

Banana Corp

Lycée
Terminales ES et L
Histoire-
Géographie

LIENS AVEC LES PROGRAMMES

Références au programme scolaire de géographie (à titre d'exemple).
Extraits du BO, hors série n° 7 du 3 octobre 2002.

Géographie -> L'espace mondial

Dans une première partie, l'étude de l'espace mondialisé cherche à faire comprendre le monde d'aujourd'hui, marqué par le processus de mondialisation qui crée de nouvelles interdépendances mais qui ne recouvre pas tous les aspects de l'organisation géographique du monde. En série ES, on veille à l'articulation de cette approche géographique avec l'étude de l'ouverture internationale de l'économie en sciences économiques et sociales [...]. La troisième partie est l'occasion de montrer qu'une vaste part de l'espace mondial est située en marge des aires de puissance. Elle est constituée de pays à la recherche d'un meilleur développement mais qui obtiennent des résultats inégaux. Certains pays du Sud sont dans une position particulière à l'interface avec les pays du Nord développés.

Un espace mondialisé

1. Mondialisation et interdépendances

L'espace mondial se présente aujourd'hui comme un système marqué par la multiplication de flux de toute nature (hommes, marchandises, capitaux, informations) qui ont des effets sur les sociétés. Ces flux sont organisés par des acteurs spatiaux comme les États, les entreprises multinationales, les organisations internationales, les organisations non gouvernementales, les organisations illicites. L'intensité de ces échanges favorise l'émergence de lieux de la mondialisation à différentes échelles, notamment les métropoles mondiales disposant d'un pouvoir de commandement.

2. Autres logiques d'organisation de l'espace mondial

La mondialisation est l'objet de débats concernant ses modalités de mise en œuvre, sa relation avec la question du développement et avec les enjeux environnementaux. Par ailleurs, le processus de mondialisation ne constitue pas la seule clé de lecture du monde. D'autres logiques d'organisation du monde se juxtaposent et interfèrent : les aires de civilisation (cultures, langues, religions), les États, les organisations économiques régionales.

OBJECTIF GÉNÉRAL

-> Engager une réflexion sur les règles du commerce international de matières premières agricoles à travers l'exemple de la banane.

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

-> Initier à la compréhension du rôle des acteurs du commerce international de matières premières agricoles.

-> Prendre conscience de l'impact des règles du commerce mondial sur le développement des pays producteurs et sur les conditions de travail des ouvriers agricoles.

DOCUMENTS ET MATÉRIEL NÉCESSAIRES

-> Photocopies des cartes Rôle (annexe 1)

-> Photocopies des cartes suggestions ci-jointes en cas de prolongement (voir étape 6)

-> Une banane

DURÉE : 2 heures

DÉROULEMENT

● ÉTAPE 1 : Introduction (20 mn)

L'enseignant explique que les élèves, à travers leur rôle, vont retracer le chemin parcouru par une banane des plantations d'Amérique latine jusque dans les paniers européens.

L'enseignant constitue 5 groupes d'acteurs de manière aussi égale que possible. Ces 5 groupes constituent les acteurs majeurs de la chaîne du commerce international de la banane.

1- Les travailleurs agricoles

2- Le propriétaire des plantations

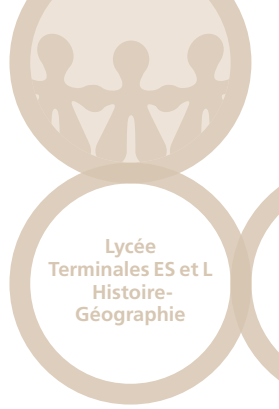
3- Le transporteur maritime

4- L'importateur

5- Le distributeur

Dans un premier temps, les élèves imaginent quel peut être leur rôle en incarnant ces acteurs.

Dans un deuxième temps, l'enseignant distribue les cartes Rôle. Chaque groupe réfléchit au rôle qui lui a été attribué : en quoi consiste le travail désigné par la carte Rôle ? Ensuite, chaque groupe explique ce travail aux autres groupes.



