

**De la place de l'activité caféière au sein d'un univers agricole hétérogène et fragmenté**

Avant même d'aborder les stratégies de valorisation adoptées par les acteurs de la filière café au Pérou, il convient de s'intéresser aux déterminants de la compétitivité agricole au Pérou. Il faut considérer la compétitivité des activités agricoles sous un double angle d'étude : *ce qui rend l'agriculture rentable par rapport aux autres activités économiques* (c'est-à-dire ce qui incitera les individus à consacrer leur capital et leur force de travail aux activités agricoles plutôt qu'à d'autres secteurs) et *ce qui est à l'origine de la performance de certaines activités agricoles plutôt que certaines autres* (par exemple, dans le cas péruvien, pourquoi les acteurs de la filière asperge au Pérou paraissent plus compétitifs que la majorité des acteurs de la filière pomme de terre). Il nous semble que deux éléments sont à prendre en compte pour tenter de déterminer les fondements de la compétitivité des activités agricoles au Pérou : l'impact des modèles macroéconomiques et l'extrême hétérogénéité de l'univers agricole au Pérou. En effet, les modèles macroéconomiques ont toujours eu une influence tangible sur le développement des activités agricoles au Pérou. Enfin, l'étude de l'hétérogénéité des agricultures au Pérou permet de saisir que l'accès au crédit, le modèle institutionnel ou encore l'approche de la qualité sont autant de déterminants de la compétitivité des activités agricoles au Pérou. Au sein de cette agriculture fragmentée, l'activité caféière fait figure d'activité iconoclaste. Que ce soit au niveau historique, géographique ou économique, l'apport de l'activité caféière fut particulièrement original et suffirait à lui seul à justifier une étude sur la filière café. Un regard un peu plus précis sur ce dernier permet de distinguer deux sous filières aux caractéristiques singulières.

#### I) L'évolution des modèles macroéconomiques et leur impact sur le développement agricole péruvien

Un des principaux déterminants du développement agricole au Pérou concerne l'adoption de modèles macroéconomiques spécifiques. Il s'agit là d'un déterminant indirect, extérieur à la sphère agricole, mais ayant un impact particulièrement marqué sur les performances des activités agraires. Tenter de déterminer la corrélation entre modèles macroéconomiques et compétitivités de l'agriculture au Pérou implique de procéder à une étude historique permettant de constater les phases de développement économique et de développement agricoles. Nous savons que ce genre d'étude est pour le moins complexe. *« L'identification de périodes est délicate, car la notion de stabilité d'une agriculture est toute relative. Cette opération dépend du degré de finesse que l'on souhaite et que l'on peut atteindre. (...). Poussé à l'extrême, le découpage en périodes pourrait être infini. (...). Les périodes de recomposition sont des moments charnières où des formes d'exploitation*

*régressent et d'autres émergent, où des mouvements sociaux importants s'opèrent. Dans l'histoire, il est important de faire la part entre les moments où les signes précurseurs d'une transformation apparaissent (par exemple, telle nouvelle variété est introduite, telle innovation est adoptée par des paysans pilotes) et le moment où le changement se généralise. Enfin, il faut être très prudent quand on se risque à expliquer le changement et donc à établir les relations de cause à effet. Fréquemment, des explications simples, mono-causales, sont avancées pour expliquer, par exemple, la disparition d'une culture. (...). C'est donc chaque fois un ensemble d'éléments de nature économique, technique et sociale qu'il faut mettre en perspective.* » (Ferraton, Touzard, pp.24-25). Il est évident qu'une étude historique sur l'agriculture péruvienne est un exercice particulièrement difficile, dont les résultats prêteront sans aucun doute à contestations. Cependant, notre objectif n'est nullement de saisir le développement de chaque activité agricole au Pérou que de déterminer l'influence des politiques macroéconomiques sur les différents types d'agriculture au Pérou. A travers une succincte histoire économique et agricole il devrait néanmoins être possible de mettre en avant une corrélation entre politique économique nationale et développement agricole. La périodisation adoptée correspondra aux grandes ruptures d'orientation des politiques de développement économique.

### 1.1) Histoire économique du Pérou ou la faible évolution des modèles macroéconomiques

Procéder à une périodisation dans le cadre d'une histoire économique péruvienne est une étape relativement simple. En effet, les modifications des modèles d'accumulation nationale au Pérou furent peu nombreuses et facilement discernables. Nous pouvons ainsi distinguer trois grands bouleversements au sein des modèles macroéconomiques au Pérou : les modèles extravertis, le modèle autocentré et le retour à un modèle extraverti.

● **L'époque des modèles extravertis (1542 – 1968)** : Durant plus de quatre siècles, le Pérou adopta un modèle économique qualifié de *primario exportador*, par lequel le processus de croissance nationale repose principalement sur l'exportation de matières premières; comme ce fut souvent le cas pour les pays latino-américains durant l'époque coloniale. Dans le cas péruvien, la prédominance de ce modèle de développement a connu deux étapes distinctes: un modèle *extraverti* hyper spécialisé et un autre davantage *perfectionné*. Bien que les différences entre ces deux étapes peuvent sembler minimes, les effets qu'elles auront sur

l'agriculture péruvienne seront fondamentalement distinctes. C'est pourquoi il convient de s'attarder sur les caractéristiques de chacune de ces périodes.

Entre 1542 et 1890, le Pérou fit reposer son processus d'accumulation nationale sur l'exportation d'un seul type de matières premières, provenant toujours des activités d'extraction. L'exploitation minière était le véritable poumon économique de l'époque coloniale, celui qui impulsait le développement des autres secteurs économiques. Dès que l'extraction de métaux faiblissait, comme entre la seconde moitié du XVII<sup>ème</sup> et 1770, l'économie dans son ensemble entraînait un état léthargique prolongé.

Les décennies suivant l'indépendance (1821) furent instables, tant au niveau politique qu'économique. Le pays, qui n'avait connu d'autre modèle économique que celui reposant sur l'exportation de matières premières, resta isolé des flux internationaux. La situation économique était d'autant plus délicate que le commerce intérieur était limité par les faibles possibilités de circulation au sein d'un pays marqué par une réalité géographique adverse<sup>55</sup>. Le Pérou ne se réintègrera au commerce international qu'aux alentours des années 1840, grâce aux exportations de guano vers les pays européens. Le *boom* de ce type d'exportation fut spectaculaire et intéressa rapidement l'Etat péruvien qui ne tarda pas à déclarer le guano patrimoine de la nation. Jamais, depuis sa création, le Pérou n'avait disposé d'une telle manne financière<sup>56</sup>.

Cependant, les répercussions sur les autres secteurs étaient somme toute limitées, voir même négatives dans certains cas<sup>57</sup>. Les contributions du guano sur la structure économique furent essentiellement indirectes (constitution d'une bureaucratie, construction de voies ferrées, très forte réduction des impôts, abolition de l'esclavage,...).

Cette première période, longue de plus de trois siècles, aura été synonyme d'un projet économique reposant quasi-exclusivement sur les exportations d'un nombre restreint de matières premières. Si finalement ce genre de modèle de développement n'avait rien d'original dans le contexte de la colonisation, le choix de la continuité après l'indépendance (à

---

<sup>55</sup> La côte était un des déserts les plus arides au monde où l'utilisation de la roue ou d'animaux de monture était plus que limitée et la *sierra* (ou vivaient les trois quarts de la population en 1830) était une succession de sentiers escarpés, de profonds canyons et de montagnes s'apparentant à de vertigineux murs. Il n'existait pas véritablement de routes, mais plutôt des sentiers sur lesquels la vitesse d'un cheval était à peine supérieure à celle d'un homme (permettant un trajet quotidien entre 30 à 40 kilomètres) (cf *Contreras C., El aprendizaje del capitalismo : estudios de historia economica del Peru Republicano* (p.76) )

<sup>56</sup> L'Etat multiplia par sept ses revenus en deux décennies (passant de 5 millions de soles à 35 millions de soles); les revenus tirés de l'exploitation du guano jusqu'en 1879 atteignaient les 80 millions de livres sterling (soit 400 millions de soles), ce qui représentait 80 fois le budget péruvien de 1850 et dépassait largement la valeur de l'or et de l'argent extraits durant l'époque coloniale. Cf *Contreras C., Cueto M., Historia del Peru contemporaneo* (p.127)

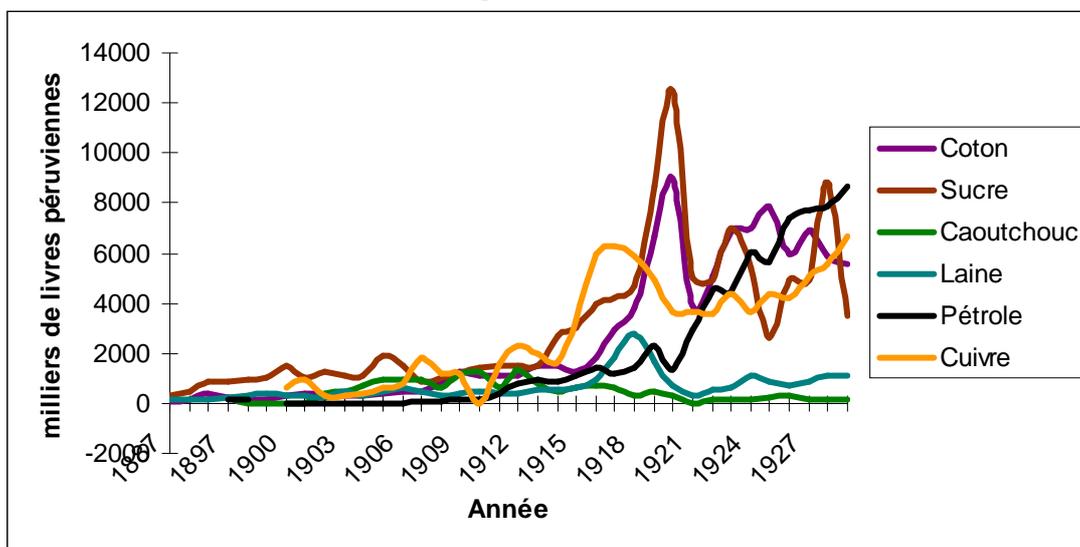
<sup>57</sup> Le secteur du guano s'apparentait à une enclave quasi-parfaite au sein de l'économie péruvienne, ne générant aucune nécessité de biens ou services locaux : le faible nombre d'outils et matériaux utilisés pour l'extraction (pelles, pics,...) était importé, les travailleurs venaient de l'étranger (étant donné l'absence locale de main d'œuvre et la peur chez les péruviens de contracter la maladie de ) et travaillaient sous un régime proche de l'esclavage, l'extraction a été le plus souvent administrée par des entreprises étrangères et le marché était également étranger. On s'imagine bien que la combinaison entre cet isolement de l'extraction du guano, l'abondance de devises, des faibles droits de douanes et le manque de main d'œuvre qualifié provoquait une situation peu propice au développement d'une industrie nationale. Ce qui n'est pas sans rappeler les effets classiques du célèbre *mal hollandais*.

travers les exportations de guano) souligne la faible volonté de l'Etat, de même que celle de l'élite économique, à chercher d'autres voies de développement. Les élites péruviennes s'accommodaient du fait que le processus d'accumulation nationale reposait sur des activités qu'il est possible de qualifier de rentières. A quoi s'ajoute une autre constante de l'histoire du Pérou qui ne fit que conforter le choix de l'hyper spécialisation dans les activités d'extraction: **le manque chronique de main d'œuvre disponible pour les activités économiques.**

Beaucoup d'indigènes ayant succombés aux maladies importées par les espagnols et un grand nombre de ceux ayant survécus préférant se consacrer à l'agriculture de subsistance aux seins de leur communauté lorsqu'ils en avaient la possibilité. Dans ce contexte, les formes de travail forcé et non rémunéré monétairement (l'esclavage ou l'importation de main d'œuvre corvéable) se généralisèrent au sein des *haciendas* et de l'activité minière et ont finalement toujours prévalu par rapport à une incitation à travers une meilleure rémunération. Et cela même durant le boom économique de l'exploitation du guano.

La cuisante débâcle péruvienne lors de la *guerre du Pacifique* face au Chili, laisse le Pérou sans une partie de son territoire, le prive de la possibilité d'exporter le guano et le salpêtre et creuse la dette extérieure. Il faudra attendre les années 1890, pour voir la situation économique du pays s'améliorer grâce notamment à la mise en place d'un système fiscal effectif. Le pays va continuer à privilégier un modèle de croissance extravertie, mais ce dernier fut perfectionné grâce **la diversité des matières premières exportées**, comme nous pouvons le constater sur le graphique II.1.

Graphique II.1 : Evolution de la valeur des principaux produits exportés entre 1887 et 1929 (milliers de livres péruviennes)



Source: Contreras C., Cueto M., Historia del Peru contemporaneo (p.212)

Un facteur important dans la réussite économique du pays entre la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle et la première moitié du XX<sup>ème</sup> siècle fut sa faculté à trouver des nouveaux produits primaires d'exportation lorsque la croissance des exportations traditionnelles faiblissait. A l'exception d'une très brève parenthèse entre 1945 – 1948, la primauté du modèle *extraverti* perfectionné n'est jamais remise en cause, même au cours de la Grande Dépression débutant en 1929. Les gouvernements successifs se concentraient ainsi sur le contrôle de l'inflation mais ne s'intéressaient guère à la pauvreté rurale et à la concentration de l'offre de travail. De plus, ils continuèrent à lier la croissance économique du pays aux exportations de matières premières et aux investissements étrangers.

La situation économique du pays semblait correcte, en particulier en comparaison avec les autres pays d'Amérique Latine. Par exemple, le revenu par habitant était de 25% supérieur à la moyenne régionale en 1960<sup>58</sup>. La croissance économique péruvienne fut relativement robuste entre la fin de la seconde guerre mondiale et les années 1960 (taux de croissance annuel moyen de l'ordre de 4%)<sup>59</sup>, alimentée par une stratégie d'exportation de matières premières, un taux de change flottant, des comptes fiscaux équilibrés, un investissement public financé par les ressources fiscales et une intervention de l'Etat au sein de la vie économique réduite à sa plus simple expression.

Entre 1960 et 1970, l'association d'une croissance soutenue et de programmes sociaux progressistes a permis une chute significative de l'inégalité des revenus : le coefficient de Gini passant de 0,61 à 0,49<sup>60</sup>. Cependant, l'inégalité (bien que diminuant) restait forte, et les modes de travail pré-capitaliste et les conflits sociaux persistaient. Démontrant de la sorte les limites inhérentes de ce type de modèle.

● ***L'adoption du modèle de développement autocentré (1968 – 1990)*** : Entre 1968 et 1990, le pays abandonna son orientation extravertie et adopta un modèle *autocentré* particulièrement poussé dont les principales mesures étaient : quotas ou prohibitions d'importations industrielles, droits de douanes élevés, exclusion des IDE, nationalisation, contrôle des prix agricoles et une surévaluation monétaire. Les résultats positifs de ce modèle de croissance ne furent guère probants et l'économie péruvienne ne connut que trois courtes de périodes de croissance entre 1970 et 1990 : lors de la première moitié des années 1970 sous le gouvernement de Velasco, en 1980-81 et entre 1985 et 1987. Quatre facteurs rendaient quasiment impossible d'atteindre une croissance économique soutenue. *Des forts niveaux de*

---

<sup>58</sup> (Sheatan J., p.149)

<sup>59</sup> (Fretes-Cibils V., Humprhey C., Polastri R., p.50)

<sup>60</sup> Idem

*protection* qui élevaient la rentabilité des ventes domestiques par rapport aux exportations et qui fonctionnaient comme une déviation anti-exportatrice persistante. Les périodes de croissance étaient liées à la demande domestique, ce qui *augmentait les besoins de machines-outils et matières premières tout en éliminant la production potentiellement exportable* qui se dirigeait vers le marché intérieur. Une préférence constante de maintenir à un faible niveau le prix des monnaies étrangères, ce qui favorisait la demande pour les produits importés tout en maintenant la rentabilité des exportations à un faible niveau. *Les politiques d'expansion monétaires et fiscales* élevèrent la demande et la stimulaient lors de courtes périodes mais ne furent pas révisées lorsque la demande commençait à excéder la capacité productrice. L'endettement extérieur joua également un rôle négatif. La hausse de près de 70% de la dette extérieure totale entre 1970 et 1975 ouvrit la voie à un processus coûteux.

Un ensemble d'indicateurs prouvent à quel point la politique d'ISI se révéla désastreuse pour l'économie péruvienne. Si le revenu par habitant du pays était de 25% supérieur à la moyenne régionale en 1960, il était de 13% inférieur en 1992<sup>61</sup>. Entre 1970 et 1990, le nombre de vendeurs ambulants au sein de population active de Lima passa de 3% à 13%. Dans le même temps, le nombre d'emplois d'ouvriers et employés stables des entreprises du secteur privé passa de 46% à 33% de la population active de Lima<sup>62</sup>. En termes d'industrialisation, les résultats furent mitigés. Si les exportations de produits textiles et de vêtements représentaient 11% des exportations totales du pays en 1990, celles de machines et équipements de transports (secteur intensif en main d'œuvre qualifiée et en capital) ne représentaient que 2% à la même date<sup>63</sup>. Les déséquilibres économiques étaient constants et atteignirent leur paroxysme après 1987, notamment en termes d'inflation et de dévaluation. Au sein de ce contexte macroéconomique désastreux, les activités agricoles ne purent guère trouver un cadre favorable à leur développement.

● ***Le retour à un modèle extraverti (1990 – 2000)*** : L'échec flagrant du modèle *autocentré* et la situation économique désastreuse du pays à la fin des années 1980, rendaient obligatoire un virage de la politique économique du pays et le retour à un modèle extraverti devint une évidence. L'essentiel de la question étant de savoir comment procéder à l'installation de ce modèle économique tout en mettant en œuvre les ajustements nécessaires. Fujimori, élu sur la promesse d'un programme d'ajustement économique progressif, mit en réalité en œuvre l'essentiel des mesures de stabilisation en une seule étape : le *fujishock* du mois d'août 1990.

---

<sup>61</sup> (Sheatan J., p.149).

<sup>62</sup> Idem (p.127)

<sup>63</sup> Idem (p.87)

La politique économique de Fujimori était conforme aux prescriptions classiques édictées par le *consensus de Washington* : libéralisation, stabilisation, dérégulation, déréglementation et primauté aux secteurs d'exportation. Les privatisations, la réduction (et le contrôle des dépenses publiques), une réforme fiscale (cette fois pour augmenter les revenus de l'Etat), le contrôle des déséquilibres macroéconomiques (inflation en particulier) et la création d'un cadre favorable aux IDE devinrent les leitmotivs du gouvernement de Fujimori.

Il était évident qu'une grande partie des IDE se dirigerait vers les activités minières étant donné la dotation du pays dans ce type de ressources. C'est pourquoi le gouvernement de Fujimori modifia tout particulièrement le cadre économique et législatif relatif au secteur minier. Celui-ci se trouva doublement favorisé. D'abord par le cadre économique général où se déroulait cette activité et ensuite par le règlement des relations conflictuelles avec les autres activités économiques (en particulier avec l'agriculture)<sup>64</sup>.

Le secteur minier se révèle à la fois une chance et une malédiction pour le Pérou. Il aura incontestablement permis au pays de connaître des niveaux d'exportation tout à fait remarquables, contribuant à une amélioration du niveau de vie d'une partie de la population péruvienne. Mais au sein de nombreuses zones minières la pollution est devenue un problème majeur<sup>65</sup>.

Malgré l'ensemble des réformes menées, le modèle *de croissance extravertie* ne fonctionnait encore qu'imparfaitement durant les gouvernements de Fujimori. Les exportations augmentèrent mais à un rythme inférieur à celui des importations. Entre 1990 et 1997, les exportations et les importations passèrent respectivement de 3,321 milliards et 2,922 milliards de dollars à 6,814 milliards et 8,552 milliards de dollars<sup>66</sup>. Tant que Fujimori appliqua les recommandations strictes des technocrates, le cadre économique s'améliora

---

<sup>64</sup> Parmi les principales mesures législatives favorisant l'apparition d'un cadre attractif pour les acteurs du secteur minier mentionnons le D.L. 757 (Ley Marco para el crecimiento de la Inversion Privada) du 13 novembre 1991 qui modifia le Código de Medio Ambiente de 1990 en éliminant les normes considérées par les entreprises comme irréelles, excessives ou trop coûteuses à mettre en place tout en supprimant toute possibilité pour l'Etat de réaliser des activités économiques ou d'exploiter des ressources naturelles – sauf dans le cas de réserves naturelles. Le D.L. 758 (Ley de Promoción de Inversión en el Sector Minero) du 14 novembre 1991 déclara comme intérêt national la promotion des investissements dans le secteur minier et proposa une série de principes fondamentaux pour le développement de l'activité minière : stabilité fiscale et administrative, taux d'imposition avantageux, non discrimination entre investisseurs nationaux et étrangers, liberté de rapatriement des bénéfices,... En ce qui concerne la résolution des conflits avec l'agriculture, la Ley 25 670 de 1996 modifia l'article 7 de la Ley 26 505 (Ley de Tierras) afin de définir un nouveau cadre pour l'utilisation de la terre dans le cadre des activités minières. Désormais, et dès lors que les négociations entre investisseurs miniers et communautés échouaient, débute un processus de *servidumbre* à travers lequel le propriétaire de la terre serait indemnisé par le titulaire minier à des conditions fixées par l'Etat. Le Decreto Supremo 017-96-AG du 19 octobre 1996 a donné la préférence au titulaire de la concession minière par rapport au propriétaire de la terre. De fait, les communautés paysannes le ressentent toujours comme une violation de leur droit de propriété et considèrent la *servidumbre* comme une expropriation déguisée – le prix fixé lors du processus de *servidumbre* étant généralement largement inférieur à celui du marché. Bien que l'agriculture soit censée être l'un des secteurs les plus privilégiés du pays – puisque selon l'article 88 de la dernière constitution du Pérou déclare *El Estado apoya preferentemente el desarrollo agrario. Garantiza el derecho de propiedad sobre la tierra, en forma privada o comunal o en cualquier forma asociativa* – en réalité, dans le rapport de force l'opposant au secteur minier, les gouvernements ont souvent décidé de donner la raison au second. (cf *De Echave J., Diez A., Huber L., Revesz B., Lanata X.R., Tanaka M., Minería y conflicto* p.297-298; 314)

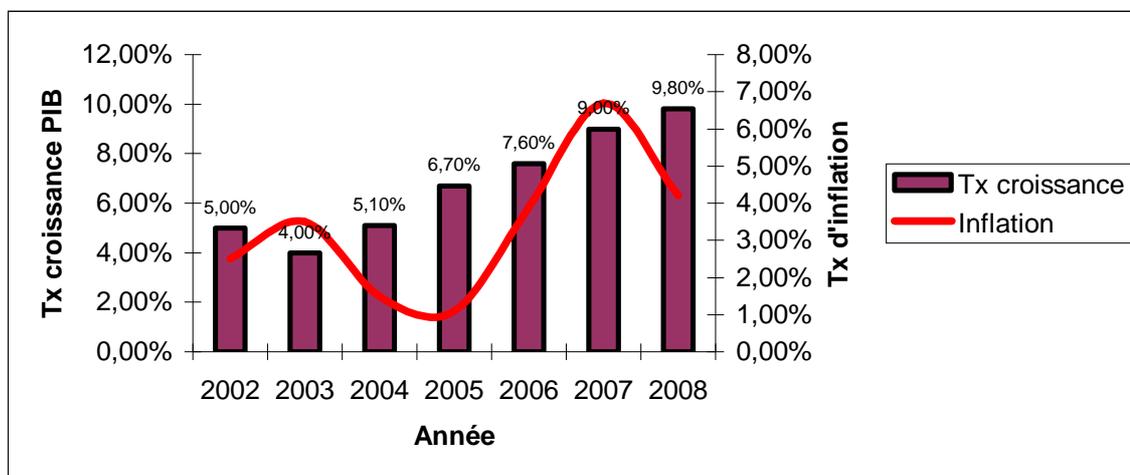
<sup>65</sup> Les cas de Cajamarca et de La Oroya étant les exemples les plus emblématiques des effets nocifs de l'activité minière non seulement sur l'environnement mais aussi en termes de santé publique. La Oroya serait ainsi l'une des cinq villes les plus polluées au monde et la presque totalité de sa population souffre d'un empoisonnement au plomb (*Arce Suárez A., Entre cuatro espadas y una pared*)

<sup>66</sup> *Contreras C., Cueto M., Historia del Perú contemporáneo*

sensiblement. Dès que la collusion avec le milieu entrepreneurial et ses partisans personnels s'affirma, les résultats économiques se firent beaucoup plus ambiguës, notamment lors de son second mandat (il est vrai marqué par une conjoncture internationale peu favorable). Pour limiter l'impact politique des performances économiques, le gouvernement n'hésita pas à modifier les chiffres du PIB et ceux de la pauvreté<sup>67</sup>. Il est étonnant qu'un ex chef de gouvernement aujourd'hui prisonnier pour crimes contre l'humanité et corruption, qui a créé un vaste réseau mafieux grâce à l'intermédiaire de son conseiller Montesinos V., dont la tradition démocratique est pour le moins douteuse (auto coup d'Etat en 1992 pour se débarrasser du congrès) et reconnu à son époque comme l'un des dix chefs de gouvernement les plus corrompu au monde soit paradoxalement toujours considéré par les Péruviens comme l'un des meilleurs présidents que le pays ait connu. Cela est certainement imputable à son succès dans la lutte contre le Sentier Lumineux et le MRTA et à la suppression de l'héritage économique de la période 1968 – 1990, mais traduit également le sentiment de défiance de la population péruvienne vis-à-vis de la sphère politique.

- **Le « miracle » économique péruvien (2002 – 2010) :** Avec le gouvernement de Toledo débute un processus de croissance économique soutenue qui durera sept ans (de 2002 à 2008). Ce septennat constitue indéniablement une des périodes d'expansion économique les plus dynamiques depuis les années 1950. Ainsi, le taux de croissance annuel moyen sur la période 2002-2007 a été de 6,20%, une performance d'autant plus digne d'intérêt que l'inflation a été maintenue à un niveau relativement faible, toujours inférieure à 7% (voir à 4% jusqu'en 2007).

Graphique II.2 : Taux de croissance du PIB et taux d'inflation entre 2002 et 2008



Source : INEI

<sup>67</sup> (cf Arce M., p.202-204)

La structure du PIB n'a néanmoins que peu évolué depuis la fin du gouvernement de Fujimori. Le seul changement notable résidant dans la participation accrue du secteur minier dont la participation au sein du PIB passe de 5,2% à 7,3% entre 1997 et 2005, avant de redescendre à 6,9% en 2006. Quelles sont les raisons de cette sorte de *miracle économique péruvien* ? La vigueur et continuité de la croissance péruvienne sont évidemment à mettre à l'actif du modèle économique *de croissance extravertie*. Si le taux de croissance du PIB est tout à fait remarquable, celui des exportations est bien plus impressionnant. Entre 2002 et 2008, les exportations connaissent un taux de croissance de 307,5%, passant de 7,665 milliards de dollars à 31,236 milliards de dollars, soit un taux de croissance annuel moyen de 26,38%. Comme avant 1968, les périodes de forte croissance économique repose sur la vigueur des exportations. Et comme avant 1968 les exportations sont surtout constituées de matières premières (minières) qualifiées d'*exportations traditionnelles*. La valeur des exportations par habitant passe de 287 dollars en 2002 à 1 136 dollars en 2008. Pour mieux se rendre compte du processus d'ouverture et de dépendance de l'économie péruvienne, précisons que si en 2002 les exportations représentaient 13,3% du PIB, en 2007 elles s'élevaient à 28,9%. Le processus d'ouverture économique fut également accompagné par une croissance continue des importations, passant de 7,514 milliards de dollars à 30,92 milliards entre 2002 et 2008 (avec un boom spectaculaire entre 2007 et 2008). Malgré une hausse considérable des importations au cours de ces années, il est à noter que le solde de la balance commerciale a augmenté considérablement jusqu'en 2007 (les exportations augmentant plus rapidement que les importations), passant de 150,36 millions de dollars en 2002 à 7,654 milliards de dollars en 2007, avant de redescendre à 1,352 milliard en 2008.

En 2008, les seules exportations minières traditionnelles constituaient 58,71% du total des exportations nationales (les exportations d'or et de cuivre représentant 33,5%). Finalement, le modèle économique péruvien actuel repose sur les mêmes bases que celui de la période 1893-1968. Si les résultats en termes de croissance économique et de contrôle des équilibres macroéconomiques sont tout à fait respectables, les mêmes limites que durant la période prè-1968 apparaissent. Tout d'abord, s'il existe bien une diversification des exportations, les produits minières représentent néanmoins plus de 59% de celles-ci. Et cette dépendance de l'économie péruvienne quant aux exportations minières représente un danger réel pour l'économie péruvienne à plusieurs niveaux. En premier lieu le budget national s'amenuise considérablement lorsque les exportations minières s'effondrent (que ce soit en valeur ou en volume), les revenus fiscaux reposant largement sur les impôts affectant le secteur minier. En 2008, 30% des impôts intérieurs provenaient du secteur minier (contre 5%

en 2001). Une partie du système de retraite est aussi en péril lorsque le secteur minier connaît des difficultés. En effet, les *Administradoras de Fondos de Pensiones* qui sont chargées de placer l'épargne des employés affiliés doivent l'investir majoritairement à la bourse de Lima. Or, celle-ci repose en grande partie sur les valeurs minières. L'indice IGBVL est constitué à plus de 50% par des valeurs minières. Lorsque les cours des matières premières minières chutent, il en est de même pour les entreprises du secteur, l'IGBVL et donc pour les fonds destinés à financer les retraites<sup>68</sup>. De plus, le fait d'avoir privilégié l'activité minière n'a nullement contribué à augmenter le niveau de vie des populations des zones minières, qui demeurent parmi les plus pauvres du pays.

Une des grandes surprises de cette période d'euphorie économique est qu'une partie non négligeable de la population ne semblait guère partager cet optimisme économique, au moins jusqu'à la fin des années 2000. Entre 2003 et 2006, une proportion considérable de la population considérait qu'elle n'avait tiré aucun bénéfice de la croissance économique. Plusieurs facteurs peuvent l'expliquer : une forte inégalité d'accès quant aux opportunités offerte par la croissance économique, une faible incidence sur l'emploi et les revenus ou encore le retard technologique de l'économie paysanne de la *sierra*.

Peut-être l'un des facteurs les plus significatifs de ce développement inégal concerne l'hétérogénéité de la structure entrepreneuriale du pays<sup>69</sup>. Ainsi, l'emploi au sein des grandes et moyennes entreprises n'a que peu augmenté alors qu'il a progressé à un rythme annuel moyen de 6,4% au sein des petites entreprises et de 5% dans les micro entreprises<sup>70</sup>. En 2006, les micro entreprises continuaient à fournir 53,4% des emplois du pays, avec une forte proportion d'emplois non qualifiés. Dans les faits, 70% de la population active péruvienne était concernée par la précarité de l'emploi. A ce titre, 55% des employés du secteur privé ne disposaient pas d'un contrat légal de travail en 2006<sup>71</sup>, se traduisant par des salaires inférieurs au minimum légal et l'impossibilité d'accéder aux bénéfices tels que la sécurité sociale (*EsSalud*) ou la cotisation pour la retraite.

Cette situation de *mal développement* déboucha sur la division politique du pays lors de l'élection présidentielle de 2006, que gagna Alan Garcia Perez malgré une bonne performance du candidat nationaliste Ollanta Humala. La division politique reflète finalement de la division du peuple péruvien quant aux choix économiques. Alan Garcia, cette fois, ne

---

<sup>68</sup> (Torres-Zorrilla J., Guillen J., 138-139)

<sup>69</sup> 97 % des entreprises péruviennes sont des micros entreprises, 2,8% des petites entreprises et à peine 0,2% des moyennes et grandes entreprises (cf Garcia N.E., p.142)

<sup>70</sup> (Garcia N.E., p.139)

<sup>71</sup> Idem(p.140)

provoqua pas la rupture du programme d'ouverture entrepris sous la présidence de Fujimori et perfectionné par Toledo.

