

Ici? Jamais de la vie

Succès, suffisance et suspicion au sein de l'industrie Indienne du diamant

par Vinod Kuriyan

Neuf diamants sur 10 sont transformés en Inde. Le pays comptabilise 80 p. 100 en poids et 55 p. 100 en valeur de tous les diamants du monde. Les diamants sont le plus important produit d'exportation de l'Inde. Après les États-Unis et l'Europe, l'Inde est le troisième plus grand consommateur de diamants polis du monde. Entre avril 2001 et février 2002, l'Inde a importé près de 120 millions de carats de diamants bruts, d'une valeur de 3,84 milliards de dollars, et exporté 29 millions de carats de diamants polis, d'une valeur de 5,2 milliards*. Cette quantité massive de diamants est traitée par un nombre corrélatif de travailleurs—659 000 personnes, selon une enquête menée en 1998, et peut-être jusqu'à un million aujourd'hui.

Les pionniers

La tradition de l'Inde en matière de diamants remonte à des milliers d'années et est la plus ancienne du monde. Les artisans indiens ont été les premiers à déchiffrer les secrets de la taille des diamants, la taille ne comprenant toutefois pas le facettage et le polissage tels qu'on les connaît aujourd'hui. La plupart des diamants indiens étaient taillés à angle plat. Il s'agissait aussi, la plupart du temps, de très grosses pierres puisque les célèbres mines de Golconda, dans ce qui constitue aujourd'hui l'État de l'Inde moderne appelé Andhra Pradesh, étaient creusées à la main. Le tamisage et l'extraction consistaient à retirer les diamants bruts qu'on pouvait voir à l'œil nu. Jean-Baptiste Tavernier, le célèbre voyageur et écrivain français, qui a fait la chronique de Golconda et de ses vastes mines de diamants au XVII^e siècle, a rapporté qu'à tout moment, il y avait environ 20 000 personnes qui travaillaient dans les champs diamantifères de Golconda. Les mines

de Golconda ont cessé de produire au XIX^e siècle, à peu près au moment de la découverte de diamants alluviaux au Brésil. La réputation de Golconda était si excellente, cependant, que les Portugais, qui avaient colonisé le Brésil, envoyaient les diamants qu'ils y trouvaient à Goa, leur colonie en Inde. De là, les diamants étaient acheminés vers l'Europe à titre de diamants « indiens ».

Les grandes mines de Golconda sont aujourd'hui désaffectées, mais nombreux sont ceux qui croient qu'elles ne sont pas complètement épuisées. Et l'on n'a jamais trouvé la pipe kimberlitique d'où provenaient les diamants. La Geological Survey of India a prospecté la région et a découvert des pipes kimberlitiques dans une région voisine. De Beers et Rio Tinto sont parmi les prospecteurs de la région et de l'État de Orissa, qui a révélé de riches dépôts de pierres de couleur et certains diamants alluviaux impressionnants. Aucune découverte commercialement viable n'a cependant été faite jusqu'à présent. La seule mine indienne actuellement en opération s'appelle Panna—une erreur de nom puisqu'il veut dire « émeraude » en langue hindi—mais elle ne produit que quelques carats par année.

À l'aube du XX^e siècle, l'ère glorieuse des diamants indiens était chose du passé. Mais une ère nouvelle allait commencer : celle de la grande industrie indienne de la transformation des diamants. Elle a démarré grâce à un certain nombre de pionniers qui ont eu le courage d'explorer les nouveaux mondes et les nouveaux marchés de l'Occident, et la clairvoyance de réaliser que pour renaître, l'industrie indienne du diamant devrait atteindre l'excellence dans les techniques de la taille et du polissage mises au point en Occident. Pour y arriver, il faudrait une main-d'œuvre nombreuse, bien formée. Ainsi, pendant

* Les statistiques présentées dans ce rapport sont fondées sur les données officielles, saisies par les douanes indiennes, qui s'appuient sur les déclarations des importateurs et des exportateurs. Les douanes effectuent des contrôles au hasard cependant, comme dans d'autres pays, les chiffres globaux peuvent se prêter à l'interprétation.

que beaucoup d'autres secteurs de l'économie déperissaient sous l'étreinte de la tradition et de la résistance au changement, l'industrie du diamant était à l'avant-garde d'une révolution qui a « démocratisé » les diamants partout au monde. La plupart de ces pionniers provenaient de la petite ville de Palanpur, dans l'État du Gujarat. Ils étaient de religion jaïne—fondée par Mahavira, apôtre de la non-violence et du caractère sacré de toute vie. La plupart des premiers grands détenteurs de vues venaient aussi de Palanpur.

À cette époque, bien avant l'indépendance de l'Inde et l'avènement des écoles de formation, les négociants en diamants utilisaient une approche d'« apprentissage rémunéré ». Les jeunes travaillaient comme apprentis dans les ateliers de taille de diamants et on leur donnait tout d'abord à tailler des diamants bruts bas de gamme. C'est comme ça qu'ont débuté non seulement les tailleurs de diamants mais aussi bon nombre des plus grands détenteurs de vues et négociants actuels.

Mais le succès incitait sans cesse l'industrie à prendre de l'expansion et le vieux système du club privé ne pouvait

durer toujours. De plus en plus de « personnes de l'extérieur » ont commencé à grimper les échelons et de plus en plus d'usines modernes ont été installées ailleurs que dans le Gujarat. La technologie moderne prenait le pas sur les tailleurs traditionnels, dont les techniques remontaient à des générations et n'étaient plus adéquates. De jeunes débutants, sans aucun antécédent, constituaient en fait le meilleur choix. Ainsi, les usines de diamants pouvaient être situées aussi loin que désiré. Beaucoup de négociants préféraient installer très loin leurs usines puisque cela présentait l'avantage additionnel de ne pas permettre aux compétiteurs d'attirer avec des offres salariales plus alléchantes la main-d'œuvre qu'ils s'étaient donné la peine de former. Les négociants de Palanpur sont encore aujourd'hui à l'avant-garde et on peut dire qu'ils sont les plus influents, mais ils ne tirent plus toutes les ficelles.

La majorité de la main-d'œuvre de l'Inde dans le secteur des diamants n'est pas employée par de grandes sociétés mais par de petites usines qui traitent les diamants par lot. Au bas de l'échelle, des travailleurs d'ateliers familiaux traitent les diamants à temps partiel, en alternance avec le

L'étude

Ici? Jamais de la vie présente une analyse de l'industrie indienne du diamant, la plus importante du monde quant à la valeur, au caratage et au nombre de personnes qui y travaillent et en bénéficient. Une grande part du document consiste en une description factuelle de l'histoire et de la structure de l'industrie. Cependant, l'auteur Vinod Kuriyan a fait face à un mélange de suffisance et de suspicion au cours de ses voyages : suffisance devant l'absence apparente de diamants de guerre, et suspicion à l'égard des questions relatives au travail des enfants, du but « réel » du système de certification du Processus de Kimberley et des efforts de l'extérieur pour imposer la présence d'inspecteurs internationaux au sein de l'industrie indienne.

Le document donne à croire que l'industrie indienne du diamant—à l'instar de beaucoup d'autres—n'a pas raison d'être suffisante en ce qui concerne les diamants de guerre. Et elle n'a aucune raison non plus de craindre le Processus de Kimberley, la certification internationale ou le concept de surveillance internationale indépendante. Toutes ces mesures sont destinées à favoriser une industrie du diamant saine, que ce soit en Inde ou ailleurs.

Ici? Jamais de la vie est un document hors série du Projet sur les diamants et la sécurité humaine, une initiative conjointe de Partenariat Afrique Canada (Ottawa), de l'International Peace Information Service (Anvers) et du Network Movement for Justice and Development (Freetown). Le projet vise à faire la lumière sur le commerce des diamants de guerre et à aider à y mettre un terme. L'auteur aimerait remercier les nombreuses personnes, organisations ou sociétés du secteur privé ainsi que les nombreux représentants gouvernementaux qui ont fourni de l'information et des conseils précieux tout au long de la recherche. Les opinions émises dans le document sont celles de l'auteur et du projet, et ne reflètent pas nécessairement les points de vue des organisations qui soutiennent le projet. On trouvera un éditorial à la fin du document.

Vinod Kuriyan est un rédacteur à la pige établi à Mumbai, qui possède une vaste expérience de l'industrie des pierres précieuses et de la bijouterie. Il a été le premier rédacteur en chef de *Solitaire International*, le magazine industriel du Gem and Jewellery Export Promotion Council; il a ensuite participé aux activités de communications l'International Coloredstone Association (ICA) en Asie.

travail au champ comme agriculteurs de subsistance. Malgré son profil apparemment amorphe, il est possible de surveiller l'industrie indienne du diamant puisque la loi indienne oblige chaque exportateur de diamants à adhérer au Gem and Jewellery Export Promotion Council (GJEPC). Le GJEPC est un organisme quasi gouvernemental dont le siège social est situé à Mumbai (anciennement Bombay), et qui possède un président et un conseil d'administration issus de l'industrie, ainsi qu'un secrétaire nommé par le gouvernement (administrateur en chef des opérations).

