

LA FRUITICULTURE CHILIENNE : bilan et perspectives

Jean-Marie CODRON
INRA ESR
Montpellier, France

Le Chili exporte aujourd'hui un million de tonnes de fruits tempérés, quinze fois plus qu'en 1973. De tous les pays de l'hémisphère sud, c'est celui qui a le plus profité des fortes augmentations de consommation de "fruits d'hiver" qui se manifestent depuis plus d'une décennie sur les différents marchés de l'hémisphère nord. Cette ascension exceptionnelle le place aux premiers rangs des exportateurs mondiaux de fruits tempérés et largement en tête de l'hémisphère sud (le Chili représente environ 15 % du total mondial et 50 % du total hémisphère sud). Elle repose fondamentalement sur un certain nombre d'avantages naturels, géographiques et historiques et s'explique également par la dynamique très particulière dont il a su faire preuve au cours de ces dix ou quinze dernières années.

La fruticulture chilienne qui représente aujourd'hui une des principales sources de devises du pays (11 % en 1987) après le cuivre (54 %) et à égalité avec les produits de la mer et de la forêt, est citée fréquemment comme l'un des plus beaux exemples du "miracle économique chilien". Mais quelles en sont effectivement les retombées économiques et sociales pour le pays, en termes d'emploi, de consommation, de développement agro-industriel...? Au prix de quels bouleversements des structures de production et d'exportation et au prix de quelle dépendance vis-à-vis de l'étranger s'est-elle construite? Quelle est la capacité du gouvernement à contrôler et orienter le développement d'un tel secteur économique? Quelle peut être la durabilité d'un tel processus d'exportation, compte tenu notamment des perspectives d'évolution de la

demande sur les différents marchés internationaux, des marges de progrès technique réalisables à moyen terme, des pressions sociales qui pourraient désormais s'exercer en faveur d'une répartition plus équitable des fruits de cette croissance... ?¹

Il y a vingt ans, il n'y avait guère que l'Europe qui consommait des fruits d'hiver. Aujourd'hui, la plupart des pays riches forment la clientèle de l'hémisphère sud, à commencer par l'Amérique du Nord qui constitue désormais un marché presque aussi important que l'Europe. Il y a vingt ans, la demande européenne portait essentiellement sur deux produits, les pommes et les oranges. Aujourd'hui, une gamme de produits très étendue remplit les étalages de contre-saison. Certains de ces fruits sont totalement nouveaux (kiwis, pêches et nectarines), d'autres étaient encore hier considérés comme mineurs (raisin de table et poires). Au total, environ deux millions de tonnes de fruits tempérés - l'expansion des agrumes date plutôt des années soixante et soixante-dix - sont actuellement importées par l'hémisphère nord, soit deux fois plus qu'il y a tout juste dix ans. Le transport et la conservation ont joué un rôle de tout premier plan dans la croissance de ces exportations. Grâce à eux certains produits moyennement périssables tels que les fruits à noyau peuvent désormais voyager par bateau. Des produits peu périssables tels que la pomme, le kiwi, le raisin et la poire sont désormais en concurrence directe avec les produits de l'hémisphère nord, sur certaines périodes au moins. La contribution des multinationales du grand négoce a été tout aussi décisive. Anciennes compagnies bananières ou agrumicoles pour la plupart, ces multinationales dont les plus connues sont Castle and Cook, United Brand, Polly Peck (qui a racheté Del Monte) et Albert Fisher, manifestent depuis quelques années un intérêt grandissant pour les fruits et légumes frais et plus spécialement pour tous ceux qui font l'objet d'une diffusion de masse, qui ne présentent pas de problème particulier de qualité (donc pas trop périssables) et qu'il est possible de se procurer toute l'année. Il n'est donc pas étonnant que les produits de l'hémisphère sud soient pour elles d'une importance extrême.

