses emplettes, c'est-à-dire dans son supermarché habituel. C'est de ce constat qu'est née l'idée du label Max Havelaar, à la fin des années 80 (voir, à ce sujet, les chapitres 13 et 14). La plupart des études de marché¹ réalisées ces derniers temps en Belgique le confirment : un Belge sur cinq est disposé à acheter des produits du commerce équitable et pourtant ceux-ci obtiennent à peine 1 % de parts du marché. Un potentiel existe mais est insuffisamment exploité.

Tableau 15 : Evolution des parts de marché des produits alimentaires équitables (Belgique)

Produit	Part de marché 1996	Part de marché 2001
Café	1,00 %	1,11 %
Bananes	–	1,33 %
Jus de fruit	0,06 %	0,19 %
Vins et apéritifs	0,17 %	0,31 %
Miel ²	1,00 %	1,35 %

Source : IDEA Consult, 2002.

L'enjeu est d'autant plus important que davantage de producteurs souhaitent entrer dans le circuit du commerce équitable. Et le mouvement du commerce équitable arrivant à maturité, il prend conscience qu'il est nécessaire de démultiplier les débouchés proposés aux producteurs, s'il veut obtenir un impact significatif sur l'amélioration de leurs conditions de vie .

1. Plusieurs enquêtes d'opinion ont été effectuées à la demande des organisations de commerce équitable elles-mêmes (Magasin du Monde-Oxfam, Oxfam-Wereldwinkels, Max Havelaar) mais aussi, en 2002, par le gouvernement belge, qui en confia la réalisation aux bureaux de consultance Idea Consult et Rogil Field Research (voir à ce sujet le chapitre 21).

2. Ces chiffres comprennent, outre le miel Maya distribué en Belgique, le miel de Cuba et le miel du Chili importés et distribués par Oxfam-wereldwinkels.

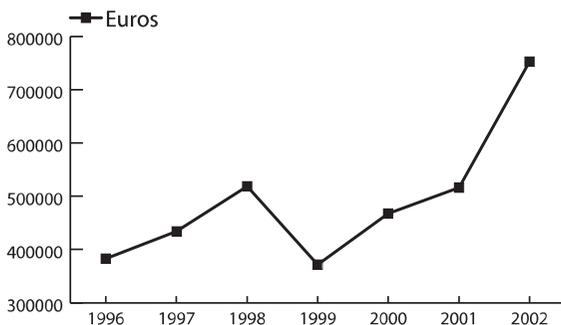


Maya Fair Trading, une organisation spécialisée dans le commerce équitable du miel

C'est pour faire face à ces différents défis qu'en décembre 97 les membres de Miel Maya Honing ont créé une nouvelle asbl¹, complémentaire, Maya Fair Trading. Celle-ci est désormais investie de tous les aspects économiques et commerciaux qui relèvent du commerce équitable, tandis que Miel Maya Honing a pour mission d'apporter un soutien aux producteurs, via le financement de projets de développement, et d'informer le public sur l'action du miel Maya.

Cette stratégie permet de mieux distinguer les différents volets de l'action du miel Maya et de professionnaliser davantage chacun d'eux. En tant qu'organisation spécialisée dans un seul produit, Maya Fair Trading cherche à se diversifier en intégrant du miel dans des produits dérivés vendus sous la marque *Maya*: ce sont d'abord les bonbons et sucettes, puis le speculoos et le pain d'épices, aujourd'hui le nougat et, demain, bien d'autres encore. Pour être considérés comme des produits du commerce équitable, ces produits dérivés doivent répondre à la règle suivante : cinquante pour cent des ingrédients, soit en poids, soit en valeur, doivent être issus du commerce équitable. Dans le cas des bonbons, sucettes, speculoos et nougats, ce pourcentage est atteint en utilisant du sucre du commerce équitable. Aujourd'hui, près de la moitié du chiffre d'affaires de Maya Fair Trading est réalisée par la vente de ces produits dérivés.

Tableau 16 : Evolution du chiffre d'affaires² de Maya Fair Trading (1996-2002)



1. Asbl : association sans but lucratif, statut juridique propre au cadre belge. Le statut de Société à Finalité Sociale (SFS) avait été envisagé mais n'a pas été retenu.

5 Hors TVA.

Cette diversification a pour mérite d'élargir la consommation de miel, traditionnellement réservée à la tisane et au grog : en Belgique, un ménage sur dix à peine consomme régulièrement du miel.¹ Combien de fois n'avons-nous pas entendu de réactions négatives sur le miel, résultant d'*a priori* bien souvent infondés, et rapidement dissipés lorsque le miel est apprécié comme ingrédient d'une préparation culinaire ou d'une pâtisserie !

Réalisée au niveau des produits, cette diversification l'a été également au niveau des canaux de distribution. C'est en 95 que nous avons commencé la vente de miel en vrac à des entreprises agroalimentaires (voir, à ce sujet, le chapitre suivant). En 2002, l'entrée dans la grande distribution a marqué un tournant capital : cette année-là, ce sont pas moins de vingt tonnes de miel supplémentaires qui ont été écoulées par ce biais !

Sans disposer d'aucun budget publicitaire, au contraire du café ou de la banane, le miel était, en 2001, le produit du commerce équitable obtenant, en Belgique, la plus grande part de marché. Ce résultat – 1,35 % – reste modeste et il y a beaucoup à faire encore ! Mais il montre que ces efforts de valorisation du miel portent leurs fruits.

1. D'après une étude de l'Institut National des Statistiques (INS) sur le budget des ménages en 2000 : sur un échantillon de 3 816 personnes interrogées, 348 seulement avaient acheté du miel au cours de l'année.

Carte n°4 : Pays où sont vendus des produits 'Maya' en 2003



La vente du miel au service des producteurs : quelques chiffres clés

Depuis la création de l'association, en 1975, ce sont près de 4 200 tonnes de miel, originaire du Mexique et du Guatemala, qui ont été commercialisées en Belgique et dans d'autres pays européens : soit un peu plus de 150 tonnes en moyenne par an.

Tout au long de ces années, un prix équitable a été payé au producteur et nous avons montré, au chapitre 16 (tableau 10), quelle a été l'évolution du prix FOB par rapport au prix du marché. Le prix de vente en Belgique comprend essentiellement quatre rubriques :

- le prix FOB ;
- l'acheminement et la mise en bocal du miel ;
- la marge brute de Maya Fair Trading ;
- la marge du distributeur.

Bien souvent, on nous demande d'établir une structure de prix de notre miel et de ventiler le prix de vente d'un bocal d'un kg de miel. Cet exercice était relativement aisé⁷ dans les premières années de l'association, lorsque celle-ci ne vendait que du miel en bocal, essentiellement via son réseau de bénévoles, et donc sans consentir de marges à ses distributeurs. Ce n'est plus le cas aujourd'hui et l'élaboration d'une structure de prix détaillée, propre à un seul produit, demanderait d'effectuer toute une série de choix, ne fût-ce que sur la manière de répartir les frais généraux entre le miel et les produits dérivés. En outre, d'une année à l'autre, des facteurs conjoncturels peuvent provoquer des résultats différents, qu'il s'agisse de l'instabilité du cours du dollar (devise dans laquelle sont libellés tous nos achats de miel) ou d'une flambée spéculative du prix du miel, comme c'est précisément le cas cette année-ci.

Deux autres écueils doivent être mentionnés : en comparant, dans une même structure de prix, les coûts dans le pays producteur, au Sud, et dans le pays consommateur, au Nord, on doit tenir compte de l'inégalité des niveaux de vie pour pouvoir faire une comparaison valable. D'autre part, un public non averti a souvent tendance à sous-estimer ce que représente une chaîne de distribution et de conditionnement d'un produit alimentaire : le tableau ci-dessous donne une idée des multiples opérations que cette chaîne comporte.

1. La structure du prix FOB que nous avons présentée dans le chapitre 17 (tableau 12) ne présentait pas de difficulté particulière, dans la mesure où elle portait uniquement sur du miel en vrac, entièrement exporté.

