



**L'entreprise face à la biodiversité : le cas de l'entreprise
brésilienne NATURA et son partenariat avec les
extraxtivistes de la " réserve de développement durable
du fleuve Iratapuru " dans la region de Jarí , Amazonie
brésilienne**

Anna Greissing, François-Michel Le Tourneau, Florent Kohler, José Reinaldo
Alves Picanço

► **To cite this version:**

Anna Greissing, François-Michel Le Tourneau, Florent Kohler, José Reinaldo Alves Picanço. L'entreprise face à la biodiversité : le cas de l'entreprise brésilienne NATURA et son partenariat avec les extraxtivistes de la " réserve de développement durable du fleuve Iratapuru " dans la region de Jarí , Amazonie brésilienne. *Entreprises et Environnement, quels enjeux pour le développement durable ? Colloque international tenu à l'Université Paris X- Nanterre, Sep 2008, Université de Nanterre, Paris, France. pp.x-xx, 2010. <halshs-00493596>*

HAL Id: halshs-00493596

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00493596>

Submitted on 24 Jun 2010

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est émanant des établissements d'enseignement et de destinée au dépôt et à la diffusion de documents recherche français ou étrangers, des laboratoires scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, publics ou privés.



« L'entreprise face à la biodiversité : le cas de l'entreprise brésilienne NATURA et son partenariat avec les *extraktivistes* de la « réserve de développement durable du fleuve Iratapuru » dans la region de Jarí , Amazonie brésilienne.

Anna Greissing¹, François-Michel Le Tourneau, Florent Kohler, José-Reinaldo Alves Picanço

Introduction

La « réserve de développement durable » (RDS) du fleuve Iratapuru abrite 806 000 hectares de forêt amazonienne en bon état de conservation. Elle est exploitée par des communautés de collecteurs de noix du Brésil, dont la plus importante et la plus connue se nomme São Francisco do Iratapuru. Du fait de ses efforts pour s'organiser et réussir à améliorer les conditions de vie de ses habitants, mais aussi du fait du soutien massif reçu de la part des autorités locales ou fédérales, ce village est petit à petit devenu un symbole des efforts de développement réalisés auprès des « communautés traditionnelles » ou des « populations extractivistes » amazoniennes.

Il l'est devenu encore plus avec la mise en place à partir de 2004 d'un partenariat original avec l'entreprise de cosmétiques Natura. Pionnière dans la reconnaissance des droits des communautés traditionnelles sur le patrimoine génétique, celle-ci a en effet négocié avec la communauté de Vila São Francisco une série d'accords pour l'usage des produits locaux, comme la sève de *bréu branco* ou l'huile de noix du Brésil. Grâce à ces accords, les habitants de São Francisco ont vu s'ouvrir des perspectives financières hors de portée de la plupart des communautés amazoniennes. Ce partenariat novateur, associant les intérêts économiques de l'entreprise et ceux de la communauté, est riche de conséquences sur le plan géographique. Il permet en effet d'un côté le maintien d'une activité traditionnelle considérée comme non prédatrice, et valorise la préservation de la forêt de la part de la communauté locale, le maintien des certifications environnementales étant un point fondamental pour la continuité de la relation entre les deux parties. Mais il pose également des questions, sur la légitimité de chaque entité présente sur place (Etat, communauté locale, entreprise Natura) dans la gestion de la RDS. On peut ainsi se demander si l'innovation économique et sociale que représente le partenariat avec Natura a pour contrepartie une sorte de droit de regard de l'entreprise sur l'avenir de la communauté, en particulier en ce qui concerne sa gestion territoriale, comme si coopérative et communauté avaient vocation à se confondre, en dépit des réticences de certains habitants.

Pour faire le point sur ces questions, nous proposons dans un premier temps une présentation du village de São Francisco et de sa principale activité économique, la collecte de la noix du Brésil. Nous montrons ensuite comment le partenariat avec la Natura est l'ultime étape d'un cheminement déjà ancien parmi de très nombreux modèles de développement, et en quoi il

¹ Doctorante au Centre de Recherche et de Documentation sur l'Amérique Latine, CREDAL, UMR 7169 du CNRS. Cet article a été produit à la base d'un article écrit en Janvier 2008 dans le cadre du projet de recherche DURAMAZ, conçu par le group de recherche sur le Brésil du CREDAL dont la doctorante fait partie. Cet article a été coécrit par les chercheurs suivants : François-Michel Le Tourneau, Florent Kohler, Reinaldo Alves Picanço et Anna Greissing. L'auteur tient à remercier ces auteurs pour l'autorisation d'utiliser cet article comme base pour la présente publication.

diffère des expériences précédentes. Nous verrons enfin que sous le vernis d'une exploitation économique raisonnée et d'un partenariat tourné vers la durabilité, de nombreuses questions se posent sur les relations avec la Natura, tant avec la coopérative des producteurs, qui est son partenaire économique, qu'avec la communauté locale, qui est l'objet de son investissement en terme d'image.