¹ L'exposé s'appuie sur les conclusions des études suivantes :

CODRON J.M., 1989. *Les fruits et légumes frais du Chili : quelles stratégies d'expansion ?* CFCE Paris.

CODRON J.M., 1990. "L'hémisphère sud et la mondialisation des échanges de fruits tempérés", *Economie des fruits et légumes*, séminaire, Ghania, Grèce.

Exportations de fruits* tempérés de cinq pays de l'hémisphère Sud
milliers de tonnes et %

	74-76		79-81		84-86		87-88	
	vol	%	vol	%	vol	%	vol	%
Chili	74	9	253	25	529	37	750	42
Argentine	305	37	324	32	292	21	305	17
Afr. du Sud	255	31	253	25	309	22	325	18
Australie	115	14	81	8	60	4	67	4
Nlle.Zélande	74	9	101	10	233	16	340	19
Hem Sud	824	100	1012	100	1423	100	1787	100

* pomme + poire + raisin + kiwi + pêche nectarine

Source : FAO et USDA pour 87 et 88

LA SUPRÉMATIE DU CHILI

Vers le milieu des années 70, lorsque la pomme constituait encore l'essentiel des exportations (600 000 tonnes de pommes, 120 000 de poires, 60 000 de raisin de table et quasiment pas de pêches, nectarines et kiwis), l'Argentine et l'Afrique du Sud réalisaient ensemble plus des deux tiers des exportations de l'hémisphère sud et dominaient largement leurs concurrents directs, à savoir l'Australie, la Nouvelle-Zélande et le Chili.

Deux pays seulement ont été les artisans de la forte croissance des années 80, le Chili et la Nouvelle-Zélande. Ils ont respectivement décuplé et quintuplé leurs exportations et occupent aujourd'hui les première et deuxième places du classement, devant l'Argentine et l'Afrique du Sud. En déclin depuis le début des années 70, c'est-à-dire depuis l'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché commun, l'Australie est aujourd'hui loin derrière tous les autres. Des deux pays qui ont créé l'événement de ces dix dernières années, le Chili est sans aucun doute celui qui a le mieux réussi. Il est le seul à avoir assis sa domination sur une réelle diversification. Contrairement à la Nouvelle-Zélande dont le succès reste fondé sur deux produits (180 000 tonnes de pommes et 155 000 de kiwis), le Chili peut se targuer d'être désormais présent sur tous les produits et de régner quasiment en maître absolu sur le raisin de table et les fruits à noyau. Sur la moyenne des deux années 87 et 88, il a exporté 340 000 tonnes de pommes (36 % du total), 53 000 tonnes de poires (20 %), 30 000 tonnes de raisin de table (86 %) et 46 000 tonnes de pêches-nectarines (93 %). En kiwis, sa participation est encore très limitée par rapport à celle de la Nouvelle-Zélande mais ses exporta-

tions sont en croissance exponentielle (800 tonnes en 86, 13 000 tonnes en 89) et devraient franchir le seuil des 100 000 tonnes d'ici quelques années lorsque toutes les surfaces déjà plantées seront en pleine production.

Plusieurs raisons expliquent le dynamisme exceptionnel du Chili et sa contribution décisive à l'expansion de ces dix dernières années.

La première est sans aucun doute sa *proximité des Etats-Unis* et plus particulièrement de la Californie, principal fournisseur de fruits et légumes de ce pays. Grenier à blé de la côte ouest lorsque les bateaux passaient encore par le détroit de Magellan, le Chili est depuis longtemps un partenaire privilégié des Etats-Unis. Petite sœur australe de la Californie - leurs traits naturels, géographiques et climatiques, ont des similarités étonnantes -, le Chili réfléchissait déjà au début du siècle sur les avantages qu'il pourrait tirer d'une telle situation. Conçue en grande partie selon un modèle californien, la fruticulture chilienne a été édifiée en concertation étroite avec les professionnels et les scientifiques de cet Etat. Elle était donc infiniment mieux préparée que toutes les autres à répondre à la demande nord-américaine de fruits hors-saison (raisin de table et fruits à noyau notamment).