Le GJEPC relève du ministre du Commerce et agit comme intermédiaire entre l'industrie et le gouvernement pour tout ce qui concerne les procédures en matière de politiques, de taxation et d'import-export. Parce que l'industrie du diamant domine largement les exportations de l'Inde et aussi parce que bon nombre des plus grandes sociétés d'exportation de bijoux garnis de pierres précieuses sont dirigées par des diamantaires, le GJEPC, bien que responsable de la totalité de l'industrie de l'exportation des pierres précieuses et des bijoux, est habituellement présidé par un marchand de diamants. Un comité d'experts en diamants, composé uniquement de diamantaires, s'occupe des intérêts et besoins particuliers de l'industrie du diamant. Il existe aussi des groupes d'experts pour les pierres de couleur et les bijoux.

S'ils ne sont pas membres du GJEPC, les négociants ne peuvent obtenir de crédit bancaire ni faire dédouaner les produits. Ainsi, malgré sa taille et sa prodigieuse production de pierres, l'industrie indienne de l'exportation de pierres précieuses et de bijoux utilise un guichet unique. Le GJEPC est la meilleure source de données sur le traitement des pierres précieuses et des bijoux pour l'exportation. C'est aussi la meilleure voie que peuvent emprunter les nouvelles idées et les nouveaux processus : dops semi-automatiques, meules imprégnées de diamants pour travailler les diamants bruts durs de l'Australie, incrustation et sciage au laser. Ces nouvelles technologies et ces nouveaux procédés, ainsi que bien d'autres, ont été adoptés par l'industrie indienne du diamant grâce aux encouragements dynamiques du GJEPC. Le conseil, comme on l'appelle la plupart du temps, compte 7 000 membres en règle de par le pays.

La société De Beers est très influente en Inde puisqu'elle vend des diamants bruts par l'entremise de trois réseaux établis. Quarante-deux détenteurs de vues indiens achètent directement de De Beers à Londres, tandis que des négociants indiens non détenteurs de vues font des achats importants à partir du bureau de vente de De Beers à Anvers ainsi que des achats sur le « marché ouvert ». Bon nombre achètent des diamants bruts de la Hindustan Diamond Company (HDC). La HDC est

un établissement de vente de diamants bruts en coentreprise qui unit le gouvernement de l'Inde et la Bank of Bermuda, et dans laquelle De Beers possède des intérêts. La HDC obtient ses diamants de De Beers, elle-même une détentrice de vues.

La HDC a été créée lorsque l'Afrique du Sud était encore sous le régime de l'apartheid et que De Beers était un nom politiquement incorrect. De Beers, toutefois, faisait des affaires prospères en Inde par l'entremise de la Diamond Trading Company, son établissement de vente britannique. Les diamants arrivaient de l'Angleterre et l'orientation officielle voulait qu'« une fois extrait un diamant d'une mine, on ne peut dire d'où il provient » (orientation empruntée par les autorités indiennes, on le verra, en ce qui concerne la question des diamants de guerre). Le fait est que les diamants constituaient les plus importantes exportations de l'Inde même à cette époque, et que près d'un million de personnes était employé dans le secteur. Le gouvernement ne voulait pas faire de vagues et pourrait bien avoir insisté pour participer à l'industrie du diamant. La HDC a été conçue pour vendre des diamants bruts à des négociants si petits qu'ils ne pourraient pas s'envoler vers Anvers de façon régulière. Et comme elle l'avait fait au Botswana, la société De Beers s'est associée avec le gouvernement de l'Inde dans une coentreprise. Pour ne pas embarrasser qui que ce soit, leur participation se faisait par l'entremise de la Bank of Bermuda. Aujourd'hui, le président de la HDC est nommé par le gouvernement; la plupart du temps, il s'agit d'un fonctionnaire indien des services administratifs. Les experts de De Beers, autant des expatriés que des Indiens, se chargent en fait du commerce des diamants bruts.

Le centre de l'industrie du diamant de l'Inde est à Mumbai, le plus grand centre de commerce de diamants du monde. La plupart des diamants bruts entrent au pays à cet endroit, et la plupart des diamants polis en sortent par le même endroit. Tous les détenteurs de vues de De Beers et la plupart des plus gros négociants non détenteurs de vues y ont leur bureau, comme des milliers d'autres. La plus grande part du commerce des diamants est centralisée dans le secteur de la ville appelé Opera House—la majorité des bureaux des diamantaires sont logés dans deux seuls édifices, et les autres sont situés à distance de marche de ces édifices. Au moins 4 000 membres du GJEPC sont installés à Mumbai. La plupart du traitement des diamants a lieu à l'extérieur de Mumbai, cependant, surtout dans l'État voisin de Gujarat.

Les grands centres de traitement de diamants du Gujarat sont la ville de Surat; Bhavnagar, la capitale de l'État d'Ahmedabad; la minuscule ville de Palanpur, d'où sont originaires la plupart des plus gros négociants en diamants; et la ville de Bhuj, qui a été ravagée par un

treblement de terre. Mumbai même possède toutefois un nombre croissant d'usines semi-automatiques extrêmement modernes ainsi que de nombreuses installations de taille au laser. Depuis un certain temps, on est à construire un nouveau complexe gigantesque pour abriter la bourse des diamants ainsi que des bureaux connexes. Le siège social du GJEPC, dans l'édifice Diamond Plaza, est également situé près du secteur de l'Opera House. Le centre de dédouanement des diamants des douanes indiennes se trouve un étage au-dessous du bureau du GJEPC. Les responsables des douanes et du GJEPC se consultent régulièrement au sujet des politiques et ils collaborent afin de rationaliser l'ensemble des procédures en matière d'import-export.

L'entrée des diamants bruts

Les diamants bruts sont amenés en Inde surtout par des messagers sécuritaires, qui les transportent en voiture blindée de l'aéroport au Diamond Plaza Customs Centre. À cet endroit, l'on ouvre les paquets et l'on vérifie la documentation ainsi que les lettres de créance des importateurs. On vérifie les factures qui accompagnent les paquets afin de s'assurer qu'elles comprennent une déclaration certifiant que les biens ne proviennent d'aucune source de conflit, conformément aux résolutions des Nations Unies. Le caratage et la valeur de chaque paquet sont pris en note. Du centre des douanes, les diamants sont acheminés aux bureaux des divers négociants. Dans ces lieux, les produits sont soumis à une procédure de tri. Chaque négociant se concentre sur les catégories de sa spécialité et se déleste du reste.

De multiples courtiers affairés entrent et sortent des divers bureaux de négociants en diamants, transportant à la fois des diamants bruts et des diamants polis. Les négociants affichent habituellement leurs demandes sur une feuille dans le hall de leur édifice afin d'en informer les courtiers. Les courtiers errent entre les édifices, sans arme ni garde, transportant parfois des biens valant des milliers de dollars dans rien d'autre qu'un paquet coincé dans la ceinture de leur pantalon. Le système fait en sorte que chaque négociant ne négocie ou ne vend que ce qu'il veut. Il fait aussi en sorte que les acheteurs étrangers obtiennent un service à guichet unique.

Bien qu'un nombre croissant d'usines de diamants appartiennent à des négociants, la plupart des diamants bruts sont donnés à transformer en sous-traitance—en général à Gujarat. Les diamants bruts sont envoyés par messagers, connus sous le nom d'*angadias*. Le système des *angadias* remonte à l'empire mogul, lorsque l'empereur Akbar l'avait instauré dans tout son domaine. Le système

n'utilise aucune technologie moderne et il repose entièrement sur la confiance. Un paquet de diamants scellé (le sceau n'étant habituellement qu'un morceau de papier collant) est remis à l'*angadia* avec une feuille de route connue sous le nom de *jhangad*. Le bureau du messager peut n'être qu'une niche dans le mur d'un des édifices des diamantaires. Les hommes qui transportent les paquets de diamants voyagent en train, en deuxième classe. Peu d'entre eux s'encombrent de réservations (les titres de saison font faire des économies). Il n'y a pas de voiture armée ni de garde armé. Quelques rudes lascars suffisent pour s'assurer qu'on conserve assez de sièges vides pour des *angadia* dans une partie du compartiment réservé aux détenteurs de titres de saison.

À Gujarat, le représentant local distribue les paquets aux ateliers de taille. Le système fonctionne aussi dans le sens contraire. Un même diamant pourrait faire plusieurs voyages à Gujarat et en revenir en suivant tout le processus. Il se peut qu'on fasse confiance à un atelier pour les incrustations et le clivage, à un autre pour le débrutage et à un autre encore pour le facettage. De nombreux négociants qui possèdent leurs propres usines envoient aussi en sous-traitance des catégories de produits que leurs installations ne peuvent traiter. Il se peut qu'on vérifie les plus belles pierres en cours de route afin de s'assurer que les choses ne tournent pas mal. Le système fonctionne bien. Les négociants ne perdent pas leurs pierres et, outre les *jhangads*, il n'y a pas beaucoup de paperasse.