I. Le village de São Francisco, une communauté traditionnelle de *castanheiros* :

Isolés au sein de la forêt amazonienne jusqu'au début des années 1990, les habitants de la communauté de São Francisco ont vécu en l'espace d'une quinzaine d'années des transformations considérables. Ils se sont en effet regroupés en un village, puis ont monté une coopérative, ont négocié des projets de développement avec plusieurs grands organismes nationaux et internationaux, avant de développer un partenariat novateur avec une grande firme de cosmétiques, la Natura. Les paramètres fondamentaux de leur vie n'ont pour autant que peu changé. Ils demeurent tributaires, pour leur revenu, de la collecte de la noix du Brésil, toujours pénible, parfois aléatoire, dont le rythme accompagne le régime des crues de l'Iratapuru.

1. Création de la communauté de São Francisco et de sa coopérative :

C'est à partir des années 1980 qu'un centre d'habitation se développe sur la rive droite de la rivière Iratapuru, donnant naissance à l'actuelle communauté de São Francisco. En 1992, plusieurs familles y fondent la COMARU (*Cooperativa mista dos produtores e extrativistas do Rio Iratapuru*), coopérative destinée à mieux s'organiser face aux intermédiaires qui achètent les noix du Brésil. A l'époque, l'objectif est de produire et de commercialiser en ville de la farine de noix du Brésil, afin d'améliorer les revenus. L'existence de la coopérative attire au fur et à mesure d'autres familles qui habitaient le long de l'Iratapuru, si bien qu'à la fin des années 1990, rares sont les habitations permanentes situées en amont de la rivière.

Aujourd'hui, le village de São Francisco rassemble près de 200 personnes (184 personnes en août 2007, données de terrain AG), représentant 35 domiciles. 57 % de la population a moins de 18 ans. La relative prospérité qui y règne actuellement rend le lieu attractif, si bien que de nouvelles familles ou des individus plus ou moins apparentés aux habitants déjà présents s'implantent régulièrement. En 2004, par exemple, ce sont 27 nouveaux habitants (composant une seule famille étendue) qui se sont installés (Amapaz, 2005).

2. La collecte de la noix du Brésil : activité économique principale de la communauté :

La collecte des noix du Brésil est l'activité principale des habitants de la communauté de São Francisco. Il s'agit d'une activité complexe et difficile. Les zones de collecte se trouvent en effet réparties le long de l'Iratapuru, sur une distance de plus de 80 kilomètres, ainsi que sur trois de ses affluents, les bras de rivière Amazonas, Pau Mulato et Areião. Ces voies permettent l'écoulement de la production, mais au prix d'un travail considérable pour les remonter ou les descendre. Le premier tronçon de l'Iratapuru représente en effet un obstacle difficile à franchir, avec 5 sauts importants, dont deux nécessitent des portages. Plus loin, les affluents utilisés sont de très faible taille, et ne sont navigables qu'en saison des pluies. En saison sèche, la montée vers les *castanhais* est pratiquement impossible.

La collecte est donc, avant tout, une course contre la montre. Les fruits sont en effet mûrs vers le mois de janvier, mais il n'est possible de commencer à les collecter qu'à partir de février. Leur chute est un danger mortel pour les *castanheiros*, et il faut attendre que tous soient tombés pour pouvoir exploiter les zones. A partir de mars, les premières expéditions sont lancées, sachant qu'au plus tard fin juillet la hauteur des eaux ne permettra plus d'évacuer la production.

Les *castanheiros* passent des périodes prolongées dans leurs zones de collecte (colocações), souvent en famille (les femmes peuvent en effet participer à certaines activités comme le cassage des noix, mais elles assurent aussi des travaux complémentaires aux activités extractivistes, comme la préparation de la nourriture, le lavage des vêtements, le soin du ménage et des enfants, la fabrication de paniers à partir de liane cipótítica). Les colocações sont toujours installées au bord de l'eau. On y trouve un mouillage, un ou plusieurs abris (barraco) qui servent de camp de base et des dépôts (paiol) pour le pré-séchage des noix, qui sont ensuite ensachées. Les sacs sont alors transportés jusqu'au mouillage, empilés puis marqués aux initiales du patron, en attendant leur chargement vers la ville.