Distances entre pays exportateurs et importateurs milles nautiques

	San Francisco	New York	Rotterdam	Jeddah	Yokohama
Valparaiso	5.140	4.630	7.490	10.380	9.330
Buenos Aires	8.740	5.870	6.380		12.090
Le Cap	9.690	6.790	6.190		8.350
Melbourne	6.960	9.680	11.120		4.870
Wellington	5.910	8.520	11.530		4.980

Rand Mc Nally Cosmopolitan World Atlas.

Les fructicultures néo-zélandaise, australienne, sud-africaine et argentine ont toujours été principalement tournées vers l'Europe et de ce fait presque uniquement axées sur les pommes et les poires. Faiblement incitées à se diversifier - l'Europe a récemment commencé à consommer du raisin et des fruits à noyau de contre-saison - ou encore pour certaines, techniquement freinées par les problèmes d'éloignement, elles ont accumulé beaucoup de retard sur leur concurrente chilienne et l'ont laissée se développer librement sur les nouveaux créneaux européens. L'Afrique du Sud qui était seule un peu présente, aurait pu profiter de l'occasion pour accroître ses parts de marché. Elle ne l'a guère fait jusqu'ici : son retard en matière de variétés apyrènes et de pêches nectarines et son image de marque politique en sont probablement responsables.

L'Argentine fait un peu exception. Elle a eu l'avantage et en même temps l'inconvénient d'avoir à sa porte l'un des grands marchés mondiaux d'importation de fruits et légumes frais (et notamment de pommes) : le Brésil. Avantage dans la mesure où celui-ci est resté très longtemps un débouché important faisant jeu égal avec l'Europe. Inconvénient dans la mesure où il a considérablement réduit ses importations et concurrence même l'Argentine.

Le Chili doit également son succès à la richesse de son *milieu naturel*. Il jouit d'abord d'une grande variété climatique - ce qui n'est pas le cas de la Nouvelle-Zélande par exemple -. Cela lui permet de cultiver de nombreuses espèces, depuis celles de climat tropical aride jusqu'à celles de climat tempéré humide, de débiter les récoltes précocement - le kiwi se récolte un mois plus tôt qu'en Nouvelle-Zélande - et de les échelonner sur une période très longue : le raisin se récolte de la mi-novembre dans la vallée de Copiapo (désert du petit Nord) à la mi-avril dans la province de Talca, 1 100 km plus au sud. Il jouit également de très bonnes conditions climatiques notamment en ce qui concerne le raisin de table et les fruits à noyau, et de protections naturelles contre les maladies et les parasites exceptionnels : rappelons qu'il est borné à l'est par la cordillère des Andes, au nord par le désert d'Atacama, à l'ouest par l'océan Pacifique et au sud par l'Antarctique. Il ne rencontre enfin pratiquement aucun problème au niveau de l'eau et du foncier et dispose aujourd'hui de ces deux facteurs en abondance.

Le Chili tire également sa force de la *structure* et de la *durée de sa campagne d'exportation*. Leader incontesté en matière de raisin de table - aux Etats-Unis qui en sont toujours et de loin les premiers consommateurs -, il est le seul à asseoir sa campagne d'exportation sur le couple raisin de table-pomme et à commen-

cer à exporter dès le mois de décembre. Il gagne ainsi trois mois sur tous les autres, économise sur les coûts de transport, moins élevés qu'à la haute saison, et se donne par ailleurs la possibilité logistique - approvisionnement fréquent et régulier - de développer tous les produits synchrones des premiers raisins - exportation de décembre à février. Sa seule faiblesse est peut-être de ne pas être présent sur le marché des agrumes. La possibilité d'utiliser les charters d'oranges pour d'autres produits est cependant d'un intérêt limité, les principaux produits susceptibles d'en profiter (kiwis, pommes tardives), ne posant aucun problème de transport ou de conservation.

