

Les petits producteurs dans le nouveau modèle agro-exportateur péruvien : entre subordination et stratégies propres

*Anaïs Marshall**, *Évelyne Mesclier***, *Jean-Louis Chaléard****

Au Pérou, la politique d'ouverture des marchés économique et foncier, initiée par le gouvernement d'A. Fujimori en 1990, a provoqué de nombreux changements sur le piémont côtier péruvien, avec l'implantation d'entreprises agro-industrielles. À partir de la fin des années 1980, a eu lieu une libéralisation de l'économie et une ouverture aux investissements directs étrangers¹. Le secteur agricole commença à s'ouvrir aux capitaux étrangers [Araoz *et al.*, 2001]. Il y eut également une libéralisation du marché foncier qui permit à des entrepreneurs péruviens et étrangers d'accéder à la propriété de la terre [del Castillo, 1997]. Les exportations agricoles augmentèrent rapidement à partir des années 1990 et se diversifièrent.

Cette dynamique pourrait paraître s'inscrire largement en dehors des exploitations déjà existantes. Celles-ci ont souvent été décrites, par les médias et par les dirigeants politiques qui ont successivement gouverné le pays, comme incapables de contribuer aux exportations agricoles, depuis que la réforme agraire a éliminé les grands domaines et amené à la prédominance de la petite agriculture familiale². Les publications scientifiques qui ont abordé le sujet sont souvent plus nuancées, mais mettent en lumière les difficultés des petits exploitants familiaux et la faible rentabilité économique de leurs exploitations [Gorriti, 2003].

Nous montrerons que ces difficultés n'empêchent pas les petits exploitants de prendre part au développement de l'agriculture d'exportation, en nous attachant à l'étude de cas concrets dans trois oasis importantes du littoral péruvien, Motupe, Virú et Ica, au pied de la cordillère des Andes (figure 1).

* Maître de conférences, EA2356 CRESC-PLEIADE et UMR8586 PRODIG, Université Paris13-Nord.

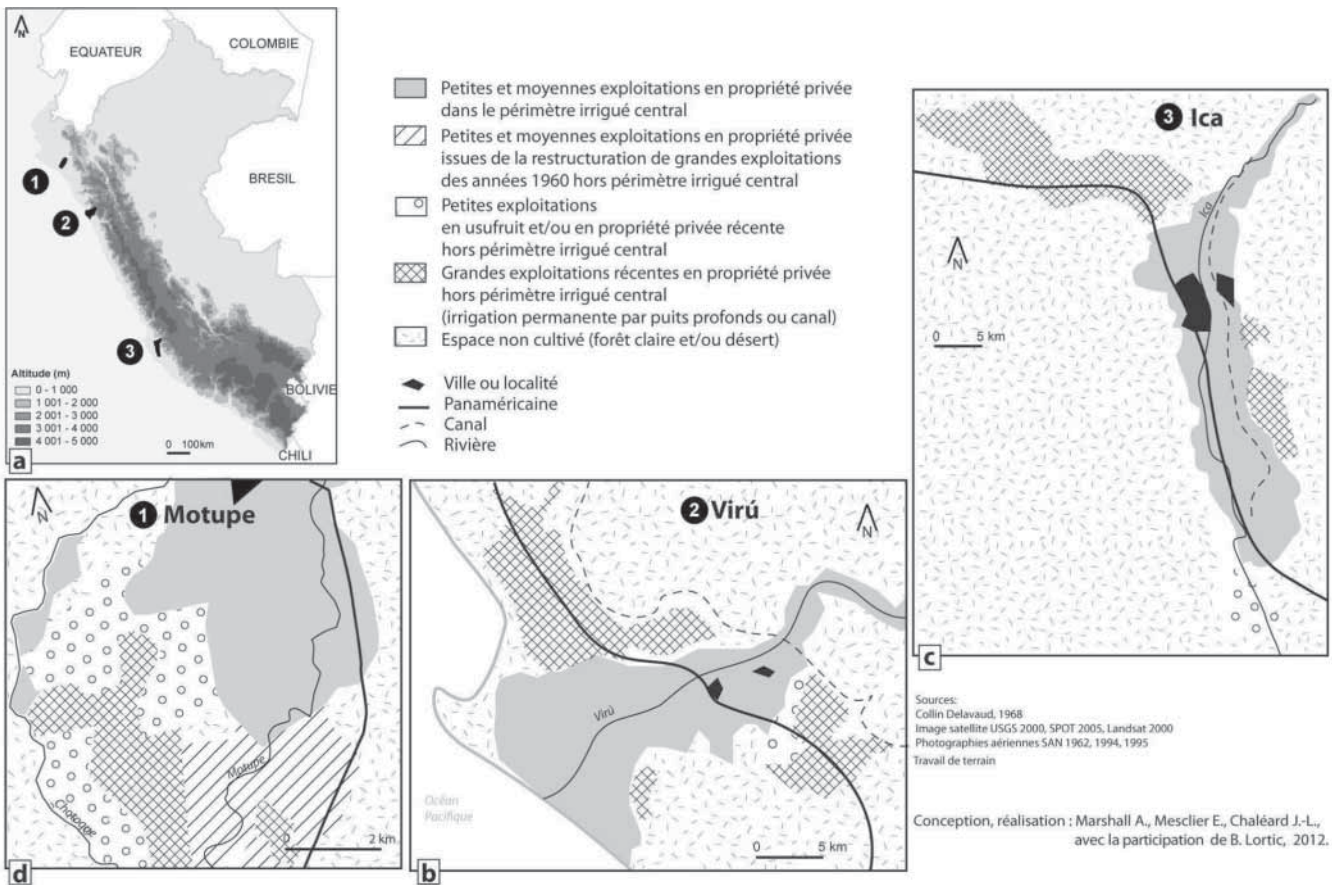
** Directrice de recherche, UMR8586 PRODIG, IRD (Institut de recherche pour le développement).

*** Professeur de géographie, UMR8586PRODIG, Université Paris 1.

1. Les investissements directs étrangers (IDE) « sont les capitaux que les résidents d'un pays possèdent dans un autre, et qui y sont investis prioritairement dans les activités productives par opposition aux investissements de portefeuilles (titres financiers) » [Carroué, 2007, p. 79].

2. Voir pour une analyse des articles de presse parus lors des trente ans de la réforme agraire [Mesclier, 2000] et sur les propos des présidents de la République successifs, [CEPES, 2004 ; Mesclier, 2009].