A partir du camp, des chemins ou sentiers amènent à l'intérieur de la forêt, là où se trouvent les noyers. Les *castanheiros* connaissent avec une exactitude étonnante l'emplacement de chaque arbre et les sentiers qui y mènent. Le travail de collecte est rude, car il faut charrier à dos d'homme les noix jusqu'au campement, ce qui implique de longs trajets avec des charges de plus de 50 kg. Les collecteurs sont aussi attentifs à la présence de gibier éventuel, la chasse (ou la pêche) étant absolument nécessaire pour approvisionner les collecteurs. Passant de longues périodes isolés, les extractivistes font également des pauses en allant visiter d'autres campements, goûtant alors une convivialité de la forêt qui est particulièrement appréciée. Après le lavage et la mise en sacs, ceux-ci sont marqués aux initiales du producteur et stockés sur les berges du fleuve, puis transportés au village en plusieurs étapes. Le transport des noix est une activité risquée qui voit son lot de naufrages. Lorsqu'ils surviennent, c'est souvent une grande partie de la production, mais également de l'équipement, qui disparaît, engloutissant le bénéfice escompté pour l'année en cours. A l'arrivée au village, les sacs sont soit livrés à la coopérative, soit vendus directement aux intermédiaires qui apparaissent régulièrement. Dans le cas des noix livrées à la coopérative, elles sont étalées à terre après leur livraison, afin de les sécher au soleil et de trier les noix pourries. Après séchage, les noix sont amenées à la coopérative pour être torréfiées. Elles sont ensuite écalées à l'aide de machines spécifiques à l'intérieur de la coopérative (« quebrar castanha »). C'est un travail pénible qui exige beaucoup de patience, occupant une trentaine de personnes de la communauté.

3. Quelle rentabilité pour cette activité « traditionnelle » sur le plan économique ?

L'analyse du revenu tiré de la récolte de la noix du Brésil est délicat, car cette activité saisonnière est très irrégulière, non seulement en fonction des années (tous les cinq ans environ, les noyers du Brésil connaissent une brusque chute de production), mais également en fonction des aires de collecte ; de plus, les extractivistes tiennent rarement une comptabilité qui sépare les coûts de production de leurs dépenses usuelles. Pour autant, il semble clair que depuis le début des années 2000, l'amélioration du prix payé aux collecteurs rend l'activité assez rentable, même dans le cas où la production est écoulee via les intermédiaires traditionnels.

Dans le cas de la vila São Francisco, l'existence de la coopérative garantit un meilleur prix aux *castanheiros*. Pourtant, l'insuffisance de capital de la COMARU, qui n'est pas encore complètement sortie de son endettement, ne permet pas toujours l'écoulement de toute la production de la RDS. Par ailleurs, la coopérative n'arrive à payer ses fournisseurs que plusieurs mois après la récolte. Or les *castanheiros* doivent avancer des sommes importantes en début de saison, pour financer la récolte, et en fin de saison, pour payer leurs employés. De ce fait, la plupart des extractivistes de São Francisco doivent vendre une partie au moins de leur production à des intermédiaires, perdant l'avantage des prix plus élevés proposés par la coopérative. .

Malgré ces difficultés, les revenus à São Francisco sont plus élevés que dans les autres communautés du même type. Selon les données que nous avons recueillies sur le terrain, les

revenus moyens des familles à Iratapuru se situent autour de 1,5 fois le salaire minimum, 50 % des familles gagnant plus que cette valeur. Bien que peu élevée en absolu, cette valeur est largement supérieure aux revenus habituels dans le monde rural brésilien, ainsi qu'au revenu enregistré en 2000 pour les secteurs de recensement voisins, dans lesquels 60 % de la population gagnait moins d'un salaire minimum. De fortes disparités existent au sein de la communauté, non seulement en fonction du poids respectif des familles mais également en fonction des aléas du métier.

L'exploitation de la noix du Brésil est donc une activité aléatoire, avec de gros risques de pertes, mais aussi avec la possibilité de bénéfices dans certains cas.