Le Chili est enfin le seul pays de l'hémisphère sud dont le processus d'exportation soit aujourd'hui sous *contrôle de capitaux étrangers*. D'origines variées, ces sociétés sont pour les plus grandes d'entre elles des multinationales du grand négoce de fruits et légumes frais. On y retrouve notamment la Standard Fruit, filiale de Castle and Cook, la United Trading Company à capitaux arabes, Unifrutti à capitaux arabes et italiens. D'autres grandes multinationales telles que United Brand, Turbana, Albert Fisher ou Polly Peck se sont installées récemment ou seraient sur le point de le faire.

Parmi les éléments qui ont pesé de façon décisive dans l'installation des multinationales, il convient de citer la prospérité fruticole du pays (l'essor de la fructiculture chilienne est antérieur à l'arrivée des multinationales), la variété des produits exportés, la liberté d'entreprise et d'exportation (absence de board, contrairement à l'Afrique du Sud et à la Nouvelle-Zélande), les avantages accordés au capital étranger (subventions à l'investissement par le biais des *pagarès*) et les conditions générales de la rentabilité (main-d'œuvre bon marché, stabilité politique à long terme).

Implantées, pour les premières d'entre elles, à la suite de la grande crise économique de 1982, elles ont donné à la fructiculture chilienne un second souffle. Disposant le plus souvent d'un vaste réseau commercial, elles lui ont procuré de nombreux débouchés, sur des marchés quelquefois totalement nouveaux, et l'ont introduite dans les circuits de distribution les plus modernes. De grande dimension et parfois équipées de leur propre flotte, elles ont géré au mieux le problème crucial du transport qui constitue encore aujourd'hui un des principaux enjeux de l'exportation. Le transport est une composante importante du prix qui fait pratiquement doubler le prix de la marchandise et sur laquelle on peut réaliser des économies tout à fait décisives. C'est par ailleurs une activité dont dépendent très fortement la qualité du produit et l'efficacité commerciale (rapidité d'acheminement, compatibilité avec la grande distribution).

RETOMBÉES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

La crise économique et financière qui secoue le Chili en 1982, n'épargne pas le secteur de l'exportation fruticole. Elle provoque la faillite de deux des trois plus grands exportateurs du pays et met fin à une période de forte concentration. Les six années qui suivent cette crise sont relativement prospères. La production est en expansion du fait des nombreuses plantations effectuées antérieurement. La demande sur les marchés extérieurs (USA, Moyen-Orient, Europe...) est forte. Les entrées dans la branche sont nombreuses. Les producteurs se groupent pour exporter. Le fait marquant de cette nouvelle période est incontestablement l'arrivée des *capitaux étrangers*. En peu de temps de grandes sociétés étrangères se constituent et acquièrent une position dominante. Leur stratégie d'investissement est dans un premier temps assez prudente. Elles rachètent à bon prix les entreprises en faillite, louent leurs installations ou s'appuient sur les équipements de leurs producteurs. Les investissements s'effectuent massivement depuis 1987 ou 1988. Ils sont encouragés par le gouvernement qui leur accorde dans le cadre du rachat de la dette extérieure, d'importantes subventions. Mais ils sont également le signe d'une plus grande confiance dans les perspectives à long terme offertes par ce secteur.

Les *exportateurs nationaux* qui ont survécu à la grande crise économique de 1982 et aux mini-crisis fruticoles de 1988 et 1989 (faillites de Coexport et de Frutandes, découverte de cyanure et embargo nord-américain), sont d'un optimisme plus mitigé. Encore très nombreux, ils ne pèsent plus néanmoins que pour un tiers environ des exportations - pour certains produits et notamment ceux qui s'exportent majoritairement vers l'Europe (kiwis, pommes et poires), leur participation est encore plus faible -. De taille plus réduite et implantés pour la plupart dans une seule région, ils sont souvent spécialisés sur un petit nombre de produits (le raisin de table qui a fait la prospérité de la fruticulture chilienne, est souvent leur dénominateur commun), interviennent de façon irrégulière sur le marché, sont tournés pour l'essentiel vers les Etats-Unis ou vers l'Europe - les grands exportateurs verrouillent la plupart des marchés secondaires - et n'ont qu'un petit nombre de partenaires commerciaux. Ils subissent donc de plein fouet les aléas du marché. D'autant plus qu'ils sont encore souvent très endettés et n'ont pas comme les multinationales la possibilité de s'organiser de façon autonome pour le transport. Face