Tableau 17 : Postes de coûts pour l'acheminement, le conditionnement et la distribution du miel Maya, hors frais généraux

Fret maritime et assurances
Droits de douane
Frais au port d'Anvers
Frais de stockage et de livraison à la miellerie
Frais d'analyse
Perte lors de la mise en bocal
Bocal, couvercle, emballage
Etiquettes
Frais de conditionnement
Frais de stockage
Frais de transport vers le client
Redevance Max Havelaar
Redevances Fost-Plus et Val-I-Pac
Frais financiers¹
TVA (6 %)

En guise de conclusion, il nous semble important de rappeler que, grâce au dévouement de nombreux bénévoles, la vente du miel Maya a permis, jusqu'au début des années 90, de financer de nombreux projets sur fonds propres, sans aucun subside. Ces projets se sont déroulés, pour la plupart, au Guatemala, mais aussi au Mexique, dans les camps de réfugiés guatémaltèques notamment. Ces interventions ont totalisé un montant de 1 842 000 Euros, de 1975 à 1997.

Aujourd'hui, la vente du miel Maya contribue toujours au financement de projets, essentiellement en faveur des organisations de producteurs. Dans le chapitre précédent, à propos de l'impact social du commerce équitable, nous avons parlé de la nécessité de ces projets. Bien sûr, la marge brute dont bénéficie aujourd'hui Maya Fair Trading ne lui permet pas de réaliser le même effort financier que dans le passé mais, indirectement, elle contribue à financer les projets de Miel Maya Honing.

En effet, depuis 1998, Miel Maya Honing est reconnue par la Coopération belge comme organisation non gouvernementale. Elle bénéficie ainsi de subsides pour financer ses projets, situés au Mexique et au Guatemala, ainsi que son activité

1. Il peut s'écouler jusqu'à un an entre le paiement de l'acompte au producteur et la vente complète du lot de miel concerné.

d'information en Belgique. Il lui faut, cependant, pour recevoir ces subsides, apporter une quotité du budget approuvé, de l'ordre de 25 % depuis 2003. Pour un budget annuel de 220 000 Euros (Projets au Sud et Education en Belgique), cet apport représente quelque 55 000 Euros en 2003. Si une partie est fournie par d'autres subsides (Communauté française, Région Wallonne, opération 11.11.11¹), c'est bien de Maya Fair Trading et des dons reçus de particuliers que provient le financement du solde.

Benoît Olivier, Miel Maya Honing

1. Opération 11.11.11 : opération de collecte de fonds organisée chaque année en Belgique aux alentours du 11 novembre.

Chapitre 20

LE MIEL ÉQUITABLE COMME INGRÉDIENT DANS L'INDUSTRIE ALIMENTAIRE

Si le miel est principalement consommé comme miel de table, 15 % de sa consommation en Europe est, cependant, destinée à une utilisation industrielle. Dans l'industrie agroalimentaire, il intègre, comme édulcorant ou substance aromatique, des plats préparés, des boissons, des pâtisseries et des sucreries. Preuve s'il en est de ses vertus médicinales et aromatiques, on le retrouve également dans l'industrie pharmaceutique, cosmétique ou même du tabac. Sans nécessairement le savoir, nous consommons donc régulièrement du miel.

Malgré l'arrivée, ces dernières années, de succédanés moins chers tels que les sirops à base de sucre ou de maïs (sirops de glucose), les industriels continuent à utiliser le miel. La saveur particulière qu'il confère aux aliments et son image de produit naturel lui donnent un avantage sur les nouveaux sucres. C'est particulièrement le cas pour les produits bio, les articles de luxe ou les cosmétiques. Sans oublier le secteur du commerce équitable...

Le miel équitable, un miel de qualité ?

Lors de leur introduction sur le marché dans les années 70, les produits du commerce équitable ont longtemps véhiculé auprès de l'opinion publique une image de produit de solidarité plutôt que de qualité : un *a priori* souvent non fondé. Comme si ces deux aspects étaient incompatibles.

Bien avant les différentes crises alimentaires que nous avons connues ces dernières années en Europe, les organisations du commerce équitable ont développé, en étroite collaboration avec leurs partenaires du Sud, un contrôle de qualité rigoureux. Dans le contexte actuel de crises alimentaires répétées, les entreprises de la grande distribution et de l'industrie agroalimentaire n'utiliseront des matières premières du commerce équitable que si elles sont certaines de la qualité des produits issus de cette filière.

La diversification commerciale au Nord comme appui aux producteurs du Sud

Maya Fair Trading asbl (MFT, asbl sœur de Miel Maya Honing) s'est donné comme objectif de trouver dans l'industrie agroalimentaire des débouchés pour le miel produit par ses partenaires. Les pages qui suivent retracent brièvement l'histoire de ces collaborations, dont la liste n'est pas close : le chocolatier liégeois Galler vient de commencer à utiliser du miel équitable. Dans ces entrevues, nous avons tenté de cerner chez ces chefs d'entreprise leurs motivations concernant ces ponts jetés entre deux secteurs aux finalités différentes, mais qui ont en commun de vouloir proposer un produit de qualité.

La bière Barbar, le maître atout de la brasserie Lefèbvre

En 1995, M. Lefèbvre et son équipe lancent une bière au miel, la Barbar. Elle vient compléter la gamme de cette brasserie familiale, fondée en 1876 à Quenast, dans le Brabant wallon, et qui comprend notamment la Blanche de Bruxelles et la Floreffe.

« Nos premiers contacts avec Maya Fair Trading datent de 1995, lorsqu'un bénévole de votre association nous a démarchés. Notre chef de production possédait déjà l'expérience et la maîtrise technique pour utiliser du miel dans un brassin, mais le problème se situait au niveau de la matière première qui ne nous avait pas donné entière satisfaction sur le plan de la qualité.

« Or, pour une bière dont l'argument de vente repose justement sur l'ingrédient miel (10 % de la matière sèche du produit), celui-ci doit répondre à nos attentes en termes de qualité et de facilité de production, c'est-à-dire être prêt à l'emploi, filtré et liquide. Et je dois dire qu'en terme de qualité, le miel Maya a résolu les problèmes que nous connaissions avec les autres miels. La récente enquête de Test-Achats (parue en février 2002), dans laquelle le miel Maya reçoit une bonne appréciation, nous conforte d'ailleurs dans notre choix.

« Le prix élevé du miel équitable n'est pas le facteur déterminant à partir du moment où cet ingrédient est le centre du produit, qu'il est de surcroît de bonne qualité et que le produit fini est rentable. La provenance équitable du produit est un *plus*, la cerise sur le gâteau en quelque sorte ».

De là à utiliser l'image du commerce équitable pour son produit, c'est un pas qu'aujourd'hui M. Lefèbvre ne franchit pas, et ce, pour deux raisons :

« Premièrement, je pense que le consommateur n'est pas encore suffisamment sensibilisé au commerce équitable et, deuxièmement, plutôt par pudeur, je ne souhaiterais pas que notre produit soit associé à une image qui, je crois, relève encore trop de la charité. (Et de conclure sur ce point :) mais si le produit et le concept sont vraiment rentables, alors, pourquoi pas ?

- L'expérience de la collaboration commerciale avec Maya Fair Trading, vous incite-t-elle à utiliser d'autres ingrédients du commerce équitable ?

- Pourquoi pas ? Nous utilisons également du sucre de canne, donc, si le prix est concurrentiel, nous sommes demandeurs. En sachant que, si le miel est notre ingrédient le plus important et donc pour lequel nous sommes d'accord de payer plus cher, notre maître brasseur n'a pas la même latitude pour le sucre.

- Et la collaboration commerciale avec une asbl comme MFT ?

- Nous en sommes satisfaits même si, au début, nous avons dû un peu nous organiser différemment, notamment en fonction des fermetures annuelles des deux parties. De plus, nous avons également un retour dans le sens où nous sommes en quelque sorte la bière officielle de MFT. Pour une petite entreprise comme la nôtre qui ne dispose pas d'un important budget marketing, c'est aussi important. »

MIO, le glacier liégeois...