II Iratapuru, un laboratoire de modèles de développement

1. Des investissements publics pour le développement durable dans les années 1990

Au début des années 1990, la question de la rentabilité économique de l'extractivisme et celle des conditions nécessaires pour son maintien sont ardemment débattues. Encore sous le choc de l'assassinat de Chico Mendès, le gouvernement brésilien a en effet créé des « réserves extractivistes », mais sans que le modèle économique qui leur est associé ne soit complètement précisé. Influencé en profondeur par ce débat (notamment en ayant à ses côtés l'une des personnes les plus proches de Chico Mendès), le gouverneur de l'Etat d'Amapá élu en 1994 décide de se lancer dans un programme de développement qui aura comme axe central le soutien aux communautés locales, en particulier extractivistes.

Depuis le début des années 1990, la communauté de São Francisco est donc passée par un processus graduel d'organisation qui lui a permis d'améliorer petit à petit ses revenus. L'instrument de cette dynamique a été la COMARU, créée à l'origine pour mieux s'opposer aux prétentions territoriales de l'entreprise Jari et à ses projets de centrale hydroélectrique (Sampaio, 2000 : 104). Par la suite, la coopérative a multiplié les expériences de vente de produits dérivés de la noix du Brésil, qui permettaient de payer un meilleur prix aux collecteurs. Des expériences artisanales axées sur la production de farine de noix du Brésil, puis de biscuits, virent le jour en 1993. Le niveau de vie augmente lentement, une première télévision collective étant acquise en 1995. A partir de cette même année, les choses s'accroissent. Elu comme gouverneur de l'Etat d'Amapá, João Capiberibe veut en effet mettre en application un « programme de développement durable de l'Amapá » (PDSA), dont l'un des axes forts était la mise en avant des coopératives de petits producteurs et la valorisation des produits de l'extractivisme. De par son caractère exemplaire mais aussi du fait de l'identité des *castanheiros* comme habitants de la forêt, la COMARU allait être l'une des grandes bénéficiaires de ce changement de politique.

En premier lieu la coopérative, qui revendiquait depuis sa création une stabilisation de ses droits fonciers (Araujo, 2004), se voit exaucée par la création de la RDS en 1997. Le second fut la multiplication des subventions directes ou indirectes attribuées à la COMARU. En parallèle, le gouvernement de l'Etat développe le « projet castanha do Brasil » afin d'organiser le marché de ce produit en Amapá et de renforcer les coopératives locales (Nelson et Fujiwara, 2001). Bien qu'il n'ait pas vraiment réussi à mettre hors jeu les acheteurs habituels (dont les pratiques, en partie héritées de l'*aviamento*, sont souvent vivement critiquées), ce projet donnera quelques avantages supplémentaires aux coopératives, et en particulier à la COMARU. En même temps que le soutien de l'Etat d'Amapá commence à s'exercer de manière massive, les grandes institutions internationales s'intéressent au cas d'Iratapuru. Dans le cadre du PPG7, une nouvelle usine pour la production de biscuits est financée, qui permettrait à la communauté de São

Francisco de changer d'échelle et de varier sa production.

La multiplication des financements n'empêchera pas de nombreuses difficultés, et dans une certaine mesure l'échec de la plupart des projets. Ainsi, dans le cas des biscuits de noix du Brésil, plusieurs goulots d'étranglement se firent jour, en particulier la difficulté pour la coopérative d'adopter le rythme de production demandé par le contrat. Mais c'est surtout la vulnérabilité politique des projets de développement financés à Iratapuru qui deviendra évidente à partir de 2003. Le gouverneur Capiberibe avait en effet multiplié les investissements sur place, mais il avait également intensément utilisé l'image du village de São Francisco et de la COMARU dans sa communication politique. Sans surprise, le gouverneur élu en 2003, opposant de Capiberibe, coupera rapidement les subventions et le support administratif de l'Etat, entraînant une crise importante à la COMARU. Le 1 octobre 2003, un incendie détruisit la fabrique de biscuits. A ce moment, la situation de la COMARU est très délicate. Son outil de production est détruit, son patrimoine mobilier s'est volatilisé et elle se trouve très endettée, une partie des soutiens reçus l'ayant été sous la forme de prêts. C'est alors que l'entreprise Natura, déjà présente mais peu impliquée, commença à pousser ses pions.

2. La Natura en sauveur

En 2000, la firme Natura connaît des difficultés dans sa croissance et décide d'élaborer une nouvelle stratégie. Elle choisit de développer une nouvelle ligne de produits mettant en valeur les ingrédients naturels issus de la biodiversité brésilienne, associant à ses cosmétiques une image de marque d'entreprise impliquée dans la promotion du développement durable, la protection de la forêt et l'accompagnement des petits producteurs. Sur la base de ces concepts, elle crée sa nouvelle ligne « Ekos », dont une partie des ingrédients est obtenue auprès de petits producteurs qui sont certifiés pour garantir qu'ils réalisent une exploitation durable des ressources². A la recherche de fournisseurs qui puissent lui procurer tout à la fois sa matière première et une valeur ajoutée importante en termes d'image, l'entreprise se tourne rapidement vers la communauté de São Francisco do Iratapuru.