Preuve particulièrement visible du mécontentement de la population, les protestations sociales ont continué malgré la croissance. Si entre 1995 et 2006 on a dénombré 5 443 protestations sociales, 1 976 ont été réalisées lors du gouvernement de Fujimori (36,3%) et le reste (soit 3 471 conflits) lors de l'époque post-Fujimori<sup>72</sup>. De plus, alors qu'entre 1995 et 2000 *seulement* 29,55% du nombre de protestations étaient liés à des questions d'emplois, entre 2001 et 2006 le pourcentage atteignait 40,99%<sup>73</sup> ! Malgré les succès macroéconomiques, le Pérou continue à affronter des niveaux élevés de pauvreté et d'inégalité.

L'inégalité, mesurée par le coefficient de Gini, même s'il est plus faible au Pérou que la moyenne latino-américaine (0,43 et 0,52 respectivement), reste tout de même élevé selon les standards internationaux<sup>74</sup>. En réalité, la croissance économique, n'a pas forcément, dans le contexte péruvien, une incidence positive à court terme sur la pauvreté et l'inégalité. Comme le rappelle GIUGALE M.M. : *“El problema de la pobreza y desigualdad en el Peru, sin embargo, no se va a resolver solo con crecimiento, ni con una nueva generacion de empleadores que pueda surgir de un crecimiento mas rapido. Una gran parte de la sociedad peruana, quiza hasta uno de cada dos peruanos, carece del capital humano necesario y de los sistemas iniciales de apoyo para poder ganarse la vida – aun en las fases de auge del ciclo economico. Para ellos, una politica social progresiva es la unica esperanza. Pero, con contadas excepciones, la politica social del Peru, ha sido, desde hace mucho tiempo, una decepcion para sus ciudadanos (...). Un nuevo contrato social es ahora necesario”*(GIUGALLE M.M, p.3). Accompagner la croissance économique par un programme social de redistribution s'avère être une nécessité pour atteindre des objectifs sociaux légitimes. Si la croissance économique doit être accompagnée de programmes sociaux spécifiques pour qu'elle puisse avoir une incidence concrète sur le niveau de vie de millions de péruvien, elle demeure une composante essentielle dans la réduction de la pauvreté et de l'inégalité.

Bien que le modèle de croissance extravertie mené au Pérou a, jusqu'à maintenant, fait ses preuves, des axes stratégiques doivent être suivis pour rendre cette croissance durable. Deux sont particulièrement évidents: la lutte contre la corruption et l'investissement public.

En ce qui concerne le phénomène de la corruption, rappelons que l'indice de Corruption de *Transparence International* pour le Pérou est très faible : 3,5 (sur une échelle de 1 à 10 où

---

<sup>72</sup> (Garay C., Tanaka M., p.59)

<sup>73</sup> Idem (p.67)

<sup>74</sup> (Sanchez-Parano C. et al., p.17)

10 est le niveau le plus faible de corruption). Les affaires de corruption (attribution de lots pétroliers, ventes frauduleuses de terres,...) ne semblent guère avoir diminué depuis 2006, ce qui se traduit par un taux d'avis favorable pour le gouvernement actuel particulièrement faible (parfois inférieur à 20%) alors même que les performances économiques ont été pour le moins correctes.

Pour maintenir des taux de croissance élevés, le Pérou devra nécessairement accroître le rythme de l'investissement (public et privé). Entre 1990 et 2004, le pays a à peine consacré 4% du PIB à l'investissement public avant d'atteindre 2,5% en 2005<sup>75</sup>. En outre, le gouvernement a du mal à respecter les délais de dépenses en investissement public. Alors que l'Etat péruvien projetait d'investir entre 20% et 25% du montant total dédié à l'investissement public en 2009 lors du premier trimestre de cette même année, le chiffre fut en réalité de 2,5%<sup>76</sup>. Ce faible niveau d'investissement public menace directement de réduire la capacité du pays à connaître des taux de croissance soutenus. Cet investissement public devrait être orienté prioritairement vers :

- *La formation de capital humain* : En effet, à l'exception des activités d'extraction, le niveau technologique du pays (et donc la productivité) reste généralement faible. La plus grande partie du transfert de connaissance se réalisent d'ailleurs à travers l'importation de machines et équipements. Seule une petite partie (croissante) des entreprises locales acquièrent des technologies de licences, des projets clé en main ou des spécifications techniques incluses dans les contrats d'exportations. Les technologies autochtones et leur adaptation sont marginales. Il est dès lors peu étonnant que l'investissement en recherche et développement, aussi bien privé que public, équivaut à 0,1% du PIB, à peine le quart de la moyenne latino-américaine<sup>77</sup>.

- *La construction d'infrastructures adéquates* : Pour comprendre à quel point le manque d'infrastructure adaptée peut nuire à l'économie péruvienne, citons le fait que pour chaque dollar que le pays exporte, presque le tiers correspond à des coûts logistiques – contre moins de 10% pour la moyenne des pays de l'OCDE. Ce qui revient à dire que la compétitivité de l'offre péruvienne se trouve fortement réduite. Le pays a une des densités de routes asphaltées les plus faibles de la région. Son principal port (Callao), qui manie 90% des containers entrant et sortant du pays, ne dispose pas de grues et il n'est donc guère surprenant

---

<sup>75</sup> (Fretes-Cibils V., Humprhey C., Polastri R., p.57)

<sup>76</sup> Vera Ramírez N., *Parchando el camino*

<sup>77</sup> (Giugale M.M., p.14-15)

qu'il soit deux fois plus cher d'y faire transiter des marchandises par rapport aux ports chiliens. A quoi s'ajoute le fait que le flux de marchandises arrivant jusqu'au port se trouve asphyxié par un système de circulation non fonctionnel au sein du Lima *metropolitana* et de ses alentours<sup>78</sup>. Chaque année, plus de 25% des produits primaires se perdent entre leur lieu de production et le marché de destination étant donné la mauvaise infrastructure de transport<sup>79</sup>. Annuellement, le pays investit environ 2% du PIB en infrastructure, la moitié provenant en outre du secteur privé<sup>80</sup>. La brèche en infrastructure du pays est donc élevée. Selon l'IPE, fin 2008, il aurait été nécessaire que le pays investisse 35,760 milliards de dollars (soit un tiers du PIB) pour disposer d'une infrastructure lui permettant de répondre aux problématiques nationales<sup>81</sup>. Les infrastructures routières sont plus que défectives (hors de 150 km au sud de Lima et 100 km au nord, le pays ne compte pas d'autoroutes), de même que portuaires (exporter un container de 20 pieds depuis le port de Callao revient à 879 dollars, contre 450 dollars en Malaisie)<sup>82</sup>. Il est évident que la réalité nationale doit présider dans le processus de prise de décision sur les infrastructures à privilégier<sup>83</sup>.

Le Pérou semble avoir repris le modèle qui fut le sien entre 1890 et 1968 : exportation de matières premières (relativement diversifié), cadre attractif pour les IDE et la stabilité macroéconomique. Malgré le fait qu'un tel modèle, associé aux faibles investissements en infrastructures, ne parviendra que difficilement à poser les bases nécessaires à l'amélioration de la compétitivité de la majorité des secteurs économiques, notamment les secteurs industriels, les élites politiques et économiques restent clairement favorables à maintenir le même modèle et acceptent difficilement les critiques soulignant les limites inhérentes au modèle dans sa modalité d'application au Pérou<sup>84</sup>.

---

<sup>78</sup> (Giugale M.M., p.9-10)

<sup>79</sup> (Fretes-Cibils V., Humphey C., Polastri R., p.58)

<sup>80</sup> Idem

<sup>81</sup> Arce Suárez A., [Asia el desarrollo](#)

<sup>82</sup> Arce Suárez A., Vera N., [A medio camino](#)

<sup>83</sup> Le fait que le pays se soit spécialisé dans les exportations minières devrait inciter à favoriser la construction de voies ferrées, bien plus adaptées au transport de charges lourdes. Cf Vera Ramírez N., [De vuelta a los rieles](#)

<sup>84</sup> Lors d'une visite au Pérou en 2010, Porter signala que malgré les réussites péruviennes, les limites du modèle étaient évidentes. Ce qui provoqua une réaction outrée de certains hommes politiques, notamment du président de la République, Alan García. Pour se rendre compte de la polémique suscitée par l'analyse de Porter, nous pouvons consulter : [Córdova D., Lo que Porter dijo y no dijo](#), (<http://elcomercio.pe/impresanotas/lo-que-porter-dijo-no-dijo/20091208/378785>); [El comercio, García responde críticas a economía](#), (<http://elcomercio.pe/impresanotas/garcia-responde-criticas-economia/20091211/379999>); [El comercio, Porter : "El Perú recién está empezando la tarea"](#), (<http://elcomercio.pe/impresanotas/porter-peru-recien-esta-empezando-tarea/20091201/375823>); [El comercio, Presidente García cuestiona las críticas de Michael Porter](#), (<http://elcomercio.pe/impresanotas/presidente-garcia-cuestiona-criticas-michael-porter/20091211/380084>); [Porter M., "Cantar Victoria es el peor riesgo"](#), (<http://elcomercio.pe/noticia/407861/cantar-victoria-peor-riesgo-declaro-michael-porter>); [Ferrero A., Michael Porter y el Perú](#).

## 1.2) Histoire agricole du Pérou et l'adaptation du monde agricole au modèle macroéconomique en vigueur

L'application de politiques économiques nationales a eu une influence considérable sur le développement des activités agricoles au Pérou. Nous pouvons ainsi constater que les périodes d'application d'un modèle d'accumulation extraverti et perfectionné ont coïncidé avec la stimulation de certains secteurs agricoles alors que l'application de modèles extravertis et hyper spécialisés ou autocentrés eurent des répercussions fondamentalement négatives sur le développement agricole du pays.

• ***D'une agriculture marginalisée à une agriculture dynamique mais inégale (1542 – 1968)*** : L'agriculture ne joua qu'un rôle mineur au sein du processus d'accumulation nationale au cours de l'époque coloniale. Bien que la population était presque entièrement rurale, l'agriculture commerciale, c'est-à-dire les cultures préhispaniques comme la coca ou le maïs ou les cultures introduites par les espagnols comme le blé, la canne, la vigne ou l'olivier, n'était stimulée que par l'exploitation minière. De plus, la production agricole commerciale était destinée à la satisfaction de la demande intérieure et non à l'exportation. Ce qui réduisait d'autant plus son impact au sein de la structure économique du pays.

L'agriculture péruvienne était le plus souvent une agriculture de subsistance, sans réelle influence positive sur la croissance nationale. Durant le *boom* du guano, l'agriculture évolua assez peu. Certes, le mécanisme de consolidation de la dette intérieure avait permis un processus de modernisation de l'agriculture côtière, chaque fois plus orientée à satisfaire la demande internationale. Mais cette agriculture commerciale d'exportation n'était toujours que très faiblement stimulée. De plus, l'abolition de l'esclavage accentua considérablement la problématique de l'offre de main d'œuvre pour les grands propriétaires. Plutôt que d'inciter des populations européennes à venir s'installer au Pérou (comme ce fut le cas en Argentine ou au Brésil), l'élite foncière péruvienne réussit à influencer sur la politique du gouvernement pour attirer des *coolies* asiatiques, qui débarquèrent dès 1849. Ce nouveau type de travailleurs devait remplacer la main d'œuvre africaine dans le travail agricole sur la côte et également travailler dans les îles à guano.

Cette première étape de l'histoire économique péruvienne fut donc peu propice au développement d'une agriculture commerciale dynamique. Les fondements même du modèle extraverti hyper spécialisé expliquent en grande partie le faible développement des activités agricoles. L'insertion économique internationale était subordonnée à la richesse du sous-sol péruvien et les capitaux étaient prioritairement investis dans les activités d'extraction ou des

prêts à l'Etat. Les activités agricoles ne pouvaient que difficilement paraître rentables pour les investisseurs dans ce contexte. A l'inverse, avec l'adoption d'un modèle extraverti perfectionné entre 1890 et 1968, l'agriculture jouera un rôle capital au sein du processus de croissance péruvien. Et cela pour la première fois depuis la conquête espagnole. En outre, les activités agricoles d'exportation furent essentielles pour une autre raison : si le secteur minier était dominé par des entreprises étrangères, l'oligarchie péruvienne va consolider sa domination sur l'agriculture d'exportation, avec des *latifundos* modernes dans les secteurs du sucre et du coton, situés principalement sur la côte Nord et centrale du pays. Les grands propriétaires agricoles de la côte vont constituer la base de l'élite sociale péruvienne. L'essor des activités agricoles d'exportation fut tel qu'en 1950, les exportations agricoles représentaient un peu plus de 50% de la valeur totale des exportations du pays. A partir de cette date, et bien que les quantités exportées augmentaient tout au long de la décennie, elles représentaient une part chaque fois moindre au sein des exportations péruviennes.

Le boom des exportations se traduit par une politique de grands travaux hydrauliques en faveur de l'agriculture côtière<sup>85</sup> et concerna presque exclusivement le secteur de l'agriculture commerciale d'exportation et en particulier la production sucrière et celle de coton. L'agriculture d'exportation ne fut pas la seule à avoir été stimulée. D'autres activités agricoles destinées à satisfaire la demande intérieure connurent également une croissance soutenue durant la première moitié du XX<sup>ème</sup> siècle. C'est le cas de la production du riz, localisée principalement au sein de la région de Lambayeque. L'élevage fut un des autres secteurs qui s'incorpora au cycle de croissance agricole à partir des années 1890 jusqu'aux premières décennies du XX<sup>ème</sup> siècle.

Malgré l'industrialisation du pays à partir des premières décennies du XX<sup>ème</sup> siècle, le secteur agricole continuait à jouer un rôle majeur. En 1940, plus de la moitié de la population active du pays travaillaient dans le secteur agricole. En ce qui concerne la structure du PIB, en 1942 la principale composante était le secteur agricole et l'élevage (32% du PIB)<sup>86</sup>. Il est indéniable que l'agriculture joua un rôle significatif dans le processus d'accumulation nationale et de modernisation de l'économie péruvienne à partir de la fin du XIX. Pour autant, le monde agricole était caractérisé par un clivage tenace : d'un côté une agriculture dynamique et de l'autre une agriculture arriérée où dominaient les exploitations de petite

---

<sup>85</sup> Pour se rendre compte de l'importance du secteur agricole d'exportation au sein de l'économie péruvienne, précisons que les dirigeants politiques décidèrent de mener des grands travaux en faveur de l'agriculture. C'est ainsi que dès 1919, Leguia entrepris des grands travaux d'irrigation au sein des vallées de Chira et d'Olmos (au nord) et au sein de celle d'Imperial (au sud), afin d'accroître les terres disponibles pour la culture de la canne et celle de coton, les deux plus importantes cultures d'exportation.

<sup>86</sup> Les cultures les plus répandues étaient celles du maïs et de la pomme de terre avec respectivement 278 000 et 218 000 hectares. Venaient ensuite le coton et l'orge. La culture du coton et de la canne à sucre étaient présentes sur 157 000 et 52 000 hectares. La superficie cultivée du Pérou représentait 1 138 000 hectares, soit moins de 1% de la superficie totale du pays (Cf Contreras C., Cueto M., p.279 )

taille. Plus que pour tout autre secteur, l'antagonisme entre un secteur dynamique et moderne et un autre arriéré et marginalisé se faisait sentir et démontrait clairement les carences du modèle de développement.

Pour la majorité des agriculteurs, la période fut loin d'être positive. Dès l'époque de la *Patria Nueva* (1919 – 1931), apparurent des mouvements luttés ou manifestations paysannes dans le sud du pays. De plus, la structure latifundiste – minifundiste était particulièrement marquée, parfois jusqu'à la caricature<sup>87</sup>. Les structures sociales agraires étaient ainsi duales et polarisées : d'un côté les latifundos de la sierra et de la selva faisaient face aux communautés et paysans serviles ; de l'autre, les travailleurs salariés et les *yanaconas* faisaient face aux *haciendas* de la côte pour une amélioration des salaires ou des conditions de travail. Le centre des revendications paysannes était la reconquête des terres. Entre 1956 et 1964, les grèves et mobilisations paysannes rappelaient à quel point étaient anachronique la structure de propriété de la terre et les relations sociales, de même que la fragilité d'un système politique reposant sur l'exclusion des majorités rurales<sup>88</sup>.

● **Le déclin agricole (1968 – 1990)** : Depuis l'époque coloniale l'agriculture péruvienne était caractérisée par la dualité *minifundo* – *latifundo*. Bien que certains de ces *latifundos* étaient productifs et se consacraient à des activités agricoles d'exportation (principalement sur la côte), la majorité était improductifs, quand ce n'est dans un état proche de l'abandon. Ce type d'exploitation, symbole de l'inégalité, de l'inefficience et à l'origine de la domination de l'oligarchie péruvienne, devint la cible des gouvernements militaires. La réforme agraire imposée par le gouvernement de Velasco du 24 juin 1969 élimina effectivement toutes les grandes propriétés agricoles, mais aussi les moyennes.

Cette réforme visait plusieurs objectifs : détruire la base traditionnelle du pouvoir de l'élite nationale, transformer les grands propriétaires en industriels, tout en favorisant la création d'une société plus coopérative. Ces objectifs sociopolitiques prédominèrent sur les questions de production agricole ou d'une quelconque planification de changement dans les schémas d'utilisation de la terre. Il semblait que le thème de la propriété était le seul ayant de l'importance, au lieu des conséquences de celle-ci sur la production et la pauvreté rurale. Jusqu'en 1979, plus de 9,1 millions d'hectares de terre agraire furent expropriées (sur les 30

---

<sup>87</sup> Les exploitations de petite taille (inférieure ou égale à 5 hectares) étaient les plus nombreuses et celle de 1000 hectares ou plus étaient numériquement insignifiantes. Néanmoins, dans la réalité, les exploitations de petites tailles ne concentraient qu'une très faible part de la superficie agricole exploitée du pays alors que celles de 1000 hectares et plus concentraient l'immense majorité de celles-ci.

<sup>88</sup> Valcarcel M., *Sociedad rural y agricultura en el Perú (1950-1994)*, Ensayos sobre economía peruana

que comptaient le pays), affectant 160 000 propriétaires<sup>89</sup>. Durant le gouvernement de Velasco ce furent près de 6 400 000 hectares qui furent expropriés et plus de 5 900 000 hectares qui furent redistribués. Sous les gouvernements militaires, les terres expropriées passèrent aux mains des travailleurs et bénéficièrent à 369 000 familles paysannes (soit environ deux millions de personnes)<sup>90</sup>. Bien que ce chiffre ne soit pas négligeable, il ne représente au final qu'un quart de la population rurale du pays et précisément le quart le mieux situé. Sous le slogan « La terre pour celui qui la travaille », le nouveau modèle agraire se proposait de concentrer les terres sous différentes formes associatives au lieu des terres distribuées individuellement aux familles. Ce choix obéissait à une logique d'économie d'échelle qui, sous la consigne de « distribuer la richesse et non la misère » devait, comme indiqué dans le Plan du Gouvernement des Forces Armées ou Plan Inca, *concilier le sens social et de forts rendements*. Parmi les principales vertus de la Réforme Agraire 17716 citons le fait qu'elle contribua à libérer une bonne partie des travailleurs ruraux des formes archaïques de domination et d'exploitation, entraîna une conscience citoyenne et de dignité paysanne et créa un contexte favorable (bien que contradictoire) pour le développement des mouvements paysans et des associations du secteur agricole. Dans le même temps qu'il supprima la *Sociedad Nacional Agraria* qui représentait les intérêts des *hacendados* agro exportateurs, l'Etat créa la *Confederacion Nacional Agraria* comme base sociale d'appui au régime pour faire face à la réactivation de la *Confederacion Campesina del Peru* (d'une tendance marquée à gauche). La modalité d'adjudication des terres expropriées, en étant collective et non individuelle, favorisa l'émergence des *entreprises associatives*. De nombreuses voix s'élèvent pour dénoncer le caractère centraliste, anti-paysan et non distributif de ce modèle de réforme et voit dans celle-ci un schéma de modernisation sélective, n'attribuant aux paysans qu'une fonction : fournir des aliments à bas prix pour soutenir l'effort d'industrialisation et la croissance urbaine et dans certains cas (production de sucre ou coton) les devises nécessaires au développement industriel<sup>91</sup>. En réalité, la réforme agraire incluait plusieurs arrangements coopératifs, appliqués distinctement selon les régions. Cette différente application de la réforme agraire sur l'ensemble du territoire s'accompagnait d'une nouvelle structure de la propriété dans le secteur agricole variant également selon les régions<sup>92</sup>. Un autre problème majeur de la réforme fut que les anciens propriétaires

---

<sup>89</sup>(Contreras C., Cueto M., p.336)

<sup>90</sup>(Contreras C., Cueto M., p.338)

<sup>91</sup>(Pozo-Vergnes (del) E., Godelier M., p.95)

<sup>92</sup> C'est ainsi qu'apparurent les *Cooperativas Agrarias de Produccion (C.A.P)* situées principalement sur la côte et produisant avant tout pour l'exportation, les *Sociedades Agricolas de Interes Social* situées surtout dans la sierra et se consacrant aussi bien à la production destinée au marché national qu'international et les *Empresas Rurales de Propriedad Social* situées à Puno et produisant de la laine et fibre pour le marché national et international.

commencèrent à décapitaliser leur propriété – tout ce qui était possible – lorsqu'ils comprirent qu'ils allaient les perdre. Autre difficulté de taille : les nouveaux administrateurs envoyés par le gouvernement manquaient souvent d'expérience en administration ou de connaissance du marché. Un phénomène peut-être encore plus important que ces deux limites pour expliquer l'échec de la réforme fut le fait que les incitations pour les membres des coopératives n'étaient pas liées aux efforts ou à l'efficacité : un effort important ou moindre de travail sur les terres de la coopérative ne créait que peu de différence dans les revenus familiaux.

L'association de ces facteurs contribua à rendre inefficace les différentes formes d'entreprises agricoles. Si l'on y ajoute un grand nombre de cas de corruption (notamment après la contre réforme de Belaunde), nous comprenons mieux pourquoi les entreprises agricoles étaient considérées comme une *malédiction* pour une grande majorité des agriculteurs. Le gouvernement militaire qui menait à bien cette réforme, l'a soutenu grâce à une forte hausse de l'investissement public entre 1970 et 1975. Au cours des années 1970, le produit agricole total augmenta de 10%, à peine de quoi égaler l'augmentation de la force de travail agricole<sup>93</sup> : la productivité de la main d'œuvre ne s'améliora absolument pas. La hausse de 10% du produit total agricole de cette décennie ne représente en outre qu'un cinquième de l'augmentation de cet indicateur en Amérique du sud<sup>94</sup>, prouvant à quel point l'agriculture péruvienne fut marginalisée au sein du modèle autocentré.

La réforme Agraire n'aura de toute évidence pas inversée la perte de dynamisme du secteur agricole. Ainsi, entre 1970 et 1979, le taux de croissance annuel moyen du secteur agraire continua à diminuer, se maintenant à 0,17%, alors que la croissance de la population atteignait les 2,9%<sup>95</sup>. L'agriculture ne pouvait que difficilement se développer si parallèlement la politique macroéconomique favorisait le secteur urbain, subventionnait l'importation des aliments et était favorable à une agro-industrie oligopolistique.

Face à l'incapacité du monde agricole à faire face aux besoins d'une population en augmentation, le gouvernement de Belaunde prit des mesures qui accentuèrent le malaise des agriculteurs, notamment avec la promulgation de la *Ley de Promoción y Desarrollo Agrario* (D.L. n°2) qui signifia le démontage partiel de la Réforme agraire à travers la possibilité de parcellisation. Mais sans effet sur la débâcle agricole.

---

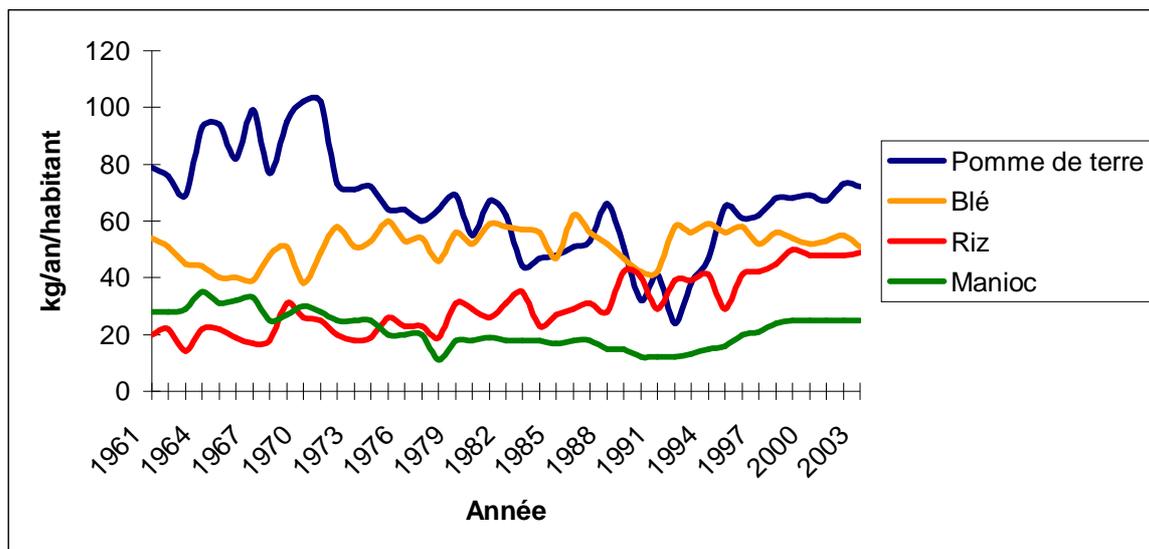
<sup>93</sup> (Sheatan J., p.101)

<sup>94</sup> Sheatan J., *La economía peruana desde 1950 : buscando una sociedad mejor*

<sup>95</sup> (Valcarcel M., p.256)

La période 1968 – 1990 a été incontestablement négative pour l’agriculture, et davantage que pour le reste des secteurs économiques. Malgré la réforme agraire des gouvernements militaires et les modifications imposées lors du second gouvernement de Belaunde, les acteurs du monde rural n’ont cessé d’être désavantagés pour soutenir l’effort d’industrialisation, en dépit d’une légère appréciation des prix agricoles par rapport aux prix industriels lors des deux premières années du gouvernement de Garcia. Ce qui n’a rien de surprenant dans un contexte d’application de stratégies d’ISI, ou le contrôle des prix agricoles, directement ou indirectement (grâce aux importations), étaient une norme. En effet, dès les années 1970, les producteurs locaux de pomme de terre, entre autre, devaient affronter la concurrence déloyale du blé importé nécessaire à l’élaboration des pâtes, qui, outre le fait de ne pas s’acquitter de droits de douanes se trouvait parfois doublement subventionné : aussi bien dans leur pays d’origine qu’au Pérou pour des raisons de *populisme alimentaire*<sup>96</sup>. Les différentes politiques de subvention ont d’ailleurs contribué à modifier profondément les habitudes alimentaires de la population péruvienne.

Graphique II.3: Disponibilité alimentaire d’un panier d’aliments au Pérou entre 1961 et 2007



Source : FAO

La production agricole péruvienne ne pouvait que chuter dans ce contexte marqué par les inefficiences d’un système agricole dirigé par l’Etat et le contrôle des prix. Ce qui a eu des effets désastreux sur la disponibilité alimentaire. L’offre de calorie a été restreinte entre 1970

<sup>96</sup> La politique d’importation d’aliments bon marché adoptée par les forces armées afin de faire diminuer les dépenses alimentaires des populations urbaines atteint son expression maximale lors du premier gouvernement d’Alan Garcia lorsqu’il inventa le célèbre dollar MUC, moins cher pour importer des aliments à prix réduit. Ce qui se traduit par des effets négatifs pour la population la plus pauvre du pays, à savoir les paysans andins, qui se trouvaient exclus de leur marché. Ainsi, la consommation moyenne par habitant de pomme de terre a fortement chuté, passant de 102 kilos à 33 kilos entre 1970 et 1990 (cf *Althaus Guarderas (de) J.* p.16-17)

et 1990, avec des niveaux plus qu'alarmants en 1979, 1991 et 1992 (inférieure à 1950 calories par jour et par personne). Il faudra attendre 1996, soit près de quatre décennies, pour que le niveau minimal de 2400 calories soit atteint. Au cours des années 1970 et 1980, l'offre de protéine était également inférieure au niveau minimum recommandé (56,8 grammes par jour et par personne)<sup>97</sup>.

• **La réapparition d'activités agricoles dynamiques (1990 – 2010) :** Le retour à une agriculture dynamique ne fut pas instantané malgré la résurgence d'un contexte *a priori* favorable. Le souhait du gouvernement de Fujimori à travers son programme agraire était simple : favoriser de nouveau la pénétration du capitalisme en milieu rural. Cependant, le manque de culture entrepreneuriale, l'étroitesse des parcelles et les difficultés d'accès au crédit et à la technologie moderne n'ont pas permis à l'ensemble des paysans et autres petits producteurs de se dédier efficacement à la production de denrées agricoles destinées au marché. Les impacts de la politique de Fujimori furent fondamentalement récessifs à moyen terme en ce qui concerne la production et les revenus des agriculteurs ; avec une chute quasiment généralisée de la production et des prix réels<sup>98</sup>.

Le phénomène ayant eu l'impact négatif le plus fortement ressenti pour les agriculteurs fut la désactivation du *Banco Agrario*. Disparition qui affecta immédiatement le financement des campagnes agricoles, en particulier des petits agriculteurs commerciaux, et qui se traduisit par une réduction de la superficie dédiée aux cultures, une faible productivité et donc une diminution de la production et des revenus.

Après les premières années du premier gouvernement de Fujimori vont émerger rapidement quelques secteurs agricoles, notamment ceux destinés à l'exportation. C'est par exemple le cas des asperges ou encore du café. La tendance ne fera que se confirmer par la suite : avocat, mangue, raisin, artichauts, paprika, riz ou encore élevage de volailles (notamment hors sol) seront des activités particulièrement dynamiques. Des pans entiers de l'agriculture ont ainsi connu une modernisation remarquable et retrouvent un rôle central dans le système économique péruvien, même si les cultures d'exportations ont été les principales à être fortement stimulées. Il convient de préciser que les secteurs agricoles les plus modernes restent toujours concentrés sur la côte.

---

<sup>97</sup> cf Garcia Cueva H.G., Gomez Gamarra R., *Agricultura y alimentacion* (p.234)

<sup>98</sup> Durant la campagne agricole 1992-1993, les revenus agraires étaient inférieurs aux déjà faibles revenus perçus au cours de la campagne 1989-90 (cf Valcarcel M., p.260 )

Afin d'impulser l'essor des activités agricoles, le gouvernement de Fujimori décida de démanteler la dernière réforme encore en vigueur des gouvernements militaires : la réforme agraire. La *Ley de Promocion y el Desarrollo de la Agricultura* de 1980 avait déjà offert la possibilité de procéder à une parcellisation au sein des entreprises associatives (surtout au sein des C.A.P de la côte) ; mais l'incertitude en ce qui concerne les titres de propriété empêchait le développement d'un marché des terres agricoles. C'est pourquoi, en 1991, le gouvernement de Fujimori décréta à travers la *Ley de Promocion de la Inversion en el Sector Agrícola*, signifiant la fin du *Decreto-Ley 17 716* (concernant la réforme agraire) de 1969. En 1995, une autre disposition, la *Ley de Tierras*, se proposait comme objectif d'améliorer la sécurité de la propriété agricole, éliminant les limites de taille imposées aux exploitations (malgré des impôts élevés pour les exploitations de plus de 3 000 hectares) tout en offrant une liberté d'usage des terres agricoles sans recourir à une permission de l'Etat. Les coopératives de paysans, qui avaient une dette à l'égard de l'Etat devaient se transformer en société anonyme ou disparaître. La loi de 1995 peut aussi être analysée comme outil initiant la disparition des communautés paysannes traditionnelles (pouvant individualiser les terres de la communauté et les vendre si un accord réunissant la moitié des membres, dans le cas des communautés de la côte, ou les deux tiers dans le cas des communautés de la sierra et de la selva). En 1990 on dénombrait 6 872 communautés paysannes ou indigènes, possédant 68% de la superficie exploitée et 32,5% des terres agricoles<sup>99</sup>.