M. Dron est le responsable des achats chez MIO. Cette entreprise familiale fondée en 1898 dans la région liégeoise fabrique et commercialise des glaces :

« Notre volonté est de nous orienter vers des produits de moyenne série, avec de la valeur ajoutée, entre le produit de grande série et le produit de niche. Dans un premier temps, nous avons utilisé le miel Maya comme ingrédient additionnel dans un nougat glacé et, dans un second temps, comme ingrédient de base dans une glace au miel vendue dans les Delhaize sous l'appellation 'Discovery'.

« Les premiers contacts avec le miel Maya ont été purement fortuits. C'est par l'entremise du conditionneur du miel Maya que nous sommes entrés en contact avec MFT. Quant à la découverte du commerce équitable, elle est passée par le prix que nous avons dû payer pour ce miel ! Ce qui, aujourd'hui, n'est pas un obstacle majeur dans la mesure où notre volume annuel d'achat de miel, de l'or-

dre de 1200 kg, est encore relativement faible. Le jour où il s'agira, par exemple, de 20 tonnes de miel, la question du prix reviendra certainement à l'avant-plan. La question fondamentale que posera la direction de l'entreprise sera : que fait-on ? met-on en valeur la dimension équitable en utilisant le label Max Havelaar, afin de justifier un prix de vente plus élevé auprès du consommateur ? »

Par ailleurs, les récentes enquêtes sur la qualité des miels vendus sur le marché belge ont convaincu M. Dron que le prix plus élevé du miel Maya se justifiait au regard de la qualité. Et d'ajouter : « Nos clients comme Delhaize sont de plus en plus stricts sur la qualité et ouverts à des produits porteurs d'une image positive aux yeux du grand public, comme les produits bio ou équitables. »

Sur la collaboration directe ou non entre le commerce équitable et la grande distribution, M. Dron observe qu'il existe un paradoxe évident entre le discours et la réalité :

« La grande distribution remet des cahiers de charges de plus en plus lourds à ses fournisseurs et aux industriels. Elle comprime les prix au maximum alors que, dans ses discours, elle se montre ouverte à des démarches telles que celle du commerce équitable, qui défend les petits producteurs et leur octroie un prix juste. Le commerce équitable est intéressant dans la mesure où, en amont, il offre aux producteurs des prix garantis et justes et, en aval, des prix stables au client industriel qui achète ces produits : pour ce dernier, c'est la garantie de l'approvisionnement à un prix fixe qui compte.

« L'utilisation d'autres ingrédients du commerce équitable peut être envisagée, par exemple le sucre, si le produit fini est dans une niche bien précise, comme une glace bio par exemple. Le marché de la glace est en effet très concurrentiel et le sucre est un des produits de base. Dans ce cas, le critère prix est une contrainte réelle pour l'industriel. »

Les spéculoos Vermeiren

M. Vermeiren est le patron de la société du même nom, une biscuiterie familiale située à Bornem et spécialisée depuis 40 ans dans la fabrication de spéculoos au miel. Il est un ardent défenseur de l'utilisation du miel dans les biscuits :

« Aujourd'hui, on retrouve du miel dans la composition de nombreux pains d'épices mais de moins en moins dans celle des biscuits. Progressivement, les indus-

triels et même les artisans lui ont préféré le sucre de betterave, moins cher et plus facile à travailler. Ce qui se comprend aisément dans la mesure où le sucre de betterave est largement subsidié par l'Union européenne dans le cadre de la politique agricole commune, ce qui n'est pas du tout le cas pour le miel. » Les avantages de l'utilisation du miel plutôt que du sucre de betterave sont bien réels : « c'est un ingrédient sain et de très haute qualité ».

Juste une lettre

« Les premiers contacts datent de 1997, j'avais reçu une lettre pour me proposer du miel Maya. Ce miel provenait du Mexique, d'où venait également le miel que nous utilisons pour notre spéculoos intégral. De par son rapport qualité-prix, ce miel convient particulièrement bien pour la fabrication de biscuits. » Après une série de tests concluants, M. Vermeiren a passé sa première commande : depuis, il utilise du miel Maya non seulement pour les spéculoos Maya, mais aussi pour une partie des spéculoos au miel qu'il commercialise sous sa propre marque.

« Le prix équitable peut paraître élevé a priori, mais il faut tenir compte d'autres paramètres qui, à long terme, ont aussi leur importance : le prix du miel sur le marché conventionnel peut varier énormément d'une année à l'autre en fonction d'éventuelles spéculations. Le miel issu du commerce équitable, avec un prix correct et stable garanti au producteur, nous permet à nous aussi, les fabricants, d'assurer une certaine stabilité dans nos dépenses. Et puis, l'idée même d'un prix correct pour le producteur est un élément que tout patron sensible à l'aspect social prendra en compte. »

M. Vermeiren se montre ouvert à l'utilisation d'autres matières premières issues du commerce équitable : « Pour la fabrication des spéculoos Mayas vendus dans le circuit du commerce équitable, nous utilisons, outre le miel Maya, du sucre équitable importé du Costa Rica par Oxfam-Wereldwinkels. Et ce n'est probablement qu'une étape dans le développement d'autres produits qui comprendraient encore d'autres ingrédients issus du commerce équitable... »

En tant que patron d'une PME familiale, Monsieur Vermeiren est bien placé pour analyser les avantages et les inconvénients que Maya Fair Trading présente comme fournisseur dans le secteur de l'agroalimentaire :

« Les inconvénients sont plutôt d'ordre institutionnel, c'est un peu David contre

Goliath, une petite organisation qui doit se mouvoir sur le marché face à des concurrents qui ont d'autres moyens financiers ou logistiques. De plus, MFT est, sur ce marché, handicapée par le prix du miel. Les atouts sont ceux de toute PME débutante : flexible, orientée vers le client et innovatrice. »

Vondelmolen, le pain d'épices au miel

Quand on parle de pain d'épices en Belgique, on cite inmanquablement le nom de Vondelmolen, une entreprise familiale située en plein cœur de la Flandre, à Lebbeke. Fondée en 1867, elle fabrique, depuis l'automne 2001, un pain d'épices pour Maya Fair Trading, qui comprend 55 % de miel, un record ! Les premiers contacts remontent à l'automne 2000, lorsque Monsieur Borms, directeur chez Vondelmolen, participa à un séminaire sur le miel Maya et le commerce équitable, auquel avaient pris part des apiculteurs mexicains.

« Habituellement, un pain d'épices au miel comprend environ 50 % de sucres en tout, dont 20 à 30 % de miel et la même quantité en sirop de glucose. En pâtisserie, le miel a toujours constitué un ingrédient incontournable pour les couques et pains d'épices. Dans l'Antiquité, les Egyptiens préparaient une couque au miel avec de la farine de seigle. Le sucre est un produit assez récent qui a deux grands avantages sur le miel : il est moins cher et mieux adapté à la technique de cuisson. (Et de nuancer :) S'il est vrai que le comportement du miel est moins prévisible, il contribue à élaborer un produit fini de bien meilleure qualité.

« Il faut reconnaître que le miel Maya, s'il est cher, n'en est pas moins de très bonne qualité, ce qui se traduit par une absence totale de résidus d'antibiotiques. D'un point de vue économique, cela n'a pas beaucoup de sens de fabriquer un pain d'épices avec 55 % de miel, sans sucres ajoutés. La faible différence de goût avec un pain d'épices contenant 30 % de miel ne justifie pas le coût supplémentaire : le pain d'épices sera tout juste plus doux. Dans le cas du pain d'épices Maya, ce sont d'autres critères qui entrent en compte : la qualité du produit, basé sur du miel plutôt que sur du sucre raffiné et, surtout, la possibilité d'un nouveau débouché pour les petits apiculteurs du Mexique et du Guatemala. »

L'utilisation d'autres ingrédients du commerce équitable est-elle envisageable ? Selon monsieur Borms, ce n'est pas uniquement une question de prix :

« Nous pourrions utiliser du sucre de canne équitable pour préparer les 300 tonnes de sirop de sucre que nous utilisons annuellement. Mais le problème se situe

au niveau de notre fournisseur. 300 tonnes, cela peut paraître beaucoup mais, pour cette entreprise, cela ne représente qu'une petite quantité de sucre dans le volume total qu'elle produit : elle ne fera pas tourner ses machines pour 300 tonnes.