A partir de 2003, la relation entre la COMARU et la Natura devienne étroite. Sans perspective de commercialisation, puisque son outil de production est détruit, la coopérative a désespérément besoin d'un nouveau partenaire, et elle sait qu'elle ne pourra pas compter sur l'Etat d'Amapá, qui lui reproche ses liens avec l'ancien gouverneur. La Natura, elle, a perçu tout l'intérêt que la RDS Iratapuru, zone d'une grande beauté naturelle et d'un état de préservation exceptionnel, pouvait avoir en termes d'image. Elle finance donc en 2004 la reconstruction du bâtiment de l'usine dans lequel est installée la presse reprise à la COMAJA. Elle finance également la certification des zones de collecte et met en contact la COMARU avec la société Cognis do Brasil, qui est le véritable acheteur de l'huile produite à Iratapuru et est chargée de fournir à la coopérative les paramètres essentiels du produit et la technologie de base pour la produire, et de fixer un juste prix tout en veillant à ce que la gestion forestière soit durable. La Natura, en partenariat avec la Cognis et avec une autre société du secteur dénommée IFF, explore également en 2003 la possibilité d'utiliser d'autres produits régionaux, en particulier le breú branco et la *copaíba*.

Associés à l'huile de noix du Brésil, ces deux produits constitueront le socle de la relation entre la COMARU et la Natura. Cherchant selon ses propres termes à promouvoir un nouveau modèle de développement, l'entreprise de cosmétiques fait en effet le pari de valoriser les nouveaux

² La Natura exige soit une certification de bonne gestion des produits forestiers (certification FSC délivrée par l'entreprise Imaflora), soit une certification de bonne gestion des aires cultivées. La certification implique notamment la réalisation d'un plan de gestion participatif

instruments fournis par le droit brésilien pour l'exploitation des connaissances traditionnelles associées aux produits de la forêt. Elle se lance donc dans un processus d'acquisition des droits d'exploitation du patrimoine génétique pour le *bréu branco*, réalisant une première en droit brésilien. Une fois l'autorisation du CGEN obtenue, elle signe un contrat d'exclusivité avec la COMARU pour la fourniture de ce produit. A ce jour, des démarches analogues sont engagées pour l'huile de noix du Brésil, mais elles n'ont pas encore été conclues.

Grâce à ce processus juridique, la communauté obtient bien plus qu'un simple débouché pour ses produits. L'acquisition des droits d'accès aux connaissances traditionnelles implique en effet de la part de la Natura le versement d'une indemnité qui dépasse très largement en valeur le prix de vente du *bréu branco*. On peut prévoir que ce montant sera encore plus important pour l'huile de noix du Brésil. Par ailleurs, l'accès au patrimoine génétique implique le versement d'une compensation au propriétaire de la zone, en l'occurrence l'Etat d'Amapá, avec obligation pour ce dernier de l'investir au bénéfice des communautés concernées. Nous verrons plus loin que ce dernier point fait l'objet d'une polémique. En plus de ces dédommagements prévus par la loi brésilienne, la Natura propose aux communautés traditionnelles qui lui fournissent des produits d'avoir accès à un fonds, dénommé fonds Natura, qui est abondé de 0,5 % du chiffre d'affaire (après impôt) des marques mentionnant les composants produits par la communauté, et de 0,15 % du chiffre d'affaire des marques utilisant les produits fournis par la communauté mais sans le mentionner sur l'emballage.

