

Dans le nord du Pérou, l'agriculture commerciale augmente-t-elle les risques pour les petits producteurs ?

Does the commercial agriculture increase the risks for small peasants in the north of Peru ?

Jean-Louis CHALÉARD

Professeur de Géographie, Université Paris 1 – Panthéon - Sorbonne, jl.chaleard@wanadoo.fr

Évelyne MESCLIER

Chercheur IRD Paris, evelyne.mesclier@ens.fr

Mots-clefs : Amérique latine, Andes, Pérou, marché, risque, agriculture commerciale, petits cultivateurs, mangue, café, fromage.

Keywords: *Latin America, Andes, Peru, market, risk, commercial agriculture, small holders, mango, coffee, cheese.*

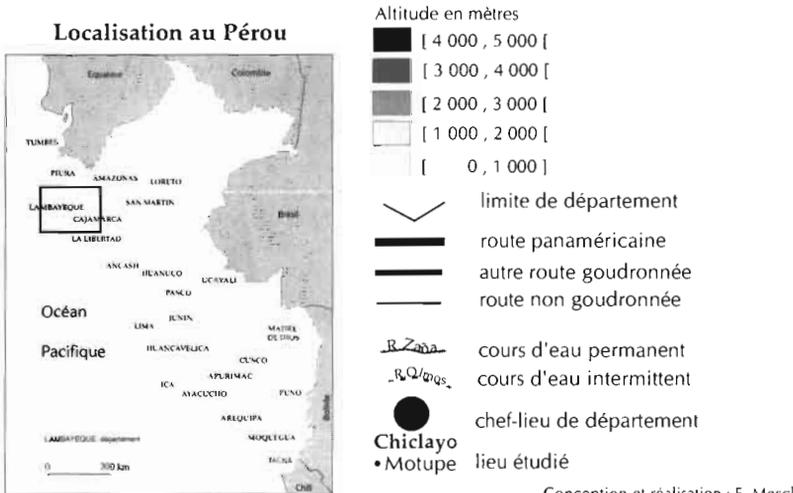
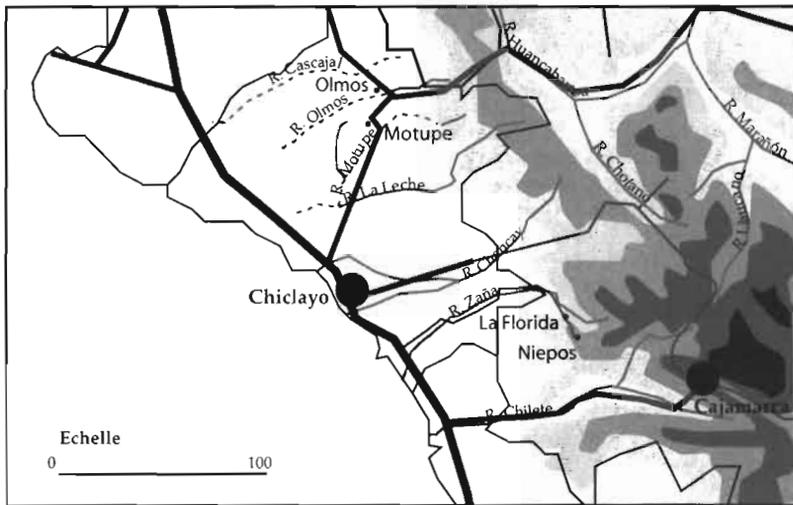
Résumé : La politique néolibérale du Pérou, suivie depuis 1990, incite les producteurs même petits ou moyens à développer les cultures d'exportation, en particulier sur la côte, en cherchant de nouvelles « niches » sur les marchés mondiaux. Quels sont la nature et l'ampleur des risques qu'ils encourent ? Dans la région de la ville de Chiclayo, nous analyserons le cas de la mangue, exemple même de ces nouvelles cultures, pratiquée sur le bas du piémont, en le comparant à une culture d'exportation ancienne, le café, cultivé dans la partie moyenne des vallées, et à l'élevage pour la fabrication de fromage destiné au marché national, plus haut sur le versant. Comme les caractéristiques de la production et de la commercialisation présentées en premier lieu, les risques varient d'un produit à l'autre. La variabilité des prix est le principal aléa qui menace les producteurs de mangue, avec des formes originales. La production de fromage est l'activité la moins risquée mais procure des revenus inférieurs. Dans une troisième partie sont mises en évidences les pratiques de gestion et de réduction des risques. Si les producteurs de mangue ont individuellement des stratégies partiellement communes avec les producteurs de fromage ou de café, comme la diversification des productions, ils ne recherchent pas activement comme les derniers des parades institutionnelles et collectives à l'effondrement des marchés. En effet, ils ne sont pas encore exposés à des échecs globaux. Malgré les gains réalisés, la fragilité des réussites devant un marché très mal maîtrisé pose cependant la question des politiques d'encadrement indispensables à une véritable évaluation et gestion des risques.

Abstract: *Since 1990, Peru has followed a neoliberal economic policy leading even small and middle-scale producers, particularly those established on the coast, to search for new niches in the world market. This paper discusses the nature and extent of the risks to which these producers are exposed. Taking the ecologically diverse Chiclayo region as the scenario of our analysis, we study the production of mango, a typical example of the new export crops. The case of mango is compared to that of coffee, a traditional cash-crop, and to livestock raising and cheese production for the domestic market. We will first examine the characteristics of production and trading, which vary from one crop to another. Secondly, we study the risks involved, whose variations also depend on the kind of product. Price variability, with its specific features, is the main risk mango producers must face. Although cheese production involves much less risks than mango or coffee growing, it generates smaller incomes. We finally study management and risk-reduction practices. While individual mango and cheese producers share some strategies such as product diversification, mango producers do not actively look for institutional or collective umbrellas that can protect them from eventual collapsing markets. In fact, they have not been exposed yet to global failures. In spite of the profits so far obtained, their gains are rather fragile in regard to a market over which they hardly have any control. This raises the question of how to frame the most adequate policies oriented towards an effective testing and management of risks.*

Introduction

« Depuis le milieu des années quatre-vingt, un nombre croissant d’agriculteurs, investisseurs et hommes politiques ont acquis la conviction que le futur de l’agriculture réside dans sa capacité à exporter, et que la côte péruvienne concentre une série d’avantages qui la placent dans des conditions optimales pour s’orienter vers les marchés internationaux » (Eguren, 2003). Cette affirmation montre bien la place de la côte dans les représentations collectives, place liée à un passé proche : au début du XX^e siècle et jusqu’à la Réforme Agraire de 1969, de grands domaines, parmi lesquels les plus mécanisés du pays, s’y consacraient à des cultures d’exportation (coton, canne à sucre). Le climat (ensoleillement, absence de gelées), la topographie plane dans un monde de cordillères, la proximité des infrastructures de communication par terre et par mer, sont des avantages objectifs.