« Nous subissons des pressions relativement fortes de la part de la grande distribution pour maintenir les prix le plus bas possible. Parallèlement, nous avons aussi des investissements à réaliser et les matières premières deviennent plus chères. Pour maintenir les prix au plus bas, nous devons réduire les coûts des matières premières et cela ne peut se faire qu'au détriment, soit de la qualité du produit, soit de la rémunération du producteur. »

Derrière cette réflexion, Monsieur Borms affiche ses différences mais il n'en reste pas moins ouvert à la démarche du commerce équitable :

« Bien que, comme entreprise commerciale, nous n'avons pas les mêmes objectifs, nous essayons également de travailler dans l'esprit d'un développement durable. Nous ressentons qu'à travers le produit du commerce équitable, il y a un message à faire passer. Il y a de la vie. Les consommateurs sont prêts à payer le prix. Et, régulièrement, il y a des choses à dire sur le miel Maya. »

Et de conclure en suggérant quelques idées pour rapprocher les organisations de commerce équitable et le secteur de l'industrie agroalimentaire : « Je trouverais intéressant que les produits du commerce équitable soient repris sur un site web à destination des fabricants et autres grossistes du secteur. »

Entrevues réalisées en automne 2002 par Frank Willemans, Miel Maya Honing

Chapitre 21

LE COMMERCE ÉQUITABLE ET LES POUVOIRS PUBLICS

Le commerce équitable fait de plus en plus recette auprès de nos élus, relayant ainsi l'intérêt croissant des citoyens à l'égard d'une démarche éthique dans leur processus de consommation.

Les Communes d'Anvers, Bruxelles, Gand, Marche-en-Famenne, Schaerbeek, Flobecq, Visé, Ottignies –LLN, Charleroi, pour n'en citer que quelques-unes ; la Communauté flamande ; la Chambre et le Sénat, le Parlement bruxellois ; différents ministères comme ceux des affaires intérieures, des affaires extérieures et des affaires économiques ; et même le roi des Belges Albert II et la reine Paola ! Tous ont en commun de consommer d'une manière ou d'une autre des produits du commerce équitable.

En Flandre, ce sont 60 % des 308 communes qui consomment ce type de produits, une politique bien souvent complémentaire à celles du jumelage et de la coopération décentralisée. Les fonctionnaires de la Région wallonne boiront également du café labellisé Max Havelaar dès 2004 : ainsi en a décidé le ministre Charles Michel.

L'une des premières institutions à se pencher sur cette nouvelle conception du commerce fut probablement le Parlement européen qui, en 1998, buvait symboliquement du café équitable. Plus concrètement, le rapport Fassa, cette année-là, invitait « *la Commission à promouvoir le commerce équitable comme faisant partie intégrante de la politique de développement, de la politique d'aide à la coopération et de la politique commerciale de l'Union européenne* ». Il encourageait également « *la création d'un label commun de commerce équitable européen* » et invitait « *la Commission à mettre en place des mécanismes compatibles avec l'OMC et non discriminatoires, destinés à soutenir les initiatives de commerce équitable* ». En réponse, la Commission reconnaît à la fois la définition du commerce équitable issue du mouvement ainsi que le rôle joué par ce type de commerce en tant qu'outil de coopération au développement : « *la promotion du*

*commerce équitable s'inscrit dans le cadre des objectifs plus larges de la Communauté en matière de coopération au développement, c'est-à-dire la lutte contre la pauvreté, le développement économique et social et notamment l'insertion progressive des pays en développement dans l'économie mondiale».*¹

Lorsque la Commission remplace les Accords de Lomé par les Accords de Cotonou², elle renouvelle sa reconnaissance du commerce équitable³. Celui-ci est mentionné dans le processus de consultation de la société civile et se retrouve dans les annexes : le *compendium* de l'Accord de Cotonou.⁴ L'article 64 présente la stratégie de la coopération européenne en la matière : « *La coopération fournira un appui aux groupes de producteurs dans les pays en développement et aux ONG de l'Union européenne dans le cadre des dotations budgétaires et des ressources du FED. Cet appui servira à financer le lancement de nouvelles lignes de produits, de campagnes de sensibilisation des consommateurs et d'actions éducatives et de renforcement des capacités*».

Au niveau belge

Le gouvernement arc-en-ciel⁵ a permis d'engranger quelques avancées en matière de commerce équitable. Cela n'avait pourtant pas très bien commencé, l'inclusion de ce type de commerce dans le Plan fédéral belge de développement durable (2000-2004)⁶ s'étant avérée laborieuse. Les premiers projets mentionnaient explicitement le commerce équitable en différents articles. Mais, en commission, certains groupes politiques ont exigé de remplacer les termes *commerce équitable* par *commerce plus équitable*. Ce qui vide le concept de sa substance. Seul l'article 569 le mentionne encore explicitement. Un oubli ? « (...) *Il sera également étudié, en collaboration avec les organisations représentant la société civile et l'industrie, comment il est possible de développer et de promouvoir plus avant le commerce équitable. (...)*»

Une étude pour faire le point

Avant de concrétiser une politique en la matière, le secrétaire d'Etat à la

1. <http://europa.eu.int/scadplus/leg/fr/lvb/r12508.htm>

2. Les plus vastes accords de coopération liant deux entités, l'Union européenne et les pays dits ACP, d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique.

3. Page 25, point 2.6.3., articles 61,62,63 et 64.

4. http://europa.eu.int/eur-lex/fr/com/cnc/2000/com2000_0424fr01.pdf

5. Législature 99 – 03 (coalition des partis socialistes, libéraux et écologistes).

6. http://www.cidd.fgov.be/pub/detail_pub.stm?pub=PL200004

Coopération au développement, Eddy Boutmans, a tout d'abord commandé une étude¹ pour faire l'état des lieux, connaître les acteurs en Belgique, l'impact du commerce équitable dans le Sud, ses parts de marché ainsi que la connaissance et l'opinion qu'en avaient les consommateurs.

On y apprend notamment que le chiffre d'affaires total correspondant aux produits issus du commerce équitable en Belgique s'élève à quelque 16,8 millions d'euros, ce qui représente une augmentation d'environ 80 % par rapport à 1996. En 2001, la part de marché du café équitable était de 1,11 %, celle des bananes 1,33 % et celle du miel 1,35 %. Cela reste marginal, mais les taux de croissance sont importants.

La connaissance des consommateurs, elle aussi, évolue positivement : 15 % des personnes ayant répondu à l'enquête ont une connaissance active² du commerce équitable et 33 % une connaissance passive, tandis que 52 % des personnes concernées ne connaissent toujours pas le principe du commerce équitable.

Les personnes qui sont informées activement de ce concept ont, de manière générale, une formation de niveau supérieur et appartiennent à une catégorie professionnelle plutôt élevée, par comparaison avec les autres personnes interrogées. Environ 90 % des acheteurs indiquent avoir acheté au cours de l'année écoulée un produit alimentaire issu du commerce équitable, et seulement 16 % un produit d'artisanat.

Pour ce qui est de l'impact dans le Sud, l'étude conclut que « le système de commerce équitable a une incidence positive importante sur les producteurs concernés, en l'occurrence par la répercussion positive qu'il entraîne sur les revenus et le bien-être, l'ouverture au marché et le développement de la capacité des [organisations de] producteurs ».

1. Etude d'incidence et sondage d'opinion sur le commerce équitable en Belgique, réalisée par Idea Consult et Rogil Field Research en août 2002 pour compte du Ministère des Affaires extérieures, du Commerce extérieur et de la Coopération internationale ainsi que de la Direction générale de la Coopération internationale.

2. La connaissance active indique que la personne interrogée est au courant de la question sans que l'interviewer ait à lui présenter des possibilités de réponse, au contraire de ce qui se passe pour la connaissance passive.