aux nouvelles difficultés qui se profilent sur les marchés internationaux, ils aspirent à davantage de concertation et à des efforts accrus en matière de recherche, de transfert technologique, de formation, de normes techniques, de contrôle de qualité, de transport, de connaissance des marchés, de stratégies commerciales, de promotion des produits...

Les *producteurs* partagent les préoccupations des exportateurs nationaux. Leurs revendications vont cependant bien au-delà, la plupart étant dans une relation de dépendance étroite avec l'exportateur. Assumant une grande partie des risques du marché sans avoir le plus souvent beaucoup d'informations sur les comptes des exportateurs ni sur les prix, ils aspirent aujourd'hui à davantage de transparence. Pour les producteurs de taille moyenne qui n'exportent pas eux-mêmes, le choix de leur exportateur est d'une importance extrême. Souvent très endettés malgré les six années de prospérité qui ont suivi la crise de 1982, ils affrontent depuis deux ou trois ans des difficultés qui, s'ils n'y prennent garde, pourraient leur être fatales.

Pour les *petits producteurs*, cette possibilité de choix ne constitue pas un enjeu aussi décisif. D'abord parce que leurs exploitations ne sont pas entièrement axées sur l'arboriculture d'exportation - pour compenser de trop petites structures et une dépendance trop étroite vis-à-vis de l'exportateur, ils ont eu tendance à diversifier leurs activités -. Ensuite parce que ces exploitations sont trop petites et le plus souvent trop endettées pour pouvoir choisir leur exportateur. Leur problème est en fait un problème de survie et ceci depuis de nombreuses années. C'est particulièrement vrai pour les petites exploitations issues de la contre-réforme agraire de 1973¹, dite de "régularisation de la propriété foncière" qui a surtout bénéficié aux grands propriétaires. Dans les statistiques et malgré une sous-estimation de la grande propriété, le mouvement de concentration apparaît assez nettement. De 1981 à 1986, le pourcentage de surface en vergers détenu par les grandes exploitations (de plus de 50 hectares de vergers) passe de 27 à 36. Un bilan très contrasté doit ainsi être tiré de l'analyse des conséquences de l'expansion fruticole sur les différentes catégories de producteurs et d'exportateurs de ce pays. Il en va de même pour l'emploi.

¹ Dans la zone fruticole, 26 % des terres expropriées sont rendues à leurs anciens propriétaires et 65 % assignées à des travailleurs du secteur réformé. 21 000 petites exploitations d'une surface moyenne de 12 hectares irrigués sont ainsi créées.

La fructiculture chilienne qui occupe au moment de la récolte et du conditionnement, plus de 300 000 travailleurs - en majorité des jeunes et des femmes - semble avoir fortement contribué à l'amélioration de l'emploi rural. Qualitativement, cette contribution reste très modeste : amplifiée par l'élimination de nombreux petits producteurs, elle se résume le plus souvent à la création d'emplois de courte durée - trois à quatre mois - non qualifiés et n'est obtenue qu'au prix d'un vaste mouvement de remise en cause des droits syndicaux. En forte expansion depuis plus d'une dizaine d'années, la fructiculture se heurte depuis deux ou trois ans à de relatives pénuries de main-d'œuvre qui obligent les employeurs à relever le niveau des salaires - + 50 % environ en dollars constants de 1987 à 1989 - et à concéder quelques avantages sociaux - cantine, service de transport, meilleure protection sociale... Ces pénuries nourrissent par ailleurs, ce qui est nouveau, d'importants courants migratoires inter-régionaux. Le coût du travail reste cependant relativement bas. En pleine saison et pour des journées de dix ou douze heures, le coût horaire n'est que de 0,4 à 0,5 dollars, quinze fois moins qu'en France.