Figure 1 - La région d’étude



Conception et réalisation : E. Mesclier, J.-L. Chaléard

Depuis 1990, la politique néo-libérale du Pérou incite à développer les cultures d'exportation, vantées par le discours officiel ; les aides apportées auparavant à certaines cultures vivrières, comme l'achat par l'État d'une partie de la production et une certaine régulation des importations, sont pratiquement éliminées. La disparition de la Banque Agraire, des subventions aux prix des intrants, de l'assistance technique affecte tous les produits ; un grand nombre de produits vivriers est en outre touché par une diminution relative importante de leur prix de vente, due à la baisse des pouvoirs d'achat et à la concentration de plus en plus forte de la consommation nationale autour de quelques produits. Dans ce contexte, seules les cultures d'exportation et quelques productions pour le marché national permettent aux agriculteurs de générer des revenus monétaires.

Sur la côte, où des cultures destinées au marché urbain national, comme le riz, avaient pris plus de place (Eguren, 2003), le développement dans les années quatre-vingt-dix de l'asperge, des légumes secs ou des fruits est un retour à l'exportation mais dans un contexte entièrement nouveau. En effet, la petite exploitation est aujourd'hui largement dominante (92 % des unités d'exploitation font moins de 10 hectares lors du recensement de 1994). Par ailleurs ces cultures présentent une caractéristique également nouvelle : il s'agit de produits exportés frais, dont le succès est lié à la possibilité de fournir les marchés mondiaux à une époque très précise de l'année, grâce aux particularités du milieu physique et aux nouvelles conditions des transports (Dollfus et Bourliand, 1997).

Quels sont les résultats de cette nouvelle orientation pour ces petits agriculteurs ? Selon une étude réalisée pour la Banque Mondiale, la rentabilité nette de leur agriculture reste faible, voire négative (Gorriti, 2003, 60). Nous nous posons ici la question du risque qu'ils affrontent : la probabilité d'un événement aléatoire négatif est-il plus élevé lorsqu'on cultive pour un de ces nouveaux marchés d'exportation ? Les agriculteurs peuvent-ils contrôler ces risques ?

Nous comparerons le cas de la mangue, exemple même de ces nouvelles cultures, avec une production d'exportation dite « traditionnelle », le café, et avec l'élevage pour la fabrication de fromage destiné au marché national, activité également en cours d'expansion. Les exemples seront pris chez de petits agriculteurs et dans une même région, qui dépend de Chiclayo, ville côtière du nord du Pérou (fig. 1). Les distances entre les lieux étudiés sont faibles, même si les caractéristiques des milieux écologiques varient, puisque les systèmes de production où dominent respectivement la mangue, le café et l'élevage occupent l'une la plaine côtière, les autres la partie moyenne et haute des vallées perpendiculaires au littoral.

Dans un premier temps, nous présenterons les caractéristiques de la production et de la commercialisation des trois produits. Dans un deuxième temps, nous montrerons que la variabilité des prix est le principal aléa qui menace les producteurs de mangue et qu'elle manifeste des formes originales par rapport aux deux autres produits. Finalement, nous verrons si les producteurs de mangue ont les mêmes stratégies que les producteurs de café ou de fromage, en fonction de la spécificité des risques qu'ils encourent.

I - Des productions anciennes face à de nouvelles conditions de marché

La mangue, nouveau produit du commerce international, a été introduite au Pérou au XVIII^e siècle. Le café s'y est développé à partir du début du XX^e siècle. L'élevage bovin a été introduit par les Espagnols au début de la colonisation et le fromage est une production transformée adoptée depuis plusieurs siècles.

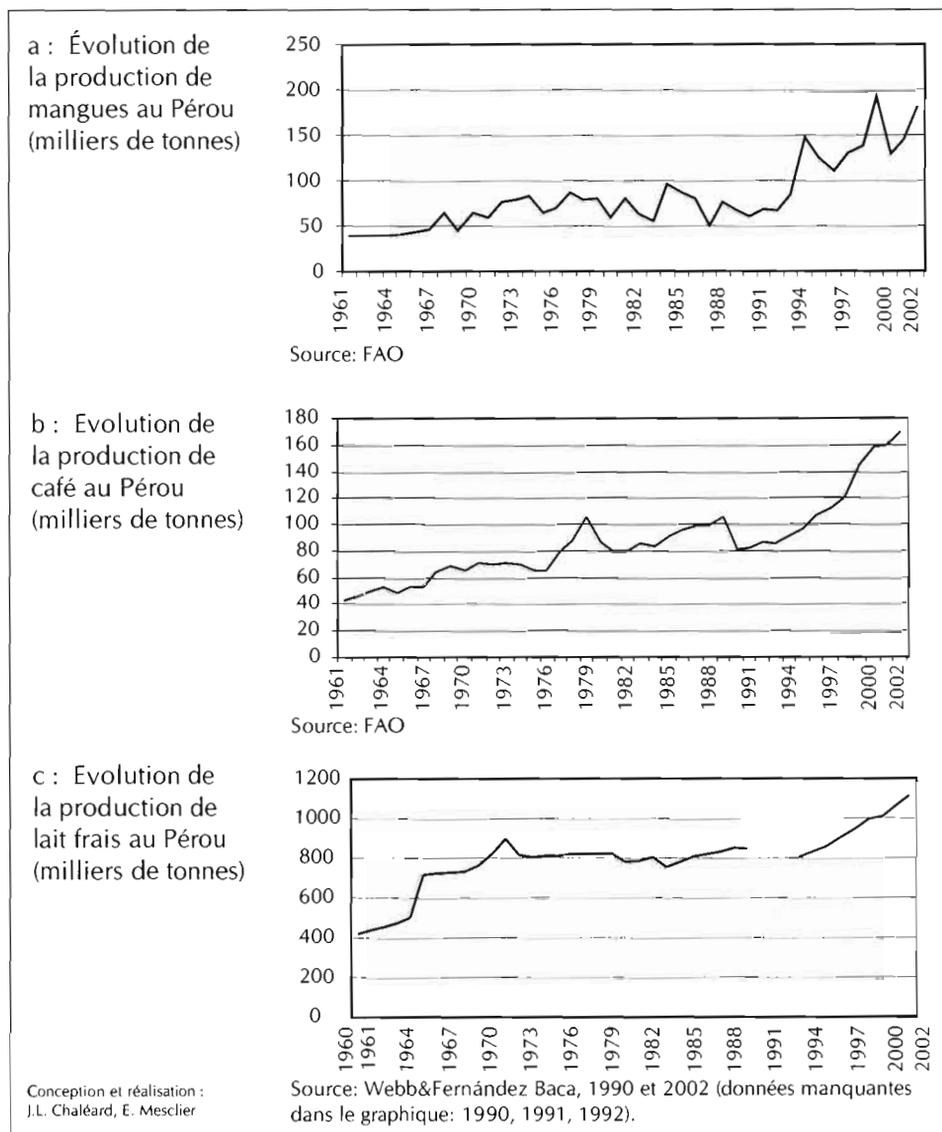
A - La mangue, nouveau produit du commerce international