3. Un partenariat modeste en volume, mais très important sur le plan financier

La production d'huile de noix du Brésil achetée par la Natura à la COMARU a considérablement varié sur les quatre dernières années. On notera que cette variation ne correspond pas à une fluctuation dans les ventes de la Natura, mais à une fluctuation dans la capacité de production de la coopérative, liée à plusieurs facteurs comme l'irrégularité naturelle de la production des noyers, ou les difficultés de financement de la récolte. La coopérative s'est d'ailleurs endettée vis-à-vis de la Cognis, dans la mesure où elle s'était engagée à fournir 16 tonnes d'huile en 2006, année durant laquelle elle ne réussit pas à produire plus de 2000 kg. La Cognis ayant avancé de l'argent pour viabiliser la récolte, elle exigea le remboursement de ces frais en 2007, générant une situation difficile pour la COMARU. Celle-ci possède pourtant une grande marge de progression dans ses fournitures à l'entreprise de cosmétiques, car la quantité d'huile de noix du Brésil utilisée par la Natura représente environ 20 tonnes par an et car en vertu du contrat d'exclusivité, la COMARU pourrait en être l'unique fournisseur si elle était capable de produire une telle quantité. De par les prix payés par la Cognis, la vente d'huile de noix du Brésil représente un revenu bien plus intéressant que la vente de la noix directement aux intermédiaires de la ville de Laranjal do Jari. En effet, si ceux-ci payent entre 50 et 60 R\$ l'hectolitre en fonction du point de vente, le prix de vente de l'huile représente environ 120 R\$ par hectolitre de noix. Mais il faut noter que la quantité de noix transformées en huile est minime par rapport à l'ensemble de la collecte réalisée par les habitants de São Francisco. On compte en effet qu'un hectolitre de noix permet d'obtenir environ 6,5 kg d'huile. L'année 2007, qui a vu la production de 6500 kg d'huile a donc vu 1 000 hectolitres de noix transformées en huile, soit à peine 17 % de l'ensemble de la récolte qui aura été de près de 6 000 hl. En conséquence, malgré son importance symbolique et le meilleur prix obtenu par ce biais, le partenariat avec Natura n'est pas la seule source de revenus de la coopérative.

En ce qui concerne le *bréu branco*, les transactions sont minimales, car il s'agit d'une matière dont les volumes utilisés sont très faibles : seule une livraison de 300 kg a été effectuée en 2004, une deuxième, d'un volume équivalent, devant être réalisée en 2007. Mais ces faibles volumes de

vente ne doivent pas dissimuler le principal intérêt du partenariat avec la Natura, qui est le paiement à la communauté de droits liés à des éléments immatériels, comme le droit d'accès au savoir traditionnel ou bien le versement de royalties sur les produits vendus. La disproportion entre les deux sources de revenus est très importante. D'après des documents internes de la Natura auxquels nous avons eu accès, les royalties sur le breú branco ont rapporté près de 1,6 millions de réaux à la communauté, alors que la vente des 300 kg produits en 2003 (lesquels suffirent à la Natura jusqu'en 2007) n'a rapporté que moins de 10 000 réaux.

III Questions autour de la coexistence du nain et du géant

Si les conséquences sur le plan économique sont évidemment positives, certaines questions se posent sur la place de la Natura dans la vie de la communauté de São Francisco et sur les conséquences de cette relation, notamment sur le plan du développement (durable ?) local.

1. La stratégie de la Natura, un interventionnisme bien au-delà d'une simple relation commerciale

Même si l'on peut faire crédit à l'entreprise d'une véritable conviction dans sa promotion du développement durable, il n'en reste pas moins que le partenariat proposé par la Natura à la COMARU entre dans le cadre d'une stratégie de marketing qui ne laisse rien au hasard. Dans ce cadre, l'investissement réalisé à Iratapuru doit être rentabilisé en termes d'image, ce qui implique plusieurs niveaux d'intervention.

Le premier consiste pour l'entreprise à s'assurer que les revenus obtenus par la coopérative soient suffisants pour qu'il y ait effectivement une amélioration des conditions de vie. Pour cette raison, au lieu de se contenter de négocier un seul produit, la Natura souhaite faire de la COMARU le fournisseur de trois produits différents : le *bréu branco*, l'huile de noix du Brésil mais également la *copaíba* (bien que le processus de production de celle-ci à Iratapuru pose quelques problèmes, comme on le verra plus loin). On peut aussi penser que cette volonté d'acheter plusieurs produits dans la même communauté répond à une volonté de mieux rentabiliser l'ensemble des investissements réalisés sur place : pour faire des communautés qui sont ses partenaires des exemples de durabilité, l'entreprise n'hésite pas à investir de manière importante pour la réalisation de diagnostics locaux ou pour l'élaboration de plans de développement durable.