Une autre problématique agricole accapare l'attention nationale et internationale : la production de coca à des fins délictueuses. En 1992, le nombre d'hectare dédié à la culture de coca atteignait les 129 000 hectares, constituant avec le riz, le café, la pomme de terre et le maïs l'une des cultures les plus répandues du pays<sup>100</sup>.

On le voit, la définition du modèle économique a toujours eu une incidence tangible sur l'activité agricole. Le retour à un modèle de croissance extravertie depuis 1990 a permis l'émergence d'une agriculture dynamique, principalement destinée à l'exportation et localisée sur la côte du pays. Le nouveau cadre économique et législatif a procédé au démantèlement de la réforme agraire de 1969. La situation de l'agriculture péruvienne n'est pas foncièrement

---

<sup>99</sup> Contreras C., Cueto M., **Historia del Peru contemporaneo**

<sup>100</sup> L'expansion de la production de coca dédiée à la production de cocaïne entraîna des tensions entre le Pérou et les Etats-Unis, qui conditionnèrent l'aide économique à l'éradication de la production de coca. En 1997 il ne restait officiellement que 69 000 hectares, près de la moitié se situant dans la région de *Huallaga*, au sein de la *selva* du nord est. Cependant, la politique d'éradication de la coca ne tenait pas compte du fait que la production de coca était la meilleure opportunité de production pour les paysans et autres petits producteurs. Les revenus tirés de l'exploitation de la coca pouvaient être sept fois supérieurs à ceux des cultures légales alternatives. Les producteurs de la *valle del Alto Huallaga* gagnaient près de 4 500 dollars par hectare de coca contre 600 dollars pour le café, la meilleure alternative légale. (Cf Sheatan J., p.109)

plus mauvaise actuellement que durant la période précédente, mais est loin d'être parfaite, comme nous serons amenés à le constater par la suite. Malgré l'apparition d'une agriculture dynamique, l'impact des activités agricoles au niveau fiscal restait limité. L'agriculture ne générant que 2% de la TVA et 1% de l'*impuesto a la renta*<sup>101</sup>. Prouvant finalement que son poids reste toujours marginal au sein de la structure économique du pays. Ce qui pourrait expliquer un certain désintérêt de la part de l'Etat pour la question agraire et les privilèges accordés aux intérêts miniers au détriment des acteurs de la sphère agricole.

## II) Les sources actuelles de compétitivité d'une agriculture péruvienne fragmentée

S'attarder sur la compétitivité de l'agriculture péruvienne implique de considérer avec attention l'ensemble des adversités affectant la réalité agricole du pays et face auxquelles les acteurs péruviens ont apporté des solutions originales. Ces limites concernent aussi bien la réalité géographique, sociale et économique. Ces difficultés ne font qu'exacerber la fragmentation de la réalité agricole. Ce n'est en effet pas à une, mais à des agricultures péruviennes auxquelles nous devons nous intéresser. On trouve ainsi une agriculture commerciale moderne, une agriculture commerciale classique et une agriculture de subsistance. Cet éclatement de la sphère agricole peut se constater aussi bien au niveau des institutions nationales que des entités financières. L'intérêt provenant des institutions et l'accès au crédit peuvent être considérés comme des déterminantes de la compétitivité des activités agricoles au Pérou. Autre axe de différenciation des agricultures péruviennes et déterminantes de la compétitivité agricole : l'application des principes basiques de qualité.

### 2.1) Une réalité agricole marquée par un ensemble d'adversités

Au sortir des années 1980, le Pérou devait faire face à un contexte agricole adverse. Il faut attendre l'arrivée au pouvoir de Fujimori et plus particulièrement la fin de son second mandat pour constater une reprise de l'activité agricole. Tendances qui s'est accentuée depuis 2000 et reste encore d'actualité. En effet, le PIB *agraire* du pays a connu une expansion soutenue entre 2000 et 2006, passant de 14,642 milliards de soles (constants de 1994) à 18,262 milliards de soles (constants de 1994). Soit un taux de croissance total de 24,72% et un taux de croissance annuel moyen de 3,75%. Le renouveau agricole est également symbolisé par une intégration marquée au commerce international. Alors que le pays n'exportait que 779 millions de dollars de produits agricoles en 2000, six ans plus tard le chiffre atteignait 2,066

---

<sup>101</sup> Garcia Cueva H.G., Tealdo Alberti A., *Agricultura y tributación* (p.141)

milliards de dollars. Dans le même temps, les importations de produits agropecuarios ont cru à un rythme inférieur ; permettant ainsi à la balance agricole du pays d'être excédentaire dès 2005. Solde positif qui n'aura duré que deux ans. Avant de redevenir légèrement positif en 2009.

Tableau II.1 : Evolution des exportations et importations de biens agricoles au Pérou entre 2000 et 2009

	Exportations (millions de dollars)	Importations (millions de dollars)	Solde (millions de dollars)	Stock solde
2000	779	930	-151	-1053
2001	783	1051	-268	
2002	932	1083	-151	
2003	1015	1146	-131	
2004	1320	1407	-87	
2005	1562	1541	21	
2006	2066	1690	376	
2007	2185	2341	-156	
2008	2706	3224	-518	
2009	2570	2558	12	
TC	229,91%	175,05%		
T.C.A.M	14,18%	11,90%		

Source: Agroenfoque n°166, Las exportaciones agropecuarias en franco proceso de recuperacion (p.13)

Ce retour à un déficit de la balance agricole du Pérou en 2007 et 2008 laisse finalement apparaître les limites de la politique agricole péruvienne, consistant à favoriser l'exportation de produits frais pas ou peu consommés nationalement (prioritairement vers les marchés des pays industrialisés) et l'importation de denrées agricoles destinées à satisfaire les besoins du secteur agro-industriel fournissant les aliments transformés à la population péruvienne. Il est évident qu'un pays n'a pas vocation à avoir une balance commerciale excédentaire dans tous les secteurs et que dans le cas péruvien l'excédent de la balance commerciale des produits miniers couvre largement le déficit de la balance agricole. Néanmoins, pour un pays ayant souffert d'un manque chronique d'aliments il y a encore une vingtaine d'années, il est surprenant de voir s'opérer un tel choix.

En ce qui concerne les importations de produits agricoles, elles sont incompressibles, en volume, à court terme car la surface agricole nécessaire pour mener à bien une substitution d'importation est trop élevée. Les cinq principaux produits agricoles importés sont le blé, le maïs, le riz, l'huile de soja et le coton, qui a eux cinq représentaient, en 2008, 1,5339 milliards de dollars d'importation, soit plus de 47,5% du total des importations agricoles. S'il ne fait aucun doute que le pays pourra difficilement subvenir à ces besoins de blé et de soja (il serait nécessaire d'utiliser une superficie de 1 113 773 hectares et 829 000 hectares respectivement pour couvrir la demande de produits importés), pour les autres produits il n'est pas impossible

qu'un processus de substitution aux importations prennent place (il faudrait respectivement mettre en culture 381 414 hectares pour le maïs, 30 482 hectares pour le riz, 60 929 hectares pour le coton et 16 912 hectares pour la canne à sucre)<sup>102</sup>.

Au sein du secteur agricole, les principales cultures (en termes de PIB généré) sont, par ordre décroissant, la pomme de terre, l'*alfalfa*, le café, le riz, la banane, la canne-à-sucre, le maïs jaune et le manioc qui représentaient en 2006 entre 7,2% et 2,1% du PIB agraire. Parmi les principaux produits d'élevage, citons la production de viande de volaille (21,8% du PIB sectoriel), la viande bovine (7,7%), la production laitière (4%), le porc (2,7%) et les œufs (2,3%).

Tenter de comprendre la réalité agricole péruvienne c'est d'abord prendre en compte que le pays est constitué d'espaces peu propices à la valorisation des activités agricoles. Ainsi, sur les 128,5 millions d'hectares constituant le Pérou<sup>103</sup>, à peine 7,6 millions peuvent être utilisés à des fins agricoles (6% de la superficie totale du pays), 17,9 millions sont susceptibles de servir de pâturages et 48,7 millions sont aptes à la sylviculture. Finalement, à peine 57,74% du territoire offre une possibilité d'utilisation agraire<sup>104</sup>. Certes, les progrès techniques (notamment en terme d'irrigation et de création de nouvelles espèces) peuvent élargir le territoire potentiellement disponible à des fins agraires ; mais le relief accidenté, le manque ou plutôt la mauvaise distribution de ressources hydrauliques, les plus hauts étages des Andes ou encore la densité de la forêt amazonienne constituent autant de freins à la consolidation d'activités agraire sur l'ensemble du territoire. Bien que disposant de 4,314 millions d'hectares de terres aptes au labourage (plus de la moitié au sein de la sierra), les cultures annuelles ne sont présentes que sur 2,115 millions d'hectares, c'est à dire moins de la moitié des terres théoriquement disponibles à cet usage. Le reste de ces terres étant en jachère ou non utilisées. Parmi les principales cultures annuelles, citons le riz, le maïs jaune, la pomme de terre, le maïs amylicé, l'orge, le manioc, le coton et les haricots secs qui, en 2006, couvraient respectivement 346 900 hectares, 288 700 hectares, 264 800 hectares, 239 300 hectares, 152 100 hectares, 104 000 hectares, 92 300 hectares et 76 100 hectares. Ces cultures occupent une superficie totale de 1 564 200 hectares, soit plus de 76,5% de la superficie totale dédiée aux cultures annuelles.

---

<sup>102</sup> Hernandez Calderon J.M., Agro: Brecha comercial y seguridad alimentaria

<sup>103</sup> 11% constituant la côte, 30% la sierra et 59% la selva

<sup>104</sup> Malca G. O., Perfiles de productos con potencial agroexportador

Tableau II.2: Superficie agricole utilisée selon le type de culture et la zone (milliers d'hectares)

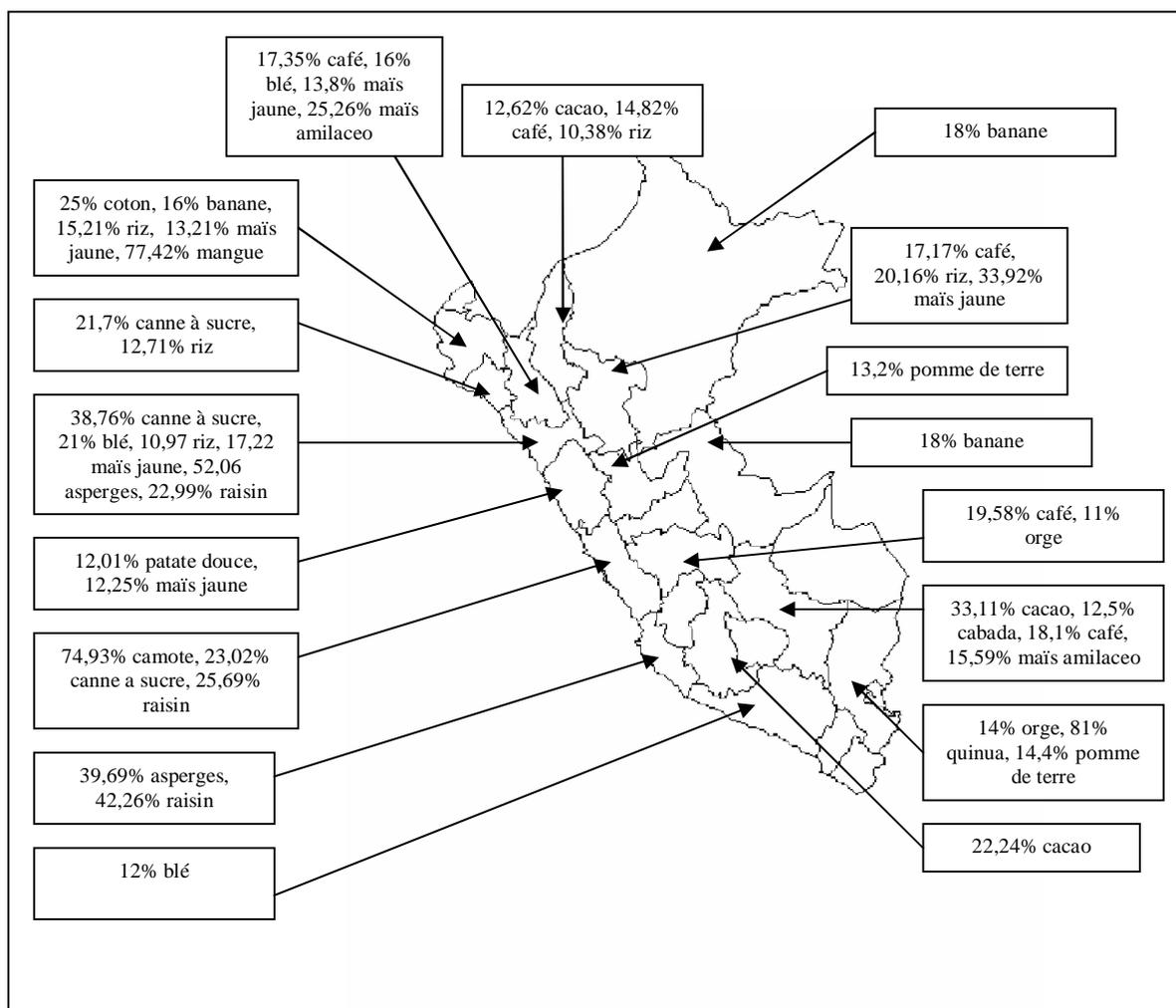
	Côte	Sierra	Selva	Total
Terres de labour	713,8	2472,2	1128,4	4314,4
Culture annuelle	447,5	1138,8	528,8	2115,1
En jachère	187,3	520,6	228,4	936,3
En repos	0	551	0	551
Terres agricoles non utilisées	79	261,8	371,2	712
Cultures pérennes et assimilées	118,3	240,7	533,3	892,3
Cultures pérennes	81,6	82,9	297	461,5
Pâturage	36,4	132,4	229,4	398,2
Sylviculture	0,3	25,4	6,9	32,6
Cultures associées	38,1	120,09	111,3	269,49
Total superficie agricole	870,2	2832,99	1773	5476,19
Pâturage naturel	469	15947,4	490,1	16906,5
Manejado	19	514	95,3	628,3
No manejado	450	15433,4	394,8	16278,2
Forêts	373,7	1195,6	7484,4	9053,7
Autres types de terres	891,5	2717,4	335,8	3944,7
Total superficie non agricole	1734,2	19860,4	8310,3	29904,9
Total superficies	2604,4	22693,39	10083,3	35381,09

Source : MINAG

En termes de cultures pérennes (ou assimilées), le pays dispose de 892 300 hectares aptes à ce type de culture. La majorité se situant au sein de la selva. Plus de la moitié de ces terres sont effectivement destinées aux cultures pérennes, 44,5% à la constitution de zones de pâturage et un peu plus de 3,6% à la sylviculture. Les zones de pâturages et de forêts naturelles sont présentes, respectivement, sur 16,906 millions et 9,053 millions d'hectares. Parmi les principales cultures pérennes ou semi pérennes citons le café, la banane, le cacao et la canne à sucre, couvrant respectivement en 2006 337 400 hectares, 173 800 hectares, 66 700 hectares et 65 800 hectares. A elles quatre, ces cultures couvrent 643 700 hectares, soit près de 71% de la superficie totale dédiées aux cultures pérennes et semi pérennes. Si la production de café et celle de cacao se concentrent quasi-exclusivement au sein de la *ceja de selva* ou *selva alta*, celles de bananes et canne à sucre est répandue plus uniformément au sein du pays.

Sur la côte sont produites habituellement les denrées exportables ou destinées à l'agro industrie (sucre, viande de volaille,...) alors que de la selva et la sierra proviennent essentiellement des denrées destinées à la consommation domestique, locale et quelque fois nationale. On le voit, l'agriculture péruvienne est fortement fragmentée. Cette division est en outre accentuée par un ensemble de difficultés affectant l'ensemble des activités agraires.

Carte II.1 : Principaux départements agricoles du Pérou



### *Les limites naturelles*

Parler de limites naturelles en ce qui concerne la réalité agricole d'un pays comme le Pérou peut sembler paradoxal. En effet, ce pays dispose d'une grande diversité d'écosystèmes, d'espèces et de ressources génétiques. Il compte 11 écorégions situées entre la côte et la savane de la *selva baja*. Des 104 zones de vies répertoriées dans le monde, on en dénombre 84 au Pérou. De plus, les forêts nationales hébergent 11% de la faune et 8% de la flore sylvestres du monde. De fait, le Pérou dispose d'une variété de sols tout à fait remarquable.

Tableau II.3: Principales régions et écorégions du Pérou

	Régions naturelles	Ecorégions
Côte	Chala	Désert du Pacifique
		Forêt sèche équatoriale
		Forêt tropicale du Pacifique
Sierra	Yunga	Serrania esteparia
	Quechua	Puna
	Suni (Jalca)	Parano
	Puna	—
Selva	Rupa Rupa	Selva alta
	Omagua	Forêt tropicale amazonienne
Autres	—	Mer froide (courant péruvien)
		Mer tropicale

Cependant, de nombreux facteurs naturels exercent un rôle fondamentalement négatif sur la réalité agricole. Ainsi, la longue barrière constituée par les Andes rend difficile et long le passage entre les trois grands espaces péruviens et surtout le faible accès à l'eau dans une grande partie du pays rend problématique le développement d'activités agricoles.

Carte II.2 : Les trois grands espaces péruviens



Si selon l'UNESCO le Pérou occupe la 17<sup>ème</sup> place (sur 180 pays) en ce qui concerne la disponibilité en eau douce (le pays disposant d'ailleurs de plus de 70% des glaciers tropicaux), faisant de lui le premier pays d'Amérique Latine en terme de disponibilité d'eau par habitant (en moyenne 77 600 mètres cube par an et par habitant), il occupe la 128<sup>ème</sup> place selon ce même organisme en terme de distribution et d'accès à l'eau. En réalité, le Pérou est le troisième pays le plus menacé au monde (après le Bangladesh et le Honduras) par le manque chronique d'eau pour cause du réchauffement global de la planète. La disponibilité hydraulique est certainement la principale limite naturelle au développement agricole du pays. Ce problème n'est pas exclusivement agricole. Avant de concerner l'agriculture, la problématique des ressources hydrauliques affecte directement la vie quotidienne de millions de péruviens<sup>105</sup>.

La côte, vaste étendue désertique, concentre 65% de la population nationale (soit environ 18 315 000 habitants), mais ne dispose que de 1,8% des ressources en eau du pays alors que dans le même temps, la selva et la sierra concentrent plus de 98% des ressources aquatiques (pour 35% de la population nationale). L'exode rural massif à destination principalement des villes de la côte qui s'amorce au début du XX<sup>ème</sup> siècle a généré de nombreux défis pour permettre à une population croissante de satisfaire ses besoins en eau au sein d'une des régions les plus arides du monde. De plus, la disponibilité en eau du Pérou, hors saison des pluies, dépend à 70% des neiges et glaciers des Andes, qui sont irréversiblement en voie d'extinction. La question de la disponibilité de l'eau est centrale pour l'avenir du pays. Et il est facile d'imaginer ce que cela implique de contraintes pour l'agriculture péruvienne. Aujourd'hui la côte est la principale région des produits d'agro exportations (asperges, mangues, bananes biologiques, raisins, paprika, olive, avocat,...). Et ce n'est qu'au prix de gigantesques travaux que l'eau (parfois en provenance d'autres *écorégions* du pays) a été détournée pour satisfaire les besoins de l'agriculture côtière<sup>106</sup>. Il est d'ailleurs remarquable qu'un pays où la question de l'eau est centrale ait fait le choix d'utiliser cette ressource – dans une région où elle est rare - pour produire des denrées essentiellement destinées à l'exportation et qui n'ont parfois aucun ou de très faibles débouchés sur le marché intérieur. Et il n'est pas moins étonnant que dans un pays où la concentration géographique de l'activité économique (principalement au sein des villes côtières et notamment la capitale Lima) est particulièrement marquée se décide à mener de

---

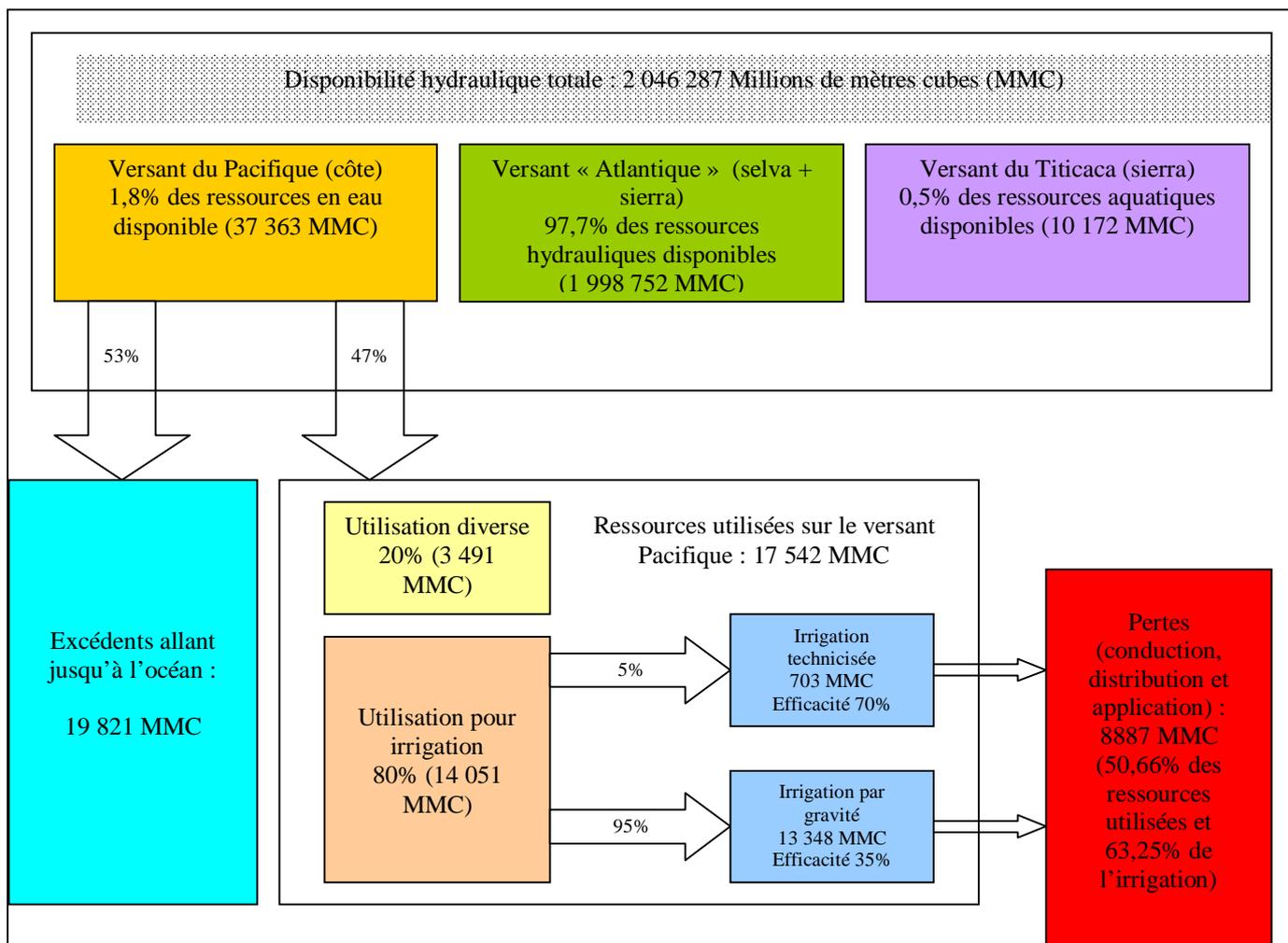
<sup>105</sup> A Lima, on estime qu'environ deux millions de personnes ne disposeraient pas d'eau au sein de leur demeure.

<sup>106</sup> Les projets Olmos et Alto Piura actuellement en cours ne sont que la continuation de ces projets de détournement des eaux.

pharaoniques travaux de construction d'infrastructures d'irrigation pour favoriser le développement de l'agriculture au sein de la côte.

La disponibilité en eau de la côte n'est d'ailleurs pas le seul problème. La manière dont cette ressource est utilisée laissant également à désirer. Une grande partie des ressources hydrauliques de la côte n'est pas exploitée correctement. Outre le fait que plus de la moitié de l'eau dont dispose cette région arrive jusqu'à l'océan, les méthodes d'irrigation sont particulièrement déficientes. Plus de 63% de l'eau utilisée pour le processus d'irrigation est perdue. D'où la création du *Programa subsectorial de Irrigacion* dont le but est de promouvoir l'utilisation de l'irrigation technicisée<sup>107</sup>.

Figure II.1: Problématique de l'utilisation des ressources hydrauliques sur la côte péruvienne



Source: **Agro noticias**, *Afrontar el reto hídrico hoy mismo!* (p.13)

<sup>107</sup> Cf **Agro noticias**, *Rol de programa subsectorial de irrigaciones en el marco de la nueva ley de Recursos Hídricos y su reglamento* (p.19)

Les Andes sont également concernées par le manque de ressources hydrauliques à cause de la disparition des glaciers. L'une des solutions privilégiées pour remédier à cette problématique serait la construction de tranchées d'infiltration afin de capter et canaliser l'eau des pluies, afin de la réutiliser pour l'agriculture au cours de la période sèche<sup>108</sup>.

Outre la disponibilité en eau, une autre problématique cruciale concerne le Pérou. En 2009, sur les 455 cours d'eau évalués par le Ministère de la Santé (DIGESA), 40% présentaient des niveaux de contamination supérieurs aux limites maximales autorisées<sup>109</sup>. Dans un pays où plusieurs millions de personnes n'ont pas accès à l'eau potable, il serait primordial d'apporter une réponse adéquate à ce phénomène.

### *Les limites humaines*

L'autre grande limite au développement agricole du pays est en relation avec le facteur humain. Si la réduction de la pauvreté au Pérou au cours des dernières années est une constante, c'est un phénomène qui est majoritairement urbain. La pauvreté rurale, bien qu'ayant connu une diminution, reste tout de même élevée, notamment au sein de la sierra et de la selva. Ainsi, en 2007, 73,3% de la population rurale de la sierra était qualifiée de pauvre (40,8% entrant dans le cadre de la pauvreté absolue) et 55,3% de la population rurale de la selva était considérée comme pauvre (23,4% étant concerné par la pauvreté absolue). Au final, la population rurale est pauvre à 64,5% (contre 25,7% pour la population urbaine) et extrêmement pauvre à 32,9% (phénomène ne concernant que 3,5% de la population urbaine)<sup>110</sup>. La pauvreté rurale est à la fois la cause et la conséquence de la faible compétitivité agricole d'une grande partie des exploitants et des problèmes affectant le cadre agricole. Il est ainsi courant de parler de cercle vicieux de la pauvreté rurale : la pauvreté empêchant la satisfaction des besoins les plus élémentaires, ce qui se traduit par un faible niveau de scolarisation, donc par une main d'œuvre très faiblement qualifiée et des revenus dérisoires. D'où la généralisation d'activités de subsistance et une faible institutionnalisation et donc une compétitivité réduite d'une grande partie l'agriculture péruvienne. Ce qui à son tour favorise la persistance de la pauvreté en milieu rural.

---

<sup>108</sup> Si ces tranchées étaient réalisées sur 1 000 000 d'hectares il serait ainsi possible de capter sept milliards de mètres cubes d'eau par an. Le tout pour un coût approximatif compris entre 300 et 400 millions de dollars. cf *Vasquez Villanueva A., Construir zanjas de infiltracion en todos los andes para retener y regular las aguas de lluvia en favor de la propia region y la Costa* (p.25)

<sup>109</sup> (*Gonzalez del Valle Begazo A.M., p.32*)

<sup>110</sup> Ces chiffres proviennent de l'étude *Una mirada a la evolucion reciente de la pobreza en el Peru: avances y desafio* (p.39)

### *Les limites économiques*

Les petits producteurs doivent en outre faire face à un contexte économique adverse dans bien des cas. Tout d'abord, la distribution de la terre et l'extrême fragmentation de la propriété agricole (héritage à la fois de la réforme agraire de 1969 et des tentatives de réformes menées par Belaunde) rend difficile pour les petits exploitants d'atteindre une taille critique permettant l'adoption de technologies nettement plus efficaces, qui se traduiraient probablement par des revenus supplémentaires pour les producteurs isolés. Selon le troisième recensement national agraire de 1994, près de 84,5% des exploitants agricoles peuvent être considérés comme des petits exploitants (disposant de moins de 10 hectares) et occupent moins de 10,5% de la superficie agricole du pays et 55,42% des exploitants disposent de moins de 3 hectares et occupent 3,15% de la superficie agricole nationale.

Peut-on pour autant parler d'une structure mini latifundiste comme ce fut le cas précédemment? Probablement pas. Car une grande partie des terres du pays sont détenues par des groupes de paysans, communautés paysannes et des communautés indigènes (respectivement 108 702 hectares, 14 171 967 hectares et 5 251 873 hectares). Il est vrai que dans le cas de certaines cultures d'exportation, des entreprises ont acquis des surfaces agricoles particulièrement importantes, comme dans le cas de la production d'asperges ou de la canne à sucre. Mais ces cas sont encore limités, même s'ils deviennent plus fréquents, et il reste rare d'assister à la mise en valeur de plusieurs centaines d'hectares par une seule entreprise ou un seul propriétaire. Cette fragmentation de la terre, dans un contexte de pauvreté aigue, ne peut que difficilement déboucher sur une compétitivité et un développement soutenable. D'autres problèmes, tel que l'accès à l'information et l'état des infrastructures constituent autant de limites.

#### 2.2) De la compétitivité d'un univers agricole fragmenté

Comprendre quelles sont les déterminantes majeures de la compétitivité des activités agricoles au Pérou nous oblige à considérer les axes de différenciation des agricultures péruviennes. Ce n'est qu'en prenant en compte les divisions existantes au niveau du cadre institutionnel, de l'accès au crédit ou de la place accordée à la qualité que nous serons à même de saisir leur importance.

### 2.2.1) Pour une typologie de l'agriculture péruvienne

La typologie que nous utilisons pour définir l'agriculture péruvienne dépend d'un ensemble de variables telles que la méthode et la logique de production, l'articulation institutionnelle, la productivité ou encore la pénétration du capital. Elle ne fait donc nullement référence à des secteurs agricoles pris dans leur ensemble. Par exemple, tous les producteurs de pomme de terre au Pérou ne peuvent être classés dans la même catégorie. Même si généralement la grande majorité des exploitants d'une activité agricole appartiennent à un même type d'agriculture. Pour notre part, nous distinguons trois grands types d'agriculture au Pérou : une agriculture commerciale moderne (ACM), une agriculture commerciale classique (ACC) et une agriculture de subsistance (AS).