La mangue est devenue le 2^e produit d'exportation de la côte péruvienne, après l'asperge, depuis les années 2000 (Gorriti, 2003), à la suite d'un essor spectaculaire (fig. 2a). Elle est produite dans de nombreuses régions mais l'essentiel des tonnages récoltés est fourni par le nord-

ouest du pays, dans la région côtière dont le climat tropical semi-aride est favorable à cette culture, pour autant qu'il puisse y avoir apport d'eau (Cordova, 1993). La production pour le marché international est particulièrement récente dans la zone étudiée, d'Olmos-Motupe (fig. 1) : les premières exportations ont eu lieu en 1994 (Céspedes Amanzo, 2002, p 21).

Le Pérou n'est qu'au 26^e rang mondial, avec 0,7 % de la récolte en 2002. Mais il est bien placé sur les marchés nord-américains et européens. En effet, les grands producteurs asiatiques (notamment l'Inde, premier au niveau mondial) n'exportent qu'une faible part de leurs mangues. Par ailleurs, si le pays est désavantagé par sa position excentrée par rapport aux marchés, la

Figure 2 - Évolution des productions au Pérou



côte nord bénéficie d'un atout important : la production principale s'échelonne de décembre à mars, alors que la récolte brésilienne est plus précoce et celle du Mexique plus tardive. La récolte sud-africaine arrive à peu près au même moment sur les marchés européens, mais celle des producteurs d'Afrique de l'Ouest est différente. Par ailleurs, la réduction des temps de parcours en bateau favorise une rotation plus rapide du capital et limite les pertes.

L'expansion de la mangue est liée à l'évolution de la demande internationale, et au comportement parallèle des marchés des autres cultures locales, comme le citron et les fruits de la passion (Agreda, 1992 ; Valvidia et Agreda, 1994). Au début des années quatre-vingt-dix, la hausse de la demande internationale, partant des prix, se traduit dans les exportations avec un certain décalage, le temps que les jeunes manguiers entrent en production. Dans la région, la croissance est le fait de grands producteurs mais aussi de très nombreux petits cultivateurs : ainsi, à Motupe, en 2001, plus des trois quarts des planteurs ont moins de 5 ha de mangue chacun¹.

Par rapport au café, la mangue présente deux spécificités notables. En premier lieu, le fruit est exporté frais pour l'essentiel, même si une petite partie est commercialisée sous forme de jus. Par ailleurs, pendant longtemps la plus grande part de la production a été destinée au marché intérieur. Aussi, à côté des nouveaux venus, attirés par les cours élevés, on trouve d'anciens producteurs qui ont cependant dû opérer une reconversion de leur verger, en remplaçant les anciennes variétés par des nouvelles, greffées, adaptées à la demande des pays importateurs.

B - Le café, renouveau et crise d'un « vieux » produit du commerce international

À la différence de la mangue, la vocation exportatrice du café est ancienne. Cependant, les conditions actuelles de la compétition sur les marchés internationaux conduisent à une crise que ne connaît pas la mangue. La production de café s'est développée relativement tard au Pérou par rapport à d'autres pays. Destinée à plus de 75 % à l'exportation, la culture a connu depuis les années cinquante des phases de croissance qui correspondent aux périodes de hauts cours sur les marchés mondiaux et d'expansion pionnière à l'intérieur (Lazarte, 1988). Durant ces dix dernières années, la production du Pérou a crû à un rythme très rapide (fig. 2b), participant ainsi au mouvement mondial qui a conduit à une crise de surproduction relative et d'effondrement des cours dans les années deux-mille.

Alors que l'essentiel de la production péruvienne est fournie par le versant amazonien des Andes, la zone étudiée de la Florida appartient au versant occidental. Les caféières sont situées entre 800 et 1800 m, dans un étage de climat tropical, propice aux variétés d'arabica doux appréciées sur le marché international. La vallée du Zaña fait figure de zone de production ancienne à l'échelle du pays. La culture du café y a été développée sur la rive droite dès les années 1920 par une grande famille de propriétaires fonciers (Miranda, 1959). À la fin des années quatre-vingt-dix, suite à une histoire agraire complexe, on a affaire sur les deux rives à de nombreux petits producteurs, dont les exploitations en général sont inférieures à 5 ha². Les superficies auraient peu augmenté entre les deux recensements de 1972 et 1994, alors qu'elles progressaient sensiblement à l'échelle du Pérou. Cette quasi stagnation n'a pas été compensée par une élévation des rendements, les vergers, pour certains âgés, ne donnant que des récoltes modestes (en général inférieures à 500 kg/ha).