Figure 1 – Répartition spatiale des différents types d'exploitation dans les oasis étudiées



C'est à partir des dynamiques territoriales observables dans ces localités, et non pas du calcul de la rentabilité économique des cultures d'exportation pour les petits exploitants, que nous analyserons les situations. En effet, la présence de cultures d'exportation dans leurs systèmes de production n'est pas nécessairement liée à la seule rentabilité. Plusieurs éléments sont à interroger : les interactions sociales et économiques entre les entrepreneurs de l'agro-exportation et les petits agriculteurs, la place des cultures disposant d'un débouché sur les marchés mondiaux dans les trajectoires productives des localités, la façon dont l'agriculture d'exportation s'insère aujourd'hui dans les systèmes de production existants. Ces éléments pourraient expliquer la participation des petits agriculteurs au fonctionnement de l'agro-exportation, tout comme le maintien de leur contribution au vivrier marchand, leurs stratégies combinant réponses aux influences extérieures et choix orientés par les dynamiques locales ou régionales.

Pour répondre à ces questions, nous nous appuyons sur des études de cas réalisées entre 2002 et 2006, puis en 2009, à Motupe ; et entre 2006 et 2008 à Virú et à Ica. Nous avons utilisé des images-satellite, des photographies aériennes et les cartographies produites par différents auteurs pour analyser les changements du paysage agraire, en sus de nos propres observations de terrain. Nous avons effectué des entretiens semi-dirigés, en choisissant nos interlocuteurs de manière à disposer d'une diversité de localisations géographiques et de taille d'exploitations, sans prétention à une représentativité exacte³. Nous avons également mené des entrevues avec d'autres acteurs, aux échelles locales et régionales : autorités, techniciens du secteur public ou des ONG, entre autres.

En premier lieu, nous décrivons la façon dont l'agro-industrie s'est développée dans des oasis de la côte péruvienne, en attachant une importance particulière aux acteurs qui interviennent dans le changement, aux espaces et aux cultures concernés. Cela nous amènera à mieux comprendre pourquoi la petite agriculture n'a pas disparu de ces oasis. Nous montrerons que son existence est souvent utile à l'approvisionnement des agro-exportateurs et que cette participation aux marchés d'exportation n'est pas contradictoire avec le développement de stratégies propres par les petits producteurs.

Les entrepreneurs de l'agro-industrie : si loin et si près des petits agriculteurs

Parmi les entreprises qui ont contribué au boom de l'exportation agricole péruvienne à partir des années 1990, certaines ont choisi de participer elles-mêmes à la production, pour s'assurer un approvisionnement de base suffisant en qualité et en quantité. Dans les vallées et pour les filières que nous avons étudiées, l'installation de leurs exploitations s'est souvent faite dans des espaces différents de ceux qu'utilisent les petits agriculteurs. Cependant, les contacts ne sont pas rares

3. En l'absence de recensement agraire récent, cette représentativité ne peut être exactement calculée.

entre les entreprises et ces derniers, et les cultures pratiquées elles-mêmes ne sont pas si étrangères aux producteurs locaux.

Des achats de terres dans des espaces spécifiques

Depuis le début des années 1990, les limites légales à la propriété, telles qu'elles avaient été établies par la réforme agraire de 1969, ont été supprimées. Il devient possible pour n'importe quel acteur privé, même étranger, de constituer un domaine de grande taille ou de pratiquer le faire-valoir indirect [del Castillo, 1997, p. 62]. Par ailleurs, divers mécanismes ont favorisé le transfert des terres des anciennes coopératives ou des « communautés paysannes », institutions agraires qui sont collectivement propriétaires d'un territoire, vers d'autres acteurs. L'acquisition de terres se fait soit dans le contexte d'aménagements prévus par l'État, soit de façon spontanée, le plus souvent en dehors des périmètres irrigués anciens.

Notre premier cas d'étude, dans l'oasis de Virú à un peu plus de 500 kilomètres au nord de Lima, correspond à la création d'un nouveau périmètre irrigué (figure 1b). Celui-ci fait partie d'un grand projet d'irrigation étatique, appelé Chavimochic, qui s'étend sur quatre vallées côtières. Depuis les années 1990, ces aménagements ont changé de nature et n'ont plus, ou plus essentiellement, pour objectif d'améliorer les systèmes de production existants et de permettre l'installation de petits exploitants familiaux. Les terres sont maintenant destinées surtout à des entrepreneurs, que les gouvernements libéraux ont jugés plus aptes à développer l'agro-exportation.

Sur les interfluves qui bordent la vallée de Virú, l'État a ainsi mis en vente des lots constitués sur des terres désertiques, soit directement, soit aux enchères. Des entreprises agro-industrielles péruviennes et étrangères ont acheté ces lots, dont la taille varie de 50 à 2 000 ha. Au cours de 12 ventes aux enchères réalisées entre 1994 et 2008, le projet Chavimochic a vendu, dans la zone de Virú, 13 100 hectares dont 7 800 ha étaient déclarés comme cultivés lors de la campagne 2007-2008 [JURP, 2008]. Les contrats de vente stipulent que la terre peut être reprise par l'État si elle n'est pas travaillée. En l'occurrence, les acheteurs ont effectivement aplani les terrains, aménagé des systèmes d'irrigation par goutte-à-goutte et, pour les premiers installés, commencé à produire pour les marchés mondiaux.

On assiste également à l'installation spontanée d'entrepreneurs dans des espaces non aménagés, mais qui leur sont accessibles grâce à la nouvelle législation. Notre deuxième terrain d'étude, à Ica à 360 kilomètres au sud de la capitale, correspond en grande partie à ce cas de figure. Des entreprises ont acquis des terres dans les vastes espaces plans désertiques situés au nord de la vallée, dans la Pampa de Villacurí (figure 1c). Pour cela, elles ont délimité des parcelles dans le désert et déclaré celles-ci au ministère de l'Agriculture puis définitivement marqué leurs droits en les mettant en culture. Elles ont aussi acheté certaines de leurs terres à de petits exploitants, héritiers de la réforme agraire. Disposant de capitaux beaucoup plus importants que ces derniers, elles ont foré des puits

profonds pour accéder à la nappe phréatique. Les exploitations peuvent compter jusqu'à 3 000 hectares, en partie cultivés [MINAG, 2007].