La sortie des diamants polis

Les acheteurs de diamants étrangers vont surtout à Mumbai. Ils proviennent en général des grandes sociétés de fabrication de bijoux et la plupart ont établi des relations avec quelques négociants choisis. La confiance et la fiabilité sont les facteurs clés des relations acheteur-négociant, qui se développent avec le temps. Les acheteurs examinent et choisissent les biens qu'ils désirent, et marchandent les prix avant de conclure le marché par une simple poignée de main. Le paquet, qui contient peut-être des diamants valant des centaines de milliers de dollars, est scellé avec un simple morceau de papier collant et l'on y inscrit le prix final au crayon. L'acheteur le laisse dans le bureau du négociant et retourne chez lui, sûr que le petit morceau de papier collant ne sera jamais touché et que le contenu du paquet demeurera tel quel. Le négociant indien produit ensuite les documents qui accompagneront le colis et emporte celui-ci au Diamond Plaza Customs Centre. Là, le paquet et les documents sont vérifiés afin de s'assurer que la valeur et le caratage sont conformes au contenu*.

* Aucune des vérifications des exportations n'a de rapport avec la surveillance des diamants de guerre puisque cette question ne concerne que les diamants bruts.



Une petite usine de taille et de polissage typique à Surat

Le messager sécuritaire prend le paquet en charge, le transportant jusqu'à l'aéroport et à l'extérieur du pays. Les messagers sécuritaires, contrairement aux *angadias*, ont recours à des gardes armés et à des véhicules blindés.

La famille indienne traditionnelle étendue constitue l'une des principales explications du succès de l'industrie indienne de l'exportation des diamants. Cette institution a permis à des entreprises familiales de prendre de l'expansion dans toutes les parties du monde, même durant la période au cours de laquelle le gouvernement de l'Inde avait adopté des politiques économiques de repli. Un frère, un cousin ou un oncle pouvait monter une usine complètement séparée dans un autre pays, avec l'appui et le soutien financier de la famille, puis la faire fonctionner de façon indépendante de la société mère, mais en total accord avec elle. De cette manière, les familles du diamant évitaient les obstacles presque incontournables que rencontraient les autres sociétés indiennes lorsqu'elles montaient des succursales à l'étranger, en évitant du même coup les problèmes comme la double imposition.

Le groupe international Rosy Blue, créé par la société B. Arunkumar, en est un exemple (*voir Le profil d'un leader sur le marché*). En formant des réseaux mondiaux, certaines sociétés indiennes ont acquis un avantage évident par rapport à d'autres groupes de familles traditionnelles en Occident et en Israël. Les sociétés indiennes comme Rosy Blue sont au nombre des plus grands détenteurs de vues belges, tandis que d'autres, comme le groupe Kirtilal Manilal, sont très importantes à Tel Aviv. Ces sociétés peuvent être belges ou israéliennes de par le nom et la plupart de leurs processus d'exploitation, mais elles sont demeurées indiennes de par leur nature et leur essence même, et elles agissent comme un prolongement de la société mère.

Permis de croissance

L'actuelle industrie indienne du diamant est née dans les années 1960, lorsque le gouvernement a mis en place un système qui porte le nom de Replenishment (REP) Licence. Le principe est simple—un importateur peut importer des diamants bruts valant 80 p. 100 de la valeur de ses exportations de diamants polis. Au début, des droits de douanes de 45 p. 100 étaient prélevés sur les importations de diamants bruts, mais ce pourcentage a baissé jusqu'à 5 p. 100 au cours des ans. En 2002, les importations de diamants ont été complètement exemptées des droits de douanes. La licence REP, conjuguée à la politique d'exonération d'impôt sur le revenu pour toutes les exportations, a favorisé la croissance de l'industrie indienne du diamant. Quant au nombre croissant des détenteurs de vues de la société De Beers en Inde, le gouvernement a instauré une licence séparée, le Diamond Imprest Licence, pour les biens en provenance directe de Londres.

L'Inde, avec sa main-d'œuvre extrêmement bon marché, a ouvert la voie à de toutes nouvelles possibilités pour l'industrie mondiale du diamant. Des pierres très peu coûteuses, pour lesquelles les frais de traitement constituaient une composante significative du prix de vente, pouvaient dorénavant être traitées en vue du marché des pierres précieuses. Bon nombre des diamants qui étaient auparavant confinés au marché du bort pouvaient maintenant être vendus sur le marché des pierres précieuses, beaucoup plus lucratif. Ces pierres, appelées « *makeables* », ont aussi rendu les diamants beaucoup plus abordables pour de nouveaux acheteurs, moins fortunés. En retour, cela a élargi le marché mondial des diamants et alimenté sa croissance. L'industrie indienne du diamant s'est développée de manière explosive. On a mis l'accent davantage sur le volume que sur la qualité. Les *makeables* et les minuscules diamants

Le profil d'un leader sur le marché—Rosy Blue

Vers la fin de 1957, un garçon de 19 ans commençait à travailler dans une société de diamants à Bombay, à titre de stagiaire. Arun Mehta a acquis les connaissances que doit posséder un négociant en diamants. Il a trié des diamants polis, a compté les pierres dans des lots, a appris les fondements de l'ébouillantage des diamants bruts (qui se fait dans une solution pour enlever les impuretés et les revêtements de la surface), nettoyant les pierres, et préparant les colis postaux et les paquets pour les *angadia* (messagers traditionnels). Après avoir appris tout ce qu'il pouvait, Arun Mehta a commencé à travailler comme courtier et petit négociant en diamants sur le marché. En 1960, lui et son oncle ont formé leur propre société, B. Arunkumar & Co., avec un investissement initial de 25,000 roupies en diamants bruts.

Le vent de panique qu'a soulevé la guerre entre l'Inde et la Chine en 1962-1963 a eu un effet dévastateur sur le marché des diamants en Inde. Les prix ont chuté de 20 p. 100 en très peu de temps. Prise avec un inventaire qu'elle ne pouvait pas vendre, l'entreprise s'est détournée de son marché habituel en Inde pour s'adresser à l'étranger. Elle a si bien réussi à faire ses premières exportations qu'elle a commencé à se consacrer surtout au marché de l'exportation. Vers la fin des années 1960, Harshad, puis Dilip, les deux frères d'Arun Mehta, se sont joints à l'entreprise. À mesure qu'augmentaient la production et les ventes, l'entreprise réalisait qu'elle avait besoin que quelqu'un s'occupe d'assurer un flux constant de diamants bruts et de faire la promotion de ses produits polis en Europe. Dilip Mehta, le plus jeune des frères, a déménagé à Anvers. Au départ, il a agi comme une espèce d'homme de liaison, gérant les importations de diamants bruts et la vente de diamants polis d'autres sociétés. Puis, en 1973, il a fondé sa propre entreprise, Rosy Blue. Dilip Mehta a pris de l'expansion, ouvrant des bureaux dans la plupart des centres de consommation et de commerce. Rosy Blue a aussi acquis une participation majoritaire dans l'une des plus grosses usines de transformation de diamants au Sri Lanka. Aujourd'hui, Rosy Blue est un détenteur de vues de De Beers à son propre compte, et compte 15 000 employés dans 14 pays.

Entre-temps, en Inde, la société B. Arunkumar & Co. était devenue en 1969 un détenteur de vues de De Beers. L'entreprise avait amélioré et augmenté ses capacités de transformation. Au début des années 1980, elle a commencé à réfléchir à la possibilité de fabriquer des prototypes de bijoux garnis de pierres

précieuses pour le marché de l'exportation. En 1987, avec la participation du groupe Conwood, l'entreprise a mis sur pied Intergold, une usine de fabrication de bijoux garnis de pierres précieuses. L'usine a été installée dans la Santacruz Electronics Export Processing Zone (SEEPZ), à Mumbai, et la production a pu commencer. Tranquillement, Intergold a fait l'acquisition de plus en plus d'usines, de sorte qu'elle est aujourd'hui le plus grand exportateur de la SEEPZ. Récemment, le groupe a décidé de commencer à alimenter l'immense marché intérieur de bijoux garnis de pierres précieuses—une possibilité de commencer une nouvelle phase de croissance. Plus de 15 magasins de détail Intergold ont ouvert leurs portes en Inde, et l'on prévoit augmenter ce nombre à 60 en l'espace de trois à cinq ans.

Le groupe a participé avec succès au programme de bijoux en diamants de De Beers, *Nakshatra*, par l'entremise de sa filiale, Josh Diamonds. Celle-ci est le fournisseur de plus de 100 points de vente de bijoux au détail de par le pays et la société continue de croître. À l'étranger, Rosy Blue pilote les opérations du groupe dans le milieu de la vente des bijoux au détail. On prévoit ouvrir une chaîne de magasins partout dans le monde, Rosy Blue s'approvisionnant en bijoux auprès de la société mère, en Inde.

Actuellement, le groupe de B. Arunkumar compte 700 employés pour le travail de bureau et l'administration, et plus de 50 000 pour la transformation des diamants et la fabrication de bijoux. Le groupe dans son ensemble, y compris Rosy Blue, a bouclé des ventes de diamants bruts et polis ainsi que de bijoux en diamants pour plus de un milliard de dollars US en 2001.