C - Le fromage : un produit de l'élevage, transformé, pour le marché intérieur

Au contraire de la mangue et du café, le fromage est totalement destiné au marché intérieur. Dans l'histoire des agriculteurs andins, l'élevage apparaît souvent comme une stratégie anti-risque : le bétail constitue une épargne sur pied et fournit engrais et travail. On constate cependant aujourd'hui l'augmentation de la place de l'élevage laitier dans les systèmes de production. Le

¹ Données issues d'enquêtes du SENASA (Service national sanitaire), organisme chargé du contrôle sanitaire de la production.

² D'après les données du Recensement agricole de 1994.

marché est marqué par la présence de firmes multinationales de transformation et distribution du lait sur le territoire péruvien depuis les années quarante (Lajo, 1988, p. 161). Les politiques menées en négociation avec ces firmes pour maintenir un prix bas du lait ont eu pour résultat des importations conséquentes dans le secteur industriel. Ainsi, la demande de lait national ne croît pas énormément, en raison des subventions aux importations (Lajo, 1988, p. 177). Par ailleurs, la « révolution verte » qui accompagne la Réforme Agraire à partir de 1969 permet une plus grande rentabilité de cultures comme les pommes de terre hybrides, entraînant des reconversions de l'élevage extensif des ex haciendas vers une polyculture (Mesclier, 1991). Dans les années quatre-vingt-dix, la production de lait tend à remonter (fig. 2c). Avec la crise de la production agricole : diffusion des maladies, cherté des intrants, baisse des prix des produits vivriers, l'élevage devient une activité refuge. Cette dynamique déborde les aires de ramassage des firmes multinationales et les produits vendus sont divers : lait frais, fromage, yaourts. Pour G. Brunschwig (2003, p. 346), le développement du réseau routier et la réduction du nombre de membres actifs dans les communautés paysannes contribuent à cette évolution. Sans doute a-t-on aussi une sorte d'effet à retardement de l'urbanisation, avec la création progressive de marchés de consommateurs issus des campagnes et de réseaux d'approvisionnement.

Le cas de Niepos, dans la haute vallée du Zaña, entre 2 000 et 3 000 m d'altitude, s'inscrit dans ce schéma général : amélioration dans les années quatre-vingt-dix des relations avec les marchés de la côte³, diminution de la population entre 1981 et 1993 selon les recensements, ce qui peut libérer de l'espace pour l'élevage, bien que les migrants à Chiclayo aient conservé des terres et que les parcours soient l'objet d'appropriations « sauvages ». D'après les producteurs, le changement d'orientation serait lié surtout à la baisse des rendements agricoles. Par contraste avec le café et la mangue, le fromage apparaît comme une production vivrière, moins touchée par les contraintes créées par la mondialisation des échanges et des règles du commerce : les consommateurs sont sur place. Mais le marché intérieur est plus limité que le marché international.

II - Produits d'exportation : des chances de « gagner le jack pot » au prix de l'incertitude ?

Comment évaluer la prise de risque des petits producteurs ? Quels éléments séparent, dans le cas des cultures concernées, la « mauvaise année » des années normales ou bonnes ? Quels sont les points sur lesquels s'exprime une variabilité annuelle ou pluriannuelle ? Certaines variations sont prévisibles, auquel cas on n'a plus affaire exactement à un « risque » mais plutôt à un élément que doit prendre en compte l'exploitant. Mais d'autres ne le sont pas.

Les coûts de production d'un côté, les revenus bruts dégagés de l'autre sont, en théorie, les principaux « postes » de variation. Chacun d'eux dépend d'éléments variables. Suivant en cela la logique des exploitants, qui accordent leurs efforts financiers et physiques à la rentabilité qu'ils peuvent espérer tirer de leur culture, nous évoquerons d'abord la variabilité des revenus bruts.

A - La variabilité des revenus bruts en fonction de celle de la production et des prix de vente

Les trois produits étudiés ont des variabilités de prix de vente extrêmement différentes. Les éleveurs élaborent leur fromage ou le plus souvent vendent aux fabricants le lait caillé, pour lequel une relative stabilité semble être de mise. Il y a bien des variations saisonnières

³ Chiclayo, 540 000 habitants, Trujillo, 612 000 habitants et la capitale Lima, près de 8 millions d'habitants en 2002 selon l'INEI (Webb et Fernandez Baca, 2002, p. 228).

des prix, de l'ordre de 60 % (entre 0,6 et 1,5 €/kg), mais elles sont prévisibles et compensées par l'augmentation de la production des animaux en saison des pluies (moment des prix bas sur la côte à cause de la chaleur estivale). Cette stabilité peut certes être remise en cause en cas de phénomène climatique majeur (événement ENSO – el Niño) : en 1998, Niepos s'est trouvé isolé du reste du monde pendant des semaines. Ces événements ne durent cependant que pendant quelques mois et ne sont très violents qu'une fois par décennie en moyenne.

La qualité du produit vendu, liée à la proportion de matière solide, influe faiblement sur le prix de vente. D'une façon générale, les éleveurs connaissent le prix auquel ils peuvent espérer vendre leur produit toute l'année. L'accroissement de la part de l'élevage dans les systèmes de production pourrait à terme provoquer une diminution de ces prix : cependant, les commerçants soulignent plutôt l'augmentation du nombre d'acheteurs réguliers de lait caillé. La consommation de lait au Pérou est pour l'instant faible et les citoyens toujours plus nombreux constituent un marché en expansion, malgré le poids des transnationales.

Dans le cas du café, la variation intra-annuelle est au contraire faible en comparaison avec, d'une part des variations cycliques interannuelles, d'autre part l'effondrement récent des cours : entre 1994 et 2002, les prix ont baissé de 75 % (de 2,4 à 0,6 €/kg). Le prix de vente varie aussi en fonction du taux d'humidité des grains : plus sec, le café a un meilleur prix. Mais la perte de volume liée au séchage limite le gain réalisé.