#### *L'agriculture commerciale moderne*

L'agriculture commerciale moderne est une notion difficile à aborder et comme toute tentative de typologie, elle est réductrice et imparfaite. Cette notion renvoie à une réalité complexe et hétérogène. La difficulté de conceptualisation est liée à l'utilisation du terme *moderne*. Dans son acceptation courante, ce mot est synonyme d'existence récente ; c'est pourquoi il semble que par « moderne » il faille comprendre l'introduction d'éléments novateurs qui étaient absents du système agricole ou agro-industriel il y a une quinzaine d'années. Ce n'est donc pas l'ancienneté de la présence de la culture dans un pays qui définit si celle-ci appartient à l'agriculture commerciale moderne mais plutôt un ensemble de facteurs et caractéristiques liés aux méthodes de production, à la technicisation et l'industrialisation de la culture. Selon Gomez R., "*La agricultura comercial moderna corresponde a un sistema de produccion que es parte de un agronegocio competitivo que tiene las siguientes características : flexibilidad, capacidad de inovacion (en los ambitos productivos, comercial y empresarial), uso de buenas practicas ambientales y laborales, respuestas oportunas a las exigencias del mercado e inversion tecnologica con la finalidad de mejorar la eficiencia de sus operaciones productivas, comerciales y logisticas, entre otros*"<sup>111</sup>. Les caractéristiques mentionnées semblent être pertinentes, à l'exception peut-être des pratiques environnementales et relatives aux conditions de travail<sup>112</sup> et signalent avant tout l'existence d'une logique capitaliste à quasiment tous les échelons de la chaîne de valeur de ce type

---

<sup>111</sup> Gomez R., *Agricultura comercial moderna en el Peru. El caso de la agricultura de exportacion no tradicional (1995-2007)*, **Sepia XII – Peru: El problema agrario en debate**

<sup>112</sup> Ainsi l'ONG Norwatch a dénoncé les mauvaises pratiques de Camposol, la première entreprise exportatrice de produits agricoles non traditionnels (cf *Pomar Hermosa O.*, *Nubosidad parcial* )

d'agriculture. C'est bien la maximisation des profits qui est le moteur de cette agriculture et toutes les caractéristiques mentionnées sont liées à cet objectif.

Quels secteurs agricoles sont représentatifs de l'ACM au Pérou? Si cette dernière ne saurait être résumées aux simples produits agricoles d'exportations non traditionnelles (des cultures considérées comme traditionnelles, du moment où elles sont technicisée, correspondent aux attentes du marché national ou international et ajustent leur production et méthode de travail aux réalités du marché, font également parti de l'agriculture commerciale moderne), force est de constater que celles-ci en sont les principales représentantes. Les filières asperges, artichauts, paprika, raisins de table, mangues, avocats et autres constituent les fleurons de l'agriculture commerciale moderne au Pérou. S'il existe des caractéristiques communes entre ces différentes productions (fortement productives, réactives aux réalités du marché, recherche de l'efficience maximum,...), il ne faut jamais oublier l'extrême hétérogénéité de l'ACM en terme de taille de producteurs, d'accès aux ressources naturelles, accès aux services financiers et non financiers, l'ampleur des investissements ou encore les marchés de destination.

Il semblerait que pour les cultures pérennes, la production et la commercialisation soient réalisées par des acteurs différenciés alors que dans le cas des cultures annuelles (type asperge), l'exportateur est également souvent producteur. Les filières et les chaînes de valeur des cultures commerciales modernes peuvent donc suivre des schémas organisationnels particuliers.

Finalement, le concept de moderne renvoie à l'application d'une logique capitaliste, pas nécessairement au niveau de l'agriculteur, mais plutôt par l'acteur central de l'agrobusiness qui par la suite *impose cette modernité* au reste des acteurs de la filière. Ce qui revient à dire que la modernité renvoie à l'adoption de méthodes productives et commerciales (en termes de variétés, méthode de travail, capital, technologie,...) compétitives par rapport à des standards internationaux. La notion de qualité normative est centrale dans le cas de l'ACM. Il faut attendre les années 1990 pour voir (ré) émerger véritablement ce type d'agriculture. Parmi les principales mesures censées promouvoir une agriculture dynamique, citons la *Ley de Promocion de las Inversiones en el Sector Agrario (Decreto Legislativo 653)* en 1991 et la *Ley de Tierras* en 1995. A quoi s'ajoutèrent la suppression de droits de douanes pour 109 produits d'usage agricole (semences, biens de capitaux, fertilisants, animaux reproducteurs ou encore pesticides), des mesures privilégiant les investissements en infrastructures hydrauliques et d'irrigation, la récupération au cours de l'étape pré productive (et pour une

période maximum de cinq ans) de la TVA pour les achats de biens de capitaux, matières premières ou services. Cet ensemble de mesures a indéniablement favorisé la consolidation d'un cadre plus attractif pour les investissements dans le secteur agricole.

Les principales cultures ayant profité de ce renouveau agricole sont celles destinées à l'exportation et que nous qualifierons de non traditionnelles. Ce qui en soi n'a rien d'étonnant puisque l'arrivée au pouvoir de Fujimori est synonyme d'un retour à un modèle de croissance extravertie. Ainsi, entre 1999 et 2006, les exportations *agraires* ont connu un rythme de croissance annuel moyen de 14% surtout grâce à l'impulsion de ces nouveaux produits. Les exportations agricoles non traditionnelles représentaient en 2006 environ 68% de la valeur totale des exportations du secteur agricole. Et sept produits représentaient 58% de la valeur totale de ces exportations non traditionnelles : asperges fraîches, paprika, asperges en conserves, mangues, artichauts, piments en conserve et les raisins.

Malgré l'importance de ces cultures dans les exportations du secteur, elles n'étaient présentes au final que sur une superficie restreinte. Les sept premiers produits d'agro exportation non traditionnelle n'occupaient en 2006 que 42% de la superficie occupée par la seule production de maïs jaune. Et pourtant, 7 000 hectares d'asperges à Ica génèrent un PIB supérieur à celui de 40 000 hectares de coton. On se rend donc compte de l'importance et du dynamisme de ce type d'agriculture. Si le nouveau cadre législatif a indéniablement joué un rôle majeur dans le développement de ce secteur, d'autres facteurs (aussi bien intérieurs qu'extérieurs) ont également contribué à cet essor<sup>113</sup>.

Ces changements auraient normalement dû favoriser l'ensemble des cultures destinées à l'exportation, traditionnelles ou non et pourtant ce sont ces dernières qui ont tiré profit de la nouvelle réalité. Il semblerait que la constitution de certaines *cadenas productivas* (chaînes productives) regroupant les fournisseurs, producteurs, coopératives, industriels, exportateurs, les services publics et privés ait permis une institutionnalisation des secteurs et des relations de coopération plus ou moins volontaires entre les différents acteurs des chaînes. Lorsque l'échelon industriel et commercial concerne un acteur n'étant pas un producteur (cas des cultures pérennes en général), les acteurs dominants réussissent à imposer des conditions nécessaires à la *régulation* du marché afin de s'assurer de la conformité de l'offre par rapport aux standards exigés au niveau international.

Si les cultures d'exportation non traditionnelles semblent être les principales représentantes de l'ACM, une grande partie de la filière sucre a de nouveau réintégré ce type

---

<sup>113</sup> Parmi les facteurs extérieurs citons le mouvement accentué de mondialisation, l'accord Etats-Unis – économies andines (ATPDEA), la révolution technologique dans les communications et la réduction des barrières à l'entrée sur les marchés internationaux. Les principaux facteurs internes sont liés à la stabilité macro-économique et au paquet de mesures législatives précédemment cités.

d'agriculture. C'est ainsi que sur les cendres des anciennes coopératives émergent les *nouveaux barons du sucre* : le groupes Gloria, Wong, Huancaruna, Oviedo, Romero et Brescia entre autres. Tous des grands groupes multisectoriels. Le résultat de ce regain d'intérêt fut l'apparition de pratiques douteuses de la part de certains acteurs pour acquérir les anciennes exploitations des coopératives<sup>114</sup>.

Il est indéniable que l'agriculture commerciale moderne offre de nombreux avantages au pays : la hausse des exportations du secteur agricole (permettant parfois un excédent de la balance commerciale agricole) et une croissance du PIB *agricole* malgré une surface limitée. Cependant, cette agriculture connaît aussi des limites qui ne sauraient être négligées : elle se concentre essentiellement sur la côte (favorisant ainsi la polarisation des activités agricoles et la sensation de division du pays), pauvre en eau et obligeant donc la réalisation de projets d'infrastructures hydrauliques relativement coûteux ; elle concerne des produits faiblement consommé localement, fortement dépendants des conditions extérieurs et qui ne sont pas des produits de base (une crise économique affectant l'économie des ménages des pays de destination de ces produits se répercuteraient donc plus fortement sur les quantités consommées)<sup>115</sup> ; et enfin, elles obligent à l'adoption de paquets technologiques relativement coûteux pour des petits exploitants (semences sélectionnées, infrastructures d'irrigation, fertilisants et pesticides,...).

#### *L'agriculture commerciale classique*

L'agriculture commerciale classique est un concept bien plus facile à aborder. Elle correspond à toutes les productions ayant pour vocation première l'approvisionnement d'un marché, avant même les considérations sur l'autoconsommation. Par agriculture commerciale classique, il faut comprendre un système de production ayant certaines caractéristiques modernes (utilisation de variétés spécifiques, d'outillage,...) et concernant des cultures ayant des débouchés importants (notamment le marché intérieur). Permettant donc d'écouler des volumes conséquents.

Avec l'agriculture commerciale moderne, elle représente l'autre composante du bloc de l'agriculture commerciale. Si la production provenant de l'agriculture commerciale classique peut aussi bien s'orienter vers le marché local, régional, national (riz, élevage de bovins,

---

<sup>114</sup> Le cas le plus emblématique étant celui du groupe Gloria, supposé avoir eu des relations privilégiées avec certains fonctionnaires de ProInversion lors du rachat de Casagrande (cf *Chevarría L., Niezen N., La guerra del azúcar*)

<sup>115</sup> Ainsi, Camposol (première exportatrice de produits agricoles non traditionnels avec 123,5 millions de dollars) a du affronter un contexte particulièrement adverse lors du second semestre 2008 : les clients ayant des problèmes de liquidité, pour que Camposol puisse vendre ses produits il aurait été nécessaire qu'il finance lui-même l'achat de ses clients. D'où une contraction de ses exportations (*Pomar Hermosa O., Nubosidad parcial*)

coton, maïs jaune dur,..), il arrive également qu'elle soit destinée au marché international (cacao, café,...).

Une des différences majeures entre les deux composantes de l'agriculture commerciale (moderne et classique) réside dans la superficie accordée à ces cultures. Les exploitants relevant de l'ACC ayant soit des débouchés nationaux ou alors adoptant des produits destinés aux marchés internationaux de produits de base, ils peuvent se permettre de leur consacrer une superficie considérable puisque étant relativement sûrs d'écouler, si ce n'est la totalité, du moins une grande partie de leur récolte. Nous pouvons distinguer trois caractéristiques à l'ACC : débouchés importants, superficies cultivées considérables et généralement cultures exigeant l'emploi d'une main d'œuvre abondante. Il n'est donc guère étonnant que les principales cultures de ce type d'agriculture aient un poids important dans la constitution du PIB agricole. En 2006, le café, le riz ou encore le maïs jaune représentaient respectivement 4,9%, 4,8% et 2,3% du PIB *agraire* péruvien ; alors que la production d'asperge (seconde exportation agricole du pays) ne représentait que 1,7% du PIB cette même année. Prouvant ainsi que le développement agricole fut moins caricatural que ce que l'on aurait pu imaginer. L'un des moyens privilégié pour défendre les produits agricoles jugés sensibles ou stratégiques (comme le riz) est le *Sistema de Franja de Precios* (SFP). Prouvant de la sorte que des mesures volontaristes peuvent permettre de stimuler la production nationale.

Les différences entre l'ACM et l'ACC concernent néanmoins d'autres thèmes :

- *Le modèle institutionnel et l'articulation de la chaîne de production et commercialisation* : Les relations entre les différents acteurs de la chaîne de valeur sont plus faibles, voir conflictuelles. Si le modèle institutionnel dans le cadre de l'agriculture commerciale moderne permet une réactivité souvent rapide par rapport aux fluctuations du marché, dans le cas de l'agriculture commerciale classique l'ajustement est plus lent à se mettre en place<sup>116</sup>.

---

<sup>116</sup> Ainsi, dans le cas du riz, le manque de planification lors de la campagne 2008 a provoqué une surproduction saisonnière de plus de 150 000 tonnes et donc une chute des prix payés aux producteurs (parfois inférieurs au coût de production). Alors qu'il était recommandé de consacrer 315 000 hectares à la riziculture, la surface dédiée fut de 380 000 hectares. Cela fut non seulement causé par l'absence de planification, mais aussi à la chute des cours d'autres produits (coton, maïs jaune ou canne à sucre) comme conséquence de la politique pro importation et les prix records pour le riz atteint lors de la période précédente (cf [Agro noticias](#), [Sobreproducción de arroz](#)). Afin de faire face à la chute des cours, les organisations de producteurs de Lambayeque, Piura, Tumbes, Cajamarca et Amazonas ont adopté différentes mesures : suspendre la semilles de riz sur tout le territoire concerné entre juin et septembre 2009 ; recherche de marchés extérieurs ; rappeler au gouvernement la loi 27 767 concernant l'obligation d'achat (directe et décentralisée) d'aliments exclusivement nationaux pour les programmes d'assistance sociale et autres organismes d'Etat devant utiliser ces biens (cf [Agro noticias](#), [Arroceros frente a la crisis](#)).

• *Logique capitaliste et logique productiviste*: Si l'agriculture commerciale moderne est mue par des considérations purement capitalistes, en ce qui concerne l'agriculture commerciale classique, il est raisonnable d'affirmer que l'objectif prioritaire (au moins d'un des agents de la filière) est de type productiviste. Les superficies dédiées aux cultures appartenant à ce secteur ont en effet connu un essor surprenant à partir des années 1990. En réalité, le développement agricole du pays a été bien moins caricatural que ce qui est couramment imaginé<sup>117</sup>. Mais cette expansion rapide est souvent allée de pair avec une réduction considérable des prix de commercialisation. La logique productiviste primant sur la rémunération du capital.

• *Respect des standards internationaux et homogénéisation de la production* : L'autre différence majeure entre ces deux types d'agriculture commerciale réside dans le fait que les produits provenant de l'agriculture commerciale moderne doivent être conformes à des standards internationaux relativement élevés, obligeant à un degré considérable d'homogénéisation et de standardisation de la production. Alors que dans le cadre de l'agriculture commerciale classique, les critères de production se révèlent nettement moins contraignants, favorisant donc une plus grande hétérogénéité des denrées.

### *L'agriculture de subsistance*

Si les deux composantes de l'agriculture commerciale ont profité, à des degrés divers, du nouveau contexte économique des années 1990, l'agriculture de subsistance n'a connu pour sa part que de faibles changements positifs et est restée dans une certaine atonie. Par agriculture de subsistance il faut comprendre un modèle de production dont l'objectif principal est de fournir à la cellule familiale les moyens de sa reproduction. Si ce type d'agriculture approvisionne les marchés locaux, voir nationaux, en denrées alimentaires, son articulation au marché reste secondaire et réside dans la commercialisation du surplus de la récolte.

La vente de l'excédent n'est pas, et loin s'en faut, un phénomène mineur et marginal, mais elle est subordonnée à la satisfaction de l'autoconsommation familiale. Si la récolte suffit à peine à subvenir aux besoins de la famille alors il n'y aura pas de rapport au marché.

---

<sup>117</sup> Ce n'est pas seulement l'agriculture commerciale moderne qui a connu une croissance rapide, mais aussi l'agriculture commerciale classique. Si le gouvernement de Fujimori a remis en place un régime *hacia fuera*, les mesures adoptées ont néanmoins permis, à moyen terme, le renouveau d'une agriculture commerciale destinée le plus souvent à approvisionner le marché intérieur. Finalement, et de manière ironique, c'est sous un régime *hacia fuera* que le pays a retrouvé une certaine souveraineté alimentaire (encore très imparfaite), alors que sous la période d'application de l'ISI (en particulier entre 1987 et 1990) la situation était plus que préoccupante. L'agriculture commerciale classique figure donc comme l'autre grand gagnant de la renaissance agricole du pays malgré un modèle institutionnel moins élaboré que celui de l'agriculture commerciale moderne.

Dans le cas de cette agriculture, l'objectif capitaliste de maximisation des profits n'est, au mieux, que secondaire. Faut-il pour autant considérer l'agriculture de subsistance comme totalement retardée ou anachronique ? Probablement pas. Car si la maximisation des profits n'est pas centrale dans la prise de décisions des exploitants, un nombre considérable d'agriculteurs et paysans ont su adopter différentes formes de progrès techniques mises à leur disposition lorsque ceux-ci demeuraient compatibles avec leur objectif central et facilement accessibles<sup>118</sup>.

Plus qu'un anachronisme reposant sur le rejet du progrès technique, il faut comprendre la difficile situation de l'agriculture de subsistance à partir de l'absence d'institutions dirigées vers ce secteur agricole. Contrairement à l'agriculture commerciale moderne, et dans une moindre mesure à l'agriculture commerciale classique, il ne s'est pas développé un modèle organisationnel reposant sur des relations (même conflictuelles) entre les différents acteurs des filières concernées. Les relations entre les paysans et les industriels ou les exportateurs sont nulles et quand ce n'est pas le cas reposent sur les bases d'une domination sans concession des derniers par rapport aux petits producteurs<sup>119</sup>. Cette absence d'articulation intra sectorielle est certainement davantage responsable des différentes limites de l'agriculture de subsistance plus que n'importe quelle autre raison reposant sur le retard technologique ou une mentalité réfractaire aux changements.

Le retard technologique n'est en soi que la manifestation de l'absence d'institutions susceptibles de promouvoir une innovation intéressante pour les agriculteurs (c'est-à-dire adaptée à leurs besoins, objectifs et réalité). La volonté de faire que les exploitants de l'agriculture de subsistance se dirigent vers l'ACC est en soi louable, mais difficile à réaliser, à court, voire à moyen terme. Il est naïf de penser que les exploitants renonceront à l'agriculture d'autoconsommation si dans le même temps l'absence d'infrastructures basiques, d'accès aux formations, à l'information et au marché sont généralisées. Là où il n'existe aucun moyen extérieur de satisfaire les besoins élémentaires, il reste logique que l'exploitant consacre son faible capital et sa force de travail à des activités d'autoconsommation.

Si l'agriculture commerciale moderne semble se concentrer davantage sur la côte, l'agriculture commerciale classique au sein de la *selva*, *ceja de selva* et certaines parties de la sierra, pour sa part, l'agriculture de subsistance semble surtout être présente au sein de la sierra et dans une moindre mesure de *la selva*. Bien que cette catégorisation géographique soit

---

<sup>118</sup> Certaines cultures représentatives de l'agriculture de subsistance comme la pomme de terre ont connu des changements fondamentaux entre 1990 et 2007 aussi bien en termes de superficie cultivée, production, et rendement. L'une des principales explications réside dans l'adoption de variétés plus performantes et mieux adaptées aux réalités locales.

<sup>119</sup> Ce qui est par exemple généralement le cas dans la filière de la fibre d'alpaga.

peu précise et parfois peu pertinente, elle a le mérite de bien représenter la polarisation de l'activité agricole. Sur la côte la majorité des activités d'exportation concernent des *niches* relativement dynamiques ; au sein de la selva et dans certaines parties de la sierra la production de différents types de denrées agricoles ou d'élevage destinées aux marchés locaux et nationaux (riz, fruits, lait et autres produits laitiers), voir internationaux (café, cacao) ; et enfin de la sierra et de certaines parties de la selva proviennent les aliments constituant généralement l'excédent de la production familiale (pomme de terre, manioc, ...).

Si l'hétérogénéité des produits était déjà un phénomène considérable dans le cas de l'agriculture commerciale classique, elle devient récurrente en ce qui concerne la production de l'agriculture de subsistance. L'absence de standards, même minimalistes, de production visant à réguler un minimum la qualité normative de ces produits provoque la commercialisation de denrées extrêmement hétérogènes. Le cas de la pomme de terre est assez emblématique des problématiques de l'agriculture de subsistance. Ainsi, les exportations de pomme de terre vers l'Argentine, le Venezuela ou encore le Panama ont été rejetées en 2008 à cause de la présence de vers blancs. Dans le même temps, l'extrême hétérogénéité de la production de pomme de terre rend difficile leur utilisation par les *fast foods* installés au Pérou, obligés d'avoir recours aux importations. C'est ainsi que le Pérou a exporté pour un million de dollars (soit environ 1 000 tonnes) de pomme de terre et en a importé 22 000 tonnes en 2008. A cela s'ajoute un manque de technification, se traduisant par un rendement faible (12,6 tonnes par hectare contre 16,6 tonnes en moyenne au niveau international). Pour que la production de pomme de terre s'améliore, il est nécessaire d'utiliser des conditions strictes de salubrité et la généralisation de pratiques telles que l'utilisation de semences certifiées, irrigation et certification adéquates ; de même que des pratiques efficaces pour le contrôle des pestes, voire la rotation des cultures<sup>120</sup>. L'ensemble des limites que nous avons citées dans le cas de la pomme de terre, s'applique généralement au reste des activités agricoles de subsistance. Cette dernière est surtout le fait de communautés paysannes et d'exploitations minifundistes sans capacité d'association et éloignées des centres urbains ou périurbains.

Selon Gomez R., l'agriculture commerciale moderne (agriculture d'exportations non traditionnelles) occupe une superficie de 80 714 hectares et génère 9% du PIB agricole national. L'agriculture commerciale classique couvre une superficie de 2 210 000 hectares tout en générant 86% du PIB agricole. Et enfin l'agriculture de subsistance est présente sur 403 008 hectares et génère 5% du PIB agricole. Il est frappant que sur une superficie plus de

---

<sup>120</sup> Vidal E., Papa no apta

quatre fois inférieure à celle de l'agriculture de subsistance, l'agriculture commerciale moderne génère un PIB près de deux fois supérieur. De fait, la pauvreté rurale (et encore plus l'extrême pauvreté) est souvent liée à l'appartenance des producteurs à un système agricole. Des paysans et autres types d'agriculteurs travaillant au sein d'un système d'agriculture commerciale moderne auront moins de probabilités d'être pauvres que ceux appartenant aux strates les plus défavorisées de l'agriculture commerciale classique et surtout de l'agriculture de subsistance. Cependant, il n'y a pas de relations absolues entre pauvreté et appartenance à un système agricole. Les petits producteurs d'asperges, mangues ou bananes destinées à l'exportation peuvent tout aussi bien être concernés par la pauvreté (essentiellement relative) selon les articulations régionales s'établissant avec les industriels ou exportateurs et selon la conjoncture internationale. Si les chaînes productives de l'agriculture commerciale moderne sont de type capitalistes et s'ajustent aux fluctuations de la demande, tous les échelons de la filière ne disposent pas de cette capacité à court terme. L'un des principaux moyens de lutte contre la pauvreté en milieu rural repose sur la capacité d'association et la réalité institutionnelle permettant d'obtenir les informations pertinentes sur le marché, une capacité de négociation, la vulgarisation d'un certain type de progrès technique et la diffusion de meilleures méthodes de production.

### 2.2.2) Les espaces de division de l'agriculture péruvienne

Le renouveau de l'agriculture péruvienne, les difficultés affectant l'ensemble du monde agricole et les nouveaux défis d'une agriculture chaque fois plus orientée vers les marchés internationaux ont conduit à une modification sensible du cadre institutionnel agricole péruvien. Des modifications notables ont été portées, notamment par rapport aux années 1970 et 1980. Mais la partialité des mesures et d'autres limites sérieuses demeurent, notamment au niveau des institutions censées financer le monde agricole.

#### *La réorganisation du modèle institutionnel péruvien (MINAG)*

Le principal acteur public du secteur est évidemment le *Ministerio de Agricultura* (MINAG). Il est chargé de mener la politique agricole définie par le gouvernement péruvien. Or, la nouvelle politique agraire péruvienne s'attarde particulièrement sur la notion de compétitivité, qui est le thème central de la politique agricole pour la période 2008 – 2011. Cette compétitivité devrait ainsi permettre aux secteurs agricoles de tirer profit, ou de résister selon les cas, du traité libre-échange avec les Etats-Unis. Une plus grande compétitivité des

acteurs agricoles péruviens leur permettrait ainsi d'exporter davantage sur le marché américain ou de proposer une offre permettant de rivaliser avec les importations états-uniennes. La modernisation des institutions agricoles est l'une des réformes majeures censées permettre une amélioration de la compétitivité<sup>121</sup>. Dans cette optique, l'une des actions prioritaire a été de procéder à une réorganisation du ministère afin de simplifier les démarches administratives, d'améliorer la qualité des services offerts tout en opérant des synergies entre les différentes entités constituant le MINAG. Là où l'on comptait 15 organes constituant le MINAG avant 2008 on en trouve plus que 8 après la réforme. Parmi les principales entités décentralisées du MINAG, 4 ont une importance particulière et définissent clairement quels sont les axes prioritaires de la nouvelle politique agricole : l'INIA, le SENASA, l'ANA et AGRO RURAL.

• ***L'Instituto Nacional de Inovacion Agraria (INIA) ou la volonté de faire apparaître une agriculture innovante*** : La réforme ayant affecté le MINAG a assigné à l'INIA comme priorité le développement et la consolidation des capacités de recherche et de gestion des acteurs des filières agricoles, l'accroissement de sa capacité à répondre aux demandes technologiques des différents acteurs agricoles tout en donnant la priorité à la recherche adaptative. L'INIA se définit comme une institution ouverte (type réseau), promouvant un système d'innovation technologique grâce à l'agencement d'un réseau d'institutions publiques et privées dont les activités et interactions modifient et diffusent de nouvelles technologies, construisant à son tour un système social dans lequel l'apprentissage, la recherche et l'exploration sont des activités centrales. Les principaux *Programas Nacionales de Investigacion de Cultivos* concernent un vaste éventail de cultures, telles que : le riz, les cultures agroindustrielles (cacao, café, canne, manioc et coton), les cultures andines et légumineuses, les fruits (destinés à l'exportation ou au marché intérieur et avec un intérêt spécifique pour la banane), le maïs et la pomme de terre. Le programme de recherche englobe donc la presque totalité des produits agricoles péruviens. L'un des programmes les plus représentatifs de cette volonté de diffusion de l'innovation est INCAGRO. Ce dernier est un organisme qui a débuté son activité en 2001 avec pour objectif de contribuer au développement d'un système scientifique moderne (axé sur la technologie et l'innovation agraire) avec une couverture décentralisée et pluraliste et orienté par la demande et le secteur privé. Ce système est jugé comme crucial afin d'améliorer la compétitivité et d'augmenter de

---

<sup>121</sup>Cette modernisation, qui doit également favoriser l'utilisation soutenable des ressources naturelles et de la biodiversité et un développement territorial, comprend 6 axes prioritaires : infrastructure, technification de l'irrigation et gestion de l'eau ; l'accès aux marchés ; la capitalisation et l'assurance agricole ; la recherche et l'innovation agraire ; l'information agraire et le développement rural.

façon soutenable la rentabilité. L'innovation est donc clairement perçue comme l'un des axes majeurs dans la recherche d'une plus grande compétitivité de l'agriculture. L'un des faits les plus intéressants repose sur le caractère relativement décentralisé de l'INIA, qui doit permettre de cibler les problématiques les plus représentatives des filières agricoles tout en y apportant des réponses permettant de les résoudre efficacement.

• ***Le Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) ou l'intégration de la problématique phytosanitaire au sein de la réflexion sur la compétitivité agricole*** : Le SENASA constitue l'autorité nationale et l'organisme officiel du Pérou en matière de salubrité agricole. Il maintient un système de vigilance phytosanitaire et zoo sanitaire afin de protéger le pays de l'entrée de pestes et maladies inexistantes au Pérou, tout en garantissant la conformité des produits exportés quant aux normes des pays de destination. Les trois programmes nationaux du SENASA concernent : la mouche des fruits, le contrôle biologique et la fièvre aphteuse. Cette institution compte 25 organes décentralisés. Il offre des services d'inspection, de vérification et certification phytosanitaire et zoo sanitaire, de diagnostic et d'identification des contrôleurs biologiques. En outre, il enregistre et fiscalise les pesticides, semences, serres de même que les médicaments vétérinaires et aliments pour animaux. Le nouveau projet fixe comme objectif central à cet organisme le développement des activités permettant de contrôler la salubrité agricole et l'innocuité de la production afin d'améliorer la compétitivité de la production agricole nationale tout en adoptant une vision plus commerciale centrée sur la conquête de nouveaux marchés. L'autre grand objectif du SENASA réside dans le développement du Programa de Desarrollo de la Sanidad Agropecuaria (PRODESA) à travers des mesures telles que la consolidation du système de mise en quarantaine pour les végétaux et animaux, l'application d'un système de vigilance phytosanitaire et zoo sanitaire, la consolidation d'un système national de semences et de production biologique. Il est à noter que l'action menée par le SENASA porte essentiellement sur les cultures commerciales ou à vocation commerciale, délaissant significativement les cultures plus *confidentielles* ou destinées à l'autoconsommation familiale.

• ***L'Autoridad Nacional del Agua ou la difficile définition d'une politique hydraulique nationale*** : L'ANA doit permettre une plus grande efficacité dans la gestion de l'eau au profit des différents secteurs de l'activité économique (agriculture, mines, industries,..). L'une des caractéristiques de cet organisme est qu'il est multisectoriel. Une des fonctions de l'ANA sera d'intégrer toute l'information disponible sur la problématique de l'eau au Pérou (puisque des

institutions telles que l'Instituto de Desarrollo, l'INRENA ou encore le SENAMHI se sont ou s'intéressent aux problématiques hydrauliques) afin de pouvoir réaliser des projections pertinentes et agir en fonction d'elles. Pour l'instant, son poids reste marginal malgré l'urgence de la question de l'utilisation optimale de l'eau. Point sur lequel nous nous sommes attardés précédemment.

● ***Le Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural (Agro Rural) ou la volonté de réduire les difficultés des petits agriculteurs marginalisés*** : Agro Rural a vocation à se convertir en organisme leader articulant les programmes de développement rural tout en impulsant un consensus d'alliance en faveur d'un développement économique territorial. AGRORURAL joue le rôle d'interlocuteur unique et offre un appui financier et des crédits à travers d'institutions financières, une assistance technique, le développement d'innovation, la promotion des associations ou encore le développement de marchés. Il oriente et articule les instruments publics et privés au sein des territoires ruraux et favorise les productions capables de s'intégrer aux marchés (locaux, régionaux, nationaux ou internationaux). Il est important de noter qu'AGRORURAL ne vient en soutien qu'à des producteurs pauvres (recevant moins de deux dollars par jour), ne disposant que de peu de terres, dont la force de travail est constituée au minimum à 50% de la force de travail familial et là où il n'existe que de faibles niveaux d'association. AGRORURAL comprend plusieurs composantes telles que MARENAS, le Programa Nacional de Manejo de Cuencas Hidrograficas y Conservacion de Suelos (PRONAMACHCS), PROABONOS ou encore CONACS.

Outre la modernisation des institutions du monde agricole, le gouvernement a décidé de mettre en place un *Programa de Compensaciones para la Competitividad* afin de tirer profit ou limiter les effets négatifs du Traité de Libre-échange avec les Etats-Unis. A l'origine la Loi 28 811 du 22 juillet 2006 indiquait que ce programme ne s'adresserait qu'à certaines productions qui souffriraient le plus de l'application de ce traité, à savoir le coton, le maïs jaune dur et le blé. Bien que cette loi soit toujours en vigueur, le gouvernement a choisi par la suite d'élargir la cible du programme pour ne plus seulement apporter une compensation aux producteurs de ces trois cultures mais aussi favoriser l'associativité, la technification et / ou la reconversion pour tous les paysans à la condition que leur produit ait une viabilité économique (que ce soit pour le marché intérieur ou extérieur). Le budget prévu pour ce programme devant durer cinq ans (et débiter à partir de Janvier 2009) est de 700 millions de dollars.