● **ÉTAPE 2 : Préparation de la négociation (15 mn)**

L'enseignant explique qu'une banane est vendue 0,30 € pièce aux consommateurs européens. Les 5 groupes d'acteurs vont devoir se partager les 30 centimes en fonction des informations de leur carte Rôle. Pour cela, ils vont participer à une négociation avec tous les groupes et doivent s'y préparer.

Chaque groupe s'isole, désigne son représentant pour la négociation et prépare des arguments à mettre en avant, à partir des données de la carte Rôle. L'enseignant passe dans les groupes pour conseiller, suggérer.

● **ÉTAPE 3 : La négociation (20 mn)**

Les représentants des différents groupes se réunissent autour de la table de négociation pour échanger sur les termes de la négociation. L'enseignant régule les prises de paroles. Les élèves ne participant pas à la négociation se mettent autour du groupe de négociation et peuvent

faire passer à leur représentant des arguments supplémentaires par post-it.

Après plusieurs prises de paroles de chaque représentant, l'enseignant reformule les conclusions de la négociation, avec ou sans accord, en s'appuyant sur le tableau ci-dessous reproduit en grand format.

● **ÉTAPE 4 : Discussion (15 mn)**

L'ensemble des élèves discute de la manière dont l'accord a ou n'a pas été obtenu. L'enseignant donne d'abord la parole aux observateurs :

- > Est-ce que l'accord vous paraît juste ?
- > Qui en bénéficie le plus ? Qui en bénéficie le moins ?
- > Qui a le pouvoir et pourquoi ?
- > Quels arguments ont été utilisés ?
- > Comment classer ces arguments ?

	Travailleurs agricoles	Propriétaire de la plantation	Transporteur maritime	Importateur	Distributeur	Total
1 ^{er} tour de table d'échange						
2 ^e tour de table d'échange						
3 ^e tour de table d'échange						

Banana Corp

Lycée
Terminales ES et L
Histoire-
Géographie

● ÉTAPE 5 : La comparaison (10 mn)

L'enseignant découpe une banane en fonction de la répartition ci-dessous, déterminée pour une banane en provenance d'Amérique centrale. Et l'enseignant remet à chaque groupe la part qui lui revient dans le cadre du commerce traditionnel.

Les élèves discutent de cette répartition en petits groupes (garder les groupes formés pour l'étape 1) :

-> *Correspond-elle à la répartition précédente ?*

-> *Quels points communs ? Quelles différences ?*

-> *S'agit-il d'une situation juste ?*

L'enseignant propose une comparaison avec la banane équitable en montrant les 2 visuels des bananes en pièce jointe (annexe 2).

● ÉTAPE 7 : Conclusion (10 mn)

L'ensemble des élèves discute de la manière dont l'accord a ou n'a pas été obtenu. L'enseignant donne d'abord la parole aux observateurs :

-> *Est-ce que l'accord vous paraît juste ?*

-> *Qui en bénéficie le plus ? Qui en bénéficie le moins ?*

-> *Quels arguments ont été utilisés ?*

Travailleurs agricoles	Propriétaire de la plantation	Transporteur maritime	Importateur	Distributeur
1 centime	5 centimes	4 centimes	7 centimes	13 centimes

● ÉTAPE 6 : Une nouvelle négociation (30 mn)

Les travailleurs agricoles n'acceptent pas la situation qui leur est imposée. Ils passent à l'action dans leur pays.

Les groupes se reconstituent pour décider de la manière dont ils vont agir. Ils se munissent des cartes Suggestions (annexe 3) afin de se préparer à une négociation, de la même manière que dans la première partie du jeu. Les groupes « Transporteur maritime » et « Distributeur » se mettent en situation d'observation.

Chaque groupe actif s'approprie sa carte Rôle en discutant du lien entre les actions et leurs résultats. Puis, chaque groupe décide de la manière dont il va agir. Quel(s) mode(s) d'action, et dans quelle succession, en fonction des réactions attendues des autres groupes.

Les représentants se réunissent pour la négociation. Le groupe des travailleurs agricoles annonce son action en l'argumentant. L'enseignant indique le résultat de l'action entreprise. Les 2 autres groupes d'acteurs annoncent leur réaction en l'argumentant. L'enseignant indique le résultat de chaque action. Les négociations se poursuivent ainsi pendant 15 mn.