La quantité de café « vendable » récolté est elle même sujette à des variations importantes, mais qui ne sont pas sans rapport avec l'évolution des prix. En effet, on observe dans les dernières années une recrudescence des maladies. L'importance qu'a acquis l'achat de café certifié biologique par l'entreprise installée par le CICAP⁴ dissuade les planteurs d'utiliser des pesticides chimiques. Par ailleurs les prix de vente ne semblent pas toujours justifier les efforts à fournir pour soigner les plants. Le résultat est donc pour certains producteurs une baisse des rendements. Cependant, d'autres caféiculteurs ont au contraire réussi à élever ceux-ci grâce aux conseils de l'ONG. Cela montre que la variation des rendements n'est sans doute attribuable qu'en partie à un « risque » d'origine sanitaire et est liée aussi à un choix stratégique ou à une contrainte : les producteurs ne veulent pas ou ne peuvent plus investir dans le café.

La variabilité du prix de vente de la mangue dépend de deux facteurs principaux : les prix du marché d'un côté, la qualité de la production une fois récoltée, de l'autre. La tendance est à une hausse des prix d'achat au producteur de mangues sur la dernière décennie, même si on constate une stagnation récente. Mais le prix réellement obtenu par les exploitants varie énormément autour des moyennes. Un premier élément des revenus générés est bien sûr la quantité de fruits obtenus. Le producteur ne peut pas nécessairement tout contrôler : l'oïdium peut être combattu ; en revanche un événement climatique même mineur (ensoleillement réduit, pluies ténues...) peut diminuer la production sans possibilité d'intervention⁵. La fragilité des mangues n'a d'égale que l'exigence des marchés d'exportation quant à leur aspect et leur état sanitaire. Un second élément en effet est le pourcentage de fruits effectivement exportables. Il peut être nul en cas de présence trop importante des mouches de la mangue sur la parcelle, le Service National Sanitaire refusant alors l'autorisation d'exporter. Il peut dépasser 80 % si les mangues sont libres d'antracnose (qui joue sur l'aspect du produit), avec, toujours, le refus des fruits abîmés au moment de la récolte ou du transport sur la parcelle. Certes, dans le cas de la mouche ou de l'antracnose on ne devrait pas parler de risque mais plutôt de bonne ou mauvaise gestion des parcelles. Certains producteurs, au capital insuffisant, sont cependant conduits à se contenter d'espérer que ces fléaux épargnent leur parcelle.

⁴ Centre de Recherche, Formation, Soutien et Promotion, ONG fondée il y a une vingtaine d'années.

⁵ Sur l'importance de la conduite technique sur les résultats, voir CONAFRUT, 1996.

La caisse de 20 kilos de fruits se vend entre 4,2 et 5,5 € pour le marché d'exportation mais seulement 1,1 à 2,3 € pour le marché national. La différence explique que plus encore que le rendement des arbres, soit essentielle la qualité des fruits, même si par chance les fruits de petite comme de grande taille sont acceptés, les premiers aux États-Unis, les seconds en Europe.

En outre, lorsque le paiement est différé, le producteur supporte les risques de la commercialisation elle-même : refus d'une partie de la production ou fraude de l'intermédiaire sur le prix de vente effectif sur le marché de gros, l'immense majorité des producteurs ne pouvant se permettre de se déplacer à l'étranger pour contrôler les transactions.

Il y a donc, surtout pour les petits producteurs, un facteur chance important. Dans le pire des cas, l'ensemble de la récolte est écoulé sur le marché national, avec un manque à gagner d'un minimum de 50 % par rapport à une année réussie. Mais ce cas est rare : en 2001, plus de la moitié des producteurs de Motupe ont réussi à vendre 50 % et plus de leur production sur le marché international et ce chiffre a même atteint plus de 90 % pour certains. Certes, une année peut être dramatique pour un petit exploitant mais rarement pour l'ensemble des producteurs. Cela différencie donc pour l'instant la mangue du café, pour lequel l'ensemble des planteurs est touché par l'effondrement des cours.

B - La variabilité des coûts de production

De façon générale, depuis l'ajustement structurel de 1990 et la suppression des subventions des intrants agricoles et des combustibles, les agriculteurs péruviens ont dû faire face à la diminution relative de leurs prix de vente comparés à leurs coûts de production. Ce contexte est contraignant mais n'est pas un risque en lui-même.

Il faut cependant noter qu'intrants et surtout combustibles restent sujets à des hausses brutales et imprévisibles qui, pour n'être pas de l'ampleur de celle subie en 1990, contribuent à l'incertitude. Les producteurs dépendent de la conjoncture internationale et de décisions prises à l'échelle nationale. En l'occurrence, les producteurs de mangue sont plus exposés que les caféiculteurs et les éleveurs, beaucoup plus à cause de l'utilisation de pesticides ou fertilisants d'origine chimique que de l'irrigation par pompage.

La mangue n'est pas très exigeante en eau, contrairement à d'autres cultures comme le citron. En outre, le coût de l'irrigation, lorsqu'elle dépend des grands aménagements hydrauliques des vallées, est réduit. En revanche, sur les marges de l'oasis, l'utilisation d'un puits et donc d'un moteur la renchérit : environ le triple. Dans le premier cas, les producteurs associés dans des groupements d'utilisateurs ont un certain poids dans les décisions concernant les prix, même si la nécessité d'entretenir les systèmes de canaux fait pression à la hausse. Dans le second cas, les producteurs sont soumis à un risque beaucoup moins prévisible : variation du prix des combustibles couramment de 50 à 100 %, comme entre 1999 et 2001 ; panne de moteur qu'ils ne sont guère en mesure de remplacer.

Le coût de la main-d'œuvre rémunérée est faible (moins de 3 € par jour) et varie peu, comme nous l'avons constaté entre 2001 et 2003. Pour la récolte de mangue, la main-d'œuvre plus spécialisée, plus difficile à se procurer, est en fait fournie par les entreprises ou les intermédiaires. La récolte du café est délicate également, quoique dans une moindre mesure ; mais les planteurs peuvent se permettre le luxe de renvoyer les travailleurs peu soigneux. L'offre d'emploi est depuis des années limitée en ville ; les taux de natalité sont encore élevés et les enfants des agriculteurs, ne pouvant souvent s'installer eux-mêmes à leur compte, fournissent des bras en abondance. Sur la côte, une partie de la main-d'œuvre provient de localités situées en amont.