Arun Mehta pense que l'Inde présente d'énormes possibilités d'expansion, en ce qui concerne non seulement les diamants mais aussi les bijoux. Il croit qu'on peut attribuer cela au fait que l'Inde a mise en place une base de production hautement concurrentielle et de bonne qualité. « Je ne serais pas surpris si l'actuelle part du marché de l'Inde, qui s'élève à 50 p. 100 en volume du commerce mondial des diamants, atteint 60 ou même 75 p. 100, et notre part du marché mondial des bijoux, jusqu'à 10 p. 100, dit-il. Si nous réussissons cette progression, souligne-t-il, cela générera de nombreux emplois et augmentera les revenus de l'État. Mais pour que cela se produise, les leaders du marché, y compris notre groupe, devront préparer et favoriser la venue d'une nouvelle génération de jeunes qui auront été formés aux techniques les plus récentes et qui auront l'ambition et le feu sacré qu'il faut pour aller encore plus loin. »

appelés « éclats de diamants » (ils sont si petits qu'on n'en polit que quelques facettes essentielles) sont devenus la chasse gardée de l'industrie de transformation indienne.

Malgré sa réputation de faible qualité, l'industrie indienne du diamant est demeurée rentable pour plusieurs raisons. En premier lieu, il n'y avait absolument aucune concurrence dans le secteur de la transformation bas de gamme. Deuxièmement, la roupie indienne chutait constamment par rapport à la plupart des monnaies fortes. Même avec un piètre rendement, un négociant en diamants était presque assuré de faire des profits. Troisièmement, les politiques économiques fermées et restrictives du gouvernement de l'Inde faisaient en sorte que même les licences REP étaient difficiles à obtenir. Ceux qui ne possédaient pas de licence REP acceptaient de payer une prime allant jusqu'à 25 p. 100 pour se servir de la capacité non utilisée de licences appartenant à d'autres. La seule vente de cette capacité assurait un profit.

Puis, en 1980, un krach spectaculaire de l'industrie des diamants haut de gamme a laissé l'industrie mondiale du diamant chancelante. À partir de ce moment, des produits de meilleure qualité, qui avaient été jusque-là la chasse gardée de Tel Aviv et d'Anvers, ont commencé à se frayer un chemin dans l'industrie indienne de la transformation. Ces produits coûtaient si cher qu'ils se devaient d'être bien facetés. Cela a engendré un souci croissant de qualité et des améliorations dans les techniques de transformation. De plus, De Beers a fait un effort concerté pour développer le secteur de la transformation à faible coût dans d'autres pays de l'Asie, notamment la Chine. Le marché bas de gamme n'était donc plus garanti, puisqu'on exigeait une efficacité et une qualité améliorées même dans cette catégorie.

Au milieu des années 1980, le gouvernement de l'Inde est engagé dans une importante campagne de libéralisation économique. L'économie indienne n'était plus fermée comme elle l'avait été depuis des décennies. Dans tous les secteurs industriels, la politique consistant à n'accorder que quelques permis de fabrication n'existait plus. Les monopoles tombaient et la concurrence augmentait énormément. L'effet rebond de cette situation dans l'industrie du diamant a été un renforcement de la demande d'efficacité et de qualité. Ensemble, ces facteurs ont conduit à un mouvement concerté dans l'industrie indienne du diamant en faveur de techniques de transformation modernes et à rendement élevé. De plus en plus, on a vu émerger de grosses usines de transformation, avec de l'équipement à façonner et à polir semi-automatique, et une utilisation accrue des techniques de coupe au laser. Cette recherche de qualité et d'efficacité se poursuit, parallèlement à un déclin concomitant des usines familiales de type artisanal.

La plupart des diamants bruts indiens arrivent des centres de commerce du diamant « traditionnels »—Londres et Anvers. Les importations en provenance de Londres constituent 16,35 p. 100 du caratage et 24,24 p. 100 de la valeur de la totalité des importations, et elles sont presque exclusivement attribuées aux détenteurs de vues, en vertu du régime de licences d'avance. Anvers est la source du plus grand nombre d'importations en vertu de licences REP—70,39 p. 100 du caratage et 56,7 p. 100 de la valeur. Les diamants provenant de la mine d'Argyle, en Australie, qui sont presque tous transformés en Inde, passent par le bureau des ventes d'Argyle à Anvers. Une nouvelle quantité significative de diamants bruts arrivent de Hong Kong (6,68 p. 100 du caratage et 9,04 p. 100 de la valeur), des Émirats arabes unis (3,54 p. 100 du caratage et 3,99 p. 100 de la valeur) et de Tel Aviv (2,72 p. 100 du caratage et 5,6 p. 100 de la valeur). Des diamants bruts sont importés de nombreux autres pays également, mais leur nombre n'est pas significatif (*voir les tableaux 2 et 3*).

Puisque le gouvernement de l'Inde a exempté de droits de douane les diamants bruts, le système de licences est devenu redondant. Les paquets importés, cependant, doivent être traités par le Diamond Plaza Customs Centre, bien que des inspections aléatoires aient remplacé la vérification de chaque paquet.

Aujourd'hui, il existe au sein de l'industrie indienne du diamant une tendance importante en faveur d'une plus grande valeur ajoutée, de plus en plus de négociants ouvrant des usines de production de bijoux sertis de pierres précieuses. On s'efforce aussi davantage de relancer la consommation domestique de bijoux sertis de pierres précieuses (plus particulièrement de diamants). De nombreux importants détenteurs de vues ont lancé d'immenses chaînes de bijouteries de détail à la grandeur du pays. De Beers a engagé ses premiers quatre ou cinq détenteurs de vues dans un programme de vente au détail de bijoux haut de gamme, utilisant le nom de marque De Beers pour garantir la qualité des diamants. Le programme de bijoux de diamants *Nakshatra*, comme on l'appelle, connaît un succès faramineux, grâce entre autres à la participation d'une ancienne Miss Monde et star de cinéma indienne à titre de personnalité de marque. On offre même, à présent, des cours universitaires en design et fabrication de bijoux sertis de diamants. Pour donner une nouvelle impulsion à la fabrication de bijoux de diamants, le GJEPIC et De Beers organisent ensemble un concours annuel de design de bijoux de diamants dont la vitrine est l'India International Jewellery Show annuel—qui est lui-même un forum permettant aux fabricants indiens de bijoux sertis de pierres précieuses d'établir des liens avec des acheteurs internationaux.

Le travail des enfants dans l'industrie indienne du diamant

Le travail des enfants est une sinistre réalité en Inde. Il n'y a pas de sécurité sociale ni de filet de sécurité. Dans de nombreuses familles, il est nécessaire que les enfants travaillent pour que les membres de la famille puissent survivre. Certaines histoires d'horreur racontent que des enfants sont forcés de travailler dans l'industrie des feux d'artifice, dans la fabrication de serrures et ailleurs. On a rapporté que des enfants étaient séquestrés et maltraités. Que ce soit en raison d'un besoin de doigts fins ou encore pour payer des salaires de famine, les employeurs exploitent une foule de raisons de se permettre ces actes répréhensibles. De nombreux organismes sociaux et ONG ont lutté contre ce phénomène, mais le fait inexorable est que le travail des enfants continue d'exister.

Dans le contexte de ce rapport, Dinesh Navadia, un diamantaire qui est aussi secrétaire de la Surat Diamond Association, m'a invité à choisir au hasard n'importe quelles petites usines de transformation de diamants que j'aimerais visiter. Bien que ces visites ne puissent être considérées qu'en tant qu'échantillons pris au hasard et qu'elles ne puissent donner lieu à des conclusions valables sur le plan statistique, j'en ai effectué plusieurs et j'ai eu la permission de prendre des photographies.

Chandrakant Sanghavi, le responsable du Gem and Jewellery Export Promotion Council (GJEPC) à Surat, m'a dit que lorsqu'on a allégué que des enfants travaillaient dans l'industrie de la transformation des diamants, le percepteur local (le fonctionnaire des services administratifs de l'Inde en charge d'une circonscription) a annoncé que si on lui montrait une de ces usines, il imposerait à son propriétaire une amende de 25 000 R (environ 520 \$ US—une somme considérable en Inde) et remettrait l'argent aux familles des enfants. Personne n'est venu prouver le bien-fondé de ces allégations, a-t-il dit.

La rivalité de l'industrie avec Anvers se manifeste. Certains diamantaires m'ont dit qu'Anvers était à la source de la plupart des allégations relatives au travail des enfants. Ils ont soutenu qu'une association de tailleurs de pierre d'Anvers avait payé des gens en Inde pour qu'ils prétendent que le travail des enfants est généralisé dans l'industrie indienne du diamant. Ils ont dit qu'on avait même fait venir ces personnes par avion en Europe—aux frais de l'association d'Anvers—pour qu'elles y reprennent leurs allégations.