Le Commerce équitable fait partie de la stratégie de la Coopération belge au développement

En partie inspirée par les résultats de cette étude, la Coopération belge au développement s'est dotée, en application de la loi du 25 mai 1999, d'une Note stratégique sur l'économie sociale¹. Un des trois volets de cette Note traite du commerce équitable et, à l'instar de ce qu'a fait l'Union européenne, le reconnaît comme un outil de développement et de lutte contre la pauvreté.

Ce qui est intéressant dans la stratégie développée, c'est qu'elle envisage à la fois le soutien aux producteurs, notamment en matière de développement de produits, le soutien à la commercialisation par un mécanisme de garantie du préfinancement des commandes, ainsi qu'un soutien spécifique à la sensibilisation des consommateurs, la Semaine du commerce équitable.

Le développement de produits et le contrôle de qualité

Pour être un outil efficace de lutte contre la pauvreté, le commerce équitable doit notamment permettre aux producteurs marginalisés d'inscrire leur activité économique dans la durée. Le développement de nouveaux produits ou l'amélioration constante des produits existants est donc un enjeu essentiel. Les produits offerts doivent toujours être adaptés aux marchés auxquels ils sont destinés, tant au Nord qu'au Sud. Les producteurs d'artisanat doivent, par exemple, constamment renouveler leurs gammes pour remplacer les produits arrivés en fin de cycle et satisfaire des consommateurs sensibles aux effets de mode. Les producteurs alimentaires doivent pouvoir rencontrer les exigences phytosanitaires de l'Union européenne.

Le développement de produits peut avoir d'autres avantages, comme permettre le démarrage d'une nouvelle activité et donc diversifier les sources de revenus, réduire le caractère saisonnier de la production, transférer de la technologie appropriée, utiliser des matières premières locales, etc...

Or, une des caractéristiques des organisations de producteurs marginalisés, avec lesquelles travaillent les initiatives de commerce équitable, est bien souvent leur manque de moyens et de connaissances pour réaliser le développement

1. Note stratégique trans-sectorielle : économie sociale, Service Public Fédéral des Affaires Etrangères, du Commerce Extérieur et de la Coopération au Développement, Direction Générale de la Coopération Internationale, Direction « Stratégies » D20. Note approuvée par le Secrétaire d'Etat en novembre 2002.

de leurs produits. Pour les y aider, la Coopération belge au développement pourrait, comme elle l'inscrit dans sa Note stratégique, financer des études de marchés, la création de produits, l'amélioration de leur qualité, des visites de *designers* spécialisés chez les producteurs pour les former au développement de produits et au contrôle de qualité, ainsi que la participation de ces mêmes producteurs aux foires commerciales. Les investissements éventuels liés au développement de produits pourraient être, quant à eux, financés en collaboration avec d'autres sociétés d'investissements, comme BIO S. A. par exemple.

BIO, Société belge d'investissement dans les pays en développement

BIO est une société anonyme de droit public qui a pour objet d'investir dans le développement d'entreprises situées dans des pays en développement. Les interventions de la société doivent conduire à un emploi productif durable, respectant les droits sociaux fondamentaux. La société peut prendre des participations dans des fonds de développement et d'investissement orientés vers les pays en voie de développement. Elle peut, aux conditions du marché, prendre des participations dans le capital de sociétés et octroyer des prêts. Grâce à la création de BIO, la coopération belge dispose d'un instrument lui permettant d'apporter un soutien opérationnel au développement du secteur privé dans les pays en voie de développement.

Un mécanisme de garantie pour le commerce équitable

Mis à part un meilleur prix payé aux producteurs, les initiatives de commerce équitable se caractérisent par l'octroi d'un préfinancement de 50 à 60 % lors de la passation des commandes, le solde étant payé à l'arrivée des marchandises et après un contrôle de qualité. Cette pratique revient à offrir un crédit sans intérêt aux organisations de producteurs, très utile en période de soudure entre deux récoltes, et qui leur permet de ne pas s'endetter sur le marché local. Mais cette pratique peut comporter des risques importants, notamment de non livraison des produits commandés dans des circonstances telles que catastrophes naturelles, guerres, lock-out, grève dans le secteur des transports, etc... Pour couvrir ce type de risques, la Coopération belge a mis en place un système de garantie couvrant ces activités de préfinancement.

Le mécanisme, annoncé dès le début de la législature '99-03, a rencontré d'énormes difficultés pour sa mise en place, d'aucuns au sein de l'administration n'étant pas très favorables à ce type d'appui. Après moultes péripéties, on est fina-

lement parvenu à une version allégée réservée aux seules ONGs reconnues par la Coopération belge. Au départ, l'ambition était bien plus grande : quiconque pratiquait le commerce équitable pouvait avoir accès à ce mécanisme, comme les grandes surfaces. Cela les aurait encouragées à préfinancer leurs commandes aux producteurs du commerce équitable, ce qui est rarement le cas aujourd'hui.

La Semaine du Commerce équitable

Pour que la part de marché des produits du commerce équitable s'étende, la Coopération belge a bien compris qu'il fallait sensibiliser les consommateurs, notamment par des campagnes de promotion. Outre des subsides accordés aux organisations reconnues, la DGCD¹ soutient la Semaine du Commerce équitable, organisée annuellement en octobre, depuis 2002. Cette initiative résulte d'une collaboration de Maya Fair Trading, Les Magasins du monde- Oxfam, Oxfam-Wereldwinkels, Fair Trade Organisatie et Max Havelaar. Son objectif : encourager un maximum de consommateurs à choisir les produits équitables. De nombreuses entreprises, autorités, organisations et institutions sont ainsi sollicitées pour s'engager dans ce sens, ainsi que des personnalités.

Mais la route est encore longue...

Malgré un soutien toujours plus large, le commerce équitable n'est toujours pas reconnu officiellement. L'absence de statut juridique crée des lacunes susceptibles d'ouvrir la voie aux abus. Les différentes organisations de commerce équitable demandent instamment à l'Union européenne et ses membres de reconnaître les marques de qualité et labels existants dans chaque pays. Ces derniers ont l'avantage de s'être harmonisés au niveau international au sein de FLO.²

De nombreuses autres avancées pourraient soutenir le secteur, notamment en uniformisant le taux de TVA à 6 % sur tous les produits du commerce équitable ; en accordant des réductions fiscales³ aux entreprises pratiquant ce type de commerce ; en réduisant les droits d'entrées sur le territoire belge pour le café bio et équitable, le miel, etc. ; en créant un organisme de promotion des importations en provenance des pays en développement, réservé aux produits issus de l'économie sociale.

1. Direction Générale de la Coopération au Développement (ex-DGCI).

2. *Fair Trade Labelling Organizations International* a reçu en mai 2003 le Prix International Roi Baudouin pour le Développement.

3. Différentes pistes sont envisagées, comme une réduction d'impôt sur les bénéfices réalisés sur la vente de produits équitables.

Au-delà du commerce équitable, les autorités publiques devraient avoir la possibilité d'introduire des préoccupations éthiques, sociales et environnementales dans les critères d'attribution d'un marché public à un soumissionnaire. En Belgique, c'est maintenant possible¹, alors que ce n'est toujours pas prévu par les directives européennes. Le Secrétaire d'Etat à l'Energie et au Développement Durable Olivier Deleuze s'était illustré en la matière en publiant une circulaire à destination des administrations publiques², leur recommandant l'achat de produits plus respectueux de l'environnement et fabriqués dans des conditions sociales respectant la dignité humaine.

La Belgique est également pionnière dans le lancement d'un label social octroyé aux produits respectant les conventions de base de l'Organisation internationale du travail tout au long de la filière de production. Mais cela c'est une autre histoire, encore loin d'être écrite.