Le second consiste pour la Natura à veiller à ce que les investissements rendus possibles par l'accès aux divers fonds et indemnités impliqués par ses contrats ne produisent pas des effets contraires à ceux recherchés, par exemple une urbanisation non maîtrisée ou une dégradation rapide de l'environnement. Pour cela, elle exerce un contrôle très strict sur les projets qui pourraient être financés, au point que pour le moment, aucun projet concret n'a été financé par le fonds Natura à Iratapuru en dehors du désendettement de la COMARU. Ce fait est particulièrement préoccupant si l'on remarque que dans le même temps près de 20 % du fonds Natura destiné à Iratapuru (dont le montant atteint environ 2 millions de réaux en 2007) a été dépensé en audits et diagnostics dont l'utilité pour l'amélioration des conditions de vie locales ne paraît pas toujours évidente : le village d'Iratapuru ne possède ni station de traitement de l'eau décente, ni réseau d'égout, ni système de traitement des déchets. On semble donc assister de la part de la firme de cosmétiques à une tentative de gestion de la communauté par consultants interposés, ce qui n'est pas sans conséquence sur les relations avec les autres acteurs présents sur place. Enfin, la stratégie de la Natura rencontre un problème important dans la question de l'identification de ses interlocuteurs locaux. Si, en effet, la COMARU est sans aucun doute le partenaire commercial, c'est la communauté qui devrait être l'interlocuteur concerné par les projets du fonds Natura. Or l'entreprise est tentée de confondre les deux, considérant l'absence

d'organisation collective des habitants (comme un conseil communautaire, dont la mise en place a jusqu'ici toujours capoté), alors que les luttes de pouvoir au sein de la coopérative marginalisent plusieurs familles. L'absence de culture commerciale bien enracinée chez les extractivistes, est une autre difficulté pour l'entreprise de São Paulo. Comme on l'a vu, les volumes produits par la COMARU sont fluctuants, ce qui implique pour la Natura d'avoir parfois recours à d'autres fournisseurs. Il faut également compter avec les difficultés d'organisation de la production, qui font que le calendrier fixé depuis São Paulo est rarement respecté. Tout cela entraîne une certaine complexité dans la chaîne logistique de l'entreprise.

2. Certification et plans de gestion : que restet-il du « savoir traditionnel » ?

Trois aspects peuvent être questionnés dans la relation commerciale instaurée avec la Natura et les pratiques traditionnelles des collecteurs de noix du Brésil de l'Iratapuru : la compatibilité de ces pratiques avec la définition actuelle de la durabilité, les modifications induites dans les comportements traditionnels du fait des normes imposées par la Natura et enfin la nature exacte du « savoir traditionnel » dont l'usage est dédommagé par l'entreprise de São Paulo.

Sur le premier point, le processus de certification en lui-même paraît peu objectif. Il est ainsi basé sur la constatation que l'exploitation des castanhais par les extractivistes est durable en soi, et estime pour cela qu'il est pratiqué sans conséquence pour l'environnement depuis au moins 25 ans – un délai arbitraire, si l'on songe au cycle de vie des noyers du Brésil qui se compte en siècles. Par ailleurs, on sait que certains indices vont dans le sens d'une certaine fragilisation des castanhais suite aux activités de collecte, qui pourrait menacer l'émergence des jeunes arbres. Or le rapport du FSC ne donne aucune piste sur la quantité de noix qui pourrait être collectée dans la région sans porter atteinte à la viabilité des zones de collecte.

En ce qui concerne le second point, si la Natura affirme s'appuyer sur la production de communautés traditionnelles, elle exige également la certification de celles-ci par des organismes comme le FSC, qui possède un sceau pour les « produits forestiers non ligneux ». Or l'acquisition de la certification implique l'adoption de pratiques de travail et de gestion qui, souvent, sont très différentes des comportements traditionnels. Elle implique par exemple de ne pas utiliser de main d'œuvre infantile. Ce qui est une avancée dans le champ des droits de l'homme pose néanmoins certaines questions : comment les adolescents d'Iratapuru pourront-ils recevoir l'apprentissage de la forêt nécessaire à l'exercice de la profession de *castanheiros* s'ils n'apprennent pas le métier avec leurs parents durant la saison de la collecte ? Pourront-ils maintenir le degré de familiarité avec la forêt qui justifie l'appellation de « population traditionnelle » ? Le rapport de certification de la société Imaflora posait lui-même ce problème en 2004, indiquant qu'il serait souhaitable de trouver une organisation du temps scolaire qui permette de combiner les deux aspects.

On peut enfin s'interroger sur le dédommagement des connaissances traditionnelles effectué par la Natura à Iratapuru. Dans quelle mesure la connaissance de l'huile de noix du Brésil ou celle des propriétés olfactives de la résine de *bréu branco*, connues dans toute l'Amazonie, sont-elles des exclusivités de la communauté de São Francisco do Iratapuru ?