Enfin, dans le troisième cas étudié, à Motupe dans le nord du pays, cette installation spontanée s'est faite dans un contexte plus complexe (figure 1d). Des entreprises ont acquis des terres dans la steppe arborée à sous-bois herbacé (le *bosque seco*), auprès de petits producteurs locaux, qui les utilisaient pour l'alimentation de leur bétail, pour en tirer diverses ressources, ou, lors des années fastes, pour pratiquer des cultures grâce aux eaux excédant les besoins du périmètre irrigué. Dans d'autres cas, les entrepreneurs ont peu à peu racheté des terres dans l'oasis elle-même, soit à des bénéficiaires de la réforme agraire, soit à des propriétaires privés. Ils utilisent à la fois l'eau de ce périmètre et celle de la nappe phréatique, atteinte en creusant des puits profonds de plusieurs dizaines de mètres.

Dans les trois oasis, les situations évoluent et associent en fait les différentes formes présentées. Ainsi à Virú, les entrepreneurs ont également acquis des terres dans le périmètre irrigué. À Ica, ils ont acheté des terres et des puits dans la vallée ancienne, pour compenser la baisse du niveau de la nappe phréatique.

D'autres entreprises interviennent dans ces localités sans y avoir acheté de terres. Elles ont seulement installé une usine de conditionnement, comme les exportateurs de piment de Virú, ou opèrent depuis les régions voisines, comme certains exportateurs de mangues qui achètent des fruits à Motupe. Enfin, d'autres entrepreneurs préfèrent louer des terres au lieu de les acheter, comme les exportateurs de concentré de tomates à Ica. Nous aurons l'occasion de revenir sur ces cas.

Des origines plus ou moins lointaines

Les entreprises agro-exportatrices sont souvent perçues comme une des manifestations de la « dénationalisation » de l'économie péruvienne. L'ouverture économique du pays a permis une croissance rapide des investissements directs étrangers (IDE). Les flux étaient réduits et limités à quelques secteurs, dont les mines, au début des années 1990. Leur augmentation s'accompagne d'une diversification vers les communications, l'énergie, les finances, qui passent devant le secteur minier, l'industrie, dans une moindre mesure le commerce. L'agriculture reçoit une petite partie de ces investissements dès la fin des années 1990 [Araoz *et al.*, 2001, p. 31]. Le secteur agroalimentaire a reçu pour sa part des investissements dans des secteurs divers : boissons, pâtes alimentaires, etc.

Si les IDE sont entrés dans la composition du capital des grandes entreprises, dans les trois vallées étudiées, ce sont tout autant des investisseurs nationaux qui interviennent dans le développement de l'agriculture d'exportation, même s'ils se sont internationalisés. À Virú, les acheteurs des lots mis en vente sont à la fois des groupes agroalimentaires, ou même d'autres secteurs comme le secteur minier, d'origine péruvienne et des groupes agro-industriels d'origine étrangère, par exemple colombienne, vénézuélienne ou espagnole. À Ica, on trouve de même parmi les investisseurs des entreprises d'origine péruvienne, mais aussi chilienne et argentine.

À Motupe, les entreprises que nous avons approchées sont d'origine péruvienne mais, selon les cas, leur actionnariat peut comprendre des fonds privés internationaux ou des groupes entrepreneuriaux, entre autres colombiens, vénézuéliens, panaméens [Mesclier, 2008]. À Ica comme à Motupe, il y a également parmi les investisseurs d'anciennes familles de propriétaires terriens, chassées de leur terre par la réforme agraire et qui reconstituent des domaines à proximité. Ce retour peut se faire à travers des sociétés anonymes, comme des propriétés en nom propre.

Les gérants et autres personnels installés sur place par les entreprises sont quant à eux le plus souvent des Péruviens, avec quelques exceptions, et même souvent de jeunes ingénieurs ou gestionnaires formés dans les universités nationales ou régionales, selon nos observations de terrain. Dans le cas de la Pampa de Villacurí ou de Virú, les bureaux des entreprises sont sur l'exploitation. À Motupe, ils sont dans le bourg, qui comptait un peu plus de 13 000 habitants en 2007 [INEI, 2007] et où tout le monde se connaît.

Des cultures situées entre héritages et innovations

Dans la décennie 1990, les cultures produites sur le piémont côtier ont été modifiées et se sont diversifiées. Alors que le coton occupait les plus grandes surfaces de 1969 à 1991, le riz le supplante ensuite, avec 147 114 ha en 2001 [Eguren, 2003 ; MINAG, 2007]. Le maïs dur jaune et la canne à sucre s'étendent, tandis que les surfaces semées en haricots décroissent. En dehors de ces grandes cultures, les quatre productions annuelles qui utilisent les plus grandes superficies au début des années 2000 sont destinées à l'exportation, avec ou sans transformation : l'asperge, l'oignon, le souci (utilisé comme colorant alimentaire) et la tomate. Entre les années 1980 et 2000, les surfaces dédiées à la culture de l'asperge ont été multipliées par 13,6, celles de l'oignon par 2 et celles de la tomate par 1,5. Le souci n'était pas cultivé dans les années 1969-1971 ; entre la fin des années 1970 et la fin des années 1990 les superficies passent de mille à plus de 8 000 hectares [Eguren, 2003, p. 35]. Par ailleurs, les plantations fruitières occupent également des superficies croissances, avec en particulier le citron, la pomme, le raisin et la mangue [*ibid.*].

Ces mutations s'appuient à la fois sur des innovations et sur des héritages. L'asperge, un des produits phare de la diversification des exportations, est cultivée depuis le temps des haciendas. Le raisin ou la mangue ont été introduits voici des siècles. Les cas que nous avons étudiés permettent de comprendre comment l'agriculture d'exportation s'insère dans les trajectoires productives locales.

Dans les nouveaux périmètres irrigués, que ce soit à Virú ou à Ica, l'asperge, bien adaptée aux sols sableux, tient une place prépondérante. À Virú, les asperges verte et blanche occupaient 73 % des superficies lors de la campagne 2007-2008, l'avocat 13 % [Vergara Díaz, 2008]. Dans la Pampa de Villacurí, les principales cultures en 2008 étaient l'asperge, le raisin de table, l'agrumes et l'oignon⁴. Ces

4. Observations de terrain.

cultures correspondent typiquement aux marchés d'exportation mondiaux dits « non traditionnels », c'est-à-dire sortant des productions de base exportées par les pays tropicaux au cours du xx^e siècle : coton, sucre, café, cacao, pour les principaux. Néanmoins, ce sont des cultures pratiquées localement depuis longtemps. À Virú, l'asperge était cultivée depuis un peu avant la réforme agraire de 1969 dans les haciendas [Collin Delavaud, 1968, p. 311]. L'avocat, originaire d'Amérique centrale et du sud du Mexique, était connu mais peu présent dans les vallées côtières du pays jusqu'aux années 1950, à partir desquelles apparaissent de nouvelles variétés [Pulgar Vidal, 1987, p. 57]. À Ica, le raisin a été introduit dès le tout début de l'époque coloniale pour la production de vins et d'alcool [Huertas Vallejos, 1991, p. 163].