Les producteurs de mangue dépensent plus que les autres en intrants chimiques, en raison des maladies qui affectent les arbres, alors que leur emploi pour les caféiers a toujours été limité. Les produits utilisés sont souvent vendus par litre, obligeant les agriculteurs à déboursier une

somme importante au début des pulvérisations : les deux produits principaux reviennent ainsi au minimum à 25 €⁶. La recrudescence des maladies et l'augmentation tendancielle des prix des intrants enchérissent continuellement les coûts, avec des évolutions peu prévisibles.

Les conséquences sont d'autant plus néfastes que les petits et moyens producteurs sont souvent obligés d'emprunter le capital correspondant. Depuis la suppression de la banque spécialisée, ils se tournent à nouveau vers les « prêteurs » privés, selon des modalités variées (partage des bénéfices des ventes, emprunt monétaire, etc.). L'augmentation des coûts de production depuis plus d'une décennie accroît leur endettement.

Au total, cependant, la variation des coûts de production ne paraît pas être un facteur de risque aussi important que celles de la qualité du produit et surtout des prix de vente.

C - En conclusion, les marchés internationaux représentent plus de risques mais plus de chances de gain

Si on se place dans la perspective d'une année entière, l'éleveur sans doute encourt le moins de risques, avec également les revenus bruts les plus modestes à la clef (du moins tant qu'il ne vend pas ses bêtes). Un éleveur disposant en moyenne de deux vaches en production pourra produire 6 ou 7 litres de lait caillé par jour, soit un revenu d'environ 1000 €, répartis sur l'année.

Le producteur de café et celui de mangue affrontent des risques plus importants. Mais les revenus bruts concernés sont bien plus élevés. Un planteur disposant de 2 hectares de caféiers pourra récolter environ une tonne de café, qu'il vendra les très bonnes années 2500 €, répartis sur quelques mois. Un producteur de mangue disposant de la même superficie en production pourra en tirer de 20 à 30 tonnes de fruits, exportés à 80 %, soit un revenu brut d'environ 5 000 €, qu'il touchera sur quelques semaines. Une telle somme n'est pas facile à réunir dans le contexte actuel de l'économie péruvienne : 55 % de la population (78 % dans les campagnes) disposent de moins de 700 € environ de revenus par an et par personne (Herrera, 2002).

Cela explique, avec la difficulté que représente la reconversion d'une plantation, que les producteurs de mangue, bien sûr, mais aussi certains producteurs de café continuent à croire en leur produit « phare ». Ainsi, la culture d'exportation peut être vue comme une sorte de « jack pot », surtout dans le cas de la mangue très valorisée sur une petite période de temps et dans des conditions drastiques de qualité de la production.

III - Gérer et réduire les risques

Si les risques varient selon les produits, les producteurs d'une nouvelle spéculation comme la mangue adoptent-ils des stratégies inédites ? Les pratiques des exploitants peuvent viser soit à réduire la part de variabilité à travers la gestion de l'exploitation, soit à en limiter les effets par le recours à des encadrements englobants.

A - Limiter les risques à travers la gestion de l'exploitation

L'aversion des paysans aux risques et les pratiques qu'elle génère sont bien connues (Eldin, Milleville, 1989). Comme dans beaucoup de régions du Sud, l'essor d'une production commerciale s'accompagne ici du maintien d'une polyculture diversifiée (Morlon, 1989) et de la consommation d'une partie de la production.

En élevage, la spécialisation est en général pour l'instant peu poussée au Pérou (Hervé, 1992). À Niepos, il n'a pas éliminé les cultures vivrières : tubercules, céréales, haricots, etc. À l'intérieur même de la filière d'élevage, le bétail est « orienté lait » mais beaucoup d'animaux,

⁶ La fréquence des traitements est très variable, en fonction des maladies qui se présentent comme des moyens dont peut disposer chaque producteur.

surnuméraires, qui ne produisent plus, sont vendus. Il n'y a pas que des bovins mais aussi des ovins et des porcs, nourris en partie avec le petit lait qui reste après l'élaboration du caillé. Les bovins ne sont pas tous Holstein même si les producteurs désirent améliorer leur cheptel. Ces caractéristiques s'expliquent en partie par la situation géographique de Niepos, en marge de l'un des trois grands bassins laitiers du Pérou mais à proximité de Chiclayo, ce qui facilite l'écoulement de produits agricoles variés et des fromages.

Aucun des planteurs interrogés ne se consacre exclusivement à la culture du café, suivant en cela des pratiques que l'on retrouve souvent ailleurs. L'introduction de nouvelles variétés se fait avec une certaine prudence, en augmentant leur diversité plutôt qu'en la limitant. La parcelle comprend par ailleurs des bananiers qui servent d'ombrages aux jeunes caféiers, des arbres fruitiers variés (grenadilliers, orangers, etc.). Les exploitants cultivent aussi du maïs, des pois et des haricots, qui comme les fruits, peuvent être vendus. Enfin, face à la baisse des revenus tirés du café, de plus en plus de paysans plantent des bambous (*Guada angustifolia*), vendus pour la construction à Chiclayo. Certains y adjoignent un petit élevage et des cultures maraîchères.

Les producteurs de mangue sont les plus spécialisés. Cependant, tous les petits planteurs font aussi des cultures vivrières : maïs, haricots, manioc, à part ou entre les rangées de manguiers. La vente du maïs et des haricots fournit des revenus hors de la période de récolte des mangues. Ici ou là des vergers de citronniers, souvent anciens, génèrent une entrée monétaire toute l'année. Les terres de parcours importantes, dans les forêts sèches des communautés paysannes, permettent aux producteurs de posséder un petit troupeau (bovins, caprins ou ovins), d'élever des abeilles pour le miel, voire de ramasser du bois vendu en ville. La diversification répond à une certaine prudence des producteurs et à la volonté d'assurer l'autosubsistance. La monoculture de la mangue ne se rencontre que chez les plus grands producteurs.