Plus positive semble avoir été la contribution de la fructiculture d'exportation au développement de l'agro-industrie. Mise en place au début du xx^e siècle avec l'installation de conserveries et d'usines de déshydratation, l'agro-industrie fruitière est orientée vers le marché national puis à partir des années 60 également vers le marché latino-américain grâce aux accords régionaux (ALALC, pacte andin). Limitée par l'étroitesse de ces débouchés (réduits en 1973 par la sortie du Chili des accords régionaux), elle ne prend réellement d'importance que depuis quelques années. La gamme des produits concernés s'élargit, les jus et la congélation se développent, de nouvelles techniques sont introduites et les exportations, qui s'effectuent de plus en plus vers les grands marchés de l'hémisphère nord, progressent rapidement (20 millions de dollars au début des années 80, 50 millions en 86, 70 en 88, soit actuellement plus de 10 % de la valeur exportée en frais). L'exportation en frais est à bien des égards responsable de cette évolution récente. La production continuant à progresser à vive allure et les marchés internationaux se montrant de plus en plus exigeants sur la qualité des produits importés, elle met à disposition de l'agro-industrie une matière première (écarts de triage) croissante qui ne peut guère être utilisée autrement, le marché national du frais étant aujourd'hui largement saturé. Elle lui fait profiter par ailleurs, même si les entreprises ne sont pas toujours les mêmes, de son expérience et de sa connaissance des marchés étrangers. D'autres secteurs de la filière fruits et légumes profitent également du dynamisme de la fructiculture

d'exportation. Il en va ainsi de la production de légumes pour l'exportation (et notamment d'asperges et de melons), de l'agro-industrie légumière et de la production de semences potagères. Ces trois secteurs rapportent aujourd'hui plus de 50 millions de dollars.

On ne saurait terminer ce tour d'horizon sans parler des conséquences qu'a pu avoir un tel développement sur la *consommation nationale*.

La plupart des espèces fruitières ont été développées dans un objectif d'exportation en frais ou en transformé. Font exception à cette règle les agrumes presque exclusivement tournés vers le marché national. Les pêches et les nectarines apparaissent dans une situation intermédiaire : très appréciées des Chiliens, les pourcentages dirigés vers le marché national sont toujours très élevés. Mais là comme ailleurs, les plus beaux fruits sont réservés à l'exportation. La fructiculture nationale est donc bien dans sa quasi-totalité une fructiculture d'exportation qui imprime sa logique tout au long du processus de production : conception des plantations, choix des techniques de culture, méthodes de conditionnement. Le marché national est là pour absorber les écarts de triage, les fruits de moindre qualité ou trop mûrs pour être exportés. Sa capacité est toutefois relativement limitée. La consommation par habitant n'a pas augmenté depuis dix ans et ceci malgré la formidable expansion du secteur fruitier. Il est vrai que le Chilien consomme relativement beaucoup de fruits (73 kg/an contre 40 aux Etats-Unis, 93 dans l'Europe des douze, 73 en France). Il est vrai aussi que sa consommation est fortement limitée par le niveau des revenus. Selon une enquête réalisée par l'INE en 1978, 20 % des foyers de plus hauts revenus consommaient alors huit fois plus de fruits que les 20 % les plus pauvres