À Motupe, c'est la mangue qui devient la grande culture d'exportation dans les années 1990. Or, les vergers de manguiers existaient déjà dans le périmètre irrigué ancien mais avaient décliné dans les années 1980 devant les citrons et les fruits de la passion, devenus plus rémunérateurs [Valdivia, Agreda, 1994]. L'essor de la demande internationale de mangues change à nouveau la donne dans les années 1990.

De façon paradoxale, donc, les « nouvelles cultures » d'exportation dite « non traditionnelles » correspondent en grande partie à des cultures déjà bien connues des producteurs locaux. Il y a cependant quelques exceptions : la tomate à Ica, les artichauts, à Virú et à Ica, ont été introduits localement par les entreprises. Par ailleurs, dans le cas de cultures déjà anciennes comme la mangue, le développement de l'exportation correspond aussi à l'introduction de nouvelles variétés. En effet, les plus anciennes sont difficiles à exporter, car jugées trop fibreuses par les consommateurs. Ce sont donc des variétés différentes qui sont greffées, en particulier la Kent qui prédomine, et d'autres comme la Haden ou la Keitt [Quijano Doig, 2001, p. 45].

Les « nouvelles cultures » exigent donc le plus souvent toute une série d'adaptations de la part des petits producteurs, sans pour autant qu'il y ait une transformation radicale de leurs systèmes de cultures.

Les formes d'intégration des petits agriculteurs aux nouvelles filières

La relative proximité géographique des entreprises agro-exportatrices avec les producteurs locaux permet de nombreuses interactions entre les unes et les autres. Les terrains étudiés montrent que les producteurs locaux ont de fait largement participé au développement de la « nouvelle » agriculture d'exportation de la côte péruvienne.

Des adaptations spontanées

À Motupe, la croissance spectaculaire de la production de mangue depuis les années 1990 est aussi le fait de petits producteurs qui ont su intégrer la filière.

En 2001, plus de 90 % des producteurs de mangue ont des vergers de moins de 10 ha [Céspedes Amanzo, 2002]. Ceux-ci se sont lancés dans la culture de la mangue après la hausse des prix au début des années 1990. Ces petits producteurs occupent le cœur de l'oasis. Dans un contexte de très faibles précipitations (autour de 100 mm de pluies par an), l'irrigation est indispensable aux plantations fruitières et ces petits producteurs ont rarement les moyens de creuser ou d'utiliser des puits profonds : ils utilisent l'eau du système gravitaire ancien. C'est donc sur des parcelles anciennement mises en valeur qu'ils ont pour la plupart installé leurs vergers de manguiers en substitution de cultures annuelles ou de citronniers.

En ce qui concerne la commercialisation, ces petits producteurs peuvent compter en partie sur la présence des entreprises agro-exportatrices de la région voisine de Piura qui ont étendu leur aire de collecte en direction du département de Lambayeque plus au sud. Les petits exploitants de Motupe vendent ainsi leur production sur place, le plus souvent sur pied. Les agro-exportateurs envoient leurs propres camions et leurs propres journaliers pour la récolte. Mais ils sélectionnent leurs fournisseurs, laissant de côté certains petits producteurs aux parcelles trop réduites ou mal situées, et ils pèsent sur les prix à la baisse. La présence d'entrepreneurs sur place à Motupe, sans résoudre tous ces problèmes, élargit les possibilités de vente, puisqu'ils achètent aussi des mangues aux producteurs locaux. Leur proximité facilite la circulation d'information et plus généralement les transactions, ce qui est important dans la mesure où la mangue doit être récoltée rapidement lorsqu'elle atteint un certain degré de maturité. Des intermédiaires locaux se sont également intéressés au commerce de la mangue, dans le sillage du boom qui a marqué l'évolution du bourg.

À Virú, des bénéficiaires de la réforme agraire ont, pour leur part, pris le relais de la production d'asperges initiée par les haciendas. Le Pérou a participé de façon notable, dès les années 1980, à l'expansion de leur culture pour l'exportation en dehors des pays gros consommateurs comme la France ou les États-Unis, qui étaient auparavant les principaux producteurs [Shimizu, 2008, p. 658]. À Virú comme à Ica, les entreprises ont sollicité les petits producteurs dès les débuts de leur activité.

Les incitations de la part des agro-industriels

Les grandes entreprises ont souvent mis au point des modalités de contrats avec les petits producteurs pour qu'ils leur fournissent une partie des produits qu'elles exportent. Cela répondait dans les années 1980 à l'impossibilité légale d'acquérir de grandes superficies de terres, comme le précise un gérant d'entreprise à Ica. Cette même entreprise a par la suite privilégié plutôt les grands exploitants pour s'approvisionner, tout en continuant à faire des contrats avec de plus petits [Althaus, 2007, p. 169].

Dans les périmètres irrigués anciens de Virú et d'Ica, nous avons observé deux types de contrats agraires entre les petits producteurs et les entreprises

agro-exportatrices : les contrats de location et les contrats d'intégration. Dans le premier cas, le propriétaire cède en location sa ou ses parcelles et devient journalier sur sa propre terre ou se réoriente vers une nouvelle activité qui peut être agricole ou autre. Dans le deuxième cas, le propriétaire produit suivant les instructions techniques de l'entreprise qui lui avance tous les intrants (plants, fertilisants), qu'il rembourse lors de la vente des produits, et qui lui impose des normes techniques. Pour la main-d'œuvre nécessaire pendant la récolte mais aussi pour tout travail au champ (labour, semis, fumigation...), le propriétaire fait principalement appel à des membres de sa famille pour réduire les coûts. Le petit producteur devient alors fournisseur de l'entreprise et intègre la chaîne de production des cultures d'exportation. En 2005, l'entreprise agro-industrielle Camposol par exemple a diversifié sa production, auparavant centrée sur l'asperge et l'avocat, en produisant de l'artichaut, culture à haute valeur ajoutée et fortement demandée sur les marchés mondiaux. Elle a choisi de la cultiver sur des terres louées. Dans la vallée d'Ica, ce sont les tomates qui sont produites sous contrat de location, pour approvisionner l'usine de concentré [Figuroa, 1996]. Ce sont justement des cultures qui n'étaient pas pratiquées localement avant la période actuelle. Dans les deux vallées, les contrats d'intégration concernent principalement la production d'asperge et de piment. L'entreprise fournit les intrants et achète le produit s'il répond aux normes de qualité du marché. Le propriétaire assume tous les risques de la production et est dépendant de l'entreprise pour la commercialisation, surtout pour l'asperge, peu ou pas consommée par les Péruviens. Cependant, l'arrivée d'un plus grand nombre d'entreprises donne un certain choix aux petits propriétaires. C'est d'autant plus vrai que leurs parcelles sont situées près des axes de communication.