Il apparaît donc clairement que la réorganisation du MINAG a comme objectif essentiel de permettre à ce dernier d'agir en tant que *héraut* de la compétitivité agricole. En soi, les axes privilégiés (recherche, contrôle phytosanitaire, maîtrise et utilisation optimale des ressources hydrauliques et aide aux petits producteurs) sont tout à fait pertinent. Mais cette volonté modernisatrice se fait essentiellement aux dépens des petits producteurs se consacrant à produire à des fins d'autoconsommation. La modernisation et la compétitivité ne se sont recherchées finalement que pour les cultures commerciales. Ne faisant ainsi qu'accroître l'isolement dont souffre ce type de producteurs agricoles.

*L'accès au crédit ou le reflet de la fragmentation de la réalité agricole*

Le financement des activités agraires est l'une des problématiques centrales de l'agriculture péruvienne. L'offre de crédit peut aussi bien provenir d'institutions financières privées que publiques. Malgré la multiplicité des acteurs financiers, le rationnement du crédit est une constante majeure pour une majorité d'exploitants agricoles. Selon Luis Palomino, *Gerente General* d'Agrobanco, la demande financière du secteur est d'approximativement 4 milliards de dollars par an (ou campagne). Cependant, en 2008, le montant total des prêts n'a même pas atteint 910 millions de dollars. En ce qui concerne l'année 2009, jusqu'en juin le montant total des prêts dépassait déjà les 3,116 milliards de soles<sup>122</sup> (73,5% provenant des banques, 12,2% des Cajas Municipales, 7,5% des Cajas Rurales, 3,7% d'Agrobanco, 3,1% des EDPYMES et 0,1% d'autres entreprises financières formelles), ce qui indique une tendance croissante des prêts à l'agriculture et donc un regain d'intérêt pour certaines activités agricoles.

• **Les institutions privées** : Les premières institutions financières privées en relation avec les activités agraires, en termes de montant des prêts, sont les banques privées. Malgré l'essor de nouvelles institutions financières offrant des crédits et la diminution de leur participation relative, les banques commerciales représentaient toujours plus de 80% des crédits offerts aux activités agricoles. L'activité bancaire est fortement concentrée puisque seulement 4,2% des emprunteurs du secteur agricole avaient un accès à ce type de financement. Ce qui signifie que l'offre des banques se dirige avant tout vers les grands exploitants, ceux de taille moyenne ou des coopératives de producteurs. Le montant moyen des prêts est généralement élevé, atteignant 90 799 dollars en 2001<sup>123</sup>. Les petits producteurs n'ayant ainsi que peu de chances

---

<sup>122</sup> Plus d'un milliard de dollars

<sup>123</sup> (Caro J.C., p.5)

de satisfaire leur besoin de financement en recourant au circuit bancaire traditionnel. Il est évident que ce dernier n'était pas en mesure de prendre le relais du Banco Agrario (disparu en 1992). C'est pourquoi l'Etat Péruvien a joué un rôle majeur dans la création et le développement d'autres types d'entreprises financières, se concentrant davantage sur les besoins des petits producteurs à travers principalement une offre de micros crédits. De fait, le Pérou présente un degré relativement élevé de couverture de finances rurales par rapport au niveau régional. Sur les 70 institutions de micro crédits présentes au Pérou, plus de la moitié ont une partie de leur portefeuille de placement en milieu rural<sup>124</sup>. Les principales organisations micro financières sont les *Cajas Rurales de Ahorro y Credito* (CRAC), les *Cajas Municipales de Ahorro y Creditos* (CMAC) et les *Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa* (EDPYME). Auxquels s'ajoutent les ONG de financement et les *Cooperativas de Ahorro y Creditos* (qui ne sont pas régulées par la Superintendencia de Bancos y Seguros). Les CMAC et les EDPYME occupent une place croissante dans le financement des activités rurales. En particulier les CMAC qui ont connu une forte croissance de leur portefeuille de prêts aux secteurs agricoles ; qui est passé de 738 387 soles en 2003 à 1 312 385 soles en 2006, pour atteindre environ 7,57% du total des prêts au secteur agricole et qui en 2009 constituent le second type d'institutions financières en termes de prêts au secteur agricole. Pendant longtemps les CMAC offraient un montant de crédit moyen largement supérieur à celui des CRAC. Ainsi en 2001 alors que le montant moyen des crédits d'un CRAC était de 1 495 dollars, pour les CMAC la somme était de 3 811 dollars<sup>125</sup>. Cependant un retournement de tendance significatif a pris place au cours des dernières années et actuellement le montant moyen d'un prêt de CMAC est de 5 922 soles et celui d'un CRAC de 4 835 soles. Les EDPYME jouent un rôle marginal dans le financement des activités agricoles, leur action étant davantage orientée vers les micros entreprises urbaines. Ce genre d'institution se concentre sur des prêts faibles (en moyenne 2 922 soles) et seulement 5% de leur portefeuille de placement se dirige vers le secteur agricole, malgré une croissance importante puisque le montant total des prêts est passé de 101 064 soles en 2003 à 301 160 soles en 2006. Il est intéressant de constater que le circuit alternatif (composé des CRAC, CMAC et EDPYMES) a connu une expansion considérable depuis les années 2000, bien plus rapide que le circuit bancaire traditionnel (cf tableau II.4).

---

<sup>124</sup> (Caro J.C, p.5)

<sup>125</sup> (Caro J.C., p.7)

Tableau II.4: Taux de croissance des prêts au secteur agricole par type d'institutions financières entre 2001 et 2006

	Banques	CMAC	CRAC	EDPYMES	Total
2001-2002	5,67%	179,95%	138,13%	294,10%	11,36%
2002-2003	-1,71%	49,75%	38,11%	190,46%	2,48%
2003-2004	-13,83%	0,69%	-7,85%	47,82%	-12,34%
2004-2005	10,58%	43,95%	8,70%	71,80%	12,84%
2005-2006	5,78%	22,62%	28,06%	17,34%	8,73%
2001-2006	4,70%	645,05%	321,86%	3311,03%	22,74%
2003-2006	0,80%	77,72%	28,27%	197,99%	7,55%
Taux de croissance annuel moyen 2001-2006	0,92%	49,43%	33,36%	102,57%	4,18%
Taux de croissance annuel moyen 2003-2006	0,27%	21,13%	8,65%	43,90%	2,46%

Source : MINAG

Le circuit alternatif, s'il reste minoritaire dans le financement des activités agricoles, joue néanmoins un rôle chaque fois plus important dans le financement global des activités agricoles au Pérou. Ce que nous pouvons effectivement constater sur le tableau II.5.

Tableau II.5: Evolution de la participation des institutions financières dans les crédits au secteur agricole entre 2001 et 2006 (en % et par type d'institution)

	Banques	Cajas municipales	Cajas rurales	EDPYMES	Total
2001	96,17%	1,25%	2,52%	0,06%	100,00%
2002	91,26%	3,14%	5,38%	0,22%	100,00%
2003	87,54%	4,58%	7,25%	0,63%	100,00%
2004	86,05%	5,26%	7,62%	1,06%	100,00%
2005	84,33%	6,72%	7,34%	1,61%	100,00%
2006	82,04%	7,57%	8,65%	1,74%	100,00%

Source : MINAG

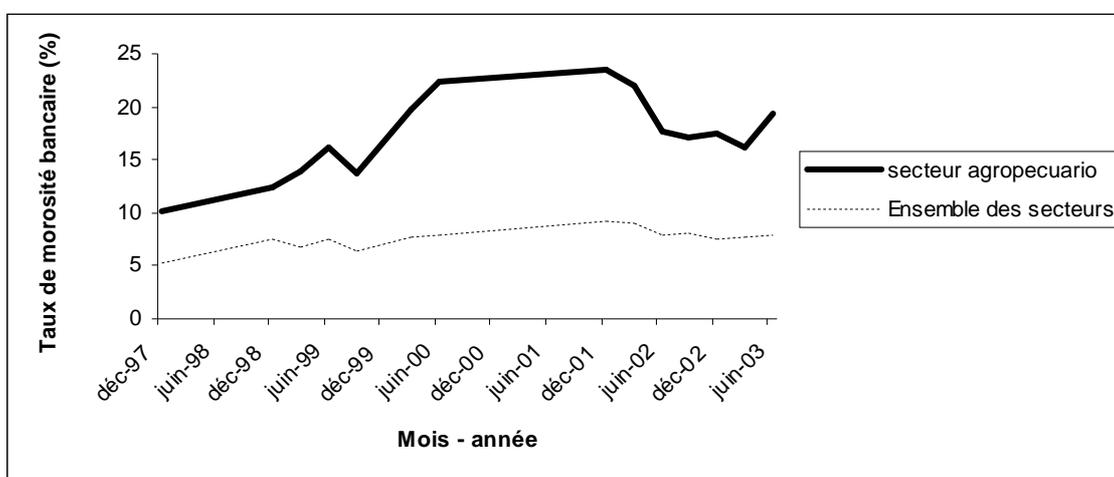
Les ONG de financement jouent également un rôle significatif dans la pénétration financière au sein du monde rural. Elles fournissaient ainsi 11,8 millions de dollars de prêts à 66 000 clients. Ces chiffres font des ONG l'acteur offrant la couverture la plus large et le montant total de prêt le plus important. Même si au final le montant moyen d'un micro crédit par client n'était que de 180 dollars<sup>126</sup>. L'offre financière classique et micro financière à destination du milieu agricole est donc fortement fragmentée. Nous avons d'un côté les banques commerciales qui n'ont qu'une couverture limitée et privilégient les grands et moyens exploitants et dont le montant moyen d'un crédit est élevé ; permettant la réalisation d'investissement à grande échelle et l'amélioration substantielle de l'outil productif. Et de l'autre, les institutions micro financières ont une couverture plus large et se concentrent davantage sur les petits et très petits exploitants. Si le montant moyen des crédits des CMAC et des CRAC peut permettre la réalisation d'investissements mineurs, ceux des EDPYMES et

<sup>126</sup> (Caro J.C., p.7)

des ONG sont surtout destinés à répondre à des besoins urgents ou saisonniers (paiement de main d'œuvre) ou à la satisfaction de la consommation personnelle ou familiale.

Même si le coût du crédit aux micro entreprises a fortement diminué, il reste tout de même élevé avec un taux d'intérêt annuel moyen de 40% (alors qu'auparavant sur le segment inférieur cet indicateur atteignait parfois plus de 200%). Le fort niveau du taux d'intérêt appliqué aux prêts agricoles doit être considéré sous l'angle de taux de non recouvrement bien plus élevé dans le cas des activités agricoles, ce que nous pouvons constater sur le graphique II.4.

Graphique II.4 : Evolution du taux de non recouvrement du secteur bancaire privé pour les activités agraires et les autres activités



Source: Trivelli et Al., *La oferta financiera rural en el Perú: elementos para una agenda de trabajo* (p.26)

● **AGROBANCO** : La principale institution financière publique liée au monde agricole est Agrobanco. Cette dernière fut créée suite à la promesse d'Alejandro Toledo en 2001. Lors de sa création, il était prévu qu'Agrobanco joue le rôle financier auprès des institutions financières du secteur agricole (banque de banque) même si la loi de création de cette institution (*Ley 27 603*) offrait également la possibilité d'offrir des prêts directs aux producteurs organisés, de préférence en chaîne productive. L'objectif de financement des institutions financières était double : inciter les entreprises privés à prêter au secteur agricole et placer des fonds au sein d'entités sûres (impliquant un retour certain, un faible coût opératif et donc être une opération rentable). Ces placements impliquaient des relations avec 24 institutions micro financières dont les CRAC (40%), CMAC (35%) et les EDPYMES (25%). Quant aux activités de prêts directs, elles débutent avec retard. Malgré une croissance significative, le niveau moyen des prêts et surtout le nombre de clients d'Agrobanco restent

loin de ceux de l'ex Banco Agrario. Jusqu'en juin 2006, Agrobanco avait prêté près de 32 millions de dollars selon la S.B.S (*Superintendencia de Bancos y Seguros*). Finalement, au cours de ses premières années d'existence, Agrobanco s'apparentait aux entités non bancaires si l'on tient compte du montant des prêts (faible) et aux banques si l'on tient compte du nombre de clients (peu élevé)<sup>127</sup>. Parmi les principales cultures financées par Agrobanco à cette époque, nous trouvons le coton, le café, le riz, le paprika, la pomme de terre, le blé, le maïs jaune ou encore certaines activités d'élevage. Le taux moyen de non recouvrement d'Agrobanco était de 5,2% en 2006. Chiffre relativement faible et acceptable pour ce type de banque. En ce qui concerne les activités de financement indirect, représentant 60% du portefeuille en 2006, elles ont un taux de non recouvrement de 0% alors que cet indicateur atteint 3,2% pour les opérations de *prêts directs* réalisées avec les ressources d'Agrobanco et près de 18% pour celles réalisées avec les fonds provenant d'autres organisations (MINAG, Trésor Public ou FRASA). C'est-à-dire que les opérations de *financement indirect* offraient une sorte de subvention croisée en faveur de celles de financement direct. Une des questions fondamentales consiste à savoir pourquoi Agrobanco n'a pas réussi à augmenter sa couverture jusqu'en 2006 alors qu'il proposait un taux d'intérêt bien inférieur à celui des intermédiaires privés. Plusieurs facteurs influent sur cette situation : long traitement des crédits, beaucoup de producteurs ne veulent pas ou ne savent pas comment s'associer afin de former une chaîne productive et la demande effective du crédit par les agriculteurs est de loin inférieure à la demande potentielle (non seulement à cause des limitations d'accès mais aussi en ce qui concerne les restrictions et préférences des clients).

Au cours des trois dernières années, l'objectif d'Agrobanco paraît s'être modifié, peut-être influencé par l'idéologie politique du gouvernement d'Alan Garcia. Parmi les tendances récentes concernant cette institution, citons une forte croissance des prêts directs et une légère diminution de ceux indirects. En 2009, et pour la première fois depuis sa création, les deux types de modalité de prêts avaient presque la même importance, comme nous pouvons le constater sur le tableau II.6

---

<sup>127</sup> Pour être susceptible d'obtenir un prêt, l'organisation d'une *cadena agrocrediticias* (chaîne productive) est une recommandation majeure. Ces dernières sont constituées par un groupe de producteurs d'une même culture ou d'élevage, des fournisseurs de matières premières, des clients et d'une institution financière. La finalité de ces chaînes est de générer des économies d'échelle et de consolider le pouvoir de négociation des producteurs regroupés afin de diminuer les coûts, d'obtenir une provision de matières premières adéquate à moindre coût et une vente dans les meilleures conditions offertes par le marché.

Tableau II.6 : Type et montant des prêts offert par Agrobanco en juin 2008 et juin 2009 (millions de soles)

Modalité de prêt	Montant en juin 2008	Montant en juin 2009	Variation
Prêts directs	72,03	116,34	62%
Prêts indirects	124,85	118,9	-5%
Total	196,89	235,24	19%

Source: *Balances y proyeccion, con cifras del credito agrario, en lo que va de gobierno vigente, Agronoticias* (p.25)

Agrobanco semble donc avoir opéré un processus soutenu de prêts directs aux producteurs, principalement sous la modalité des chaînes productives. De plus, pour accroître sa couverture, il disposait en juin 2009 de 44 points d'attention (16 nouveaux ayant été ouverts en 2008). Parallèlement à cette modification stratégique, le capital de l'institution a connu une augmentation considérable entre 2007 et 2008, passant de 108,663 millions de soles en mai 2007 à 238,603 millions de soles un an plus tard (soit environ + 120%). Selon Luis Palomino Reina, *Gerente General* d'Agrobanco, les prêts directs concernaient environ 6 000 producteurs individuels (41% de la sierra, 31% de la côte et 28% de la selva) et ceux accordés aux associations concerneraient 30 000 producteurs. Indirectement, ce seraient 40 000 producteurs qui bénéficieraient des offres d'Agrobanco. Approximativement 70 000 producteurs peuvent être considérés comme bénéficiaires des crédits de cette institution, ce qui reste tout de même relativement faible en comparaison avec les 2 000 000 de producteurs agraires que compte le pays. Outre l'offre de crédit, Agrobanco consacre une partie de ses ressources au *Fondo de Asistencia Tecnica* afin d'améliorer la productivité agraire à travers la formation de petits agriculteurs. Jusqu'en juin 2009, 8 899 producteurs ont eu accès à ce service. Dans le même temps, les prêts d'Agrobanco aux petits et micro producteurs ont connu une hausse spectaculaire. Ce qui a eu une répercussion concrète sur le montant moyen des prêts, qui a diminué significativement, notamment pour les micro producteurs et les petits producteurs. La nouvelle stratégie d'Agrobanco semble être la suivante : favoriser les prêts directs, de préférence aux micro producteurs et aux petits producteurs. Ce qui, si cela se confirme et que le montant moyen des prêts atteint un niveau suffisant pourrait être une opportunité pour la population rurale la plus défavorisée.

### 2.2.3) La qualité : élément différenciateur de la compétitivité des agricultures péruviennes ?

La notion de compétitivité est essentiellement microéconomique ou mésoéconomique. S'intéresser à la compétitivité du secteur agricole au Pérou implique de la considérer du point de vue des firmes, producteurs, associations ou de l'ensemble de la filière. La question centrale réside donc dans les définitions de la compétitivité adoptées par les acteurs agricoles. En effet, il n'est guère évident que tous les acteurs d'une filière aient une approche identique

de la compétitivité. Il nous semble que la compétitivité de l'agro péruvien soit liée à l'existence des différents types d'agriculture que nous avons précédemment mentionnés, notamment à leur capacité à fournir des produits respectant des critères de qualité normative.

### *La compétitivité de l'Agriculture Commerciale Moderne*

L'agriculture commerciale moderne, et plus particulièrement le secteur des exportations non traditionnelles, apparaît comme étant particulièrement compétitive sur les marchés internationaux. La place du Pérou dans les exportations mondiales d'asperges et l'essor spectaculaire des exportations de fruits (raisins, mangues, avocats) ou de piments (paprika) est en quelque sorte une preuve *a posteriori* de la compétitivité de ce type d'agriculture. S'intéresser à la compétitivité des agro exportations du Pérou implique de prendre en compte que la plupart des produits exportés ne l'étaient quasiment pas il y a une vingtaine d'années. Le décollage de l'agriculture commerciale moderne repose sur les bases suivantes : élection de *niches* pertinentes, forte productivité et rendement élevé grâce à une modernisation de la production et le respect des exigences des clients.

En ce qui concerne l'élection de niches pertinentes, la notion de *pertinence* est aussi bien liée au contexte local qu'à la réalité internationale. Tout d'abord des producteurs et des entreprises ont logiquement choisi de se consacrer à des cultures facilement adaptables aux conditions climatiques péruviennes et plus précisément de celles de la côte (désertique, chaude au nord et plus fraîche au sud). Ainsi, l'offre de mangues et bananes d'exportation se concentrent surtout au nord du pays de même que celle d'asperges blanches alors que les asperges vertes ou le raisin se situent davantage au sud. Si les productions s'adaptent aux conditions climatiques encore fallait-il réaliser les infrastructures d'irrigation nécessaires au développement agricole sur la côte. D'où les nombreux travaux débutant dès le début du XX<sup>ème</sup> siècle et qui continuent actuellement<sup>128</sup>. Le choix de cette production agricole d'exportation non traditionnelle est également pertinent si l'on considère les marchés ciblés. Outre le fait qu'il s'agisse de niches relativement dynamiques, l'offre péruvienne s'inscrit souvent dans le cadre d'une production d'appoint (de soutien) et avec un calendrier particulier (souvent de contre-saison ou hors saison). La seconde source de la compétitivité réside dans la forte productivité (mesurée par les rendements). Outre le fait que ces cultures s'adaptent parfaitement bien aux conditions naturelles du pays, les acteurs des filières concernées ont ainsi procédé à un renouvellement des méthodes productives : adoption de

---

<sup>128</sup> Le projet Chavimochic a ainsi permis la mise en valeur de certaines parties du département de la Libertad (et les projet Olmos et Piura visent le même objectif au sein des départements de Lambayeque et Piura).

variétés hybrides fortement productives, application massive d'engrais et pesticides pour les productions non biologiques, un système d'irrigation performant (goutte à goutte ou *fertirrigacion*) ou encore les actions menées par la SENASA pour la lutte contre les pestes et autres maladies. Plus en aval, la création de chambres froides a permis de conserver en meilleur état les produits et les groupes industriels ont dans le même temps modernisé leur outil productif. La forte productivité de ces cultures d'exportation repose donc sur l'adoption de paquets technologiques (type révolution verte), la volonté des institutions nationales d'apporter une solution aux problématiques sanitaires du secteur et à une modernisation en aval. Enfin, le troisième déterminant de la compétitivité concerne le respect des exigences des clients internationaux. Il est intéressant de mentionner ici que l'offre d'exportations agricoles non traditionnelles concerne essentiellement des produits frais. Pour pouvoir exporter, les firmes ont du mettre en conformité leurs produits (ou ceux achetés à d'autres producteurs) aux exigences du marché en terme de normes et certification (ISO 9001, HACCP,...) et de présentation. Contrairement aux produits industriels, la matière première est directement exportée et il convient donc d'adopter des méthodes de récoltes ne nuisant pas à la présentation du produit et des méthodes de conservation adaptées. Si finalement, le respect de normes et les certifications ne sont qu'un *faux déterminant* de la compétitivité (car il devient souvent une obligation à moyen terme), il permet tout de même d'adopter des méthodes de production plus efficaces ; favorisant souvent une modernisation des processus de production et de l'outil industriel. L'obligation de respecter de normes et certifications chaque fois plus contraignantes a aussi permis une sorte d'intégration verticale. Les firmes plus en aval choisissant de se lancer directement dans la production, s'assurant ainsi de la conformité des produits et réduisant l'hétérogénéité de leur offre. L'exportation de produits frais a aussi provoqué une restructuration du modèle logistique. Là où les firmes exportaient en FOB elles doivent passer en DDU. Le respect des cahiers des charges imposés en aval, donc la qualité normative, est le fondement même de la compétitivité des acteurs de l'ACM.

La compétitivité des firmes péruviennes appartenant à l'ACM repose davantage sur des facteurs naturels et des niveaux d'investissements plus ou moins considérables selon les cultures que sur un processus d'innovation endogène. Si innovation il y a, elle est essentiellement importée et adoptée. S'agit-il donc de critères de compétitivité durables ? Probablement pas, car ils sont accessibles relativement facilement aux producteurs et firmes d'autres nations présentant les mêmes particularités climatiques. De plus, si les exportations de produits frais péruviens ont connu un tel boom c'est certainement en parti grâce à la capacité à proposer des produits compétitifs, mais reste également lié à l'adoption de

l'ATDEA avec les Etats-Unis qui permet à ce type de produits d'intégrer le marché états-uniens sans avoir à s'acquitter de droits de douane ou alors à des niveaux avantageux. Finalement l'adoption du TLC ne modifiera pas substantiellement la situation pour les exportations agricoles non traditionnelles. La question qui se pose est donc de savoir si l'offre péruvienne resterait compétitive si d'autres pays avaient également un accès préférentiel au marché américain ? Les critères de différenciation des produits agricoles frais péruviens sont-ils perçus comme pertinents de la part des importateurs et consommateurs occidentaux ? C'est finalement la question primordiale pour les acteurs des filières concernés ayant opté pour une stratégie de différenciation. La compétitivité à moyen et long terme passera par une articulation pertinente des filières d'exportations agricoles non traditionnelles, favorisant des stratégies compatibles à défaut d'identiques entre les agriculteurs / producteurs, les industriels et les firmes d'exportation et permettant de répondre aux exigences du marché international tout en travaillant à la différenciation des produits dès l'amont de la chaîne. Les firmes ayant choisi une stratégie de domination par les coûts risquent d'affronter des conditions adverses remettant en cause les relations avec le reste des acteurs de la filière (tout du moins si les coûts d'achat aux producteurs sont maintenus à des niveaux faibles) et risquent de perdre des parts de marché à moyen terme puisque la volonté de maintenir le *sol* fort renchérit le prix des produits à l'exportation<sup>129</sup>. De plus, le fait d'exporter quasi exclusivement des produits frais implique de prendre en considération, pour déterminer la durabilité de la compétitivité, le type de chaîne de valeur. Comme le soulignent *Dolan et Al*, dans le cas des produits frais (légumes et fruits), l'acteur dominant est en général le distributeur (les supermarchés et leur centrale d'achat), qui impose aux producteurs des conditions drastiques en termes de qualité et d'homogénéisation de la production, de même qu'au niveau de la compétitivité coût. Pour les produits frais importés, il s'agit généralement de produits génériques, sans autres indications pour le client que le pays de provenance. Les produits étant génériques, l'absence de marques rend difficile la valorisation du produit à travers des stratégies marketing particulières. Au sein de ces chaînes de valeur, les producteurs sont soumis à une concurrence internationale sur au moins quatre paramètres : conformité aux exigences en termes de qualité, quantité, prix et calendrier de production. Puisque que les produits sont génériques, si nous supposons que la conformité aux exigences en termes de quantité et de qualité sont facilement accessibles grâce à des investissements précis et que le calendrier de production peut-être adopté par des

---

<sup>129</sup> A ce titre, l'exemple des exportations d'asperges blanches en conserve en frappant. Ces dernières reposaient sur l'achat à faible coût des asperges blanches aux petits producteurs (rendant les conditions de travail pénible et la récolte d'une qualité médiocre) et des salaires du même niveau aux ouvriers des usines. Suivre une stratégie de domination par les coûts à travers l'exploitation de petits agriculteurs et des salariés des usines et dans un contexte de surévaluation monétaire ne pouvait que difficilement être durable et rapidement l'offre chinoise d'asperge en conserve a déplacé celle du Pérou. Cf *Shimizu T.*, El cambio en la estructura de la exportacion de los espárragos peruanos

pays disposant des mêmes spécificités géographiques et climatiques, il ne reste comme variable de compétitivité que le contrôle des coûts pour offrir le prix le plus bas possible. Ce qui se traduira par une plus grande mécanisation et / ou une compression maximale des coûts de main d'œuvre ou des matières premières. L'impossibilité de valoriser les produits frais grâce à des marques fortes constitue une limite sérieuse quant à la compétitivité de ce type de produits agricoles. La stratégie des acteurs dominants des filières appartenant à l'ACM repose sur l'adoption de normes relatives à la qualité. Bien que génériques, les produits de l'ACM sont homogènes et répondent aux exigences normatives des clients. Une certaine approche de la qualité est donc au centre de la stratégie de ces acteurs. Il s'agit d'une qualité « industrielle » ou « normative ».

#### *Compétitivité de l'Agriculture Commerciale Classique et de l'Agriculture de Subsistance*

Si l'agriculture commerciale moderne doit atteindre une compétitivité permettant de s'imposer sur le marché international à travers une offre de contre-saison, des forts rendements ou le respect de normes et certifications, dans le cas de l'agriculture commerciale classique et de l'agriculture de subsistance, la compétitivité a surtout à voir avec des paramètres locaux, régionaux et nationaux. En effet, produire pour le marché local ou national implique pour les acteurs de l'agriculture commerciale classique et l'agriculture de subsistance de mettre en avant une offre à la fois suffisamment bon marché (la capacité d'achat d'une grande partie des péruviens étant réduite) et de qualité (pour faire face aux importations). Finalement, être compétitif dans ces agricultures n'est pas nécessairement plus facile que dans le cas de l'agriculture commerciale moderne. La voie communément suivie par les acteurs de l'ACC a généralement été celle de faire croître les rendements, permettant ainsi une diminution des coûts unitaires de production ou alors de procéder à un contrôle strict des coûts de production (notamment en ce qui concerne la main d'œuvre). Comme nous l'avons mentionné précédemment, les producteurs de l'agriculture commerciale classique et dans une moindre mesure ceux de l'agriculture de subsistance, ont connu une croissance des rendements non négligeable. Ce qui a souvent été possible soit grâce à l'adoption de variétés hybrides bien plus productives (riz, pomme de terre, coton, maïs jaune,...) soit grâce à la généralisation de meilleures méthodes de production. Ce qui, associé à une expansion des surfaces cultivées, a permis de faire croître considérablement la disponibilité d'aliments. Ce modèle productiviste induit certes des coûts supplémentaires mais permet de réduire les coûts de production fixes par unité. Face à ce modèle productiviste, une autre stratégie consiste à contracter au maximum les coûts de production généraux et en particulier ceux liés à la main

d'œuvre, faisant ainsi reposer l'essentiel des bénéfices sur la sous rémunération de la main d'œuvre. Dans le contexte de l'après ISI, un tel modèle aurait dû se révéler compétitif. Il fallait en effet un secteur agricole suffisamment performant pour satisfaire une demande urbaine en forte expansion et à faible pouvoir d'achat. Cependant, la compétitivité de l'offre nationale doit également prendre en compte les importations agricoles. Les faibles droits de douane généralement appliqués sur les produits agricoles, parfois subventionnés, représentent une contrainte supplémentaire pour la production nationale. L'association de faibles droits douaniers, d'une surévaluation monétaire, d'une productivité forte au sein des pays exportant et parfois de subventions représente une concurrence déloyale pour certains produits nationaux (blé et coton notamment). Autre facteur aggravant la situation, les quelques complexes agro-industriels existants ont parfois progressivement substitués les produits importés aux produits nationaux. C'est ainsi qu'une grande partie de l'industrie textile utilise désormais massivement du coton provenant d'Inde ou des Etats-Unis ou que les usines de volaille font appel en grande partie aux importations de maïs jaune en provenance des Etats-Unis. Et lorsque ce n'est pas le cas, les firmes en aval constituent une sorte d'oligopole et profitent de cette structure de marché pour imposer des prix d'achat dérisoire comme dans le cas de la fibre d'alpaga. Outre cette concurrence déloyale et des relations plus ou moins conflictuelles avec l'aval, l'un des facteurs expliquant le manque de compétitivité de l'agro classique et de subsistance péruvien réside dans des modèles institutionnels peu perfectionnés et mal articulés. Ce qui se traduit par des informations peu précises et l'absence d'objectifs sectoriels. Laissant finalement les producteurs suivent des modèles productivistes malgré un marché en faible croissance et une capacité plus que réduite à exporter ou les laissant sans organisation et donc capacité de négociation face à des oligopoles. D'autres facteurs comme la non obligation de respecter des normes minimales et spécifiques en termes de qualité (favorisant une hétérogénéité de l'offre), des infrastructures défailtantes (en terme de routes, d'irrigation ou même d'infrastructures plus basiques) et un intérêt moins poussé de répondre aux attentes des populations rurales de la sierra et de la selva de la part des gouvernements jouent aussi un rôle à ne pas déprécier dans la compétitivité réduite de nombreux acteurs. Comme pour l'agriculture commerciale moderne, la compétitivité de l'ACC et de l'agriculture de subsistance repose davantage sur les facteurs naturels et la main d'œuvre bon marché et des investissements (souvent réduits) en terme de variétés hybrides et plus rarement d'infrastructures d'irrigation. L'existence d'importations agricoles, parfois subventionnées ou sous-évaluées et souvent de qualité au moins égale à la production nationale, et la mauvaise ou faible articulation institutionnelle ont un rôle central sur la faible compétitivité de

nombreuses filières. Mais à la différence de l'agriculture commerciale moderne (plus précisément les produits frais destinés à l'exportation), s'agissant de produits destinés à la consommation nationale ou à des marchés fortement fragmentés au niveau international, les acteurs des filières disposent d'autres moyens de valoriser la production agricole et non seulement suivre les conditions édictées par les grands acteurs de la distribution. Pour les produits de consommation humaine destinés au marché intérieur, les producteurs ou les agroindustriels peuvent créer des marques ou des niches leur permettant de différencier leur offre. Pour les producteurs et exportateurs de produits destinés aux marchés internationaux, il sera possible de cibler des segments spécifiques, plus rémunérateurs. C'est là un des avantages des filières appartenant à l'agriculture commerciale classique et même de subsistance. Elles ont paradoxalement plus d'opportunités de valorisation pour les acteurs dominants ou subalternes des chaînes de valeur. Bien que la mauvaise articulation sectorielle et institutionnelle rend difficile de profiter de ces possibilités et que leur faible capacité à respecter un cahier des charges en termes de qualité normative pèse lourdement sur la capacité des acteurs à être performants sur le marché national.