Les faits et la fiction

Les ouvriers indiens ne reçoivent pas de salaire; ils sont payés à la pièce. Si vous façonnez une pierre à la satisfaction du diamantaire, vous serez payé. Si vous abîmez la pierre, c'est votre problème. La croissance soudaine de l'industrie indienne du diamant a engendré un urgent besoin de tailleurs de diamants. À court de main-d'œuvre bien formée, les centres de taille traditionnels de Gujarat ont aveuglément recruté du personnel venant de partout. Les régions rurales ont fourni un grand nombre de recrues, puisque les diamants offraient la possibilité de sortir de la misère quotidienne. Comme la qualité n'était pas très importante et que la valeur des produits à transformer n'était pas très élevée, presque n'importe qui pouvait se voir attribuer la tâche de transformer des diamants. Tout ce que pouvait perdre un diamantaire, c'était la faible valeur de la pierre. De nombreux enfants se sont fait pousser dans le commerce par des familles avides de maximiser leurs revenus. C'est alors que des organismes d'État et des ONG ont soulevé des objections, certaines venant même de l'étranger.

Mais sans avoir ne serait-ce qu'une idée du nombre d'adultes qui travaillaient dans l'industrie, il n'y avait aucun moyen de connaître l'étendue du problème. Prenant les devants, Virendra Singh, haut fonctionnaire et président de la Hindustan Diamond Company (HDC), a persuadé le GJEPC d'entreprendre une enquête indépendante sur l'industrie. En 1994-1995, A.F. Ferguson & Co., un grand cabinet de vérificateurs et d'experts-conseils, a été choisi pour mener l'enquête à la lumière des normes gouvernementales indiennes, qui définissent le travail des enfants comme celui qui est effectué par des personnes de moins de 14 ans. Les résultats de l'enquête ont révélé qu'au total, 795 000 personnes travaillaient dans l'industrie du diamant, dont seulement 73 900 dans le secteur organisé. Ils ont montré que 0,4 p. 100 du travail était effectué par des enfants dans le secteur organisé, tandis que dans le secteur non organisé, ce chiffre atteignait 3,47 p. 100. Le travail des enfants donnait donc une moyenne pondérée de 3,18 p. 100 de l'ensemble du travail effectué dans l'industrie indienne du diamant.

M. Singh et le GJEPC ont ensuite lancé une campagne contre le travail des enfants. Ils ont organisé des colloques et des ateliers, en collaboration

Selon l'enquête de	1998			1995	
	Estimations du nombre total de travailleurs	Nombre de travailleurs dans les usines-échantillons visitées	Nombre d'enfants au travail dans les usines échantillons	Pourcentage du travail des enfants	Pourcentage du travail des enfants
Grandes et moyennes usines organisées	294 150	34 390	54	0,16	0,4
Usines semi-organisées	365 400	14 868	218	1,47	3,47
Total	659 550	49 258	272	0,89*	3,18*

* Moyenne pondérée des secteurs organisé et non organisé. *Source* : A.F. Ferguson & Co.

avec des associations locales de diamantaires, dans divers centres de taille. Le GJEPC et les associations locales ont tous deux payé des publicités pour décrier le travail des enfants. De grands rassemblements ont eu lieu, et le GJEPC a averti ses membres qu'ils perdraient leurs privilèges s'ils étaient pris à faire travailler des enfants.

Le GJEPC a donné à la firme A.F. Ferguson le mandat d'effectuer une autre enquête en 1998, et les résultats ont été encourageants. Les grandes et moyennes usines affichaient un taux de 0,16 p. 100 de travail des enfants, tandis que dans les usines semi-organisées, ce chiffre s'élevait à 1,47, ce qui donne une moyenne pondérée de 0,89 p. 100 seulement.

« J'aimerais croire que nos seuls efforts ont été à la source de cette réduction, mais je dois souligner que plusieurs autres facteurs ont joué un rôle clé », affirme M. Singh. L'un d'eux a été le tournant très important qu'a pris la transformation des diamants, passant du secteur non organisé au secteur organisé. Selon M. Singh : « En 1995, seulement 9 p. 100 de la transformation était faite par le secteur organisé tandis qu'en 1998, ce chiffre atteignait 45 p. 100. Lorsqu'on installe une usine semi-automatique avec des machines dispendieuses et qu'on peut aussi transformer des diamants bruts qui valent plus cher, on veut embaucher des employés mieux formés, plus compétents. On n'est pas enclin à embaucher des enfants pour faire le travail. » L'autre facteur, selon M. Singh, a été la libéralisation économique en Inde. « L'inefficacité et les produits de mauvaise qualité n'étaient plus acceptables. La qualité était la nouvelle consigne pour assurer la survie même des usines de transformation des diamants. La prime payée pour utiliser la portion non utilisée des licences REP est tombée à 2 p. 100. La seule façon de gagner de l'argent était de faire du bon travail de transformation. Là encore, on ne pouvait utiliser des enfants dans ces conditions. »

M. Singh estime qu'aujourd'hui, une partie encore plus importante du traitement des diamants est passée au secteur organisé, et il pense que la moyenne serait encore plus basse actuellement. Les changements dans les équipements ont aussi favorisé l'élimination du travail des enfants. « De plus en plus, le travail des enfants n'existera que dans les situations à très faible technicité, dans des milieux ruraux, conclut-il. Mais dans un pays comme l'Inde, il serait naïf de s'attendre à ce que nous soyons capables de l'abolir complètement. Il faut se rappeler les motifs qui ont mené au travail des enfants. Nous parlons de personnes qui essaient de survivre. Je crois que nous devrions viser l'élimination complète, mais sur le plan pratique, je pense que nous pourrions être satisfaits si nous gardons la moyenne sous 0,5 p. 100. »

En octobre 2002, Ralph Hazleton, un chercheur de Partenariat Afrique Canada, a interviewé des femmes qui travaillaient dans 18 usines de taille et de polissage de diamants, à Ahmedabad. Toutes se sont plaintes des longues heures de travail, du manque de sécurité d'emploi, d'avantages sociaux et d'assurance-santé, et toutes n'ont osé parler qu'avec l'assurance d'une confidentialité absolue, tellement elles craignaient de perdre leur emploi. Aucune, cependant, ne savait s'il y avait des enfants de moins de 18 ans à l'emploi des usines qu'elles représentaient. Elles ont dit que le gouvernement est strict à ce sujet et qu'il vérifie périodiquement si tous les travailleurs ont l'âge réglementaire.

Les diamants de guerre

Curieusement, l'industrie indienne du diamant—la plus grosse du monde, pourrait-on dire, qui représente la plus grande part des exportations de l'Inde—refuse presque totalement de reconnaître la possibilité des diamants de guerre. Le discours officiel est fondé sur l'argument selon lequel l'industrie est extrêmement bien réglementée; puisqu'il n'y a presque pas d'importations directes en provenance de l'Afrique, ce ne saurait être que d'autres pays que l'Inde qui pourraient laisser des diamants de guerre entrer dans le système. Un deuxième argument, officieux celui-là, laisse entendre que toute tentative de rendre l'Inde responsable ou de jeter le blâme sur le pays constitue un stratagème commercial déloyal, conçu surtout par l'industrie du diamant d'Anvers, qui serait jalouse.

Certaines mesures ont été prises pour prévenir l'entrée de diamants de guerre dans le commerce de diamants indien :

- Le *Gem & Jewellery Export Promotion Council* (qui comprend tous les importateurs et les exportateurs de diamants de l'Inde), a fait parvenir à tous ses membres un avis stipulant qu'ils ne seraient plus membres s'ils étaient pris à faire le commerce de diamants de guerre;
- La *Reserve Bank of India*, la banque centrale du pays, a émis des avis à l'endroit de toutes les banques qui financent le commerce des diamants, demandant que les facilités de crédit de tout négociant en diamants pris à faire le commerce de diamants de guerre soient immédiatement révoquées;
- Les *douanes indiennes* vérifient les factures d'importation afin de s'assurer qu'elles comportent une déclaration voulant que les produits contenus dans le paquet ne contreviennent pas à la résolution des Nations Unies sur les diamants de guerre. On vérifie également les factures qui accompagnent les paquets d'exportation de diamants bruts et de diamants polis pour s'assurer qu'elles comportent aussi une telle déclaration;
- Outre ces mesures officielles, mentionnons que De Beers a averti ses 42 détenteurs de vues indiens, qui exercent une influence sur l'industrie indienne du diamant, qu'ils seraient retirés de la liste des vues s'ils étaient pris à faire le commerce de diamants de guerre bruts.

L'industrie indienne du diamant n'a pas seulement réussi à conserver sa part du marché des produits bas de gamme, qui l'on fait croître sur le plan international; elle a progressé considérablement en matière de prix et de qualité des produits qu'elle transforme. Cependant,

malgré ce progrès, le prix moyen des diamants bruts importés en Inde n'est encore que de 31,50 \$ US le carat, alors que le prix moyen des exportations se situe autour de 223 \$ le carat (*voir le tableau 1*). Nilesch Shah, le responsable du comité d'experts en diamants du Gem & Jewellery Export Promotion Council, affirme que « les produits importés par l'Inde ou qui y font l'objet d'un commerce sont bien au-dessous du profil des diamants de guerre. Ce qui les [ceux qui se préoccupent des diamants de guerre] intéresse, c'est la catégorie des diamants bruts dont la valeur est de 230 \$ et plus. » Même si cela était vrai en général, le profil indien du prix d'importation ne représente qu'une *moyenne*, et une large part des diamants bruts haut de gamme sont traités en Inde. De nombreux négociants ne traitent et ne vendent que des produits haut de gamme. Dans l'industrie indienne de la transformation, il y a une forte demande pour le genre de diamants bruts qui correspondent parfaitement au profil des diamants de guerre. Si ces diamants bruts peuvent trouver ailleurs un certificat d'authenticité, ils trouveront en Inde un bon nombre d'acheteurs avides.