Des ONG interviennent parfois pour faciliter la relation. L'entreprise y trouve son intérêt car c'est alors l'ONG qui forme les petits producteurs et s'occupe le cas échéant du montage financier leur permettant d'obtenir les fonds nécessaires à l'installation de leur parcelle. Dans la vallée de Virú, le CTTU⁵ (Centre de transfert technologique aux universitaires) aide les petits producteurs restés en dehors de la dynamique enclenchée par l'arrivée des entreprises à se regrouper et à intégrer les chaînes de production d'exportation de l'asperge et de l'artichaut, en servant de médiateur entre les deux parties. Les entreprises font directement appel à l'association CTTU en précisant le type de produit et la quantité dont elles ont besoin, et annoncent leurs tarifs. Le CTTU négocie avec l'entreprise et se porte garant pour les producteurs. En 2003, le centre travaillait avec 14 producteurs cultivant des artichauts sur 30 ha, en 2006, avec 84 producteurs cultivant 200 hectares⁶.

5. CTTU, Centre de transfert technologique à des universitaires. Dans un premier temps, l'objectif du CTTU était d'aider les jeunes universitaires à monter leur entreprise agricole, d'où sont nom. Aujourd'hui, le centre sert d'intermédiaire entre les entreprises agro-industrielles et les petits producteurs afin de développer des initiatives entrepreneuriales dans des secteurs à bas revenus (<http://www.cttusanjose.org.pe>).

6. Documents de travail du CTTU, 2007.

Des relations basées sur l'intérêt économique

Les producteurs locaux ont une réelle importance pour l'approvisionnement des grandes entreprises, même si celles-ci font affaire de préférence avec certains d'entre eux, mieux situés par rapport aux axes de communication dans le cas de Virú ou de Motupe, plus grands et donc plus à même de respecter des normes de qualité et de fournir des quantités appréciables dans le cas de produits comme la mangue. Cela fournit aussi un volant de flexibilité, pour des cultures dont les prix sont très dépendants de l'évolution des marchés mondiaux. Le fait que les petits propriétaires continuent d'exister est également utile aux grandes entreprises dans la mesure où elles ne souhaitent pas toujours posséder les terres qu'elles exploitent. En effet, certaines cultures ont pour caractéristique d'épuiser rapidement les sols, et sont par ailleurs sensibles à la propagation de maladies : il est donc préférable de pouvoir changer souvent de parcelle. Réciproquement, malgré le caractère inégal de la relation établie, de petits producteurs peuvent trouver leur intérêt à céder leurs parcelles en location, non seulement pour le revenu financier que cela procure, mais également parce qu'en vendant simultanément leur force de travail à l'entreprise, ils apprennent de nouvelles techniques de production, qu'ils utilisent ensuite de façon autonome sur leur propre exploitation, comme observé dans la vallée de Virú [Marshall, 2009, p. 277].

Globalement, la présence des entreprises est fondamentale pour articuler les petites exploitations aux marchés mondiaux. C'est par leur intermédiaire que les exigences de ces marchés sont diffusées dans les localités, à travers la demande de variétés spécifiques et de qualités normées. Les ONG quant à elles se chargent d'aider les petits producteurs à répondre à ces exigences sur le plan technique.

Par ailleurs, les petits producteurs des localités étudiées ne réussissent pas à exporter eux-mêmes leurs produits, du fait de divers facteurs. D'une part, les dynamiques collectives sont faibles autour de la production et la commercialisation des produits, ce qui est peut-être lié à l'histoire agraire et sociale du littoral péruvien. Dans les trois localités étudiées, la réforme agraire avait imposé la formation de coopératives de production, mais les familles ont rapidement choisi de se répartir les parcelles ; certaines avaient néanmoins formé des associations, qui ont progressivement disparu au cours des années 1990. Les « communautés paysannes », issues des anciennes « communautés indigènes », existent dans les trois oasis étudiées, mais n'ont plus qu'une faible capacité à convoquer leurs membres, malgré les efforts de quelques leaders actifs⁷. Dans les années 1980, l'État avait globalement continué à soutenir les institutions collectives. Dans les années 1990, il se retire ; le discours dominant comme les nouvelles lois foncières mettent l'accent sur l'importance de développer l'entreprise et la propriété individuelle. D'autre part, dans le cas spécifique de l'agro-exportation, s'ajoutent les difficultés à contrôler l'ensemble de la chaîne de commercialisation, surtout au moment où les produits arrivent dans les pays consommateurs. Les échecs ruinent rapidement

7. Observations de terrain.

les efforts des petits et moyens producteurs pour s'associer autour de la commercialisation. L'exemple de FRUMOSA est à cet égard parlant : cette association, montée à Motupe par quelques exploitants locaux disposant de superficies assez grandes, pour exporter directement les mangues, a essuyé des pertes sévères après quelques années de fonctionnement, les fruits n'ayant pas été jugés de qualité suffisante à leur arrivée aux États-Unis. Les petits producteurs qui étaient entrés dans l'association grâce à l'intervention d'une ONG se sont découragés et ont délaissé l'association pour trouver des acheteurs ailleurs [Quijano Doig, 2001 ; Chaléard, Mesclier, 2004].

Petits producteurs et grandes entreprises entretiennent donc des relations basées sur l'intérêt économique. La disparition des premiers n'est pas réellement souhaitée par les seconds, qui participent volontiers à des opérations de développement de la petite agriculture équitable ou bio en coopération avec les ONG, selon les observations de terrain réalisées.