PERSPECTIVES

Les années 90 s'annoncent davantage sous le signe de la concurrence et ne seront pas aussi favorables que les années 80. Les grands produits peu périssables surtout posent aujourd'hui problème. Leurs débouchés montrent des signes de saturation évidents depuis deux ou trois ans - la pomme en Europe ou le raisin de table aux Etats-Unis. Leur commercialisation se heurte par ailleurs de plus en plus aux intérêts des producteurs de l'hémisphère nord, suscitant ainsi toute sorte de mesures protectionnistes. L'expansion de l'hémisphère sud n'est pas pour autant terminée. Elle doit néanmoins être réorientée, trouver de nouveaux marchés (Japon, Asie du Sud-Est, Europe continentale...), en diversifiant la gamme des produits exportés ou en améliorant les techniques de

conservation et de transport de façon à rendre accessibles aux produits périssables et notamment aux fruits à noyau un plus grand nombre de marchés.

Pour garder sa place de leader dans l'hémisphère sud et relever les nouveaux défis de la concurrence internationale, le Chili se trouve aujourd'hui confronté à un dilemme. Doit-il continuer de confier son sort aux multinationales ou au contraire s'efforcer d'organiser une réponse collective avec ou sans le concours de ces multinationales ?

La première solution serait obtenue en poursuivant la politique de "libre concurrence" adoptée par le gouvernement précédent. Elle conduirait à renforcer la position dominante du capital étranger et à accélérer le mouvement de concentration-élimination à l'œuvre dans les structures d'exportation et surtout de production. On s'attend en effet dans les prochaines années avec le renforcement de la concurrence, le relèvement des exigences de qualité et les fortes augmentations de production - le ralentissement des plantations depuis deux ou trois ans ne se fera sentir, compte tenu des délais de mise en production, qu'à moyen terme - à de fortes réductions des marges. Si le mécanisme actuel n'est pas modifié, ces réductions affecteront en premier lieu les producteurs, puis les exportateurs nationaux. Le développement sous l'égide des multinationales présente comme nous l'avons vu un certain nombre d'avantages sur le plan commercial (accès aux circuits les plus modernes et aux marchés les plus divers, appartenance à des réseaux actuellement en pleine expansion...). Elle comporte néanmoins un certain nombre de limites. En abandonnant le contrôle du processus d'exportation à des groupes étrangers dont les intérêts dépassent largement ceux du pays - parce que intervenant dans des pays très variés et dans des champs d'activités souvent très divers -, le risque est grand. Les investisseurs étrangers

ont mis ces dernières années sur une "stabilité politique et sociale" à long terme. Qu'advierait-il si la pression sur les salaires devenait trop forte ou si, poussé par des lobbies de producteurs ou d'exportateurs nationaux, le gouvernement venait à supprimer certains avantages actuellement accordés au capital étranger ou à réglementer le processus d'exportation ?

Le nouveau gouvernement pourrait être tenté d'intervenir de façon beaucoup plus importante dans le processus d'exportation. Il pourrait chercher à améliorer les salaires et les conditions de travail ou réactiver la production paysanne en aidant les petits producteurs à se regrouper. Il pourrait encore encourager l'organisation professionnelle des producteurs arboricoles pour les aider notamment à faire circuler l'information sur les prix. Il pourrait encore relancer la recherche publique. Il couvrirait ainsi un certain nombre de champs aujourd'hui délaissés par le privé faute de rentabilité à court terme. Il résoudrait également des problèmes spécifiques à l'hémisphère sud et de ce fait peu abordés par les chercheurs de l'hémisphère nord (transport longue distance). Il pourrait enfin répondre davantage aux attentes des exportateurs nationaux.

La marge de manœuvre du nouveau gouvernement est bien évidemment très étroite. Les sociétés étrangères et multinationales sont trop impliquées dans le processus d'exportation pour qu'une rupture soit possible. En supposant que tel soit son projet - le Chili pourrait par exemple envisager de fonctionner à terme selon un système de Board, comme cela se fait en Nouvelle-Zélande - il lui faudrait alors se donner suffisamment de temps pour que la reprise en main des fonctions techniques, financières et commerciales aujourd'hui largement assurées par le capital étranger, se fasse dans de bonnes conditions.