Mais le sous-commissaire du Diamond Plaza Customs Centre, M. Ravindran, affirme qu'il n'y a rien qu'on puisse faire en Inde si des diamants de guerre bruts réussissent à obtenir des documents légaux. « Il n'y a aucune façon pour nous de distinguer si tel diamant brut provient de telle source en particulier. Nous devons nous fier au processus de certification du pays exportateur. Si le document est authentique, il n'y a pas grand chose d'autre que nous puissions faire. » À l'occasion, les services de douane indiens travaillent de concert avec leurs homologues étrangers. Mais, selon Ravindran : « Cela ne se produit que lorsqu'on remarque quelque chose d'irrégulier. Nous contactons alors les autorités concernées du pays d'exportation et poursuivons les démarches avec elles. Il n'existe aucun organisme permanent, tel qu'Interpol, pour ce qui concerne les services douaniers. »

L'Inde estime qu'il ne lui revient pas de suivre la trace des diamants de guerre bruts et de leur faire obstacle. Le milieu du commerce et le gouvernement sont tous deux récalcitrants à en faire plus. V.S.A. Sury, le secrétaire du GJEPC, énonce la position officielle : « L'Inde appuie totalement le Processus de Kimberley. Puisque nos importations ne proviennent pas de ces centres de conflit, nous n'avons pas vraiment de rôle à jouer. Mais nous aimerions faire partie du processus. L'Inde a été représentée à presque chaque réunion du Processus de Kimberley. » Toutefois, les représentants de l'Inde aux réunions du Processus de Kimberley

provenaient presque uniquement du milieu du commerce, le gouvernement n'ayant été représenté qu'à une seule réunion, au milieu de 2002.

Bien que la plupart des négociants en diamants aient leurs propres usines de traitement ou des usines associées, une très grande majorité des travailleurs de la transformation ne sont engagés qu'à la pièce et n'ont aucune idée de la source et du cheminement des diamants bruts qu'ils polissent. Ainsi, c'est à Mumbai, qui est la voie d'importation des diamants bruts et d'exportation des diamants polis ainsi qu'un énorme centre de négoce, qu'il faut chercher lorsqu'il est question des diamants de guerre. Le secteur de la transformation est situé surtout dans le Gujarat, l'État voisin. Ramesh Patel, secrétaire de l'Ahmedabad Diamond Association, prend lui-même ses distances. « Ici, nous effectuons du travail à la pièce, comme le font la plupart des gens dans tous les centres de traitement, dit-il. Notre source de diamants bruts est Mumbai, et c'est aussi notre marché pour les diamants polis. Toute question relative à ce problème doit être dirigée vers Mumbai. »

Frais commerciaux

La recherche effectuée pour ce rapport a permis de mettre à jour deux nuances très distinctes. Premièrement, nombreux sont ceux qui, dans l'industrie indienne du diamant, pensent que toute la question des diamants de guerre et du Processus de Kimberley relève davantage d'une recherche de boucs émissaires que d'autre chose. Beaucoup croient que l'Inde est particulièrement ciblée. Selon Nilesh Shah : « À la première réunion du Processus de Kimberley, il n'y avait personne pour représenter l'Inde. Au cours de cette réunion, des représentants d'autres centres ont allégué que tous les diamants de guerre bruts du monde étaient traités en Inde. Ce n'est qu'à la deuxième réunion, où nous étions présents, de même qu'un fonctionnaire indien, que nous avons pu faire une mise au point. » Cette affirmation dénote un profond ressentiment contre le Processus de Kimberley. Comme l'a dit un négociant en diamants : « Les pays derrière tout ce processus sont ceux qui vendent des armes et des munitions à ces personnes. Ils essaient maintenant de faire porter le blâme par tous les autres. Les diamants sont faciles à passer en contrebande; les armes et les munitions ne le sont pas. Pourquoi ne cessent-ils pas dès maintenant de vendre des armes? »

La deuxième ligne de fond—telle que perçue du point de vue de l'Inde—est une rivalité amère entre les centres de

Le Processus de Kimberley

Le gouvernement de l'Afrique du Sud a initié le « Processus de Kimberley » en mai 2000, dans le but de lutter contre le problème des diamants de guerre. Préoccupés par la manière dont les guerres alimentées par les diamants en Angola, en Sierra Leone et dans la République démocratique du Congo peuvent porter atteinte au commerce légitime dans d'autres pays producteurs, plus de 35 pays se sont rencontrés périodiquement afin de mettre au point un système de certification international des diamants bruts. En mars 2002, on est parvenu à un accord sur les principes et sur de nombreux détails d'un système qui devait être lancé à la fin de l'année.

On ne s'est toutefois pas entendu sur les dispositions concernant une surveillance indépendante régulière des mécanismes de contrôle nationaux, qui demeure une question litigieuse pour les ONG préoccupées par la crédibilité et l'efficacité du système. Des ONG telles que Partenariat Afrique Canada, le Network Movement for Justice and Development et l'International Peace Information Service ont participé au processus, de concert avec des représentants de l'industrie du diamant.

traitement, surtout entre Anvers et Mumbai. On dit en Inde que les représentants d'Anvers aux premières réunions du Processus de Kimberley sont ceux qui ont porté le plus d'accusations contre l'Inde. On a l'impression qu'Anvers se sent menacée par l'Inde, qui a une meilleure production et des produits de meilleure qualité, et que cette dernière « braconne » sur un territoire qui appartenait autrefois uniquement à Anvers.

Il existe aussi un discours généralisé voulant que les pays développés (dont la Belgique) essaient d'imposer une espèce de juridiction internationale à l'industrie indienne. Par conséquent, il n'est pas très surprenant que, lorsqu'on le questionne sur le contrôle des produits pour s'assurer que des diamants de guerre ne puissent entrer en Inde, Nilesh Shah soit très précis. « Nous ne sommes pas contre un processus de contrôle, dit-il, mais il y a des limites. Je ne crois pas que quiconque acceptera qu'un comité d'un quelconque autre pays exerce une juridiction sur nous. En outre, qui paiera pour ce comité, et qui organisera le logement de ces personnes et les locaux à Mumbai? * Certainement pas nous. Je peux aussi vous dire assurément que presque tout le monde s'opposera

* Commentaire rédactionnel : Pour être honnête envers le Processus de Kimberley, il n'y a jamais eu de discussion au sujet d'un « comité » d'un « quelconque autre pays » qui exercerait une juridiction sur l'industrie de l'Inde ou de tout autre pays; il n'a jamais été question non plus de trouver des locaux ou des résidences. Il y a effectivement eu des discussions concernant la surveillance internationale de l'accord du Processus de Kimberley. On traite de la question à la fin de ce rapport.

à toute forme de contrôle gouvernemental. Nous suggérons que les comptables agréés qui contrôlent nos finances soient mandatés pour contrôler nos procédures commerciales et le flux de nos produits. Après tout, ils sont autorisés par le gouvernement et ce sont leurs rapports que nous présentons à des fins fiscales. »

Chandrakant Sanghavi, détenteur de vues de De Beers et responsable du GJEPC à Surat, l'une des plus importantes villes de traitement des diamants de l'Inde, partage cet avis. « Il sera bon d'avoir une certaine forme de processus de contrôle. Nous voulons une confirmation internationale lorsque nous faisons des affaires. Mais je suis d'accord pour dire qu'un plus grand nombre de rayons officiels dans la roue ne constituent pas la solution. Et certainement pas des personnes d'un autre pays. »

Le processus de vérification dans son ensemble suscite un problème de perception. Le secteur commercial de l'Inde semble croire que s'il ne se soumet pas à un groupe de spécialistes vérificateurs d'un pays développé, le Processus de Kimberley exigera une vérification « officielle » de l'Inde—ce qui impliquerait que le gouvernement y jouerait un certain rôle. Les gens du milieu réagissent fortement à cette éventualité, même s'il ne s'agit pas, même de loin, d'une exigence du Processus de Kimberley. La résistance contre les vérifications officielles par le gouvernement, cependant, est caractéristique de nombreux pays en développement. Depuis des années, l'industrie indienne du diamant a lutté contre les paperasseries officielles et les obstacles très réels au commerce. L'idée d'une procédure de vérification gouvernementale agite le spectre d'un blocage total. On a aussi le sentiment d'avoir été mis à l'écart par le gouvernement en ce qui concerne toute la question des diamants de guerre. N'ayant participé qu'à une seule réunion du Processus de Kimberley, le gouvernement semble croire qu'il a joué son rôle en la matière et que quoi qu'on doive faire, il faut le faire à l'extérieur de l'Inde. Ceux qui participent régulièrement sont les négociants en diamants du Diamond Panel Committee du GJEPC (Nilesh Shah est la personne qui a participé le plus souvent aux réunions). Ils paient eux-mêmes leurs frais de déplacement et leurs dépenses. La plupart des négociants en diamants pensent que le fait de ne pas avoir de délégué officiel, qui pourrait défendre comme il se doit la position indienne, donne une très mauvaise image du pays aux réunions du Processus de Kimberley.