Le maintien de petits agriculteurs aux stratégies propres

Les petits agriculteurs des localités étudiées n'ont pas disparu devant le développement d'un nouveau système agraire, en particulier parce que la pression qu'il a générée sur les ressources foncières et hydriques, bien que parfois forte, est restée localisée. La présence des entreprises agro-exportatrices a assurément modifié les systèmes de production dans les territoires étudiés. Cela ne signifie cependant pas que les petits producteurs sont devenus totalement dépendants des marchés mondiaux. Leurs stratégies intègrent cette dimension sans qu'elle soit pour autant exclusive.

Une pression forte, mais localisée, sur les ressources hydriques et foncières des petits agriculteurs

Dans les localités étudiées, les entreprises agro-exportatrices se sont, comme nous l'avons vu, plutôt installées aux marges des oasis, pour des raisons liées à l'intervention de l'État dans le cas de Chavimochic, et aux structures spatiales préexistantes. Les interfluves étaient de façon générale moins fortement appropriées que les vallées anciennes. Les acquisitions ont concerné le plus souvent des terres appartenant légalement soit à l'État, soit à des communautés paysannes qui ne les cultivaient que peu.

Cependant, de petits agriculteurs ont parfois été amenés à leur vendre des terres qu'ils cultivaient, que ce soit dans la périphérie immédiate de l'oasis de Motupe ou dans la Pampa de Villacurí. Dans le cas de Motupe, les terres, irriguées dans les années de fort débit du fleuve côtier, appartenaient sans doute initialement à la communauté paysanne, mais avaient été enregistrées à titre individuel par des membres de celle-ci, sans que cela ait posé de problème particulier [Mesclier, 2009, p. 469]. Par ailleurs, au fur et à mesure, certains entrepreneurs de la mangue

ont réussi à acheter des terres à de petits exploitants du périmètre irrigué, après leur avoir prêté de l'argent qu'ils n'ont pu rembourser⁸.

Dans le cas de la Pampa de Villacurí, le rachat de terres cultivées par des entreprises a concerné la vingtaine de familles d'une ancienne coopérative, et n'a pas suscité de conflit. Un cas plus polémique concerne une communauté paysanne, sur des terres de steppe arborée utilisées comme pâturage à Virú et restées enclavées dans le nouveau périmètre irrigué : les membres ont progressivement vendu les terres aux entreprises, seules quelques personnes protestant contre la disparition de ce territoire de propriété collective [Velásquez, 2001 ; Marshall, 2009, p. 233]. Quelques cas de nette spoliation ont pu être observés au cours des études que nous avons menées, sans pouvoir être toujours totalement documentés. À Virú un secteur appelé Purpur, d'environ 350 hectares et en propriété collective depuis la réforme agraire, a été inclus dans le périmètre du projet Chavimochic. Ce dernier aurait, d'après le témoignage d'un des membres de l'association des producteurs du secteur, non confirmé par les services administratifs du projet, fait détruire leurs maisons, leurs puits et leurs cultures. Toujours d'après la même source, l'association aurait gagné un premier procès en 1996 mais n'a pu récupérer que 50 hectares et n'a plus les moyens d'irriguer. Un autre groupe d'agriculteurs de Virú a vu ses terres inondées par le projet, sur une centaine d'hectares, ce qui a entraîné leur départ. Chavimochic a, par la suite, drainé ce terrain et l'a vendu à une entreprise. Les agriculteurs concernés ont monté une association pour revendiquer leurs droits sur ces terres. C'est parfois autour des ressources hydriques que les problèmes se sont posés. Ainsi, des agriculteurs de Ica n'ont plus qu'un accès à l'eau très limité pour cultiver leurs terres, après avoir vendu leurs puits aux entreprises [Marshall, 2009].

Au total, dans les trois localités, des transferts de terres des petits agriculteurs vers les entreprises agro-exportatrices ont bien eu lieu, mais elles n'ont pas concerné la plus grande partie des oasis anciennes. Les petits exploitants sont donc toujours bien présents, même si les structures foncières ont été considérablement modifiées avec la reconstitution de grands domaines : ainsi, dans la Pampa de Villacurí, les exploitations de plus de 50 hectares couvraient plus de 30 000 hectares dans la deuxième moitié des années 2000 [MINAG, 2007].

Le maintien de la diversité dans les systèmes de production des agriculteurs intégrés à l'agro-exportation

L'essor d'une production commerciale s'accompagne, dans les localités étudiées, du maintien d'une polyculture diversifiée et de la consommation d'une partie de la production. Il s'agit d'une stratégie anti-risque bien connue [Eldin, Milleville, 1989] qui permet aux paysans de diversifier leurs sources de revenus et de résister aux crises (en se repliant éventuellement sur l'auto-consommation familiale).

8. Entretiens de terrain.

Les petits producteurs de Virú qui louent leurs terres pour l'artichaut ou cultivent du souci pour l'entreprise ont parfois d'autres parcelles, où ils produisent du maïs, de la canne à sucre ou des cultures maraîchères (courges, concombres...) pour différents marchés locaux dont la grande agglomération voisine, Trujillo (683 000 habitants en 2007 [INEI, UNFPA, PNUD, 2008]). Le maïs notamment est vendu aux fermes avicoles de la vallée. Par ailleurs, les parcelles louées sur six mois pour l'artichaut ou utilisées quelques mois pour le souci sont ensuite consacrées à un second cycle de cultures destinées au marché régional ou local.

Les petits producteurs rencontrés à Motupe associent des cultures vivrières : haricots, manioc, à la mangue dans leur système de production. Ces cultures sont destinées à la consommation familiale et aux marchés urbains. S'y ajoutent d'autres cultures spécifiquement destinées au marché intérieur, comme les citrons ou le maïs dur (pour les animaux), et des productions diverses, comme le miel, tirées des espaces de steppe arborée restés en propriété collective. Les parcelles de manguiers elles-mêmes sont souvent complantées de maïs ou de manioc. Cela fournit des revenus complémentaires, à d'autres périodes de l'année, alors que la mangue en fournit de manière très ponctuelle dans l'année.

Dans le cas de la mangue, les petits producteurs peuvent aussi la destiner au marché national ou à la transformation alimentaire, à des prix qui parfois restent bien en deçà du prix des fruits exportés frais, mais peuvent les rejoindre en fonction des évolutions des marchés mondiaux.

Ainsi, les petits agriculteurs qui participent au développement de l'agro-exportation tout en même temps assurent la reproduction familiale à bas coût grâce aux cultures vivrières et contribuent, à des coûts généralement bas, à l'approvisionnement des villes.