Cartes Rôle



Lycée
Terminales ES et L
Histoire-
Géographie

ANNEXE 1

VOUS ÊTES... UN TRAVAILLEUR AGRICOLE

1. Vous travaillez entre 12 et 14 heures par jour
2. Vous sélectionnez les bananes sur le bananier, les transportez sur votre dos et les lavez.
3. Vous appliquez les pesticides et les fertilisants ce qui peut entraîner des risques importants pour votre santé (cancer, stérilité, malformations...).

Les pesticides sont aussi déversés par avion sur les maisons et les écoles.

4. Vous devez vous débrouiller pour nourrir votre famille, payer les soins médicaux et envoyer les enfants à l'école.
5. Par ailleurs, votre employeur fait tout pour vous dissuader de rejoindre un syndicat.

VOUS ÊTES... LE PROPRIÉTAIRE DE LA PLANTATION

Vous prenez en charge les coûts liés à la gestion de la plantation : achat des pesticides, du fuel pour les avions qui les déversent, outils et machines.

1. Vous assumez les pertes : L'Union européenne a mis en place des critères très stricts pour les bananes importées. Cela a demandé des investissements lourds, et pourtant une partie de vos bananes ne répond pas encore à ces critères.
2. Vous assumez certains risques : mauvaise récolte, ouragan...
3. Vous devez régulièrement investir et moderniser vos équipements.
4. À force de cultiver la banane, votre terre s'appauvrit et vous devez utiliser toujours plus de fertilisants.

VOUS ÊTES... LE TRANSPORTEUR MARITIME

Les grands cargos sont chers à l'achat et à l'entretien

1. Vous devez vous fournir en fuel et en dépensez énormément.
2. Vous devez souscrire une assurance pour les cas où votre cargaison serait perdue ou endommagée.
3. Vous devez assurer, de façon continue, la réfrigération des bananes qui doivent absolument arriver « vertes » à quai.
4. Vous devez payer les taxes portuaires à votre départ et à votre arrivée.

VOUS ÊTES... L'IMPORTATEUR

Vous assurez le transport par route du port maritime à la mûrisserie et ensuite de la mûrisserie aux lieux de vente.

1. Vous êtes lié par contrat à la fois au directeur de plantation à qui vous achetez les bananes et aux distributeurs à qui vous allez les vendre. Si l'un des 2 n'honore pas son contrat, vous ne pouvez pas pour autant laisser tomber l'autre.
2. Vous devez payer les licences d'importation à l'Union européenne.
3. Vous avez besoin de grands bureaux pour assurer tout le travail administratif.
4. Vous faites mûrir les bananes et supportez le coût de l'entretien des mûrisseries et de l'achat du matériel nécessaire.
5. Après les avoir fait mûrir, vous devez faire emballer les cartons de bananes.

VOUS ÊTES... LE DISTRIBUTEUR

Vous devez embaucher et gérer une grande quantité d'employés.

1. Vous devez payer les frais liés à vos magasins : entretien, transport, matériel de vente...
2. Vous devez maintenir une bonne image de votre entreprise et devez faire très attention à la qualité de vos produits.
3. Vous devez attirer le consommateur et pour cela il vous faut aussi faire des campagnes publicitaires : cela coûte très cher.