Un encouragement à faire de la contrebande?

Tout cela ne concerne que l'industrie légitime de l'importation et de l'exportation des diamants. Qu'en

est-il de l'industrie illégitime? Il est notoire que les frontières de l'Inde sont poreuses. Avant la libéralisation économique, les citoyens ordinaires pouvaient acheter presque n'importe quoi sur le prospère marché noir de Mumbai. Même aujourd'hui, puisqu'il n'y a presque aucune restriction sur l'importation des biens de consommation, un marché gris des plus florissants fournit les mêmes biens à des prix beaucoup plus bas (moins les garanties sur les produits).

Existe-t-il donc un réseau de contrebande qui ferait entrer ou sortir des diamants de l'Inde? Les importations de diamants bruts sont maintenant exemptes de droits de douane; nul besoin de les passer en contrebande pour échapper aux droits. Avant cela, les droits de douane sur les importations de diamants bruts n'étaient que de 5 p. 100. Les frais de contrebande auraient vraisemblablement été plus élevés que ces 5 p. 100. Traditionnellement, l'appétit presque insatiable de l'Inde pour l'or a été le moteur principal de la contrebande (mis à part un demande constante de biens de consommations internationaux). L'or entrainait et les stupéfiants sortaient. Depuis plus de 10 ans, la *Gold Control Act*, qui restreignait la quantité d'or que même un bijoutier pouvait avoir en sa possession, a été mise au rebut et les importations ont été libéralisées. L'or n'est plus un moteur de contrebande comme autrefois.

Mais qu'en est-il de la contrebande à des fins autres qu'éviter les droits de douane? En avril 2002, le *Times of India*, le quotidien de langue anglaise au plus grand tirage dans le pays, faisait paraître un reportage décrivant comment les groupes terroristes comme Al-Qaida utilisent les diamants comme monnaie d'échange depuis que les États-Unis ont pris des mesures sévères contre leurs sources de financement. Le reportage faisait allusion à des consultations entre les autorités indiennes et le FBI, et affirmait qu'on avait à l'œil les négociants en diamants indiens.

Les enquêtes effectuées à Mumbai n'ont rien révélé de plus que le reportage. Les autorités douanières disent rien savoir à ce sujet et affirment qu'une telle affaire doit être prise en charge par la Directorate of Revenue Intelligence (qui s'occupe des infractions en matière d'opérations de change) et par l'Intelligence Bureau (l'équivalent du FBI en Inde). Ni les négociants en diamants de Mumbai ni le GJEPC n'ont fait mention d'enquêtes par des organismes gouvernementaux. Le travail se fait comme d'habitude et l'on ne peut que spéculer sur le sens du contenu du reportage. Cependant, la commodité de l'usage des diamants comme monnaie d'échange, ou pour brouiller leurs origines, pourrait définitivement s'avérer un encouragement à entrer et à sortir des diamants du pays en contrebande.

Les terroristes découvrent que les diamants sont éternels

Une enquête menée par des organismes de renseignements économiques et l'Intelligence Bureau (IB) a révélé un usage intensif des diamants, à des fins de transferts monétaires, par des chefs du crime organisé et des groupes terroristes installés en Inde et à l'étranger. Les diamants sont apparus comme un moyen important de créer de l'argent « hawala », selon un représentant de l'IB. Le FBI a aussi alerté l'Inde au fait que Al-Qaida essaie dorénavant de conserver ses fonds en diamants et les utilise pour contourner le gel de ses comptes bancaires. Par conséquent, les organismes de renseignements surveillent de près le commerce des diamants dans le pays. Faisant référence à un réseau serré de groupes de terroristes et de chefs du crime organisé dans de nombreux pays, une source de haut niveau a affirmé : « Au cours des quelques derniers mois, nous avons pu voir que des négociants en diamants achètent beaucoup plus de diamants à prix fort qu'ils n'ont l'habitude de le faire. »

« Les groupes terroristes et le crime organisé trouvent qu'il est plus sûr d'investir leur argent dans les diamants. C'est un produit qui se cache facilement et qui conserve sa valeur », au dire d'un fonctionnaire. En outre, les représentants de l'IB ont dit que les diamants ne déclenchent pas les systèmes d'alarme des aéroports, ne peuvent pas être reniflés par des chiens ou facilement détectés par les fonctionnaires des douanes. Ils sont pratiques à transporter et faciles à échanger contre de l'argent.

L'usage très répandu des diamants ces derniers temps ne suppose pas la fin du narcoterrorisme. « Les drogues sont encore utilisées par les terroristes et les chefs du crime organisé pour acheter des armes et des munitions, et aussi comme monnaie d'investissement. Les drogues génèrent des profits faramineux. Mais si on les compare aux diamants, il s'agit à présent d'une entreprise beaucoup plus risquée. »

Times of India, 28 avril 2002

Éditorial

Pourquoi s'en faire?

Ce rapport donne à croire qu'il existe beaucoup d'ambivalence au sein de l'industrie indienne du diamant à l'égard de la question des diamants de guerre. Le Processus de Kimberley, l'idée d'une surveillance de l'extérieur et le rôle du gouvernement de l'Inde suscitent la suspicion et l'inquiétude. Il est clair qu'on s'inquiète aussi de l'hostilité de la rivale qu'est l'industrie du diamant d'Anvers. Cela découle du fait qu'une grande part de l'industrie indienne, surtout le secteur de la transformation, est peu consciente de la gravité de la question des diamants de guerre et de leur prix sur le plan humain. On considère surtout qu'il s'agit d'une question de documentation des importations et des exportations.

Les représentants de l'industrie soutiennent sans cesse, et de diverses manières, que les contrôles de l'Inde sont suffisants pour garder les diamants de guerre à l'extérieur du pays. Le milieu du commerce des diamants croit, à l'instar du gouvernement, qu'on a pris les mesures appropriées et que tout problème se situe hors de l'Inde.

Les représentants de l'industrie sont persuadés que le gouvernement ne les a pas suffisamment soutenus au cours des négociations entourant le Processus de Kimberley, mais par ailleurs, ils sont ambivalents face à une interférence gouvernementale dans une industrie qui a tiré un formidable parti de la libéralisation. Malgré ces positions contradictoires, les mécanismes de réglementation indiens actuellement en vigueur ne peuvent garantir que les diamants de guerre sont tenus hors de la filière de transformation de l'Inde. Les faux documents ainsi que la simple et vieille contrebande sont plus que possibles, ce qui fait de l'Inde un endroit logique—parmi tant d'autres—où blanchir des diamants de guerre.

De plus, la plupart des autres pays qui ont une importante industrie du diamant ont des dispositions semblables à celles de l'Inde, ce qui n'a pas réussi à mettre un terme au trafic des diamants de guerre ou d'autres biens qui ont été blanchis ailleurs sans inconvénient. Seul un vaste système international de certification, assorti de normes minimales claires, est susceptible d'y parvenir. Le Processus de Kimberley a

maintenant convenu d'un tel système, qui a été accepté par les participants de l'Inde, de telle sorte que cette question a été réglée, quoiqu'elle demeure peut-être litigieuse.

Le Processus de Kimberley nécessitera toutefois un engagement gouvernemental pour ce qui est de l'établissement et du maintien des normes minimales convenues. Il y a une large place pour la participation du secteur privé dans ce processus, mais la plus grande responsabilité incombe aux gouvernements.

Et la question de la surveillance demeure. Pour de nombreux pays, c'est une question litigieuse et il est clair qu'elle demeure controversée chez l'industrie indienne du diamant. On met en avant des prétenons puis on les renverse : l'idée de comités étrangers ayant juridiction sur l'industrie indienne; le besoin de trouver des bureaux et des logements pour ces inspecteurs, et ainsi de suite. De telles choses n'ont jamais été proposées. Les ONG qui ont d'abord soulevé la question des diamants de guerre, ainsi que les centaines d'autres qui se sont ajoutées depuis, n'ont insisté que sur le fait qu'il devrait y avoir une surveillance professionnelle périodique et indépendante de tous les mécanismes de contrôle nationaux. Par « périodique », on entend un examen de chaque système national, une fois tous les trois ans, par exemple, à moins que surgissent des problèmes apparents, comme dans le cas de la Sierra Leone, de l'Angola ou de la République démocratique du Congo. De telles missions demanderaient de deux à trois semaines au plus. Par « professionnelle », on entend que ces missions d'examen devraient être en mesure et avoir le pouvoir de faire respecter les dispositions de l'accord de Kimberley : connaissance de l'industrie du diamant, procédures douanières, application de la loi, gestion de systèmes. Par « indépendante », on entend que les membres des missions devraient être libres de tout

intérêt direct, de façon à assurer la crédibilité dont a besoin l'industrie du diamant—en Inde et partout ailleurs—lorsqu'il s'agit de se débarrasser du fléau que sont les diamants de guerre.

Les diamants de guerre représentaient jusqu'à 15 p. 100 du commerce des diamants, du milieu à la fin des années 1990. Toutefois, même s'ils ne devaient représenter que 1 p. 100 de l'industrie, ils généreraient 80 millions de dollars US dans une année. On peut se procurer un fusil Kalashnikov pour 100 \$ ou moins. Quiconque achète une bague de fiançailles en diamants peut faire le calcul.