Enfin, les stratégies familiales englobent d'autres espaces et d'autres activités : des caféiculteurs ont été établir des plantations, souvent tenues par un fils ou un parent, sur le front pionnier amazonien où ils profitent de conditions de production favorables – la « rente forêt » (Ruf, 1995). Surtout, tous les agriculteurs ont des liens très étroits avec les villes, certains y résident. La recherche d'une diversification des ressources ou d'une sortie de l'agriculture ne répond certes pas seulement à un besoin de limiter les risques agricoles, mais à la nécessité de sécuriser les ressources familiales dans un environnement de plus en plus incertain.

B - Des encadrements pour réduire les risques

Les tendances lourdes d'une libéralisation des marchés et d'un retrait de l'État à partir de 1990 n'ont pas été modifiées par la démocratisation récente du pays. La création d'une nouvelle banque spécialisée n'a pour l'instant qu'un impact très réduit : les prêts restent difficiles à obtenir, à des coûts très élevés et les banques privées demandent des garanties foncières. Contrairement aux producteurs du Nord, les petits agriculteurs du Pérou n'ont pas les moyens de contracter des assurances en prévision de la perte de leur récolte ou de mévente et ne bénéficient pas de systèmes d'aides. Les gouvernements régionaux qui devraient à terme soutenir les activités productives, dans le cadre de la décentralisation, n'ont pas encore reçu les fonds nécessaires à leur action.

Une commission officielle mise en place en 1996, regroupant les producteurs et chargée de promouvoir les exportations, PROMPEX, n'assure qu'un soutien pour l'instant limité. On est loin, par exemple, de la situation du Mexique où les producteurs de mangue bénéficient d'un système d'aide financière à l'exportation par l'intermédiaire de Bancomex (Quijano Doig, 2001). L'absence d'encadrement du commerce, tant intérieur qu'extérieur, laisse les producteurs face aux commerçants et au secteur agro-industriel.

Les situations sont cependant différentes selon les produits. En ce qui concerne le marché intérieur, le fromage est sans doute moins directement touché que les céréales qui entrent

directement en concurrence avec les productions importées à bas prix des pays du Nord. Mais les importations de lait et l'élaboration de fromage industriel poussent les prix de vente à la baisse.

Dans le cas du café, trois grandes sociétés de Chiclayo contrôlent une bonne part du commerce et imposent en partie leurs conditions.

Dans le secteur de la mangue, l'action de l'État, un peu plus active, se limite cependant, en concordance avec le libéralisme affiché, à des opérations ciblées et ponctuelles, comme le contrôle sanitaire des vergers. La collecte est, elle, concentrée entre les mains de quelques grandes sociétés de Piura qui dictent prix et conditions de vente.

En se groupant, les producteurs peuvent abaisser le coût de leur accès aux intrants, faire pression sur les commerçants pour obtenir de meilleurs prix, voire écouler eux-mêmes leur récolte sur le marché international. Mais dans l'ensemble, cette pratique est rare dans la région.

Dans le cas du fromage, des agriculteurs commencent à s'organiser autour du CICAP et ont participé à la première rencontre organisée par la Société Nationale d'Élevage, pour négocier avec le gouvernement une réduction des importations et obtenir une aide technique (Gutiérrez, 2002).

Les producteurs de mangue s'appuient sur les organisations déjà existantes : anciennes coopératives issues de la Réforme Agraire, communautés paysannes, comités d'irrigation. Une société spécialisée dans l'exportation a bien vu le jour, avec l'aide du CICAP, mais mobilise peu les petits producteurs en raison de résultats mitigés.

Dans le secteur du café, les groupements sont plus importants, sous l'influence des associations mondiales qui promeuvent le commerce équitable et l'agriculture biologique. Ces filières ne sont guère envisageables dans l'immédiat pour le fromage, compte tenu des revenus des consommateurs nationaux, ou pour la mangue, fragile et soumise à des exigences sanitaires rendant presque obligatoires les traitements chimiques.

Pour le café en revanche, ceux-ci sont bien établis, comme dans d'autres régions (notamment plus au nord, à Piura) et dans d'autres pays latino-américains (Tulet, 2000). La filière biologique permet une augmentation significative des prix au producteur sans entraîner une hausse des coûts de production et donc des risques. Les prix payés au producteur « bio » ne sont cependant pas beaucoup plus élevés que ceux payés par les commerçants privés, qui alignent les leurs et en outre font des prêts. Les prix du commerce équitable font eux plus que tripler ceux du commerce normal, mais les quotas sont réduits. Ces filières connaissent une réussite qui reste relative.

Au total, il semble que les pratiques anti-risques et la recherche de créneaux commerciaux originaux sont inversement proportionnelles aux conditions du marché : c'est avec la mangue que l'on observe les pratiques anti-risques les plus réduites ; mais c'est aussi la production qui actuellement fournit les revenus les plus élevés, rendant moins nécessaires ces pratiques.

Conclusion

À première vue, les risques principaux auxquels sont confrontés les producteurs sont liés au marché : effondrement des cours pour le café, exigences des pays consommateurs pour la mangue, limites du marché pour le fromage. Ces risques sont cependant amplifiés par une série de facteurs qui entrent en résonance avec les conditions du marché, comme la diffusion des maladies, autrefois plus rares, et périodiquement le phénomène du Niño. Ils constituent un système aux effets cumulatifs.

Compte tenu de l'importance des prix de vente dans ce système, les agriculteurs exportateurs, soumis à des évolutions erratiques et imprévisibles pour eux, prennent plus de risques que les producteurs de fromage, dont les prix varient de façon plus régulière sur un marché qu'ils maîtrisent mieux. Cependant leurs chances de gain sont également très supérieures. Le mar-

ché du café et de la mangue connaissent actuellement des évolutions opposées, mais la nature des risques pris ne semble pas très différente : les producteurs de mangue pourraient en cas de saturation du marché international se retrouver rapidement dans la même situation que les planteurs de café. Cependant, les premiers ont l'avantage de pouvoir écouler une partie de leur production sur le marché national. La mangue, produit très fragile vendu sur un marché mondial peu maîtrisable, est en effet aussi une culture vivrière au Pérou comme dans d'autres pays. Cela différencie la mangue du café, faiblement autoconsommé, et plus encore d'autres produits comme l'asperge, dont la consommation nationale est pratiquement nulle.