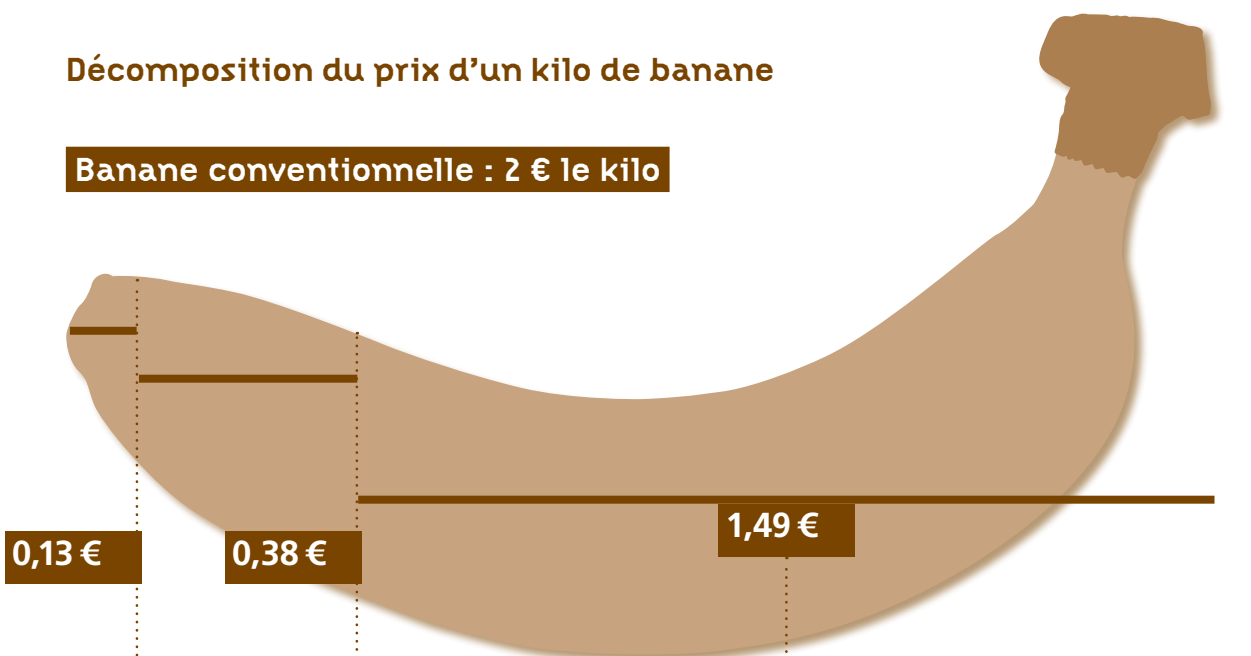
Schémas de comparaison entre la banane équitable et la banane conventionnelle

Lycée
Terminales ES et L
Histoire-
Géographie

ANNEXE 2

Décomposition du prix d'un kilo de banane

Banane conventionnelle : 2 € le kilo



Petit producteur :

Coût de transformation
et d'exportation

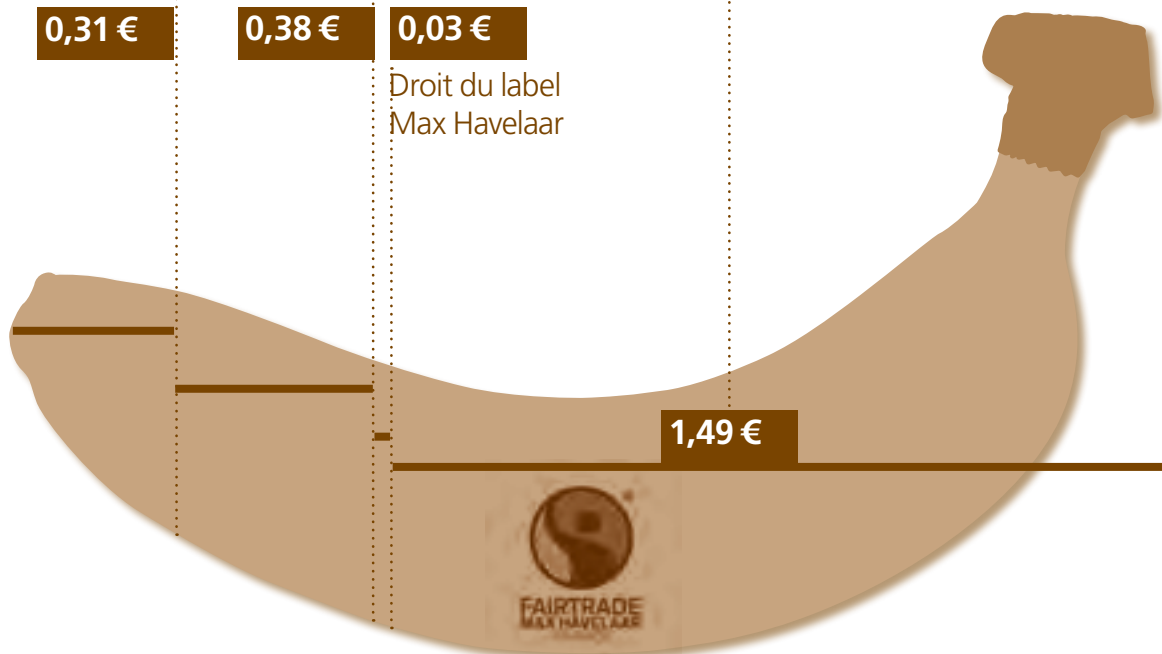
Coût d'importation, transformation,
conditionnement, distribution