Il semblerait que la compétitivité de l'agro péruvien repose généralement sur une combinaison d'avantages naturels (climat, main d'œuvre bon marché, ...), d'investissements en termes de modernisation de l'outil productif et surtout la capacité des acteurs d'une filière à proposer une offre de qualité normative équivalente à celles d'autres acteurs internationaux. A des degrés divers, les acteurs des différents secteurs agricoles se situent à une étape intermédiaire entre un modèle de développement de primauté des facteurs et un autre de primauté des investissements<sup>130</sup>. Il n'est finalement guère étonnant que les filières agricoles péruviennes soient à une telle étape. En tenant compte du fait qu'à l'exception d'une courte période de son histoire l'économie péruvienne n'a que rarement accordé un intérêt à l'agriculture et l'élevage et que la période précédente (1968-1990) a été particulièrement adverse au développement agricole et aux intérêts des acteurs ruraux, il n'est pas surprenant que les acteurs du monde agricole doivent reconstruire les bases d'un modèle agricole efficient. L'un des facteurs cruciaux et critiques sera la capacité des agents à passer à l'étape de primauté de l'innovation et pour les acteurs les plus en difficulté à passer durablement à une étape de primauté des investissements. Ce qui permettrait une modernisation accrue de l'ensemble des filières et la constitution de nouveaux complexes agro-industriels performants. Ces derniers constituent la pièce manquante au sein de la quasi-totalité des filières agricoles.

---

<sup>130</sup> Selon les expressions utilisées par Porter

Même s'il en existe un certain nombre dans les domaines traditionnels (produits laitiers, viande de volaille,...), ils sont peu nombreux et faiblement performants en terme d'exportations, à l'exception de certains groupes comme Alicorp. Cependant, l'apparition de complexes agro-industriels, c'est-à-dire la pénétration du monde industriel ou sein de la sphère agricole, est subordonnée à la capacité des acteurs en amont à respecter la qualité normative exigée par les agro-industriels. Il est d'ailleurs remarquable que le secteur d'exportation non traditionnel ne soit constitué presque exclusivement que de produits frais ou faiblement transformés (asperges en conserves). Passer d'une étape de primauté des investissements à une étape de primauté des innovations implique un processus d'innovation endogène, pensé et adapté aux réalités locales. A ce titre, il existe déjà des innovations nationales pertinentes : création de variétés hybrides (dans le cas des pommes de terre par exemple) ou dans les infrastructures d'irrigation (RGO<sup>131</sup>). Cette capacité d'innovation endogène constitue le déterminant le plus pertinent à long terme pour la compétitivité d'une filière et pour le développement économique général. Qu'aurait on finalement compris à la notion de développement si l'on favorise une uniformisation des modèles productifs (dépendant de l'extérieur pour tout type d'innovation) et des modes de consommation ? Le développement repose bien plus sur la notion d'unicité que sur celle d'uniformisation. Il ne s'agit pas ici de prétendre que les acteurs agricoles ne doivent pas adopter les progrès technologiques mis à leur disposition sous prétexte qu'ils proviennent de l'extérieur mais plutôt que cette étape doit s'accompagner à moyen terme d'une capacité propre à innover afin de répondre aux problématiques locales. Ne considérer que des taux de croissance des exportations, des rendements, des superficies ou de PIB (bien que cela soit important) ne peut constituer la base d'un raisonnement approfondi sur le développement. Il faut également tenter de déterminer ce qui fait la singularité de l'apport d'une activité agricole spécifique. Par exemple, même si l'importance économique du café est considérable au sein de l'agriculture péruvienne, son impact sur la réalité historique et géographique transcende la simple réalité économique.

### III) Le caractère iconoclaste de l'activité caféière au Pérou

Le choix de la caféiculture péruvienne en tant qu'objet d'étude peut être motivé par le fait que cette activité joue un rôle singulier au sein de l'agriculture et l'économie péruviennes. L'originalité de l'apport de la caféiculture à la réalité péruvienne peut s'appréhender à travers

---

<sup>131</sup> Le *Riego por Goteo Optimizado* (RGO) est un système d'irrigation par goutte à goutte qui n'utilise ni moteur ni combustible grâce à l'utilisation de la hauteur et des pentes (cf *Rodríguez Rojas M., Riego por goteo optimizado (RGO)* )

un triple champ d'analyse : historique (l'intégration rapide et spectaculaire de la caféiculture au sein de la réalité agricole péruvienne), géographique (la constitution de certaines zones géographiques traditionnellement marginalisées comme zones agricoles importantes) et économique (l'alliance entre un rôle structurant intérieur et un impact majeur sur le commerce extérieur).

### 3.1) Evolution de la caféiculture au Pérou

Bien que présent au Pérou depuis le XVIII<sup>ème</sup> siècle, jamais l'activité caféière n'avait eu un impact significatif sur l'économie péruvienne jusqu'aux années 1990. Le développement caféier fut toujours limité par un ensemble de raisons : préférence accordée aux activités minières, faible présence humaine et absence d'infrastructures au sein des zones aptes à la caféiculture, modèles économiques contraires aux intérêts des acteurs des filières agricoles,... Pour le Pérou, le café n'a pas constitué une *promesse de développement* comme ce fut le cas pour de nombreux autres pays. La rapide croissance de la production et des exportations caféières à partir des années 1990 semble constituer un point d'inflexion dans la perception de l'activité caféière.

#### 3.1.1) Un poids historique marginal

L'histoire du café au Pérou n'a jamais fait, jusqu'à maintenant, l'objet d'une étude approfondie. Ce qui se traduit par un niveau restreint d'informations disponibles. Tout au plus sait on que des sources historiques signalent l'arrivée de caféiers à Lima en 1760, en provenance de Guayaquil (qui, à cette époque, faisait partie de la vice royauté du Pérou). Il semblerait néanmoins qu'il existait auparavant quelques caféiers à Huanuco, même si les interrogations restent entières sur leur date d'introduction et leur lieu de provenance. Des découvertes récentes laissent à penser que le district de Chinchao fut la zone où s'initia la caféiculture péruvienne entre 1740 et 1760. Le café trouva les conditions propices à son développement au sein des vallées inter andines et la *selva alta*. Une des particularités de la caféiculture péruvienne est qu'à ses débuts la production caféière n'était nullement stimulée par la demande internationale mais visait à satisfaire le marché intérieur. Il faut attendre 1850, au sein de la vallée du Perené, colonisée par les français, allemands et anglais (et qui constitue actuellement Chanchamayo, Tarma et la Merced) pour voir surgir une zone caféière de premier ordre. Les exportations de café débuteront en 1887, à destination de l'Allemagne et de l'Angleterre, suite à une conjoncture internationale favorable. La chute des cours liée à la dépression économique internationale lors de la décennie suivante provoqua une diminution

de l'offre péruvienne. Peut-être l'opportunité la plus significative de développement d'une caféiculture d'exportation résida dans l'octroi de plus de 450 000 hectares de la *ceja de selva* à la compagnie *Peruvian Corporation*, dans le cadre de l'accord Grace. La compagnie forma la colonie du Perené, dirigée par un petit groupe d'administrateurs anglais et recrutait la main d'œuvre au sein de la population ashanikas. Le manque chronique de main d'œuvre et d'infrastructures de communication provoquèrent l'échec du projet et la propre *Peruvian Corporation* abandonna progressivement l'activité caféière, d'autant plus aisément que le contexte international était défavorable. Finalement ce cas nous indique clairement l'une des principales limites au développement caféier à cette époque : l'absence d'un bassin de population important au sein de la *ceja de selva* susceptible de fournir une main d'œuvre suffisante. Ce qui constituait un frein particulièrement puissant au développement de la caféiculture, activité agricole intensive en main d'œuvre. Il faut attendre la seconde moitié du XX<sup>ème</sup> siècle pour voir débiter les travaux d'infrastructures visant à faciliter la circulation entre cette zone et le reste du pays et à accentuer le mouvement de colonisation. Les conditions nécessaires à la consolidation de l'activité caféière n'ont finalement été atteintes qu'au cours de la seconde moitié du siècle passé.

Ce rapide survol de l'histoire caféière du Pérou nous permet de saisir que la caféiculture n'a eu qu'un impact marginal au niveau économique et social au cours de l'histoire du pays. Là où ailleurs le café a joué un rôle majeur dans la croissance économique (Brésil), a permis aux petits producteurs agricoles de devenir des acteurs économiques de premier ordre tout en créant des institutions originales (Colombie), a favorisé l'émergence d'une oligarchie nationale et une consolidation de leur pouvoir (Amérique Centrale), a participé au mécanisme d'émancipation d' « *ethnies* » traditionnellement marginalisées (Rwanda), a remis en cause le schéma traditionnel de pouvoir au sein de la cellule familiale (pays d'Afrique), a symbolisé la modernité au sein du monde rural (Togo) ou a été un vecteur culturel transcendantal (Ethiopie), au Pérou, du fait de son développement tardif, le café n'a joué qu'un rôle mineur au niveau économique, social et culturel. C'est la canne à sucre qui a dynamisé le tissu économique national et qui a permis l'émergence d'une oligarchie nationale ; le coton a, quant à lui, favorisé l'insertion des petits et moyens producteurs au marché international ; et culturellement, aussi bien le maïs que la pomme de terre occupent une place à part au Pérou<sup>132</sup>. Cependant, avec l'émergence des exportations caféières et leur place prépondérante au sein des exportations agricoles depuis les années 1990, de nombreuses provinces et districts se réapproprient leur histoire et leur devenir à travers une sorte de culte au café. Le

---

<sup>132</sup> Preuve en est les expressions suivantes: *Tan peruano como la papa* et *Tan peruano como la chicha morada*

café est devenu l'un des *productos banderas* du Pérou et le jour du caféiculteur a fait son apparition lors de la seconde moitié des années 2000.

### 3.1.2) L'essor de l'activité caféière au Pérou

Nous l'avons signalé, les conditions optimales pour le développement d'une agriculture commerciale au sein de la *ceja de selva* n'ont commencé à apparaître qu'au cours des années 1950 avec la construction d'infrastructures. Ce n'est que durant les années 1960 qu'y apparaîtra une agriculture commerciale dynamique. La caféiculture connut une première stimulation jusqu'à la seconde moitié des années 1980. Il faudra néanmoins attendre les années 1990 pour constater un véritable boom de cette activité.

#### *1960 – 1989 : Une croissance continue malgré un contexte intérieur adverse*

La période d'application de l'Accord International du Café (A.I.C)<sup>133</sup> correspond à un processus de rattrapage modéré par rapport aux autres pays producteurs de café. Les indicateurs de croissance de la production et de surface caféière péruviens seront toujours supérieurs à la moyenne internationale. Seule la croissance du rendement par hectare fut inférieure à la moyenne internationale. Entre 1962 et 1974, la production de café et la surface caféière au Pérou connurent respectivement un taux de croissance annuelle moyen de 3,48% et 2,37%, largement supérieurs aux moyennes internationales de 0,33% et -1,18%.

Cette première phase de l'A.I.C correspond finalement à un panorama assez classique. Les acteurs des « petits » pays producteurs y ont trouvé un cadre favorable pour un développement modéré de leur caféiculture. Dans le cas péruvien, le seul indicateur en retrait par rapport au processus de rattrapage concerne le taux de croissance annuelle du rendement moyen par hectare. Alors qu'au Pérou il atteint 1,08%, la moyenne annuelle internationale fut de 1,53%.

La seconde phase de l'A.I.C (1975 – 1989) n'induit aucun changement majeur de tendance. Le Pérou connaît une croissance annuelle de sa production et de sa surface cultivée nettement supérieures à celles de la moyenne internationale. Alors que les taux de croissance de la production et de la surface cultivée mondiales sont respectivement de 1,8% et 1,62%, au Pérou ils sont de 3,49% et 3,31%. Durant ce laps de temps, le taux de croissance du rendement péruvien est identique à celui de la moyenne mondiale, soit de 0,18%, ce qui reste une performance très modeste.

---

<sup>133</sup> Dont nous décrivons les modalités de fonctionnement au sein de la partie III

La période d'application de l'A.I.C peut-être qualifiée de période de *rattrapage modéré* pour le Pérou, étant donné la croissance de la participation de ce dernier dans la production mondiale. Si entre 1962 et 1974 le pays produisait annuellement et en moyenne 1,39% de la production mondiale (60 075 tonnes), entre 1975 et 1989 il fournissait en moyenne 1,68% de l'offre mondiale (87 270 tonnes)<sup>134</sup>.

S'il existe effectivement un phénomène de rattrapage, même modeste, en termes de production et de surface cultivée durant la période d'application de l'A.I.C, il en fut tout autrement en ce qui concerne les rendements. En effet, les gains de productivités ont été insignifiants, le rendement moyen par hectare passant de 537 kg / hectare à 564,55 kg par hectare entre les deux phases. Malgré une croissance modeste, le rendement péruvien restait néanmoins toujours supérieur à la moyenne mondiale (au cours de la période 1975-1989 le rendement moyen péruvien représentait 108,64% de la moyenne mondiale).

Il est intéressant de noter que malgré un contexte économique défavorable au niveau national, la caféiculture péruvienne a pu croître à un rythme relativement soutenu. Comment, dans un cadre marqué par une réforme agraire et une politique économique qui a été si adverse pour les secteurs agricoles au Pérou, le secteur caféier a pu continuer à se développer ? Si la politique d'ISI est généralement contraire à une promotion des activités agricoles, elle l'est moins vis-à-vis des cultures d'exportation, qui permettent d'obtenir les devises nécessaires au développement industriel. Dans le cas péruvien, la réforme agraire a coïncidé avec une contraction marquée des principales cultures d'exportation et en particulier de la canne à sucre. Si la réforme agraire s'est révélée contraire aux intérêts agricoles d'exportation, c'est surtout dû à l'application d'une idéologie visant à expulser l'oligarchie péruvienne des secteurs traditionnels sur lesquels sa domination s'était construite, à savoir les activités agricoles d'exportation. Pour une série de raisons que nous avons déjà mentionné, les résultats de ce double pari furent particulièrement décevants. Néanmoins, dans le cas de la caféiculture, ils ne furent pas désastreux. Cela peut s'expliquer par plusieurs facteurs. En premier lieu, les caféiculteurs avaient, avant la réforme de Velasco, déjà créé les coopératives de façon volontaire au cours des années 1960 à travers la loi de coopératives promulguée par Belaunde. La création de coopératives caféières ne procède donc pas d'un choc exogène au secteur et n'a pas conduit à l'adoption d'un mode de gouvernance semblable à celui prévalant dans les autres secteurs agricoles. De plus, l'application de l'A.I.C et le schéma institutionnel adopté (tant au niveau international que national) ont été favorables aux intérêts des

---

<sup>134</sup> De même, si lors de la première période le pays disposait en moyenne de 1,19% des terres destinées à la caféiculture au niveau international (111 856 ha), au cours de la période suivante le chiffre s'élève déjà à 1,55% (154 581,88 ha).

caféiculteurs péruviens en ce sens ou ils ont économisé aux acteurs de la filière café un choc interne qui fut dramatique pour de nombreuses autres filières agricoles. L'éclatement de la structure foncière dès les années 1970 et qui se confirma dans les années 1980 n'a, au demeurant, jamais constitué un frein pour la caféiculture, activité où les économies d'échelle sont peu significatives ; et cela d'autant plus que la filière café au Pérou n'a jamais été synonyme d'activité agricole à forte intensité capitaliste comme a pu l'être l'exploitation de la canne à sucre. Enfin, comme nous l'avons déjà mentionné précédemment, le café n'avait au mieux eu qu'une importance modeste dans l'agriculture péruvienne, de même que la zone de la *ceja de selva* n'entrait pas en compte dans les politiques de développement économique. D'où un certain désintérêt vis-à-vis de ce secteur, l'éloignant des considérations idéologiques des gouvernements militaires et civils.

En ce qui concerne les effets de la guerre civile péruvienne, ils sont beaucoup plus difficiles à cerner. Nous n'assistons aucunement à une chute prononcée et durable de la production et des surfaces cultivées sur l'ensemble de la période d'insurrection. Les taux de croissance de ces deux indicateurs ont tendance à ralentir, mais ce n'est nullement une spécificité péruvienne. Il ne s'agit pas pour autant de nier les effets potentiels de la guerre civile sur la caféiculture. Il est indéniable que dans certaines zones, les actes de subversions ont mis à mal des pans entiers de la filière café, notamment les coopératives, qui furent durement touchées<sup>135</sup>. Mais cette chute de la production au cours de cette période ne constitue nullement une spécificité péruvienne. Les indicateurs péruviens restent supérieurs à ceux de la moyenne mondiale sur la période d'insurrection, même s'il est vrai que les années 1989 et 1990 sont synonymes de baisse spectaculaire en termes de production et de surface cultivée et que les années suivantes se caractérisent par une lente remontée. Ce n'est qu'au cours des dernières années de la guerre civile que l'on détecte une tendance négative de l'évolution de l'activité caféière. Déterminer quelle partie de cette évolution négative est à mettre à l'actif de la guerre civile et celle liée à la modification du contexte international est impossible. D'autant plus que la caféiculture péruvienne a toujours été caractérisée par des fluctuations brusques et marquées. Les actions subversives ont cependant modifié la structure de la filière café, réduisant le rôle des coopératives de producteurs<sup>136</sup>, isolant ainsi les petits caféiculteurs

---

<sup>135</sup> Par exemple, sur les 1 400 socios que comptaient la *Cooperativa la Florida* en 1989, il n'en restait plus qu'une cinquantaine après la période de violence politique. (Cf *Remy M.I.*, p.69)

<sup>136</sup> L'histoire des coopératives caféières débute avec les mobilisations paysannes pour le droit à la terre durant les années 1950 et 1960, originaire de la Convencion et Lares (Cusco), qui permit l'émergence des syndicats ruraux. Ce qui permit progressivement aux petits producteurs de créer leur propre coopératives pour contrôler directement la commercialisation du produit et freiner de la sorte l'action spéculative des commerçants qui ne leur payaient généralement que 30% de la valeur des exportations. C'est ainsi qu'apparut la première coopérative caféière en 1961, *Maranura* (situé dans le district du même nom, province de la Convencion, département de Cusco). Bien avant la réforme agraire de 1969. A partir de cette date, les familles productrices organisées en coopératives sont devenues les acteurs centraux de la filière, contrôlant au cours des années 1970 jusqu'à 80% du café exporté. Au cours des années 1980, la participation des coopératives dans

tout en permettant aux négociants d'accroître leur participation. Cet ensemble de phénomènes a probablement été déterminant dans le fait que la filière péruvienne semblait s'orienter davantage vers un modèle extensif, avec pour la première fois depuis 1960 des rendements moyens inférieurs à la moyenne mondiale durant la fin des années 1980.

*1989 – 2007 : Le Pérou, nouvelle puissance caféière internationale*

La période post-A.I.C correspond indéniablement à un processus de décollage. Ainsi, le pays produit en moyenne 153 066 tonnes de café par an entre 1990 et 2007, représentant 2,28% de l'offre moyenne mondiale. Le tout sur 243 602 hectares, soit 2,27% de la surface caféière mondiale. Pour mieux saisir l'importance de l'expansion caféière péruvienne, précisons que le taux de croissance annuel de la production et de la surface cultivée au Pérou furent respectivement de 6,32% et 6,03% alors qu'au niveau mondial ils atteignaient 1,44% et -0,58%, indiquant clairement que le pays fut bien un des grands bénéficiaires de la fin de l'A.I.C.

L'insignifiante croissance du rendement indique la consolidation d'un modèle toujours plus extensif. Le taux de croissance annuel moyen du rendement caféier péruvien ne fut que de 0,28% (contre 2,4% en moyenne au niveau mondial). Cette tendance s'est accentuée à partir de 2004<sup>137</sup>. Ce qui s'explique par un ensemble de raisons: vieillissement de la population des caféiers, faible accès au crédit, désintérêt des pouvoirs publics vis-à-vis du secteur caféier, etc. Le plus paradoxal est que les caféiculteurs, aient pu maintenir des rendements élevés au cours des périodes des chutes des cours internationaux alors qu'à partir du moment où les cours augmentent (2005) les rendements chutent considérablement.

Comme nous pouvons le constater sur le tableau II.7, entre 1975 et 2007, le taux de croissance de la production caféière péruvienne fut supérieur à 250% (avec un T.C.A.M de 4,01%). Sur la même période, le taux de croissance du rendement fut de - 3,57% (soit un T.C.A.M de - 0,11%).

---

les exportations s'effondra jusqu'à 50% et au début des années 90 le secteur associatif devait affronter une grave crise (provoquée par la violence insurrectionnelle, la fin de l'A.I.C, la chute des cours, le fujishock et la suppression du Banco Agrario (principale source de financement). Sur les 220 coopératives existantes en 1995, au début des années 2000 il n'en restait que 25. (cf *Rivas Peña C., Café: presente y futuro*)

<sup>137</sup> Si jusqu'à cette même année le rendement péruvien demeurait supérieur à celui de la moyenne mondiale, par la suite il s'est opéré un véritable déclin de la productivité pour atteindre en 2007 522,72 kg / hectare.

Tableau II.7 : Evolution des indicateurs de la caféiculture péruvienne entre 1975 et 2007

	Production (tonnes)	Surface cultivée (ha)	Rendements
1975	65387	120622	542,08
1980	86177	152731	564,24
1985	90736	161071	563,33
1989	105753	190203	556,00
1990	81142	162661	498,84
1991	82635	163962	503,99
1992	86519	164662	525,43
1993	85603	160876	532,11
1994	91340	164230	556,17
1995	96697	163382	591,85
1996	106520	176261	604,33
1997	133296	184585	722,14
1998	144763	188610	767,53
1999	167145	212261	787,45
2000	186585	228269	817,39
2001	189190	233186	811,33
2002	212770	241377	881,48
2003	203148	291844	696,08
2004	224577	295139	760,92
2005	174955	301534	580,22
2006	258314	450000	574,03
2007	230000	440000	522,73
<i>Taux de croissance 1975-2007</i>	<i>251,75%</i>	<i>264,78%</i>	<i>-3,57%</i>
<i>Taux de croissance 1989-2007</i>	<i>117,49%</i>	<i>131,33%</i>	<i>-5,98%</i>
<i>Taux de croissance annuel moyen 1975-2007</i>	<i>4,01%</i>	<i>4,13%</i>	<i>-0,11%</i>
<i>Taux de croissance annuel moyen 1989-2007</i>	<i>4,41%</i>	<i>4,77%</i>	<i>-0,34%</i>

Source : FAO stat

La croissance de la production et des exportations caféières péruviennes sont donc plus à mettre à l'actif d'une croissance soutenue des surfaces cultivées plutôt que d'une modernisation du système productif en amont. Le fait que niveau des rendements au milieu des années 2000 soit à un niveau équivalent à celui des années 1970 et 1980 indique clairement la consolidation d'un modèle extensif. Ce qui est une tendance surprenante pour l'un des principaux pays producteurs de café.

### 3.2) Géographie de l'activité caféière

L'une des originalités et particularités de l'activité caféière est de nature géographique. La caféiculture se déploie en effet sur une vaste zone géographique péruvienne : la *ceja de selva* et la *selva alta*. Cette région, qui resta longtemps isolée des principales zones économiques et démographiques du pays, fut longtemps en marge du développement économique péruvien. Par conséquent, le modèle agricole prévalant était celui d'une agriculture de subsistance jusqu'à la première moitié du XX<sup>ème</sup> siècle. Le décollage de

l'activité caféière a donc constitué une véritable opportunité (légale) pour de nombreuses familles de cette région marginalisée. Une agriculture commerciale dynamique (café, riz, fruits d'exportation, ...) s'est ainsi durablement installée au sein de cette écorégion.

La caféiculture est devenu l'une des grandes cultures structurantes du paysage péruvien. Elle est présente au sein de 12 régions, et plus de 330 districts. Il existe un corridor productif allant de la partie occidentale des Andes de Piura, au nord, jusqu'à la selva alta de Puno au sud, rendant continue la présence du café sur une large et longue frange de la ceja de selva. Ce corridor productif continu, mis en avant par les acteurs de la filière café pour tenter de valoriser le rôle de l'activité caféière au sein de cette partie du pays, ne peut néanmoins constituer une approche géographique pertinente.

Que la présence du caféier soit continue sur un territoire donné, ne signifie aucunement que ce territoire constitue une réalité uniforme. De fait, la réalité caféière péruvienne est marquée par une très grande hétérogénéité géographique. C'est pourquoi il convient de débiter une approche géographique qui permettrait à la fois de mieux cibler la réalité productrice et déterminer les différentes zones de production du pays.

Nous pouvons distinguer quatre grands types de zones de production :

- *Le foyer principal* : composé par les districts alliant forte production et superficie importante dédiée à la caféiculture tout en ayant des indicateurs de superficie utilisée et de rendement supérieur à la moyenne.

- *Le foyer secondaire* : constitué par les districts où la production et la superficie caféière reste supérieure à la moyenne nationale, mais où un des deux indicateurs est inférieur au niveau de ceux des districts du foyer principal. Ce qui se traduit par une spécialisation ou un rendement inférieur par rapport à ceux du foyer principal.

- *Le foyer marginal* : composé de districts où la production et la surface cultivée et récoltée sont relativement faibles.

- *Le foyer marginal improductif* : comprenant les districts où la production caféière est insignifiante, bien que présente.

Nous utiliserons les critères de classification suivants: la superficie de café récolté, la production totale, spécialisation (superficie récoltée / superficie caféière totale) et la performance relative du rendement par rapport à la moyenne nationale. Nous avons délibérément choisi de privilégier les deux premiers critères de classification. En effet, un district où la production serait très faible et où la surface caféière serait insignifiante pourrait néanmoins disposer d'indicateurs en terme de rendement et de spécialisation supérieurs à la moyenne nationale alors que leur poids est presque invisible. Etant donné les fortes fluctuations pouvant affecter la caféiculture péruvienne nous avons choisi de donner la même importance à la production et à la surface récoltée, afin de limiter l'impact négatif d'une faible production conjoncturelle. Le tableau II.8 indique le système de notification.

Tableau II.8 : Système de notification selon les différents critères retenus

Superficie récoltée (hectare)		Production (tonne)		Spécialisation		Rendement / rendement national	
> 5000 ha	20 points	> 5000 t	20 points	> 99%	5 points	> 95%	5 points
> 4000 ha	16 points	> 4000 t	18 points	> 90%	4 points	> 85%	4 points
> 2000 ha	14 points	> 2000 t	16 points	> 85%	3 points	> 70%	3 points
> 1000 ha	12 points	> 1000 t	14 points	> 75%	2 points	> 65%	2,5 points
> 900 ha	10 points	> 500 t	10 points	> 50%	1,5 points	> 50%	1,5 points
> 100 ha	5 points	> 100 t	5 points	> 25%	1 point	> 30%	1 point
> 10 ha	1 point	> 10 t	1 point	> 5%	0,5 point	> 10%	0,5 point

La note finale du district se compose de l'addition de tous les points obtenus divisée par 5, ce qui permet d'obtenir une note comprise entre 0 et 10, déterminant la classification du district. Le tableau II.9 nous indique le niveau de point nécessaire pour atteindre les différentes classifications.

Tableau II.9 : Classification finale

Classification finale (note finale)	
> 7	Foyer principal
> 4	Foyer secondaire
> 1	Foyer marginal
> 0,01	Foyer marginal improductif

Les données nécessaires à la réalisation de cette analyse nous sont fournies par le rapport **Caracterizacion de las zonas cafetaleras en el Peru** (Ministerio de Agricultura), datant de 2003. Il est évident qu'une telle démarche souffre de sérieuses limites. En premier lieu, le fait de n'utiliser les données que d'une année est une imperfection majeure étant

donné les fortes variations affectant la caféiculture. Malgré ces fluctuations, les différences entre districts restent néanmoins marquées en termes de production. De plus, accorder une importance semblable à la production et à la surface récoltée permet de limiter l'influence de la première variable.

Le fait de ne prendre comme référence que les données de l'année 2003 constitue une autre limite potentielle. En effet, depuis cette année, des modifications substantielles ont pris place, comme par exemple la hausse de la production et de la surface cultivée au sein des régions d'Amazonas et San Martin. Néanmoins, l'absence de données ultérieures au niveau des districts empêche une étude approfondie de cette nouvelle donne caféière. Bien qu'il soit aisé de trouver des données régionales, au niveau des districts cela se révèle nettement plus complexe. Or, une échelle régionale est trop imprécise pour notre projet, les différences intra régionales étant significatives. Une autre limite est composée par les critères de classification et les notes attribuées, qui sont par définition arbitraires. A partir des éléments et informations disponibles, nous obtenons une carte caféière faisant ressortir les différentes zones. Notre analyse fait apparaître des résultats intéressants.

Tableau II.10: Indicateurs selon le type de foyer

	Nombre de districts	Superficie café vert (ha)	Superficie utilisée (ha)	Production (tonne)	Rendement (kg/ha)	% superficie récoltée
Foyer principal	33	148003	141627	102436,2	723,2815777	95,69%
Foyer secondaire	44	77663,5	69454,5	47005,54	676,781778	89,43%
Foyer marginal	221	34901,75	29576,03	20134,68	680,776967	84,74%
Foyer marginal improductif	10	422,75	77,1	36,38	471,8547341	18,24%
Autres	24	474,75				
Total	332	261465,75	240734,63	169612,8	704,5633609	92,07%

Source : Réalisation personnelle

Ainsi, le foyer principal est composé de 33 districts, qui disposent d'une superficie caféière utilisée de 141 627 hectares pour une production de 102 436,2 tonnes (et donc un rendement de 723,28 kg/ hectare). Ce qui signifie que 9,94% des districts caféiers concentrent 58,83% de la surface caféière utilisée nationalement et 60,39% de la production nationale. Le foyer secondaire regroupe 13,25% des districts (44 districts), qui sont responsables de 27,71% de la récolte nationale (47 005,54 tonnes), sur une superficie équivalente à 28,85% de la superficie caféière utilisée nationale (69 454,5 ha). Le foyer marginal est constitué de 221 districts (66,57% des districts caféiers), qui fournissent 20 134 tonnes de café (11,87% de la production nationale), sur une superficie de 29 576,03 hectares (12,29% de la superficie

nationale utilisée)<sup>138</sup>, ce que nous pouvons constater sur le tableau II.10. La dernière catégorie, foyer marginal improductif, regroupe 10 districts (3,01% du total national), pour une production de 36,38 tonnes (0,02% de la production nationale) sur 77,1 hectares (0,03% de la superficie nationale). Le groupe « autres » comprend les districts disposant d'une superficie caféière mais où aucune récolte n'est réalisée. C'est le cas de 24 districts (7,23% des districts caféiers). Sur les cartes, cette catégorie est absente et est donc considérée dans la catégorie « Absence d'activité caféière ». ***La première conclusion est que s'il existe bien un corridor caféier continu allant de Piura à Puno, celui-ci est loin d'être uniforme. Ainsi, sur les 332 districts caféiers, un peu plus de 23% réalisent plus de 88% de la production nationale sur 87,68% de la superficie nationale.***

Cette concentration de l'activité caféière mérite d'autant plus d'attention que l'on distingue aisément trois grands blocs caféiers : le bloc nord (comprenant les districts des régions de Piura, Cajamarca, Amazonas et San Martin), le bloc centre (où se trouvent les districts des régions de Junin, Cuzco, Oxapampa et Ayacucho) et le bloc sud (districts de Puno). La carte... permet de localiser ces différents blocs caféiers. Ces trois grands espaces caféiers regroupent l'ensemble des districts constituant le foyer principal et secondaire (à l'exception de ceux de Huanuco), prouvant ainsi l'extrême inégalité dans la répartition spatiale de l'activité caféière<sup>139</sup>.