Sans un système international de certification efficace, sans une filière interne de garanties en Inde, sans un mécanisme crédible, efficace et indépendant, l'industrie indienne du diamant—la plus grande du monde—sera aussi vulnérable que toute autre à la menace des diamants de guerre. La seule différence dans le cas de l'industrie indienne, c'est qu'étant la plus grande, elle a plus à perdre si les diamants de guerre ne sont pas éliminés de façon efficace et probante.

Par le passé, les pressions qui ont mené à des changements dans le commerce des diamants en Inde avaient été exercées par des vendeurs comme De Beers, par des gros acheteurs, et par des organismes humanitaires et des médias, autant intérieurs qu'extérieurs. Jusqu'à maintenant, l'Inde a bien réagi aux pressions intérieures et internationales lorsqu'il s'est agi de questions telles que le travail des enfants et les conditions de travail, malgré une attitude défensive au départ. Des pressions soutenues et un engagement constructif peuvent et devraient faire en sorte que l'Inde prenne des mesures plus proactives et responsables afin de garantir l'efficacité d'un système international de certification en vertu du Processus de Kimberley.

Annexe statistique

Tableau 1. Prix moyen des diamants bruts importés et des diamants polis exportés (\$ US/carat)

Données annuelles	90–91	91–92	92–93	93–94	94–95	95–96	96–97	97–98	98–99	99–00
Exportations	317	287	260	261	254	243	224	219	188	201
Importations	53	34	30	37	38	36	33	28	22	36

Tableau 2. Inde – Importations et exportations de diamants, d'avril 2001 à mars 2002*

PAYS	EXPORTATIONS (taillés et polis)		IMPORTATIONS (bruts)		PAYS	EXPORTATIONS (taillés et polis)		IMPORTATIONS (bruts)	
	Quantité (en carats) ¹	Valeur (en millions de \$ US) ²	Quantité (en carats) ¹	Valeur (en millions de \$ US) ²		Quantité (en carats) ¹	Valeur (en millions de \$ US) ²	Quantité (en carats) ¹	Valeur (en millions de \$ US) ²
Afrique du Sud	18 000	4,18	173 000	1,10	Maurice	0	0,41		
Allemagne	175 000	29,00			Mexique	0	0,01		
Antilles	0	0,06			Norvège	0	0,00	2 000	0,03
Australie	61 000	25,48	9 000	0,54	Nouvelle-Zélande	13 000	3,25		
Autriche	0	0,18			Oman	1 000	0,12		
Bahreïn	0	0,15			Pays-Bas	0	0,04	6 000	1,15
Belgique	3 474 000	842,35	112 231 000	2 438,46	Pologne	0	0,02		
Brésil	5 000	0,25	10 000	0,15	Portugal	0	0,00		
Canada	23 000	4,37	6 000	0,34	Qatar	0	0,03		
Chypre	14 000	2,22			R.-U.	169 000	32,93	26 074 000	1 042,92
RD Congo			1 000	0,09	République tchèque	0	0,04		
Corée du Sud	84 000	9,52			Singapour	523 000	96,32	21 000	1,28
Danemark	0	0,07			Sri Lanka	0	1,29		
É.A.U.	3 593 000	340,44	5 650 000	171,69	Suède	0	0,18		
É.-U.	10 777 000	1 967,15	205 000	8,28	Suisse	500 000	119,49	72 000	4,52
Espagne	20 000	5,97			Taiïwan	16 000	4,85		
Finlande	0	0,53			Thaïlande	1 549 000	215,08	7 000	0,04
France	62 000	18,65			Trinidad et Tobago	0	0,01		
Grèce	0	0,04			Turquie	2 000	0,29		
Hong Kong	9 291 000	1 600,11	10 647 000	388,96	Autres	-	0,00	1 000	0,05
Irlande	0	0,02	5 000	0,33	Exportations/ Importations brutes	32 890 000	5 931,83	159 451 000	4 301,28
Israël	737 000	263,85	4 330 000	240,9	Envois de retour	3 000	1,58		
Italie	5 000	0,48			Exportations de diamants bruts			30 227 000	142,15
Japon	1 667 000	329,22	1 000	0,03	Exportations/ Importations nettes	32 887 000	5 930,25	129 224 000	4 159,13
Koweït	0	0,11			SEEPZ ³	0	41,66	0	46,35
Kenya			0	0,02	Total des exportations/ importations	32 887 000	5 971,91	129 224 000	4 205,48
Liban	23 000	4,38							
Malaisie	88 000	8,69							

*Chiffres provisoires.

¹ Les quantités inférieures à 1 000 carats sont représentées par un 0 mais le total inclut ces quantités.

² Les quantités inférieures à 0,01 \$ million sont représentées par un 0 mais le total inclut ces quantités.

³ Santacruz Electronics Export Processing Zone, Mumbai (enclave en matière de pierres précieuses et de bijoux). Aucune ventilation par pays.

Source : Gem & Jewellery Export Promotion Council.

Tableau 3. Diamants bruts – Principaux fournisseurs de l'Inde (en millions de dollars US)

Données annuelles	90-91	91-92	92-93	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00
Belgique	1 237,6	1 129,95	1 368	1 624,37	1 688,83	2 068,56	2 367,66	2 188,35	2 388,28	3 167,75
É.A.U.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,23	21,32	49,33
É.-U.	13,61	6,85	14,44	16,86	10,78	8,28	8,72	10,33	9,77	14,18
Hong-Kong	0,41	5,63	23,5	4,59	116,91	137,23	107,82	33,12	118,62	292,03
Israël	72,96	63,25	60,76	1 000,3	161,7	171,92	229,09	187,09	207,89	414,04
R.-U.	636,92	656,78	699,59	781,04	751,59	860,12	719,07	587,31	658,01	983,57
Singapour	0,00	0,54	0,04	0,11	0,00	5,17	0,4	0,00	0,00	0,00
Sri Lanka	0,58	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suisse	0,26	0,00	0,07	0,00	0,00	0,00	9,24	53,94	17,38	21,14
Thaïlande	1,84	0,06	0,08	0,39	0,82	0,48	0,38	0,69	0,02	1,94
Autres	0,58	9,05	10,58	0,44	28,02	0,87	3,79	23,37	2,73	3,08
Exportations de diamants bruts	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-48,6	-80,84	-134,76
Total	1964,76	1872,11	2177,06	3428,1	2758,65	3252,63	3446,17	3035,83	3343,18	4812,3

Remarques : Les données ci-dessus pour 1999-2000 et 1998-1999 comprennent une ventilation par pays à partir de la zone franche industrielle d'exportation du SEEPZ, Mumbai, ainsi que les chiffres liés aux importations de diamants taillés et polis dans des régions assujetties à la douane. Les « autres » pour 1997-1998 comprennent les exportations de la SEEPZ, Mumbai, puisque les chiffres ventilés par pays à partir de la SEEPZ ne sont pas disponibles pour 1997-1998. Source : Le Gem & Jewellery Export Promotion Council.

le projet sur les diamants et la sécurité humaine

Partenariat Afrique Canada • International Peace Information Service • Network Movement for Justice and Development.

Ici? Jamais de la vie: succès, suffisance et suspicion au sein de l'industrie indienne du diamant

par Vinod Kuriyan
Directeur de collection : Ian Smillie

© Partenariat Afrique Canada, décembre 2002

ISBN 1-894888-20-0

Conception graphique: SUM Incorporated
Traduction de l'anglais: Com'Ça Communications

Partenariat Afrique Canada
323, rue Chapel
Ottawa (ON) K1N 7Z2 Canada
www.partenariatafriquecanada.org

International Peace Information Service
<http://users.skynet.be/ipis/mainuk.htm>

Network Movement for Justice and Development
www.nmjd.f2s.com

Autres documents hors série:

- N° 1 Déstabiliser la Guinée: les diamants, Charles Taylor et la possibilité d'une catastrophe humanitaire de plus grande envergure
- N° 2 Un éclat dans la glace: Bénéfices, protection et réglementation dans l'industrie canadienne du diamant
- N° 3 Les diamants: Éternels ou providentiels? L'impact économique des diamants en Afrique australe
- N° 4 Monnaie forte: L'Économie criminalisée des diamants dans la République démocratique du Congo et les pays voisins.
- N° 5 Le Processus de Kimberley: Les arguments en faveur d'une surveillance adéquate
- N° 6 Guerre et paix en Sierra Leone: les diamants, la corruption et la filière libanaise

Also available in English

Le projet sur les diamants et la sécurité humaine est appuyé par le Program on Global Security and Sustainability de la John D. and Catherine T MacArthur Foundation, l'Agence canadienne de développement international, le Department for International Development de Grande-Bretagne, l'Organisation catholique canadienne pour le développement et la paix, le Centre de recherches pour le développement international, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, le Fonds pour la justice sociale des Travailleurs canadiens de l'automobile, Inter Pares, CUSO, Terre sans frontières, le Centre canadien d'étude et de coopération internationale et plusieurs autres organismes.