Samuel Poos, Centre Fair Trade, juin 2003

1. Article 101 de la Loi programme du 8/04/2003, publiée au Moniteur le 17/04/2003.

2. <http://www.guidedesachatsdurables.be/>

ANNEXE 1 - LISTE DES CARTES, TABLEAUX, ILLUSTRATIONS ET PHOTOS

- Carte n° 1 – Régions apicoles du Mexique (p. 68)
Carte n° 2 – Principaux Etats producteurs de miel au Mexique (p. 69)
Carte n° 3 – Localisation des organisations apicoles au Mexique et au Guatemala (p. 161)
Carte n° 4 – Pays où sont vendus des produits 'Maya' en 2003 (p. 199)
- Tableau 1 : Indicateurs socio-économiques des localités comprenant plus de 30 % de locuteurs indigènes (p. 55)
Tab. 2 : Evolution du prix moyen du miel au producteur, de 1990 à 1999 (en monnaie nationale : NP) (p. 80)
Tab. 3 : Evolution des exportations de miel mexicain, en volume (milliers de tonnes) et en valeur (millions de dollars), par rapport à la quantité totale récoltée (p. 82)
Tab. 4 : Prix du miel mexicain à l'exportation (prix FOB, en dollars, toutes destinations confondues) (p. 83)
Tab. 5 : Exportations de miel mexicain vers l'Allemagne et les Etats-Unis (en milliers de tonnes) (p. 84)
Tab. 6 : Utilisation du contingent préférentiel communautaire relatif aux exportations mexicaines de miel (p. 85)
Tab. 7 : Le marché mondial du miel (p. 97)
Tab. 8 : Evolution des cours mondiaux du miel (p. 98)
Tab. 9 : Evaluation de la consommation nette de miel en Belgique (p. 102)
Tab. 10 : Comparaison entre le prix du marché et le prix du commerce équitable (FOB) (p. 169)
Tab. 11 : En amont du prix FOB (p. 174)
Tab. 12 : Structure du prix FOB d'un kilo de miel (p. 175)
Tab. 13 : Synthèse des coûts de production de l'apiculteur (p. 179)
Tab. 14 : Diagnostic de rentabilité de l'apiculture appliqué à un apiculteur au Chiapas (p. 179)
Tab. 15 : Evolution des parts de marché des produits alimentaires équitables (Belgique) (p. 195)
Tab. 16 : Evolution du chiffre d'affaires de Maya Fair Trading (1996 – 2002) (p. 197)
Tab. 17 : Postes de coûts pour l'acheminement, le conditionnement et la distribution du miel Maya, hors frais généraux (p. 201)
- P. 18 : Composition du miel, Orpah.
P. 128 : La Jornada (México), 29/11/02.
P. 149 : Manual del apicultor, Despertar Maya (San Cristóbal), 1997.

Légendes des photos (copyright : Miel Maya Honing)

- Couverture : Nicolás Martínez Puente, apiculteur de Xochit-Nectzi, à Pinahuista (Cuetzalán, Puebla, Mexique), avril 99.
P. 6 : Pablo Armando Ventura, apiculteur de Xochit-Nectzi, avril 99.
P. 23 : A Putla de Guerrero (Oaxaca, Mexique), avril 99.
P. 35 : A San Francisco (Petén, Guatemala), mars 2000. Paysan sans terre défrichant un terrain occupé à la suite d'une action de protestation : voir *Retour au Guatemala*, pp. 7 – 8.
P. 44 : Mario Retiguín del Valle, Putla de Guerrero (Oaxaca, Mexique), avril 99.
P. 61 : Pyramide à Tikal, site maya (Petén, Guatemala), mars 2000.
P. 65 : Préparation des *tortillas*, par Yolanda, épouse d'Armando V., apiculteur de Xochit-Nectzi, avril 99.
P. 73 : A l'école de la communauté Primavera del Ixcán – CPR (Cantabal, Quiché, Guatemala), mars 2000.
P. 86 : De la maison d'Armando V. au village de Pinahuista, avril 99.

- P. 93 : Au marché de Nebaj (Quiché, Guatemala), février 95.
 P. 94 : Dépulpage du café par Diego, à Yashanal (Chiapas, Mexique), février 95.
 P. 108 : J. Manuel Izquierdo, Los Corrales (Séville, Espagne), mars 2002.
 P. 115 : X. Debongnie, Rancimont (Luxembourg, Belgique), mars 2002.
 P. 151 : Nicolás M. P., apiculteur de Xochit-Nectzi, avril 99.
 P. 155 : Nicolás M. P. et P. Armando V., avril 99.
 P. 165 : A Nebaj (Quiché, Guatemala), février 95.
 P. 192 : Anny Deprez (MMH) et Manuel, de San Pedro Nixtalucum, sur le chemin de Tierra Caliente (El Bosque, Chiapas, Mexique), février 95.
 P. 196 : Gamme des produits 'Maya' (juin 2003).

ANNEXE 2 - ORGANISATIONS APICOLES ET ONG LOCALES

Organisations apicoles avec lesquelles Miel Maya Honing et Maya Fair Trading entretiennent des relations au Mexique et au Guatemala (situation en juillet 2003) :

Au Mexique¹

1. Etat de Veracruz

- Kachiquines S.C (Soc. Coop.), à Coyutla, Sierra Norte de Veracruz ;
- Mujeres organizadas (Femmes organisées) S.S.S.² à Tlachichilco, Sierra Norte de Veracruz.

2. Etat de Puebla

- Xochit-Nectzi (en voie de constitution juridique), à Pinahuista (munic. Cuetzalán), Sierra Norte de Puebla.

3. Etat de Guerrero

- Miel de Ometepec S.S.S., à Ometepec, Costa chica de Guerrero.

4. Etat de Campeche

- Lol K'ax S.S.S., à X'maben, région de La Montaña.

5. Etat du Chiapas

- Mielel del Sur, S.C. (Soc. Civile) à San Cristóbal de las Casas, qui regroupe des apiculteurs des municipalités de Altamirano, Chenalho, El Bosque, Jitotol, Kankuk, San Andrés, Simojovel, Tenejapa, Venustiano Carranza.

Ces organisations apicoles collaborent entre elles au travers d'un réseau auquel participent également plusieurs ONG mexicaines. La fonction de ces ONG consiste à introduire, exécuter et gérer des projets dans le domaine de la formation, du crédit, de l'appui institutionnel, etc. Il s'agit des ONG suivantes :

- Misoca³ A.C. (Assoc. Civile), créée en 2000 à México ; personnel : Martha Torres et Aide Gutierrez. Cette ONG a notamment pour fonction d'animer le réseau des organisations apicoles mentionnées.
- Despertar⁴ Maya A.C., créée en 1993 à San Cristóbal ; personnel : Patricia González. Appuie l'organisation apicole Mielel del Sur.

1. La numérotation reprend celle de la carte reproduite page 161.

2. S.S.S.: Société de Solidarité Sociale, statut juridique spécifique au contexte mexicain, très répandu dans le monde rural.

3. Misoca : Mi Soca, ou « mon rejeton », la soca désignant le rejet d'un plant de maïs. Misoca est le fruit de l'appui fourni aux organisations apicoles par Miel Maya S.A.

4. Despertar = réveil.

- Comadep⁵ A.C., créée en 1986 à México ; personnel : Bernard Vandeweerd et Leticia Coello. Appuie l'organisation apicole Lol Kax.
- Cihuame A.C., Puebla ; personnel : bénévolé. Appuie l'organisation apicole Mujeres organizadas.

Exportation du miel : les organisations apicoles qui ne sont pas prêtes à effectuer elles-mêmes les démarches administratives nécessaires exportent leur production par le biais de Miel Maya S.A., créée en 82 à México. Miel Maya S.A. fera place dès 2004 à Capim⁶ S.C. (Soc. Civile), créée en 2003 à México, et dont le statut juridique sera plus adapté à la véritable nature de cette organisation.

Au Guatemala

6. Département de Huehuetenango

- Guaya'b A.C. à Jacaltenango ;
- Cipac R.L. à Cuilco.