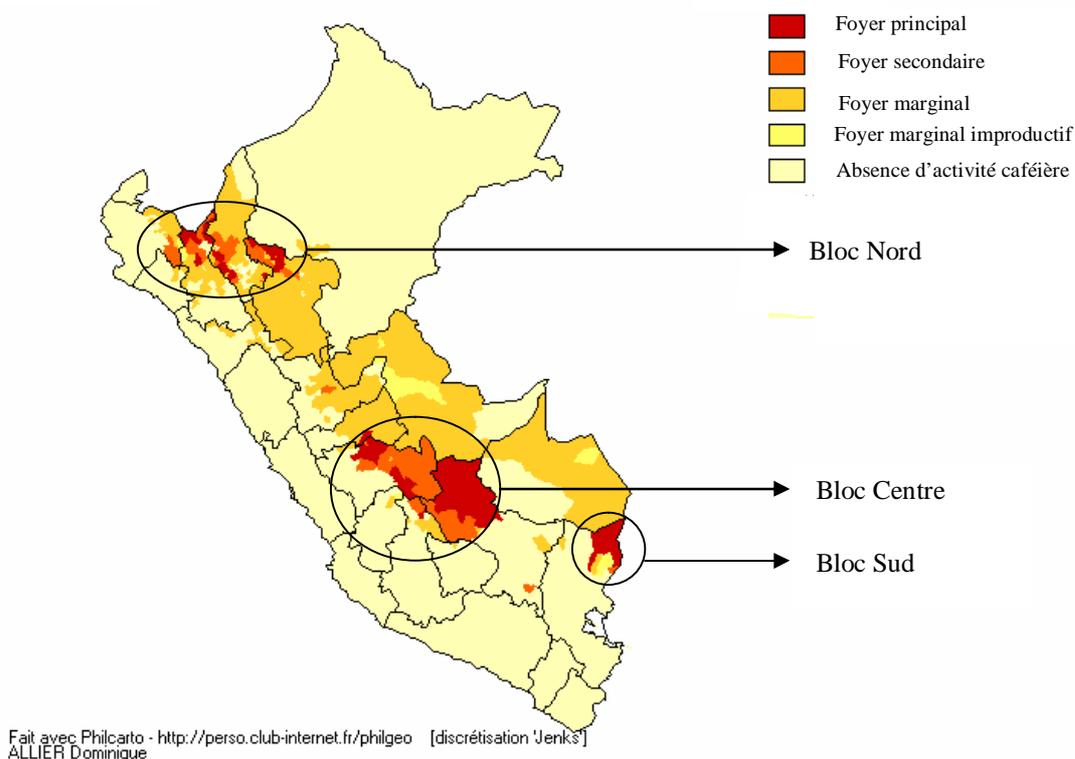
Bien que ces blocs se caractérisent par une certaine homogénéité spatiale, ils se révèlent néanmoins extrêmement hétérogènes en termes de modèle productif. Certaines parties des blocs semblant plus extensives que d'autres. Ainsi, au sein du noyau du bloc nord, les foyers principal et secondaire de Piura et Cajamarca semblent plus extensifs que ceux d'Amazonas et de San Martin. Dans le cas du bloc central, les foyers principal et secondaire de Cusco et d'Ayacucho paraissant plus extensifs que ceux de Junin et d'Oxapampa. Cependant, le phénomène de fluctuation de la production interdit une analyse pertinente des modèles caféiers au niveau des districts. Etant donné l'absence de données ultérieures au niveau des districts, il est impossible d'affirmer que les foyers de telle région ont mis en place un modèle extensif alors que les autres ont adopté un modèle plus intensif.

---

<sup>138</sup> Il n'est pas dénué d'intérêt de signaler que le rendement du foyer marginal est supérieur à celui du foyer secondaire (respectivement 680,77 kg/ha et 676 kg/ha). Ce phénomène s'explique par l'extrême hétérogénéité de la catégorie « foyer marginal », où les districts à faible superficie caféière et où la récolte est insignifiante par rapport au total national ont des rendements parfois surprenants.

<sup>139</sup> Le noyau du bloc nord, composé des districts du foyer primaire et secondaire, réalise une production de 77 120 tonnes sur 101 312 hectares (superficie caféière totale), soit un rendement de 707,91 kg/hectare. Le noyau du bloc centre est présent sur 114 763,5 hectares et réalise une production de 70 668 tonnes, soit un rendement de 615,77 kg/ha. Le noyau du bloc sud réalise une production de 6 610 tonnes sur une superficie de 781,87 kg/ha. Les noyaux des trois grands blocs sont responsables d'une production de l'ordre de 148 998,74 tonnes, sur une superficie (caféière totale) de 224 529,5 hectares. Soit un rendement de 663,6 kg/ha. Ce rendement est légèrement différent à ceux des foyers primaires et secondaires que nous trouvons au sein des tableaux précédents. La différence s'explique par le fait que dans ce cas nous avons utilisé la superficie caféière totale alors que dans le cas précédent nous avons utilisé la superficie caféière utilisée.

Carte II.3 : Répartition géographique de l'activité caféière au Pérou selon le type de foyer



Une analyse régionale à partir des données fournies par la JNC semblerait indiquer que les départements où la caféiculture est la plus intensive (en terme de rendement), seraient ceux de San Martin, Amazonas et dans une moindre mesure Pasco. Ces trois dernières régions se caractérisent par des rendements supérieurs à la moyenne nationale. Alors que les deux premiers ont connu une croissance continue de leur rendement relatif et réel entre les périodes 1997-2002 et 2003-2007, la région de Pasco a connu une chute sensible (tant en valeur réelle que relative), même si son rendement reste supérieur à la moyenne nationale. Les régions de Junin, Cajamarca et Cusco ont des rendements toujours supérieurs à 90% de la moyenne nationale sur les deux périodes. Cependant, pour les deux premières la tendance est à une chute relative (plus marquée pour la région de Junin, qui est la seule à connaître aussi une chute de son rendement réel entre les deux périodes) alors que la région de Cusco a connu une croissance de son rendement relatif et réel. De fait, pour la période 2003-2007, le rendement relatif de Cusco est supérieur à celui de Junin, mais reste légèrement inférieur à celui de Cajamarca. Enfin, les régions de Puno et d'Ayacucho, qui lors de la période 1997-2002 avaient un rendement relatif supérieur à 90% de la moyenne nationale, avaient des rendements relatif et réel inférieurs à leur niveau précédent.

Bien que ces données permettent de se faire une idée des évolutions de la localisation des caféicultures péruviennes, le fait de ne pas disposer des données au niveau des districts ne nous permet pas de saisir si ces évolutions sont liées à une modification au sein des districts des foyers primaire et secondaire que nous avons mentionnée précédemment ou si des districts ont changé de statuts. Les deux tendances doivent certainement être à l'œuvre, mais il nous est impossible de savoir dans quelle proportion. De nouvelles données actualisées au niveau des districts nous permettraient de mieux saisir les modifications affectant la caféiculture péruvienne au niveau géographique.

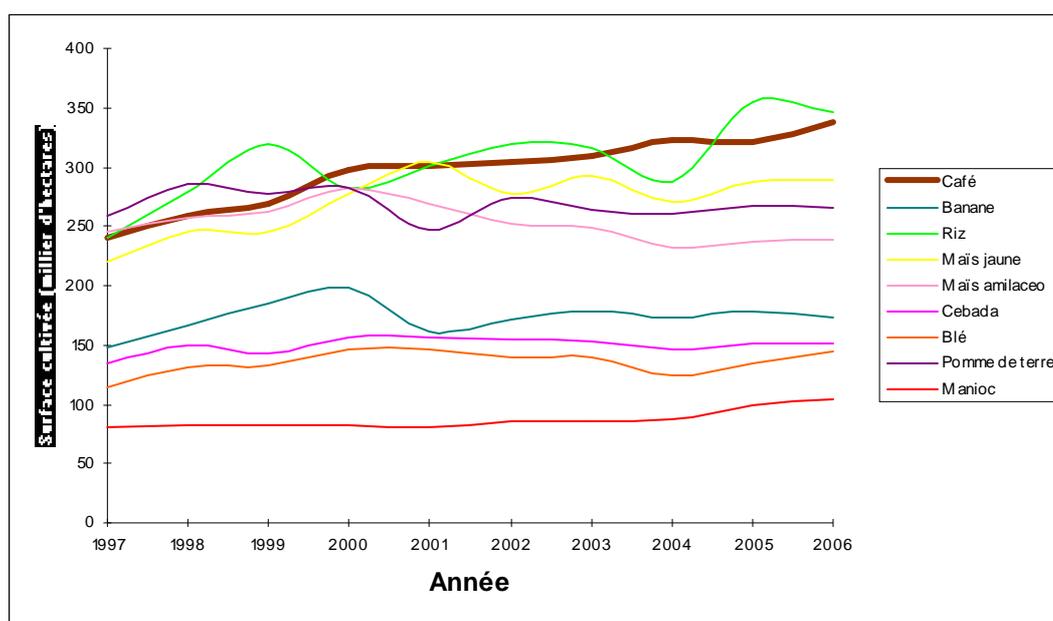
### 3.3) La caféiculture : une agriculture commerciale classique originale

La filière café relève majoritairement d'une agriculture commerciale classique. La production de café est en effet exclusivement une activité commerciale. Le niveau technologique des caféiculteurs, le modèle institutionnel en vigueur et dans certains cas la logique de production prévalant en amont différencient la plus grande partie de la filière café de l'agriculture commerciale moderne. Malgré toutes ces limites, l'articulation des producteurs au marché la différencie largement de l'agriculture de subsistance et conduit le producteur à adopter, au moins partiellement, une logique capitaliste. Bien que relevant d'une agriculture commerciale classique, la caféiculture joue un rôle singulier au sein de l'agriculture péruvienne. Elle est, de fait, la seule à avoir une répercussion à la fois sur l'économie agricole nationale tout en générant un niveau d'exportation significatif.

#### *Une activité agricole au rôle structurant intérieur...*

Les années 1990 voient l'essor spectaculaire de la caféiculture au Pérou. Jamais, depuis que le café y est arrivé, le pays n'avait connu un tel phénomène de *caféitisation*. Ce dernier se traduit non seulement par une hausse impressionnante de la production, mais aussi, et surtout, par une modification des paysages de pans entiers de la *ceja de selva* et de certaines vallées interandines, qui sont devenus de véritables *coffee lands* avec plus de 300 000 hectares consacrés à la caféiculture. Les paysages de la *ceja de selva* et les mouvements de populations, notamment durant l'époque de la récolte, sont la marque de ce boom caféier. Le café joue désormais un rôle majeur dans la structuration géographique et humaine d'une grande partie du pays, aux antipodes de ce que fut son rôle un demi-siècle plutôt.

Graphique II.5: Evolution de la superficie cultivée des principales cultures péruviennes entre 1997 et 2006



Source : FAO Stat

Le café est l'une des grandes cultures<sup>140</sup> qui a connu le plus fort taux de croissance en termes de superficies cultivées, entre 1997 et 2006, passant de 240 200 hectares à 337 400 hectares<sup>141</sup>. Le café est désormais la deuxième culture en termes de superficies cultivées, après le riz. Ce que nous pouvons constater sur le graphique II.5. L'essor de l'activité caféière est finalement à mettre à l'actif de deux facteurs: *le changement de modèle économique* (valorisation sur le plan intérieur en la rendant plus attractive que les autres cultures destinées au marché intérieur) et *la modification du marché international* (qui a permis une hausse de la production sans contrainte et l'adoption d'un positionnement original pour certains acteurs de la filière péruvienne). Si le taux de croissance de la superficie cultivée caféière fut plus rapide que ceux des autres grandes cultures, les indicateurs des autres cultures d'exportation (notamment non traditionnelles) furent encore plus spectaculaires. Ce type de comparaison présente néanmoins un biais. En effet, les cultures d'exportations non traditionnelles ne sont présentes que sur des superficies restreintes – au maximum de 66 700 hectares - (une hausse, même modérée, de la superficie de production se traduira par un taux de croissance relativement élevé). L'importance du café au sein de l'agriculture nationale se constate également à travers le PIB sectoriel généré. En effet, sur la période 1997-2006, l'activité

<sup>140</sup> Nous définissons par grande culture, une culture dont la superficie cultivée dépasse les 100 000 hectares. Au Pérou, en 2006, on en comptait 9 : café, banane, riz, maïs jaune, maïs amilaceo, cebada, blé, pomme de terre et manioc.

<sup>141</sup> Ces données proviennent du MINAG et sont sensiblement différentes à celles de la FAO, que nous avons précédemment utilisé lors de la sous-partie A.

caféière a généré entre 3,5% et 4,8% du PIB *agraire*, constituant une des participations les plus significatives, après la pomme de terre et l'*alfalfa*.

Tableau II.11: Principales activités agricoles en termes de PIB agricole généré

Culture	Participation au PIB agricole en 2006 (%)
Pomme de terre	7,2
Alfalfa	5,1
Café	4,8
Riz	4,7
Banane	2,9
Maïs jaune	2,3
Manioc	2,1
Asperge	1,7
Maïs amilacea	1
Raisin	1
Mangue	0,7
Blé	0,5
Orge	0,4
Cacao	0,4
Avocat	0,4

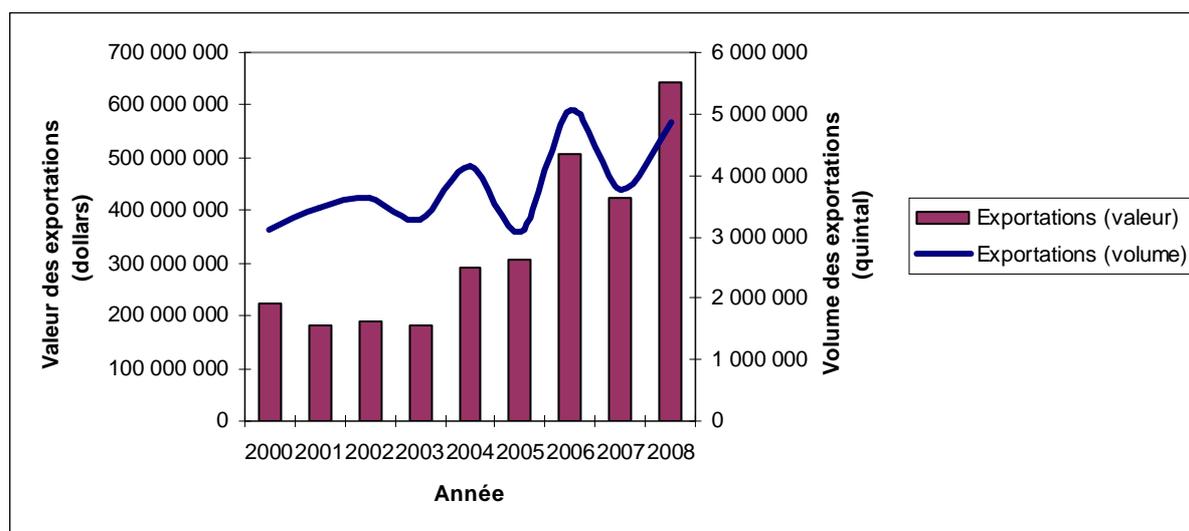
Source : MINAG

L'étude du tableau II.11 fait également ressortir le rôle mineur des cultures d'exportations non traditionnelles dans la constitution du PIB sectoriel. En effet, en 2006, la filière asperge n'avait qu'une participation de 1,7% du PIB *agraire*, loin derrière le café avec 4,8% du PIB sectoriel alors que les exportations de café et d'asperge étaient presque équivalente cette même année en valeur (424 millions de dollars pour le café et 422 millions de dollars pour l'asperge). L'importance du café au sein de l'activité agricole nationale n'est pas seulement liée à son impact sur les exportations. *En effet, si la filière café se compose de 150 000 familles productrices de café, elle implique également la participation de près de 2 millions de personnes (en fournissant notamment 42 000 000 de journées d'emploi saisonnier par an) et d'un nombre conséquent d'acteurs de différents types (caféiculteurs, travailleurs agricoles, petits intermédiaire, coopératives, groupes de négoce, usines de traitement,...). Favorisant de la sorte la constitution d'un vaste réseau commercial.* En outre, la caféiculture est une activité traditionnellement intensive en main d'œuvre, alors que les nouvelles cultures d'exportation, bien qu'elles créent un nombre d'emploi qui ne saurait être minoré, sont généralement intensives en capital et par conséquent créent un nombre d'emploi largement inférieur à l'activité caféière.

...ayant un impact marqué sur le commerce extérieur

L'essor de la production caféière s'est traduit logiquement par une hausse des revenus d'exportation. Avec des fluctuations considérables selon les aléas climatiques, la périodicité annuelle des récoltes et le cours international. Mais, de manière générale, il y a bien eu une croissance soutenue des exportations en volume depuis 2000 et en valeur à partir de 2004. Ce que nous pouvons constater sur le graphique suivant.

Graphique II.6 : Evolution des exportations de café au Pérou en volume et valeur entre 2000 et 2008



Source : JNC (élaboration personnelle)

Sur la période 2000-2008, le taux de croissance des exportations en volume fut de 57,06%, soit un taux de croissance annuel moyen (T.C.A.M) de 5,81%. Le taux de croissance des exportations en valeur fut de 187,36% (pour un T.C.A.M de 14,1%). En 2006, 2007 et 2008, les acteurs péruviens de la filière ont respectivement exportés pour 508,68 millions de dollars, 424,53 millions de dollars et 642,53 millions de dollars<sup>142</sup>. Le *boom* des exportations caféières est en quelque sorte la preuve d'un nouveau modèle agricole à vocation exportatrice. En 2008, ces exportations agricoles représentaient à peine 2,1%<sup>143</sup> du total de la valeur des exportations péruviennes.

Mais étant donné les ressources minières du pays (en or et en cuivre notamment) et le cadre législatif positif adopté pour favoriser l'exploitation minière, il n'y a rien d'étonnant à ce que les exportations caféières ne représentent qu'une part relativement restreinte des exportations totales péruviennes. Les exportations *agraires* dans leur ensemble représentaient

<sup>142</sup> Chiffres provenant de la SUNAT

<sup>143</sup> Mincetur

à peine 8,3% du total des exportations péruviennes en 2008<sup>144</sup>. Les exportations caféières constituent la première exportation agricole du pays (entre 19% et 25% des exportations agricoles du pays selon les années). Il est vrai que le chiffre d'affaire à l'exportation par hectare généré par la caféiculture est largement inférieur à celui des filières asperges ou artichaut par exemple.

Tableau II.12: Chiffre d'affaire à l'exportation par hectare de certaines denrées agricoles

	CA à l'exportation par hectare en 2006
Café	1 507,66 USD
Asperge	12 458,16 USD
Artichaut	8 085,19 USD
Mangue	2 363,23 USD
Raisins	3 249,26 USD
Avocat	2 131,98 USD
Cacao	511,98 USD
Oignons	898,56 USD

Source : SUNAT (CA à l'exportation) et SUNAT (surface cultivée)

Même si le chiffre d'affaire à l'exportation par hectare est un indicateur intéressant dans le cadre de la stratégie nationale de développement agricole, il n'en demeure pas moins imparfait. En effet, il ne tient pas compte de la totalité des revenus des agriculteurs, c'est-à-dire ceux qui ne sont pas destinés à l'exportation et pouvant être orientés à la satisfaction des besoins familiaux ou pouvant être commercialisés sur les marchés locaux, régionaux ou même nationaux. Bien que le café génère proportionnellement moins de revenu à l'exportation à l'hectare que les cultures d'exportations non traditionnelles, il convient de ne pas oublier que les caféiculteurs se caractérisent généralement par l'adoption de la polyculture alors que dans le cas des cultures d'exportation non traditionnelles nous avons à faire à une stratégie de spécialisation et donc l'application de la monoculture. Les revenus à l'exportation ne doivent pas être considérés comme les seules ressources dont disposent les caféiculteurs.

Le café joue donc désormais un rôle structurant au sein de l'économie et de la société péruvienne. Ainsi, les paysages de la *ceja de selva* se sont *caféiser*, prouvant l'expansion de la frontière agricole péruvienne. Au niveau économique, le café est à la fois la première exportation agricole du pays et la troisième composante agricole du PIB agricole. L'ensemble de ces phénomènes contribue à faire du café un secteur singulier au sein de l'univers agricole péruvien. En une vingtaine d'années, un produit qui ne jouait qu'un rôle marginal dans les

<sup>144</sup> MINCETUR

exportations agricoles du Pérou, va connaître un boom tout a fait spectaculaire. Alors même qu'au niveau international un nombre croissant de pays devaient faire face à une crise caféière qui s'est traduite par une stagnation de leur production et une pauvreté croissante de leur population paysanne.

#### IV) Une filière café péruvienne *bicéphale*

Avant même d'aborder une réflexion sur les stratégies en vigueur chez les acteurs de la filière café péruvienne et les bases de leur compétitivité, il importe de procéder à un *inventaire des différents acteurs ayant un rôle dans l'activité caféière*. La décomposition de la filière café permet de distinguer deux sous filières. Une que nous qualifierons de *traditionnelle* car reposant sur la domination des grandes firmes de négoce, qui commercialisent principalement un café traditionnel (mais pas exclusivement) et une autre que nous nommerons la sous filière *alternative*, dont les acteurs centraux sont des organisations de producteurs et qui exportent presque uniquement du café alternatif. La première sous filière reste la principale en termes de volume commercialisé, mais la seconde a connu une croissance tout à fait remarquable depuis le début des années 2000. Ce qui indique clairement une redéfinition de l'approche de l'activité caféière de la part de certains acteurs

##### 4.1) De la dualité de la filière café au Pérou

La filière café péruvienne se caractérise par la coexistence de deux sous filières. Les modalités en termes d'organisation entre les différents acteurs indiquent clairement cette réalité. La sous filière dominante est celle où agissent les firmes de négoce, qui réalisent encore plus de 80% des exportations en volume. Cependant, la sous filière où prennent place les organisations de producteurs a connu une croissance ininterrompue de sa participation dans les exportations caféières péruviennes.

##### 4.1.1) L'activité caféière : un vaste réseau commercial

L'activité caféière au Pérou fait intervenir un nombre conséquent d'acteurs dont les fonctions sont diverses et variées. Il est donc nécessaire, avant d'entamer toute étude sur la compréhension du fonctionnement de la filière, d'effectuer une description des principaux acteurs :

• *Les caféiculteurs* : Le Pérou compterait entre 150 000 et 160 000 familles de caféiculteurs, la plupart résidant au sein de la *selva* orientale du pays. La grande majorité de ces producteurs dispose d'une double caractéristique explicitant les principales problématiques de la caféiculture péruvienne : *minifundisme* et *faible niveau technologique*. En 1994, date du dernier recensement agricole du pays, 84% des caféiculteurs avaient une exploitation inférieure à 5 hectares, 10% une exploitation dont la superficie variait entre 5 et 19,9 hectares, 4% une propriété oscillant entre 20 et 99,9 hectares et à peine 2,8% une exploitation comprise entre 100 et 280 hectares. La prédominance du minifundisme n'est pas en soi une spécificité péruvienne et on la retrouve fréquemment chez un nombre conséquent de pays producteurs. Parfois de manière encore plus accentuée (notamment au Vietnam par exemple). Outre la problématique foncière, la caféiculture péruvienne se caractérise par un très faible niveau technologique. Selon la même enquête, 80% des producteurs n'appliqueraient aucun type de technologie (et à ce titre pourrait être qualifiés de cueilleurs de café), 18% seraient des caféiculteurs traditionnels avec un niveau technologique moyen et à peine 2% auraient un fort niveau technologique<sup>145</sup>. Cette double caractéristique péruvienne (minifundisme et faible niveau technologique) n'a aussi rien d'original au niveau international mais est davantage symptomatique d'un pays n'ayant qu'un poids marginal sur le marché international et non d'un grand pays producteur. Face à ces nombreux producteurs, dont le capital social, économique et culturel est très restreint, existent deux types d'intermédiaires dont la fonction principale réside dans la commercialisation du café.

• *Organisations de producteurs et négociants exportateurs* : La fonction de la commercialisation sur les marchés internationaux, essentielle dans le cas de la filière café péruvienne, est tenue par deux types d'acteurs : les organisations de producteurs (coopératives, associations ou encore centrale de coopératives) et les firmes de négoce.

Il existerait au Pérou plus de 730 organisations de caféiculteurs, regroupant entre 42 000 et 50 000 producteurs, soit à peine entre 26% et 30% du nombre total de producteurs nationaux. Ce genre d'organisation offre aux producteurs une opportunité de s'affranchir du cadre commercial traditionnel à travers la constitution d'une entité dont ils sont les propriétaires. Les coopératives et associations offrent toute une gamme de services aux sociétaires et membres (allant du stockage et commercialisation du café, à la fourniture d'engrais à des conditions plus avantageuses que celles du marché local, vulgarisation

---

<sup>145</sup> (Schuller Petzold S. p.51)

scientifique ou encore divers produits financiers). L'émergence de nouvelles tendances de consommation leur aura permis d'adopter une stratégie de différenciation spécialisée, favorisant la commercialisation du café à des conditions moins désavantageuses lors des années de chute des cours. Le café biologique (les premières exportations de café biologique certifié OCIA date de 1989) et le café équitable (premier container exporté en 1994) auront incontestablement permis aux associations et coopératives de participer davantage au boom de l'activité caféière péruvienne après la période délicate du début des années 1990. Depuis le démantèlement de la réforme agraire, les organisations de producteurs optent plus volontiers pour la modalité de l'association que pour celle de la coopérative. Non pas pour des raisons d'avantages objectifs (cela serait plutôt le contraire), mais plutôt comme réaction à la réputation désastreuse dont souffraient les coopératives agricoles au Pérou. Les coopératives et associations ont la particularité d'être la propriété des caféiculteurs et sont donc, théoriquement, contrôlées par ces derniers à travers plusieurs mécanismes : présence d'employés qui sont sociétaires aux postes clés et constitution de différents organes censés approuver les décisions de la direction. Les organisations de producteurs sont en mesure d'offrir plusieurs avantages par rapport aux autres types d'intermédiaires : investissement et promotion plus adéquate du produit, adoption et application de normes de qualité afin de valoriser l'offre, assistance technique efficace et adaptée, accès direct au marché des *cafés durables*, l'application d'une gestion d'entreprise et parfois l'offre de services spécifiques au niveau des *caserios* où se situent les producteurs (création d'infrastructure basique,...)<sup>146</sup>. L'une des particularités de ce type d'acteur est qu'ils ont une assise provinciale, quelque fois régionale, mais jamais inter régionale et nationale. Cette caractéristique est essentielle pour comprendre l'approche concurrentielle de ces firmes. Le processus concurrentiel ne prend pas place sur une échelle nationale mais bien provinciale (quelque fois à un niveau régional).

Les négociants exportateurs constituent l'autre type d'acteurs chargé de la commercialisation internationale du café péruvien. On y trouve aussi bien des firmes de négoce internationales privées (Louis Dreyfus,...) que des entreprises péruviennes (Perhussa). Les plus grandes ayant une présence nationale et disposant d'entrepôts au sein des principales provinces constituant les foyers principaux et secondaires. C'est là une des différences de taille avec les organisations de producteurs. Entre 2000 et 2008, près de 150 négociants exportateurs ont exporté du café péruvien à une échelle significative. Une des spécificités des grandes firmes de négoce réside dans une diversification des activités de négoce. Là où

---

<sup>146</sup> (Remy M.I., p.31-33)

généralement les organisations de producteurs se concentrent sur la commercialisation du café, les maisons commerciales exportent d'autres denrées agricoles (riz, cacao,...). Les négociants exportateurs, s'ils fournissent également différents types de services aux caféiculteurs (voir même aux organisations de producteurs) tels que la commercialisation du café, des services financiers ou encore des systèmes de certification biologique ont une offre de services bien plus limitée que les organisations de producteurs. Si nous tenons compte qu'au maximum 30% des caféiculteurs appartiennent à une organisation et que ces dernières commercialisent à peine 18,4 % des exportations nationales en valeur, cela signifie que les négociants exportateurs ont un contact (directement ou pas) avec plus de 100 000 producteurs et réalisent plus de 80% des exportations caféières. Leur rôle dans le système de commercialisation est donc central et ne saurait être substitué à moyen terme.

- *Le cadre institutionnel* : Bien que la relation entre le caféiculteur et l'exportateur soit généralement directe (ou alors faisant intervenir quelques petits intermédiaires), il existe un cadre institutionnel censé promouvoir des stratégies sectorielles coordonnées, favoriser la diffusion de meilleures méthodes productives et des méthodes spécifiques de lutte contre les pestes et maladies du caféier.

- *La Junta Nacional del café (J.N.C)*: La J.N.C. est créée en 1993 suite aux efforts de certaines coopératives de producteurs. Elle apparaît suite à la disparition de FENOCAFE, le combatif représentant du secteur caféier (créé en 1978). Actuellement la JNC compte 45 membres : 7 associations, 10 centrales de coopératives et 28 coopératives. Ces organisations, rassembleraient entre 42 000 et 50 000 caféiculteurs disposant de 75 000 hectares. En termes de fonctionnement, toutes les organisations constituant la JNC ont le même poids et droit à une voie et un vote<sup>147</sup>. L'un des rôles de la J.N.C est d'articuler et d'élaborer une stratégie permettant le développement des organisations ayant survécu au contexte catastrophique de la fin des années 1980 et d'impulser la reconstruction des coopératives afin de forger un nouveau modèle caféier. Les moyens permettant de consolider l'essor de mouvement des organisations caféières reposent sur 3 piliers : *le développement d'une gestion d'entreprise* (au sein des organisations et de la JNC) ; *améliorer la qualité de la production dans le but de générer des revenus plus importants* ; *réaliser des alliances stratégiques avec d'autres acteurs du monde agricole et forger un cadre institutionnel caféier*. De plus, la JNC a

---

<sup>147</sup> Afin d'être admis comme membre de la J.N.C., les organisations doivent rassembler au minimum 100 producteurs, s'acquitter d'un droit d'affiliation et ensuite une cotisation mensuelle allant de 20 dollars à 400 dollars selon les capacités de chaque organisation. (cf *Remy M.I.*, p.60)

délibérément fait le choix d'une politique de présence internationale afin de permettre aux acteurs péruviens d'avoir une approche globale de leur secteur d'activité<sup>148</sup>.

Tableau II.13 : Membres de la JNC

Bloc Nord			
Amazonas	Cajamarca	San Martin	Piura
CECAFE (L.G., U.)	APABVCC (S.I.)	APAVAM (M.)	CEPICAFE (C.)
CAC Bagua Grande (B.G, U.)	APROVAT (T., S.I.)	CAC Oro Verde (L.)	C.: Castilla
CAC Lonya Grande (L.G., U.)	APROCASSI (S.I. - J.)		
COOPARM (R.M.)	CENFROCAFE (J. - S.I.)		
L.G: Lonya Grande B.G: Bagua Grande U.: Utcubamba R M: Rodriguez de Mendoza	CAC La Prosperidad de Chirinos (C., S.I.)		
	CASIL (S.I.)		
	UNICAFEC (S.I.)		
	COICAFE (L.C., S.I.)		
	CSM SOL&CAFÉ (J.)	M.: Moyobamba L.: Lamas	
	S.I.: San Ignacio T.: Tabaconas J.: Jaen C.: Chirinos L.C.: La Coipa		
Bloc centre			
Junin	Pasco	Ayacucho	Cusco
ACPC Pichanaki (P., C.)	CACE Alto Palomar (V.R.)	CAC El Quinacho (S.)	COCLA (Q.)
CAC La Florida (L.M., C.)	V.R.: Villa Rica	CAC Valle Río Apurímac (S.FCO)	CAC Alto Urubamba (Q.)
CAC Perené (L.M., C.)		CAC Aguilayoc (Q.)	
CAC Pichanaki (P., C.)		CAC Chaco Huayanay (Q.)	
APCE Mountain Coffee (P., C.)		CAC José Olaya (Q., L.C.)	
CEPROAGRO (S.)		CAC Mateo Pumacahua (Q.)	
Central de CAC de Selva Central (P. C.)		S.: Sivia SFO: San Francisco	Q.: Q. L.C.: La Convencion
CAC Pangoa (SMP, S.)			
CAC Satipo (S.)			
CAC Valle Ubiriki (P., C.)			
CAC Tahuantinsuyo (P., C.)			
CA Sangareni (SRP., S.)			
CACE Valle Santa Cruz Rio Tambo (S.)			
P.: Pichanaki C.: Chanchamayo L.M.: La Merced S.: Satipo SMP: San Martin de Pangoa SRP: San Ramon de Pangoa			
Bloc Sud		Autres	
Puno		Huanuco	Autres provinces
CECOVASA (San Juan del Oro, Sandia)		CAC La Divisoria (Tingo Maria)	CECANOR (Chiclayo)
CAC San Juan del Oro (San Juan del Oro, Sandia)		CAI Naranjillo (Rupa Rupa , L.P. <sup>149</sup> ) + COOPVAMA	CAFÉ PERÚ (Lima)

Source: J.N.C

<sup>148</sup> Dans le cadre de sa politique d'intégration internationale, la J.N.C. fait parti de l'Association des Cafés de Spécialité Américain (fournissant les informations sur les tendances du marché) ; travaille à une alliance avec les petits producteurs boliviens et équatoriens afin de travailler conjointement sur les thèmes communs de l'espace andin ; participe à l'alliance globale Globale (GLACE) avec l'accompagnement de Oxfam International et s'est inclut au sein de l'initiative du Code Commun de la Communauté Cafetalera (4 C) afin de participer et débattre au sein d'un espace dominé par l'industrie du café et où sont adoptées des stratégies visant à faire face à l'essor du commerce équitable.