Le maintien d'agriculteurs qui ne participent pas directement au développement de l'agriculture d'exportation

Des producteurs locaux restent en marge de l'essor des cultures d'agro-exportation ou s'en retirent le cas échéant. Cela ne signifie pas qu'ils renoncent aux cultures commerciales. Ils cherchent alors à placer leurs produits sur les marchés urbains, quitte à changer souvent de système de production.

À Motupe, de très petits agriculteurs du centre de l'oasis peuvent difficilement suivre les contraintes techniques imposées par la culture de la mangue. Ceux dont les terres se situent en aval de l'oasis ne reçoivent pas l'eau du système d'irrigation gravitaire de façon systématique. Ils doivent se contenter des excédents et, les années de sécheresse, leurs cultures souffrent d'un manque d'eau. Sans accès à la nappe phréatique, ou dans l'impossibilité d'assurer les coûts du pompage, ils ne peuvent cultiver des mangues. Ils s'orientent vers des productions pour les marchés urbains et vers l'élevage, en utilisant les pâturages naturels appartenant à la communauté paysanne. L'élevage laitier connaît depuis

peu un certain essor en raison de la demande en lait frais : il est vendu directement au marché ou à la société Gloria⁹.

Dans la zone littorale de la vallée de Virú, certains producteurs qui travaillaient à l'exportation dans les années 1980 ont dû, paradoxalement, s'en retirer récemment. C'est le cas d'un agriculteur qui possède 22 hectares¹⁰. Dans les années quatre-vingt, c'est-à-dire avant l'implantation des entreprises arrivées avec le développement du projet d'irrigation Chavimochic, il produisait des asperges pour le marché international. Du fait de l'apport considérable d'eau pour l'irrigation des parcelles désertiques, le niveau de la nappe phréatique a augmenté dans les parties aval de la vallée ; ses terres ont commencé à en pâtir il y a dix ans. La salinisation du sol a été très rapide et 21 hectares étaient en 2006 incultivables. L'agriculteur a ainsi dû modifier son activité car l'asperge ne supporte pas les terrains salés. Il a dû se replier sur une superficie très faible et a donc privilégié des productions intensives. Lors de notre première visite en janvier 2006, il s'était orienté vers l'élevage d'escargots car il avait eu vent de leur fort prix d'achat sur le marché européen, promettant une rentabilité importante. Lors de notre deuxième visite en novembre 2006, face à l'absence d'acquéreur et à une attaque de rats, l'agriculteur s'était reconverti dans la floriculture. Il produisait alors des fleurs de tous types : roses, orchidées, œillets... qu'il vendait à la grande ville voisine, Trujillo. Tout juste rentable, cette nouvelle production lui permettait alors de survivre, dans l'attente d'une éventuelle intervention du projet pour drainer ses terres.

Ces exemples illustrent l'adaptabilité des producteurs face aux contraintes techniques et commerciales et leur capacité à identifier de nouveaux marchés, avec plus ou moins de succès. Ces qualités se révèlent importantes dans un contexte où les prix obtenus pour les cultures d'exportation nouvelles évoluent souvent à la baisse, après une période de hausse rapide au début du boom. Sur ces marchés, tant l'offre que la demande sont en effet susceptibles d'évolutions à la mesure de l'importance des superficies, des acteurs et des populations de consommateurs qui sont en jeu.

Conclusion

Dans les cas étudiés sur le piémont côtier des Andes péruviennes, les cultures destinées à l'agro-exportation présentent des caractéristiques particulières : il ne s'agit pas de denrées agricoles de base et leur production est relativement sophistiquée, dans le sens où elle devient rentable surtout lorsqu'on dispose de variétés bien adaptées aux milieux et aux marchés et de systèmes d'irrigation économes en eau. En revanche, elle n'est pas mécanisée et exige une abondante main-d'œuvre. En ce sens, la petite exploitation dispose de l'avantage d'une main-d'œuvre bon marché, caractéristique de l'agriculture familiale. La proximité

9. Entretiens de terrain, 2009.

10. Entretiens de terrain, 2006.

spatiale et l'articulation fonctionnelle avec les grandes entreprises lui permettent d'acquérir rapidement certaines des techniques et des intrants nécessaires pour accéder aux filières de l'exportation.

Les petits producteurs des vallées anciennes de Ica ou de Virú, ou de l'oasis de Motupe ne sont donc pas entrés dans une dynamique de prolétarianisation généralisée avec l'arrivée des grandes entreprises. Ils n'ont en général pas vendu leurs terres, soit que les entreprises, installées plutôt sur les marges des oasis, n'aient pas cherché à leur acheter, soit qu'ils n'aient pas voulu vendre. Certains participent aux dynamiques de développement de l'agro-exportation, d'autres sont restés en dehors, volontairement ou du fait des circonstances. Tous conservent des stratégies propres de production et de commercialisation en dehors de ces dynamiques.

Certes, contrairement à ce qui a pu être observé dans d'autres contextes y compris Andins¹¹, les producteurs des localités étudiées n'ont qu'une capacité limitée à s'associer entre eux pour exporter directement. Des petits exploitants utilisent leurs associations locales pour protester contre les spoliations ou les abus dont ils considèrent être victimes, mais, malgré les efforts des ONG, ils sont plus réticents à s'associer pour exporter, en raison de leur histoire, sans doute, mais aussi du caractère à l'évidence peu maîtrisable de marchés mondiaux éloignés et versatiles. Leurs efforts stratégiques semblent plutôt tournés vers l'adoption des « bonnes » cultures au bon moment, que cela soit ou non pour l'exportation.

Les trois cas étudiés sont représentatifs des oasis de la côte péruvienne où l'agro-exportation s'est développée dans le contexte néolibéral établi dans les années 1990, dans la mesure où ils couvrent des modalités d'installation des entreprises et des cultures différentes. On peut en conclure que la petite agriculture participe bel et bien au développement des modèles agro-exportateurs mis en place récemment. Cette participation est liée en grande partie à la proximité géographique qui s'établit entre entreprises et petites exploitations, dans des territoires qui permettent leur coexistence et pour des cultures qui ne modifient pas entièrement les systèmes de production.

Bibliographie

- ARAOZ M., BONIFAZ J.L., CASAS C., GONZÁLEZ VIGIL F. [2001], *Factores limitantes de la inversión extranjera en el Perú*, Lima, Universidad del Pacífico, 188 p.
- CARROUE L. [2007], *Géographie de la mondialisation* (3^e édition), Paris, Armand Colin, 294 p.
- CÉSPEDES AMANZO J.L. [2002], « La exportación de mango del valle de Motupe en el contexto internacional », *Propuesta VI*, n° 6, 21 p.