Conclusion

La communauté de São Francisco, principale utilisatrice des ressources naturelles de la RDS Iratapuru, a connu depuis 15 ans des changements très profonds. Ses habitants sont passés de l'isolement dans les *colocações* et du système de l'*aviamento* au regroupement en village et à un fonctionnement coopératif bénéficiant d'un fort appui local, national et international. Leur territoire de collecte a été transformé en une zone protégée, deux usines ont été successivement implantées et des contrats ont été signés, d'abord avec le gouvernement de l'Etat d'Amapá, puis

avec l'entreprise Natura, alors que les aires de collecte recevaient une certification internationale. Derrière ces transformations, on trouve une très longue liste d'acteurs institutionnels, le dernier en date et le plus original dans le contexte amazonien étant sans nul doute la grande entreprise de cosmétique Natura. Le résultat que l'on peut observer aujourd'hui est un processus mixte d'avancées économiques (dont la plupart des communautés amazoniennes peuvent seulement rêver) et de déséquilibres dans l'offre de services qui affectent la qualité de vie de la population. D'un côté, on peut souligner que la communauté a réussi à faire fonctionner le modèle extractiviste de manière moderne, produisant de la valeur ajoutée à partir d'une ressource provenant de collectes en forêt, ce qui est une réussite rare. D'un autre côté, on remarque que ce sont surtout les droits d'image et les redevances sur des biens immatériels qui constituent le gros du revenu perçu par la communauté, plus que la vente de ses noix. Poursuivant le contraste, on peut noter que si tous les enfants fréquentent l'école en 2007, la plupart des producteurs de noix et membres de la coopérative ne réussissent pas à organiser leur comptabilité...

Bibliographie

- AMAPAZ/DS, 2004, Diagnóstico Local Participativo. Plano Comunitário de desenvolvimento Iratapuru Sustentável. Rapport, 199 p.
- Empereur L. (ed.), 1996, La forêt en jeu. L'extractivisme en Amazonie centrale., ORSTOM/UNESCO, coll. Latitudes 23, 231 p.
- Forest Stewardship Council (FSC), 2004, Resumo Público de Certificação da COMARU - Cooperative Mista dos Produtores Extrativistas dos Rio Iratapuru, Smartwood program/Imaflora, São PauloBrésil, 42 p.
- Greissing A. et Stauffer F., 2007, Relatório do projeto água para a comunidade de São Francisco do Iratapuru, Rapport non publié, 8 p.
- Guedes Dantas F.L., 2003, Empreendedorismo ou subsistência na floresta ? O caso do Iratapuru no Amapá, mémoire de Mestrado, CDSUnB, 216 p.
- Homma A. K. O., 1993, Extrativismo Vegetal na Amazônia Limites e Oportunidades, EMBRAPA, Brasília, 120 p.
- JGP Consultoria e Participações Ltda., 2000, Diagnóstico de Sustentabilidade do processo de Produção de Óleo extraído da CastanhadoBrasil (*Bertholletia excelsa*). Reserva de Desenvolviemnto Sustentável do Rio Iratapuru Amapá. 39 p.
- IEPA, 2002, Macrodiagnóstico do Estado do Amapá. Primeira Aproximação do ZEE., Macapá-Amapá, 137 p.
- Nelson D. et Fujiwara L., 2001, "Projeto CastanhadoBrasil", in 20 Experiências de Gestão Pública e Cidadania, Hélio Batista Barboza e Peter Spink (orgs.), São Paulo, 15p.
- Picanço R.A., Reserva Extrativista do Rio Cajari: verso e reverso da territorialização no sul do Amapá. Natal, UFRN, 2005. 155p.
- Pinsard Vianna L. et Rivaben de Sales R., 2006, Reserva de desenvolvimento sustentável (RDS) : análise da categoria de manejo e proposta de regulamentação, WWFBrazil, Brasília, 388 p
- SETEC (Secretaria de estado da ciência e tecnologia), 2001, Uso Econômico da Biodiversidade na região sul do Estado do Amapá : O Programa CastanhadoBrasil na Cooperativa Mista de Produtores e Extrativistas do Rio Iratapuru (COMARU), SETEC, MacapáBrésil, 11 p.
- Vilhena M.R., 1999, Análise da Estrutura e Dinâmica da Produção de CastanhadoBrasil na Reserva de Desenvolvimento Sustentável do rio Iratapuru, mémoire final du cours de spécialisation en développement durable et gestion environnementale, IEPA/NAEA/UFPA.