0,31 €

0,38 €

0,03 €

Droit du label
Max Havelaar

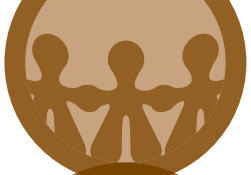


Banane portant le label Max Havelaar : 2,21 € le kilo

Source : Max Havelaar, mai 2003.

Sur la base de moyennes, en particulier pour le chiffre petit producteur de la banane conventionnelle qui est basé sur les prix en Équateur, Colombie, Ghana, Îles Sous le Vent, Costa Rica et République dominicaine.

Cartes Suggestion pour le prolongement de l'activité



Lycée
Terminales ES et L
Histoire-
Géographie

ANNEXE 3

STRATÉGIE POUR LES TRAVAILLEURS AGRICOLES

> ACTION	> RÉSULTAT
Grève	Suivie à 80 %
Syndicalisation pour obtenir l'application des droits	5 meneurs tentent d'implanter un syndicat
S'adresser au gouvernement du pays pour qu'il impose le respect des droits sociaux	Le gouvernement fixe un prix plancher au sortir de la plantation
S'adresser à l'OIT (Organisation Internationale du Travail) pour dénoncer le non-respect des droits, le travail des enfants	L'OIT donne un blâme au gouvernement du pays et lui demande de faire respecter le droit du travail
S'adresser à l'opinion publique internationale pour créer un mouvement de soutien	Une campagne de courrier dénonçant les pratiques de la multinationale qui importe
S'adresser aux consommateurs pour informer sur les conditions de production du pays	De plus en plus de consommateurs exigent de la banane équitable

STRATÉGIE POUR LES PROPRIÉTAIRES DES PLANTATIONS

> ÉVÉNEMENT	> RÉACTION
Grève	Licenciements parce qu'il y a beaucoup de travailleurs qui attendent
Syndicalisation	Licencier les meneurs. Créer un syndicat maison
Revendications des travailleurs agricoles (salaires, conditions de travail)	Augmenter le salaire des ouvriers et répercuter l'augmentation des prix de vente
Revendication des travailleurs agricoles	Se regrouper pour créer une filière de commerce équitable et respectueuse de l'environnement : respect des droits des travailleurs, réduction de l'utilisation des pesticides, engrais, herbicides...

Cartes Suggestion pour le prolongement de l'activité

Lycée
Terminales ES et L
Histoire-
Géographie

ANNEXE 3

STRATÉGIE POUR L'IMPORTATEUR

> ÉVÉNEMENT

Troubles sociaux dans le pays

> RÉACTION

Faire pression sur le gouvernement pour réprimer

Chercher un pays producteur avec un pouvoir politique fort

Les planteurs augmentent leur prix

Chercher d'autres fournisseurs qui peuvent produire encore moins cher

Répercuter l'augmentation des prix au niveau de la distribution

L'opinion publique dénonce la situation des travailleurs

On la calme en mettant en place des certifications : elles indiquent que les marchandises ont été produites dans le respect des droits sociaux et en respectant l'environnement (certifications SA 80002, ISO 14001)

Les consommateurs réclament de la banane produite dans des meilleures conditions sociales et environnementales

On invente une filiale dite de commerce équitable et on en profite pour vendre la banane plus chère

STRATÉGIE POUR LE DISTRIBUTEUR

> ÉVÉNEMENT

L'importateur augmente ses prix

> RÉACTION

On cherche un fournisseur moins cher

Le consommateur réclame de la banane équitable

On invente un label de commerce équitable maison peu contraignant