11. Voir le cas des petits producteurs de brocoli en Équateur qui ont réussi, pour certains, à mettre en place des réseaux d'échange d'expérience et de commercialisation [Le Gall, 2009] et celui des petits producteurs de quinoa en Bolivie, dont les associations d'exportateurs ont néanmoins connu des difficultés malgré l'appui de la coopération internationale [Laguna, 2002].

- CENTRO PERUANO DE ESTUDIOS SOCIALES (CEPES) [2004], « Comunidades y tierras eriazas », *La revista agraria*, n° 51, Lima, Perú, janvier 2004 : <http://www.larevistaagraria.org/node/526> (page consultée le 12 octobre 2012).
- CENTRO DE TRANSFERENCIA TECNOLOGIA A UNIVERSITARIOS (CTTU) [2007], *Primera Incubadora de Empresas Agrícolas del Perú*, document de travail du CTTU, Virú, CTTU, 8 p.
- CHALEARD J.-L., MESCLIER É. [2004], « Dans le nord du Pérou, l'agriculture commerciale augmente-t-elle les risques pour les petits producteurs ? », in DAVID G. (dir.), *Espaces tropicaux et risques. Du local au global*, Orléans, Presses Universitaires d'Orléans/IRD, p. 279-291.
- COLLIN DELAUAUD C. [1968], *Les régions côtières du Pérou septentrional : occupation du sol, aménagement régional*, travaux de l'Institut français d'études andines, vol. 12, Lima, Institut français d'études andines/IFEA, 600 p.
- DE ALTHAUS J. [2007], *La Revolución capitalista en el Perú*, Lima, Fondo de Cultura Económica, 333 p.
- DEL CASTILLO L. [1997], « Propiedad rural, titulación de tierras y propiedad comunal », *Debate Agrario*, n° 26, Lima, CEPES, p. 59-79.
- EGUREN F. [2003], « La agricultura de la costa peruana », *Debate agrario*, n° 35, Lima, CEPES, p. 1-37.
- ELDIN M., MILLEVILLE P. [1989], *Le Risque en agriculture*, Paris, Éditions de l'ORSTOM, 619 p.
- FIGUEROA A. [1996], *Pequeña agricultura y agroindustria en el Perú*, CEPAL Comisión económica para América Latina y el Caribe, FAO Organización de las naciones unidas para la agricultura y la alimentación, Sociedad alemana de cooperación técnica, GTZ, 56 p.
- GORRITI J. [2003], « ¿Rentabilidad o supervivencia ? La agricultura de la costa peruana », *Debate agrario*, n° 35, Lima, CEPES, p. 39-64.
- HUERTAS VALLEJO L. [1991], « Introducción al estudio de la producción de vinos y aguardientes en Ica, Siglos XVI al XVIII », *Historia y cultura*, n° 21, p. 161-217.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI) [2007], *Censos Nacionales 2007, XI de Población y VI de Vivienda*, Lima : <http://www.inei.gov.pe> (page consultée le 12 octobre 2012).
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI), FONDO DE POBLACION DE LA NACIONES UNIDAS (UNFPA), PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD) [2008], *Perfil sociodemográfico del Perú*, Lima, 474 p. : <http://www.inei.gov.pe/biblioineipub/bancopub/Est/Lib0007/2600.HTM> (page consultée le 12 octobre 2012).
- JUNTA DE USUARIOS DE RIEGO PRESURIZADO (JURP) [2008], *Plan de cultivo y riego – Campaña agrícola 2007-2008*, Virú, document de travail, 16 p.
- LAGUNA P. [2002], « Competitividad, externalidades e internalidades, un reto para las organizaciones económicas campesinas : la inserción de la Asociación Nacional de Productores de Quinoa en el mercado mundial de la quinoa », *Debate agrario*, n° 34, CEPES, p. 95-169.
- LE GALL J. [2009], « El brócoli en Ecuador : la fiebre del oro verde. Cultivos no tradicionales, estrategias campesinas y globalización », *Anuario americanista europeo*, n° 6-7, p. 261-288.
- MARSHALL A. [2009], *S'approprier le désert. Agriculture mondialisée et dynamiques socio-environnementales sur le désert piémont côtier du Pérou*, thèse de doctorat, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 494 p.
- MESCLIER É. [2000], « Trente ans après la réforme agraire péruvienne : le discours des investisseurs contre la voie paysanne », *Problèmes d'Amérique latine*, n° 38, p. 117-141.

- MESCLIER É. [2008], *La Démocratisation sociale par l'espace ? Paysans indigènes, État et mondialisation au Pérou*, mémoire de HDR, Université de Paris 1, vol. 1, 76 p., vol. 2, s.p., vol. 3, 226 p.
- MESCLIER É. [2009], « Le titrage des terres, instrument d'une restructuration orientée de l'agriculture péruvienne », in COLIN J.-P., LE MEUR P.-Y., LEONARD E. (dir.), *Les Politiques d'enregistrement des droits fonciers. Du cadre légal aux pratiques locales*, Paris, Karthala, p. 445-475.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA (MINAG) [2007], *Resultados del censo de productores de la Pampa de Villacuri, Ica*, 74 p.
- PULGAR VIDAL J. [1987], *Geografía del Perú. Las ocho regiones naturales. La regionalización transversal. La microregionalización*, Lima, PEISA, 244 p.
- QUIJANO DOIG G.E. [2001], *Modelo de gestión para empresas exportadoras de mango – caso empresarial : Frumosa*, Université de Piura, Mémoire de Licenciatura, 149 p. + annexes.
- SHIMIZU T. [2008], « El cambio en la estructura de la exportación de los espárragos peruanos », in DAMONTE G., FULCRAND B., GÓMEZ R., *SEPIA XII Perú : el problema agrario en debate*, Lima, SEPIA, p. 553-584.
- VALDIVIA M., AGREDA V., [1994], « El sistema de comercialización de frutas : los casos del limón, el maracuyá y el mango en el norte del Perú », in ESCOBAR J. (dir.), *Comercialización agrícola en el Perú*, Lima, GRADE, AID, p. 195-249.
- VELÁSQUEZ O.B. [2001], *La Comunidad Campesina en el Perú y los retos por la supervivencia*, Trujillo, Universidad Nacional de Trujillo, 306 p.
- VERGARA DIAZ H. [2008], *Oportunidad de inversión en región la libertad*. Gérant général du Projet Chavimochic. Premier forum international d'investissements, Lima, 11 juillet 2008.