La meilleure stratégie consiste-t-elle, comme l'ont préconisé les gouvernements péruviens successifs depuis 1990, à développer des cultures d'exportation sans prendre en considération leur possible reconversion sur le marché urbain national, alors que par ailleurs la capacité de l'État à appuyer leur insertion sur les marchés internationaux est faible ? Certes, dans le cas du café, l'existence d'organisations de solidarité amortit les coups les plus rudes par le biais de l'ouverture de nouveaux créneaux, mais il s'agit d'actions ponctuelles. Les possibilités de vente de la mangue sur le marché national ne suffiraient sans doute pas à compenser un retournement de la conjoncture, alors que le pouvoir d'achat des citoyens est bas. La diversification que pratiquent les agriculteurs reste sans doute finalement la meilleure garantie de survie dans le contexte actuel. Dans cette stratégie, les cultures d'exportation s'intègrent sans difficulté, bien que l'on soit loin finalement de l'image de producteurs « modernes » spécialisés des discours officiels. On peut cependant penser qu'une plus grande présence des encadrements institutionnels donnerait à ces petits producteurs des chances d'atteindre plus régulièrement des niveaux de rentabilité propres à les faire sortir des incertitudes de leur situation actuelle. Ils pourraient alors prendre des risques plus calculés et devenir authentiquement responsables du destin de leur exploitation.

Bibliographie

- AGREDA V. El mercado internacional y los productores de economía campesina y agricultura comercial. In Escobal, D.I., D'Angelo J., Marticorena B. (Eds.) *Perú : el problema agrario en debate/SEPIA IV*. Lima : SEPIA, 1992, p. 103-134.
- BRUNSCHWIG G. Systèmes d'élevages pastoraux des cordillères latino-américaines (Andes centrales du Pérou et altiplano du Guatemala) : une approche par comparaisons entre massifs ou comparaisons diachroniques. In *Crises et mutations des agricultures de montagne*. Colloque international en hommage au Professeur Christian Mignon. Clermont-Ferrand : Presses Universitaires Blaise Pascal, 2003, p. 339-348.
- CESPEDES AMANZO J. L. La exportación de mango del Valle de Motupe en el contexto internacional. In *Propuesta VI*, n° 6, 2002, p. 21.
- CONAFRUT, Cultivo de mango. Aspectos de la producción, manejo en post cosecha y comercialización, CONAFRUT, *Boletín técnico*, n° 4, 1996, 24 p.
- CORDOVA B. U. El mango : un producto de exportación. In Olaechea J., San Miguel H. Piura (Eds.) *Agroexportación y modernización en la región GRAU*. Lima : CIPCA, 1993, p. 103-109.
- DOLLFUS O., BOURLIAUD J. L'agriculture de la côte au vent du néolibéralisme. *Problèmes d'Amérique Latine*, n° 25, avril-juin 1997, p. 87-104.
- EGUREN F. La agricultura de la costa peruana. *Debate Agrario*, n° 35, janvier 2003. p. 1-37.
- ELDIN M, MILLEVILLE P. (éditeurs), *Le risque en agriculture*. Paris : Éditions de l'Orstom, 1989, 619 p.
- FAO, site internet www.fao.org
- GORRITI J. ¿Rentabilidad o supervivencia ? : La agricultura de la costa peruana. *Debate Agrario*, n° 35, janvier 2003, p. 39-64

- GUTIERREZ V. E. La ganadería lechera en el mundo globalizado. *Propuesta*, n° 6, CICAP, 2002, p. 22-23.
- HERRERA J. *La Pobreza en el Perú en 2001. Un visión departamental*. Lima : INEI-IRD, 2002, 176p.
- HERVE D. « Adaptación a los sistemas agrarios andinos de un modelo de intensificación lechera ». In Escobal, D.I., D'Angelo J., Marticorena B. (Eds.) *Perú : el problema agrario en debate/SEPIA IV*. Lima : SEPIA, 1992, p. 347-369.
- LAJO M. *Dependencia alimentaria y reactivación de la crisis Perú 1970-1985-1988*. Lima : Centro de estudios nueva economía y sociedad, 1988, 273p
- LAZARTE J. Café, problemas y propuestas. *Debate Agrario*, n° 3, juillet-septembre 1988. p. 39-62
- MESCLIER E. *Les paysans face au marché dans des situations d'instabilité : étude comparative dans les Andes du Pérou*. Thèse de doctorat de géographie. Paris : Université de Paris VII, 1991, 365p.
- MIRANDA ROMERO R. A. *Monografía general del Departamento de Lambayeque* 1959. Chiclayo (sans éditeur), 1959 (sans pagination).
- MORLON, P. « Du climat à la commercialisation : l'exemple de l'Altiplano péruvien ». In Eldin M. et Milleville P. (Eds.) **Le risque en agriculture**. Paris : Éditions de l'Orstom, 1989. p. 187-224
- QUIJANO DOIG G. E. *Modelo de gestion para empresas exportadoras de mango-caso empresarial : Frumosa*. Thèse, Université de Piura, 149 p. + annexes.
- RUF F. Booms et crises du cacao. Les vertiges de l'or brun, Paris : CIRAD-Ministère de la Coopération-Karthala, 1995, 460 p.
- TULET J.-C. Tradition et modernité dans la culture du café biologique chez les producteurs latino-américains. In Tulet J.-C., Gilard J. (Eds.) *La fleur du café. Caféiculteurs de l'Amérique hispanophone*. Paris : Karthala, 2000. p. 67-84.
- VALDIVIA M., AGREDA V. El sistema de comercialización de frutas : los casos del limón, el maracuyá y el mango en el norte del Perú. In Escobal J. (Eds.) *Comercialización agrícola en el Perú*. Lima : GRADE, AID, 1994, p. 195-249.
- WEBB R. et FERNANDEZ BACA, G. *Perú en Números 1990*. Lima : Cuánto, 1990, 975 p.
- WEBB R. et FERNANDEZ BACA, G. *Perú en Números 2002*. Lima : Cuánto, 2002, 1320 p.