ANNEXE 3 - LE MEXIQUE ET LE GUATEMALA : QUELQUES POINTS DE REPERE

	MEXIQUE	GUATEMALA
Superficie :	1 964 375 km ²	108 889 km ²
Population :	100 997 684 (2001)	12 220 000 (2000)
Densité :	51,7 hab./km ²	112,2 hab./km ²
Population âgée de moins de 15 ans :	32,2 % (2001)	42,4 % (2000)
Population âgée de plus de 65 ans :	5 % (2001)	3,6 % (2000)
Taux de natalité (pour mille) :	21,7 (2001)	39,3 (1988)
Nombre moyen de naissances par femme en âge de procréer :	2,7 (1999)	5,7 (1988)
Temps de doublement de la population :	Stabilisation à 132 millions à partir de 2030 (2001)	23 ans (estimation en 1990, année où la population s'élevait à 9 197 000 hab.)
Principales causes de décès :	Maladies cardiovasculaires, cancer, accidents, diabète	Maladies infectieuses et parasitaires
Nombre de médecins :	1 pour 738 habitants (2001)	1 pour 2 289 habitants (1991)
Nombre de lits d'hôpitaux :	1 pour 1 337 habitants (2001)	1 pour 600 habitants (1991)
Espérance de vie :	73,4 ans pour les hommes et 77,9 ans pour les femmes (2001)	64 ans (1998)
Analphabétisme (% de la population âgée de 15 ans et plus) :	9,1 % (2001)	33,4 % (1997)
Analphabétisme fonctionnel :	57 %	-
Population indigène :	De 8,3 % (selon stat. offic. INEGI, 2001) à 12,6 % (selon INI, 2000)	44 % (2000)

Sources : Pour le Mexique, Quezada, 2002, ouvrage cité ; pour le Guatemala, Universalis 1991 et Quid 2002.

5. Comadep : Consultoría mesoamericana de asistencia y desarrollo popular.

6. Capim : Comercio Alternativo Apícola en México.

ANNEXE 4 - GLOSSAIRE ET ACRONYMES

GLOSSAIRE

Altos Hauts plateaux, région du Chiapas, montagneuse, dont la population est majoritairement indigène.

Colonie Une colonie d'abeilles désigne la population d'abeilles d'une ruche.

Coyote Désigne, au Mexique et au Guatemala, l'acheteur de produits agricoles (café, miel, etc.) qui se rend dans les communautés paysannes (chap. 9).

Ejido Domaine agricole collectif issu de la Réforme agraire des années 30.

Finca Exploitation agricole d'une certaine étendue ; plantation de café, coton, canne à sucre, etc.

Frijol Haricot noir. Avec la tortilla, constitue l'alimentation de base au Mexique et au Guatemala.

Gaufreuse Se compose de deux cylindres gravés d'alvéoles, avec lesquels on forme les feuilles de cire (chap. 15).

Hausse Caisson que l'on place au-dessus du corps de ruche et où se trouvent les rayons à miel (chap. 15).

Indien, Indigène Jusqu'il y a peu, le terme *Indio* (Indien) était péjoratif, à la suite de la discrimination raciale exercée depuis la colonisation espagnole à l'égard des populations d'origine précolombienne. Le terme *Indígena (Indigène)* était donc plus respectueux de la dignité de ces populations. Aujourd'hui, le renforcement des mouvements indigènes, encouragé notamment par le mouvement zapatiste, ôte peu à peu cette connotation péjorative au terme *Indio*.

Maquiladora Fabrique d'assemblage appartenant, en général, à de grandes entreprises transnationales nord-américaines (chap. 12).

Milpa Terme d'origine indienne désignant la parcelle de terre cultivée pour la subsistance de la famille.

Tortilla Fine galette de maïs.

Varroa Parasite de l'abeille (acarien).

ACRONYMES

ALENA Accord de libre-échange nord-américain (en anglais : NAFTA, North American Free Trade Agreement) (chap. 12)

CARI Centre Apicole de Recherches et d'Informations (Louvain-la-Neuve, Belgique)

CGRI Commissariat Général pour les Relations Internationales Wallonie – Bruxelles

DGCD Direction Générale de la Coopération au développement (ex-DGCI), Belgique

EFTA European Fair Trade Association, Pays-Bas (chap. 13)

EZLN Ejército Zapatista de Liberación Nacional, Mexique (Préface)

FLO Fair Trade Labelling Organization, Allemagne (chap. 14)

FOB Free on board (chap. 17)

HMF Hydroxyméthylfurfural (chap. 4)

IDH Indice de Développement Humain (chap. 5)

INI Instituto Nacional Indigenista, devenu le 5/7/03 la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, Mexique (chap. 5)

MFT Maya Fair Trading

MMH Miel Maya Honing

OCIA Organic Crop Improvement Association International, Etats-Unis (chap. 8)

OMC Organisation mondiale du commerce (en anglais : WTO, World Trade Organization) (chap. 12)

ONG Organisation non gouvernementale

PRI Parti Révolutionnaire Institutionnel, Mexique

SAGARPA Secretaria para la agricultura, la ganadería, el desarrollo rural, la pesca y la alimentación (Secrétariat pour l'agriculture, l'élevage, le développement rural, la pêche et l'alimentation), Mexique (chap. 7 et 8)

ANNEXE 5 - BIBLIOGRAPHIE

Sur le commerce équitable :

Auroi Cl. et Schümperli Y., *Le commerce durable, vers de plus justes relations commerciales entre le nord et le sud*, Genève, Ed. IUED, 2001.

Albert O. (coord. pour RITIMO et SOLAGRAL), *Pour un commerce équitable. Expériences et propositions pour un renouvellement des pratiques commerciales entre les pays du Nord et ceux du Sud*, "Passerelles", Paris, Ed. Charles Léopold Mayer, 1998.

De Boeck G., *Café commerce, la bourse ou la vie*, Bruxelles, Ed. Magasins du Monde-Oxfam, 2002.

Defourny J. et al., *L'économie sociale au Nord et au Sud, "Ouvertures économiques"*, Paris - Bruxelles, Ed. De Boeck Université, 1999.

Demain le monde (revue), *Le commerce équitable bouscule le rêve consumériste*, n° 69-70, Bruxelles, Ed. CNCD, décembre 2002.

EFTA – European Fair Trade Association, *Mémento pour l'an 2000*, Gand, Ed. EFTA, 1998.

Roozen N. et Vanderhoff F., *La aventura del comercio justo, una alternativa de globalización por los fundadores de Max Havelaar*, México, Ed. El Atajo, 2002 (existe également en néerlandais).

Rossion F., *Le commerce équitable pour les apiculteurs du Mexique*, mémoire présenté à l'ICHEC, Bruxelles, septembre 2000.

Vivant Univers (revue), *Commerce équitable*, n° 434, Namur, Ed. Grands Lacs asbl, 1998.

Sur les Mayas :

Aubry A., *Les Tzotzil par eux-mêmes, récits et écrits de paysans indiens du Mexique*, Paris, Ed. L'Harmattan, 1988.

Autrement (revue), *Mayas, la passion des ancêtres, le désir de durer*, Paris, Ed. Autrement, 1991.

Duterme Bernard, *Indiens et Zapatistes, Mythes et réalités d'une rébellion en sursis*, Bruxelles, Ed. Luc Pire, 1998.

Sur le miel :

Clément H. et al., *Le Traité Rustica de l'Apiculture*, Paris, Ed. Rustica, 2002.

Donadieu Y., *Le miel, thérapeutique naturelle*, Paris, Ed. Maloine, 1984.

Munier Cl., *Une abeille m'a dit*, Etrechy, Ed. du Soleil natal, 2002.

Voir aussi les revues *Abeilles & Cie*, éditée par le Cari (Louvain-la-Neuve), *Belgique apicole*, éditée par l'Union des Fédérations d'apiculture de Wallonie et de Bruxelles, et *Abeille de France*, éditée par le Syndicat National d'Apiculture (Paris), ainsi que les sites web : www.apiculture.com, www.cari.be, www.beesfordevelopment.org

Publications de Miel Maya Honing :

Arriaga G., *L'impact de l'apiculture dans l'économie familiale des membres de la coopérative Xochit-Xanat*, 2001 (traduit de l'espagnol).

MMH, *Actes du Séminaire sur le commerce équitable à l'occasion du XXVe anniversaire de Miel Maya Honing*, 2000.

MMH, *Retour au Guatemala*, Bruxelles, Ed. Luc Pire, 2000.

Munguía M-A, *Coûts de production des coopératives d'apiculteurs liées au commerce équitable*, étude de onze cas, 2000.

ANNEXE 6

MMH, MFT ET LES ORGANISATIONS DE COMMERCE ÉQUITABLE

Les associations sans but lucratif (asbl) Miel Maya Honing et Maya Fair Trading sont deux associations liées qui forment un ensemble complémentaire : leurs statuts prévoient que, pour être membre de l'assemblée générale d'une de ces deux associations, il faut aussi être membre de l'autre association. Leur assemblée générale est constituée de particuliers, bénévoles, et des membres du personnel.

Miel Maya Honing a été créée en 1975 sous le nom de Service Tiers Monde, nom qu'elle a porté jusqu'en 1989. Depuis la création de Maya Fair Trading en 1997, les activités de MMH sont l'appui aux partenaires du Mexique et du Guatemala, sous la forme de projets, et la sensibilisation de la population belge au commerce équitable du miel. Ces activités bénéficient de divers subsides, essentiellement du gouvernement fédéral (la DGCD) et de la Région wallonne. Elle est agréée pour délivrer des attestations fiscales à ses donateurs.

Maya Fair Trading a pour principale activité l'importation du miel et sa commercialisation, soit en bocal, en seau, etc., soit au sein de produits composés, comme les bonbons au miel, les speculoos, les pains d'épices, etc. Elle est financièrement indépendante et ne perçoit aucun subside.

Miel Maya Honing
rue de Steppes, 26 – B-4000 Liège (Belgique)
Tél. : (32) (0)4 380 06 18 – Fax : (32) (0)4 380 45 99
E-mail : maya@maya.be – Site web : www.maya.be
Compte bancaire : 340-0653333-76
(pour contacter Maya Fair Trading : même adresse)

Miel Maya Honing et Maya Fair Trading sont en relation régulière avec les autres organisations belges de commerce équitable qui font partie de la Concertation Fair Trade, animée par le Centre Fair Trade (voir le chapitre 21) :

Fair Trade Organisation : www.fairtrade.be
Magasins du Monde-Oxfam : www.madeindignity.be
Max Havelaar Belgique : www.maxhavelaar.be
Oxfam-Wereldwinkels : www.oww.be

Le Centre Fair Trade organise chaque année, début octobre, la Semaine du commerce équitable (en 2003, du 6 au 11 octobre : www.commerce-equitable.be).

Centre Fair Trade :
Rue d'Alost, 7 – 11, B-1000 Bruxelles – Tél. : (32) (0)2 213 38 24

Sites web de quelques organisations européennes de commerce équitable qui distribuent des produits 'Maya' :

ALLEMAGNE : www.gepa3.de
FRANCE : www.solidarmonde.fr et www.artisanatsel.com
PAYS-BAS : www.goedwerk.nl
SUISSE : www.claro.ch et www.mdm.ch

ANNEXE 7 - A PROPOS DES AUTEURS

Cet ouvrage collectif a été coordonné par Benoît Olivier. Il comprend les contributions des auteurs suivants :

- Ayglon Christelle, Product manager : miel, sucre, cacao, Fairtrade Labelling Organization (partie chap. 14).
- Dumon Diederik, membre de Miel Maya Honing (chap. 1, partie chap. 11 et 12).
- Gérardin Paul, chargé de cours à l'Institut Catholique des Hautes Etudes Commerciales, à Bruxelles (chap. 13).
- Magis Noël, conservateur du musée de l'abeille à Tilff (Liège) (partie chap. 2).
- Robbertz Emmanuelle, chercheuse au Centre d'économie sociale de l'Université de Liège (chap. 10).
- Nielsen Ose, Certification coordinator, Fairtrade Labelling Organization (partie chap. 14).
- Olivier Benoît, membre de Miel Maya Honing (chap. 4 à 6, 8 à 9, 15 à 19 ; partie chap. 3, 7, 12, 14).
- Piras Elisabeth, bénévole chez Magasins du Monde-Oxfam (partie chap. 11).
- Porter Bolland Luciana, Instituto de Ecología A.C., Jalapa, Mexique (partie chap. 7).
- Roldán Angel, Misoca, Mexique (préface, avec Torres Martha).
- Poos Samuel, Centre Fair Trade, Bruxelles (chap. 21).
- Torres Martha, Misoca, Mexique (préface, avec Roldán Angel).
- Witters Sylvia, membre de Miel Maya Honing (partie chap. 11).
- Willemans Frank, membre de Miel Maya Honing (chap. 20).

A tous, nous leur remettons nos plus sincères remerciements pour leur collaboration, sans laquelle cet ouvrage n'aurait pas vu le jour.

Parmi les textes cités tout au long de cet ouvrage, signalons notamment ceux de :

- Abellard Alain, journal Le Monde, 8/4/03 (p. 123).
- Bechet Gilles, journal Le Soir, 01/03/02 (pp. 21-22).
- Bronstein David, journal Le Soir, 01/02/03 (pp. 126-127).
- Kievits Janine, revue Environnement, déc. 98 (pp. 24-25).
- OMS, Vingt questions sur les aliments transgéniques (pp. 28-29).
- Revue Horloge du Sud, septembre 2002 (pp. 131-132).
- Revue Solidarité Guatemala, avril 2002 (pp. 128-130).
- Roza C. A., UAM, México (pp. 121-122).

La section du chapitre 3 consacrée aux OGM est en partie basée sur les articles parus dans la revue Abeille de France sous les noms de Anchling F., Becker A. et Wolff Ch-M.

Les chapitres 7 et 8 sont largement inspirés des documents édités par la Sagarpa (Mexique) en 1998 et 2000.

TABLE DES MATIERES

Préface		3
Introduction		7
Première partie	Le miel, don de la nature	9
Chapitre 1	Le miel dans l’imaginaire, l’histoire et la culture	10
Chapitre 2	Les trésors de la ruche	15
Chapitre 3	L’apiculture, thermomètre de l’environnement	24
Chapitre 4	Pour un bon contrôle de qualité	36
Deuxième partie	L’apiculture au Mexique	45
Chapitre 5	Pourquoi je suis devenu apiculteur	46
Chapitre 6	L’apiculture, une alternative de développement durable	62
Chapitre 7	L’apiculture au Mexique : les facteurs naturels	66
Chapitre 8	Apiculture et marché du miel au Mexique	74
Chapitre 9	Comment l’apiculteur mexicain peut-il vendre son miel ?	87
Troisième partie	De l’apiculture à la mondialisation	95
Chapitre 10	Le marché mondial du miel	96
Chapitre 11	L’apiculture en Europe, Belgique et Espagne	105
Chapitre 12	De l’apiculture mexicaine à la mondialisation de l’économie	119
Quatrième partie	Derrière le miel, il y a des hommes	133
Chapitre 13	Sur le sens du commerce équitable	134
Chapitre 14	Le commerce équitable du miel	139
Chapitre 15	La filière du miel ‘Maya’	147
Chapitre 16	Qu’est-ce qu’un prix juste ? ou le commerce équitable à l’épreuve de la loi de l’offre et de la demande	166
Chapitre 17	Du prix juste au revenu juste	173
Chapitre 18	L’impact social du commerce équitable	183
Cinquième partie	Participer au commerce équitable	193
Chapitre 19	De la vente bénévole à la grande distribution	194
Chapitre 20	Le miel équitable comme ingrédient dans l’industrie alimentaire	203
Chapitre 21	Le commerce équitable et les pouvoirs publics	210
Annexes		217
1	Liste des cartes, tableaux, illustrations et photos	217
2	Organisations apicoles et ONG locales	218
3	Le Mexique et le Guatemala : quelques points de repère	219
4	Glossaire et acronymes	220
5	Bibliographie	221
6	Miel Maya Honing, Maya Fair Trading et les organisations de commerce équitable	222
7	A propos des auteurs	223
Table des matières		224