<sup>149</sup> Leoncio Prado

Il est intéressant de noter que l'ensemble des organisations membres de la JNC se situent au sein des grands blocs caféiers et plus précisément au sein des districts constituant les foyers principaux et secondaires. Ce que nous pouvons constater sur le tableau II.13. L'absence des organisations appartenant à la JNC au sein des districts des foyers marginaux oriente l'offre de ces derniers vers les négociants exportateurs (souvent par l'action de multiples petits intermédiaires).

- *Consejo Nacional del Café (CONACAFE)*: CONACAFE est certainement le projet institutionnel le plus audacieux dans le cas du secteur caféier péruvien. Son objectif principal serait de réunir les producteurs de café, le secteur exportateur, les gouvernements régionaux et le gouvernement central afin d'élaborer et appliquer une politique caféière contribuant à élever la compétitivité et la rentabilité de la production, l'industrialisation et la commercialisation du café. En outre, il serait amené à jouer le rôle d'interlocuteur national et international en ce qui concerne les différents aspects de l'activité caféière et dirigerait les actions de promotion pour le développement du secteur, articulant les opportunités potentielles au niveau national, régional et local. CONACAFE aurait également la charge de mener les programmes et projets liés à la rénovation opportune des caféiers, revoir les mécanismes de financement afin d'améliorer la qualité et la productivité, fournir des facilités aux producteurs pour la commercialisation et l'information détaillée sur les flux des prix, l'offre et la demande et promouvoir la consommation de café. Malheureusement, ce projet ne s'est pas encore concrétisé et il fut même repoussé pour une durée indéfinie. Il n'est pas anodin de signaler que le projet le plus ambitieux dans le cadre d'une articulation intégrale de la filière et la définition d'une politique caféière suscite un très faible intérêt de la part l'Etat et même le rejet de quelques grandes firmes de négoce.

- *Camara Peruana del Café y Cacao (CPCC)* : La CPCC, créé en octobre 1991, réunit les principales entreprises privées du secteur caféier (producteurs, exportateurs et industriels) et se consacre principalement à promouvoir le café péruvien dans le monde. Son principal objectif est de prendre en charge toutes les activités de promotion, diffusion, formation et exécution de projets liés à l'activité caféière, en particulier celles liées à l'exportation du café. L'approche sociale n'est, a priori, pas oubliée. L'objectif étant d'atteindre le développement soutenable du secteur. La CPCC réalise tous types de projets et de recherches, financés par des donations nationales et internationales et par l'apport des membres, et dont le but est de générer une plus grande demande pour le café péruvien.

- *MINAG – PROCAFE* : En 1997, le MINAG, en réponse aux doléances des acteurs du secteur, met en place le *Plan Nacional del Café* et crée l'*Unidad de Promocion del Café* (PROCAFE), à travers la résolution ministérielle n° 231 / 97 – AG. L'objectif étant d'améliorer la productivité et la qualité du café, tout en contribuant à l'amélioration du niveau de vie des caféiculteurs. PROCAFE fut inscrit au sein de l'*Unidad Operativa de Proyectos Especiales* (UOPE) et de l'*Unidad de Desarrollo Alternativo* (UDA). Les fonctions de PROCAFE étaient de diriger, coordonner, surveiller et évaluer le *Plan Nacional del Café*, au sein duquel se réalisent les activités liées à l'assistance technique et la recherche, telle que : la formulation et la mise en œuvre des programmes de formation sur les aspects agronomiques, généraux et spécifique, pour lutter contre les maladies et pestes affectant le café ; prospection des zones caféières pour déterminer les problèmes phytosanitaires ; compiler les informations et réaliser le *Censo Estructural del Café*. Au cours de la période 1997-2002, le bilan de cet organisme fut le suivant : réhabilitation de 13 103 hectares grâce à des facilités pour l'obtention de fertilisants (fonds rotatifs) concernant 7 000 caféiculteurs, réalisation de 62 formations concernant la production et la commercialisation du café, une croissance du rendement (passant de 12 à 16 quintaux / hectare). Il est évident qu'avec des résultats aussi modestes la gestion de PROCAFE n'ait pas satisfaite aux attentes des organisations de producteurs et se trouva en processus d'évaluation et de transfert en 2003<sup>150</sup>.

- *SENASA* : A partir de 1998, le SENASA débute le programme *Manejo Integrado de las Plagas del Café* au sein de 5 zones caféières: Jaén, Junin, Pasco, Ayacucho et Cusco. En 2001, un transfert s'opère entre Pasco et San Martin. L'objectif de ce programme est d'augmenter la rentabilité de la culture de 15% à travers la réduction des effets des pestes et maladies à partir des moyens de prévention et d'amélioration de la qualité génétique. Les activités suivantes ont été réalisées : diagnostic situationnel des principales maladies affectant le caféier, formation des agriculteurs, techniciens et professionnels à la reconnaissance et l'identification des problèmes phytosanitaires et aux moyens de les contrôler et constitution d'un matériel botanique de haute qualité. Le SENASA s'est également intéressé aux problématiques caféières à travers la *Direccion de Vigilancia Fitosanitaria* (évaluation des principaux problèmes phytosanitaires) et le *Programa Nacional de Control Biologico* (recherche d'alternatives biologiques dans la lutte contre les principales pestes et maladies)<sup>151</sup>. Jusqu'à maintenant, et malgré son intérêt théorique pour les problématiques caféières, le

---

<sup>150</sup> (Schuller Petzold S. p.65)

<sup>151</sup> (Idem, p.66)

SENASA n'a pas réussi à enrayer, même partiellement, les principales pestes affectant la caféiculture péruvienne.

- L'*OIC* : Jusqu'à maintenant le Pérou n'a toujours pas réintégré l'*OIC*. Alors que cette dernière pourrait permettre de réaliser des études spécifiques sur les problématiques phytosanitaires péruviennes (et avec une expertise internationale particulièrement efficiente). Bien que le gouvernement s'était dans un premier temps déclaré favorable au retour du Pérou au sein de l'*OIC* et vouloir le financer, il fit par la suite marche arrière.

Comme nous pouvons le constater, le cadre institutionnel de la filière café au Pérou est particulièrement défaillant. Une fonction centrale comme la coordination des différents acteurs dans le cadre d'une politique caféière nationale reste totalement absente et semble peu intéresser les différents acteurs. Les actions menées par les diverses institutions nationales ont eu des résultats pour le moins dérisoires, aussi bien en ce qui concerne la hausse de la productivité ou la lutte contre les pestes. Bien que le café soit la première exportation agricole péruvienne, les institutions nationales semblent peu réceptives aux problématiques particulières qui empêchent la transition de la caféiculture d'un modèle d'agriculture commerciale classique vers une agriculture commerciale moderne. C'est-à-dire vers la capacité de l'ensemble des acteurs à fournir une offre conforme à une qualité normative élevée et à adopter un modèle productif plus *abouti*.

- *Les autres intervenants* : Il existe d'autres acteurs s'occupant de certains aspects spécifiques de l'activité caféière comme la vulgarisation des méthodes productives efficaces et faciles à mettre en œuvre, le financement, la certification ou encore la recherche.

- *Les organismes publics internationaux* : *GTZ*, la coopération technique allemande, mène plusieurs projets afin d'améliorer la caféiculture au Pérou : le Proyecto Especial Alto Mayo (PEAM), le Proyecto de Desarrollo Rural Jaen San Ignacio Bagua (DRJASIB) et le Proyecto de Café Organico<sup>152</sup>.

- *Les institutions financières* : Il n'existe pas d'institutions financières dont l'objectif central est le financement de la caféiculture, comme ce fut le cas du Banco de Cafetaleros en

---

<sup>152</sup> (Remy M.I., p.72-73)

Colombie. Cette problématique est identique à celle des activités agricoles commerciales classiques, que nous avons évoquées précédemment au sein de la partie II.

- *Les organismes de certification* : Afin de commercialiser un café équitable et / ou biologique, les exportateurs doivent faire appel à des organismes de certification qui leur délivreront un certificat garantissant la conformité de la production provenant des agriculteurs membres ou associés aux normes basiques (au niveau social, environnemental, des méthodes de travail). Ces organismes jouent donc un rôle majeur dans le cas des stratégies de différenciation.

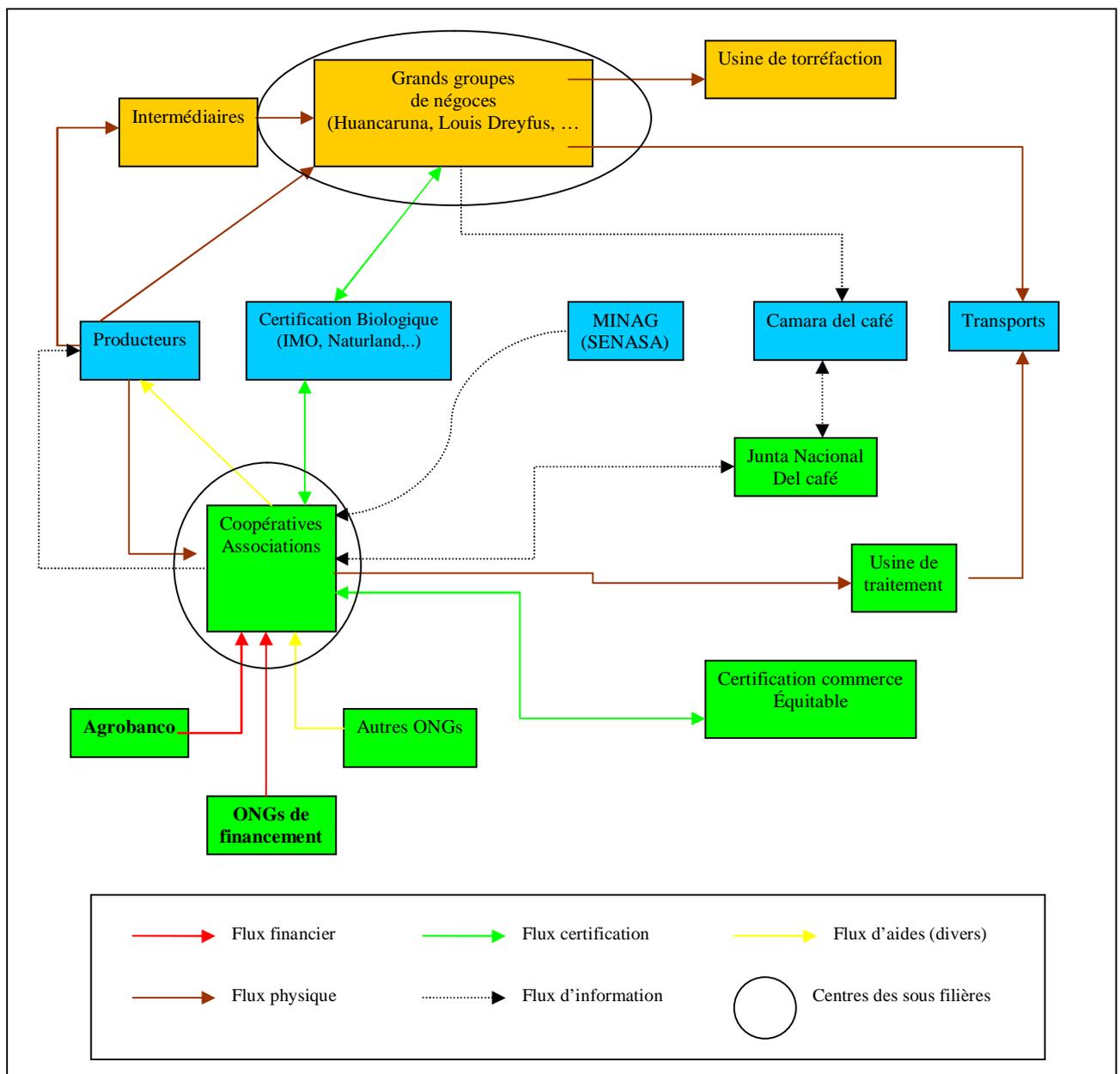
- *Les ONG* : Il existe un nombre considérable d'ONG se dédiant aux différentes problématiques de la caféiculture (financement, méthode de production, problèmes sanitaires,...). Citons Accion Agraria, APRODES, Caritas, DESCO, FUNDAAM, PROASSA ou encore PRONATUR.

- *Les organismes de recherche* : Le 23 octobre 2009 fut inauguré l'*Instituto Regional del Café* (I.R.C) à Pichanaki (province de Chanchamayo, région de Junin). L'objectif de l'I.R.C. consiste à améliorer la productivité, qualité, rentabilité et compétitivité du secteur caféier des régions concernées. Il offrira des services de recherche, formation, vulgarisation scientifique, étude des sols et de *MIP* à plus de 12 000 familles caféicultrices des provinces de Chanchamayo, Satipo (toutes deux appartenant à la région de Junin) et de Oxapampa (région de Pasco). Cette initiative est à mettre à l'actif du *Gobierno Regional* de Junin, qui a souscrit des accords avec différentes institutions telles que l'I.N.I.A, le PNUD, la Banque Interaméricaine de Développement, la FAO et les gouvernements locaux et organisations caféières des régions concernées. L'apport financier à consentir pour la création de l'IRC ne fut nullement négligeable et rend difficile la création d'organismes semblables au sein d'autres régions sans la participation de l'Etat ou des régions. Les infrastructures se composent des bureaux administratifs, laboratoires, serre et autres zones spéciales dédiées à la recherche. Le tout devant permettre à l'IRC de participer à de nouveaux apports scientifiques et technologiques au niveau régional. Ces apports se traduiront par des semences et plantes certifiées, des services d'assistance pour le contrôle des pestes et maladies, le maniement efficace des plantations et l'application de bonnes pratiques de récolte et post-récolte.

La filière café péruvienne comprend donc un nombre élevé d'acteurs, entretenant de multiples relations entre eux, comme nous pouvons le constater sur la figure II.2. Nous

pouvons clairement distinguer que la filière café péruvienne s’articule autour de deux grands types d’acteurs : les négociants exportateurs et les organisations de producteurs. Ils centralisent à la fois l’offre de café exportable, et ont accès également aux informations pertinentes et aux flux financiers. Les autres acteurs de la filière s’articulent, selon des modalités diverses, à ces deux types d’acteurs. Ce qui permet d’affirmer que la filière café péruvienne se compose en réalité de deux sous filières distinctes et relativement étanches.

Figure II.2 : Représentation de la filière café au Pérou



#### 4.1.2) Organisation et consolidation de deux sous-filières

Comme dans la plupart des filières d'exportation de produits agricoles non ou peu transformé, la filière café péruvienne est *dominée* par les acteurs intermédiaires en charge de l'exportation : négociants-exportateurs et organisations de producteurs. Le café étant faiblement consommé au Pérou (ayant donc des débouchés industriels faibles), sa commercialisation passe presque exclusivement par les circuits internationaux. Or, le commerce international est une activité complexe pour des petits producteurs ou de petites structures<sup>153</sup>. Même si certains acteurs jouent rôle fondamental dans la filière péruvienne (organismes de certification biologique et commerce équitable), la grande majorité ont une participation relativement limitée (faible rôle des institutions financières, peu de recherche, faible flux d'information entre les différents acteurs intermédiaires de commercialisation). Du fait de la structure de la filière, il nous semble que l'analyse doit se centrer sur les deux grands acteurs en charge de la commercialisation de l'offre péruvienne sur les marchés internationaux, ce qui confirmerait l'existence de deux sous filières distinctes : la sous filière traditionnelle et la sous filière différenciée.

*La sous filière traditionnelle*<sup>154</sup> est sous la domination des négociants exportateurs. Elle est composée de plus de 100 000 familles productrices et de nombreux intermédiaires (des petits commerçants le plus souvent). Le circuit commercial est de fait relativement long, avec de multiples intermédiaires faisant la liaison entre les petits caféiculteurs des zones les plus isolées et les négociants exportateurs. Outre les producteurs et les intermédiaires, les autres acteurs à avoir une influence concrète sur la sous filière sont les organismes de certification biologique. En effet, bien que nous ayons décidé de nommer cette sous filière *traditionnelle*, il arrive que des firmes de négoce commercialisent certains types de cafés alternatifs. La certification joue ainsi un rôle central dans le processus de différenciation, même si la grande majorité du café exporté reste *conventionnel*. Entre 2000 et 2008 ce ne sont pas moins de 149 négociants exportateurs qui se sont chargés, au moins pour une période d'une année, d'exporter le café péruvien à l'étranger. Cependant, un nombre restreint de grands groupes réalisent la plus grande partie des exportations. Afin de se rendre compte de l'influence des grandes firmes de négoce, nous pouvons procéder à une typologie simple de ces acteurs. En

---

<sup>153</sup> Il implique de disposer d'un savoir précis au niveau logistique (maîtrise des incoterms, moyens de transport, crédibilité de l'acheteur ou encore des moyens de paiement disponibles). De plus, la recherche de clients internationaux nécessite une connaissance minimale du marché internationale du café, ce qui est finalement une caractéristique relativement rare chez les petits caféiculteurs et les structures les plus isolées. Trouver des débouchés internationaux n'est possible que pour les négociants internationaux et pour les organisations de producteurs disposant de capacités relativement spécialisées.

<sup>154</sup> La terminologie *traditionnelle* n'est pas liée à l'offre d'un café banalisé mais à la structure de la gouvernance de la chaîne de valeur mondiale

prenant comme critère de catégorisation le chiffre d'affaire à l'exportation nous avons classé les négociants exportateurs en 4 groupes : *les Très Grands Groupes* (avec un chiffre d'affaire à l'exportation supérieur à 10 millions de dollars au moins une fois au cours de la période), *les Grands Groupes* (chiffre d'affaire supérieur à 1,2 million de dollars au moins une fois), *les Groupes Moyens* (chiffre d'affaire supérieur à 100 000 dollars au moins une fois) et *les Groupes de Taille Réduite* (chiffre d'affaire annuel inférieur à 100 000 dollars). Sur la période 2000 – 2008, les Très Grands Groupes de Négoce ont réalisé 85,07% du chiffre d'affaire de la sous filière (contre respectivement 13,38%, 1,42% et 0,13% pour les Grands Groupes, les Groupes Moyens et les Groupes de taille réduite). Il semblerait en outre que la tendance soit à une concentration de l'activité au niveau des très grands groupes de négoce. En effet, alors qu'ils ne réalisaient que 71,46% du chiffre d'affaire à l'exportation de la sous filière en 2000, en 2008 leur participation s'élevait à 87,29% (le maximum ayant été atteint en 2007 avec plus de 90%). Cet accroissement de la participation des très grands groupes de négoce s'est fait au détriment de tous les autres acteurs de la sous filière. La structure de la sous filière traditionnelle pourrait laisser penser que nous sommes face à une chaîne de valeur dominée par les négociants. Néanmoins, si les plus grands négociants péruviens ont bien une relation de force favorable vis-à-vis des acteurs en amont, vers l'aval (les acheteurs étrangers) la situation est nettement moins avantageuse. Bien que la croissance des exportations de café biologique constitue indéniablement un processus de valorisation du café péruvien, le rapport de force avec l'aval ne se trouve nullement altéré. Et cela pour deux raisons : les ventes de café biologique ne représentent toujours qu'une faible partie de leur offre et les débouchés réels (en volume) sont encore limités. De plus, le café biologique n'est pas une spécificité péruvienne (même s'il est le premier producteur) qui permettrait de modifier les relations des négociants exportateurs avec l'aval. Si le prix de vente est plus avantageux, la redistribution de la valeur ajoutée ne s'est pas trouvée foncièrement modifiée. Le prix d'un café torréfié et moulu étant généralement supérieur à celui des cafés conventionnels.

*La sous filière alternative* s'organise autour des organisations de producteurs. Comme nous l'avons déjà précisé, le nombre de producteurs appartenant à une organisation est limité (de l'ordre de 30%) même s'il existe plus de 700 organisations. Bien que les organisations de producteurs non exportatrices peuvent contribuer à l'amélioration des conditions de transaction, elles ne permettent pas de mener une véritable stratégie d'intégration et de valorisation profitant entièrement à leurs membres. ***La sous filière alternative se compose des organisations de producteurs exportatrices et d'environ 50 000 producteurs.*** Cette sous

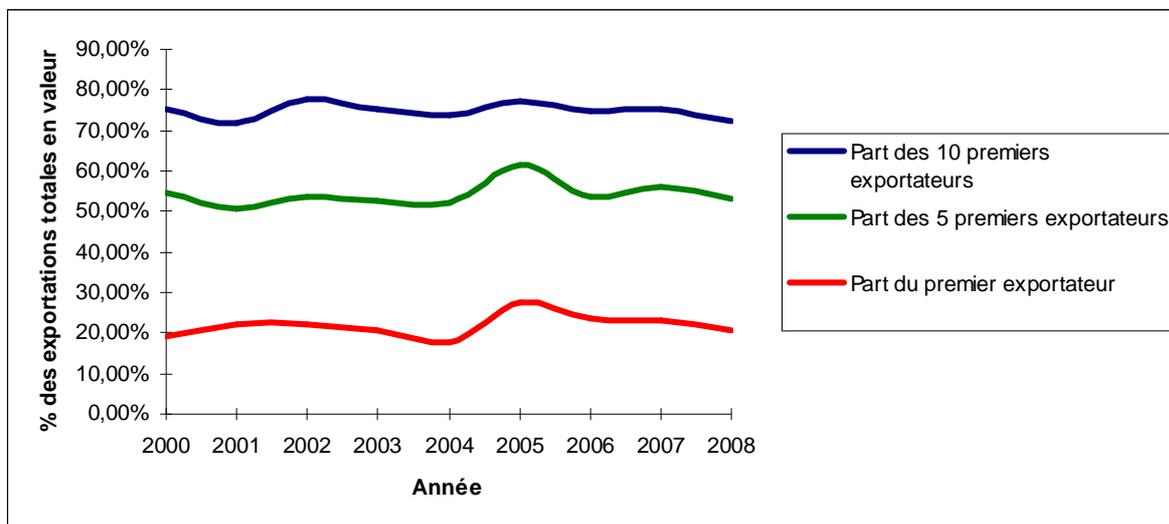
filière se caractérise par un circuit court. Il n'y a ainsi pas d'intermédiaire entre le producteur et l'organisation et rarement entre cette dernière et le torréfacteur. Nous pouvons distinguer deux types d'organisations de producteurs : les organisations appartenant à la JNC et celles qui n'en font pas partie. Les premières jouent un rôle prépondérant au sein de la sous filière. Elles représentent, sur la période 2000-2008 plus de 96% du chiffre d'affaire de la sous filière à l'exportation. Ce qui n'est guère surprenant lorsque l'on sait que la JNC est composée des plus importantes coopératives et associations des caféiculteurs. La structure de la chaîne de valeur pourrait sembler analogue à celle de la sous filière traditionnelle : concentration de l'activité de la sous filière autour d'un nombre d'entités relativement restreint. Mais, contrairement à la sous filière traditionnelle, les agents d'intermédiation de la filière *alternative* ont pour caractéristique d'être la propriété des producteurs les constituant. Les rapports de force entre intermédiaires de commercialisation et producteurs n'ont, à priori, plus lieu d'être et le flux d'information entre ces agents concernant le marché est plus fréquent. Le fait que le circuit commercial soit plus court est également une caractéristique de différenciation entre les deux sous filière. La chaîne de valeur de cette sous filière est elle pour autant fondamentalement différente ? Pas forcément. Nous restons toujours en présence d'une chaîne dominée par le producteur industriel (même si les relations peuvent être harmonieuses) et la redistribution du revenu caféier (en pourcentage) n'est pas nécessairement altérée par rapport au schéma classique. Même si l'organisation écoule son café à un prix supérieur au cours international, le torréfacteur et les autres acteurs du circuit de distribution commercialisent également le café à un prix supérieur à la moyenne des produits conventionnels du marché. Même si le plus faible nombre d'intermédiaires permet généralement un partage de la valeur ajoutée retenue traditionnellement par les intermédiaires favorable aux producteurs et leurs organisations. Ces dernières ont pu mener à bien un processus de valorisation pour la presque totalité de la production de leur membre qui, s'il ne permet pas de faire pression sur l'aval, a eu des répercussions positives sur le niveau de vie des caféiculteurs membres.

#### 4.2) Vers une redéfinition du modèle de la filière café

Nous constatons un processus de concentration au sein de l'activité caféière. Il ne s'agit pas nécessairement d'un phénomène de concentration au sein des principales firmes et organisations de la filière, puisque dès l'origine leur participation au sein de la filière était

déjà importante. Le graphique II.7 signale que la participation des principales firmes est restée plus ou moins stable au cours de la période 2000-2008<sup>155</sup>.

Graphique II.7 : Evolution de la participation des principaux exportateurs de café péruvien



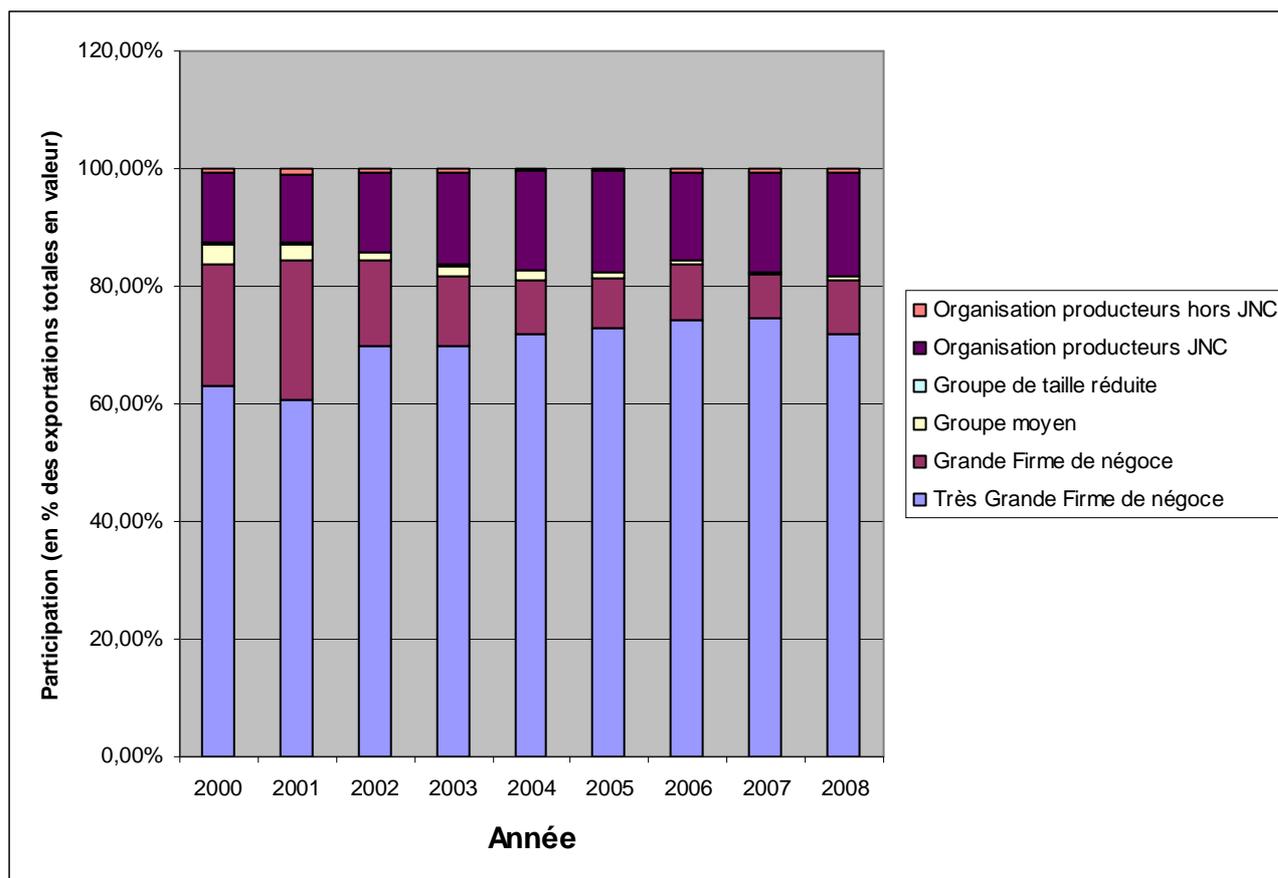
Source : JNC (élaboration propre)

La concentration de l'activité d'exportation au sein des firmes est un phénomène difficile à appréhender étant donné les fluctuations à l'œuvre sur la période étudiée. S'il existe bien un phénomène de concentration sur l'ensemble de la filière, *c'est d'une concentration de l'activité par type d'acteurs* dont il s'agit. En effet, les Très Grandes Firmes de négoce et les organisations de producteurs appartenant à la JNC se sont accaparées une part croissante des exportations caféières sur la période 2000-2008. Leur participation dans les exportations caféières atteint respectivement 71,15% et 15,76%, réalisant ainsi près de 87% des exportations du secteur. Comme nous pouvons le constater sur le graphique II.8, ce phénomène s'est considérablement accentué au cours des dernières années. Là où en 2000 et 2001 les Grandes firmes de Négoces réalisaient plus du cinquième des exportations, les années suivantes se caractérisent par une chute marquée de leur participation. Cette situation est valable pour l'ensemble des autres types de négociants. *Il s'est donc opéré une polarisation de l'activité caféière entre les plus grandes firmes de négoce et les organisations de producteurs, marginalisant les autres types d'intermédiaires*. En ce qui concerne la répartition de l'activité d'exportation entre les deux sous filières, elle n'a pas été fondamentalement modifiée, malgré une hausse sensible de la participation de la sous filière alternative dont la part dans les exportations péruviennes est passée de 12,63% en 2000 à 18,4% en 2008. Ce qui n'est pas une performance négligeable.

<sup>155</sup> Le premier exportateur (Perhussa) réalise entre 17,92% et 28% des exportations du pays ; les 5 premiers exportateurs réalisent entre 50,4% et 61% des exportations ; les 10 premiers exportateurs entre 71,79% et 77,5% des exportations.

En même temps que l'activité caféière a connu un boom, nous nous retrouvons dans une situation de polarisation entre deux grands types d'acteurs<sup>156</sup>. Le processus de concentration relève d'un phénomène sous sectoriel plus que singulier. Ce n'est pas tant la part des principaux exportateurs qui augmentent leur participation mais plutôt un ensemble d'acteurs ayant des caractéristiques communes.

Graphique II.8 : Evolution de la participation des différents types d'entités exportatrices de café entre 2000 et 2008

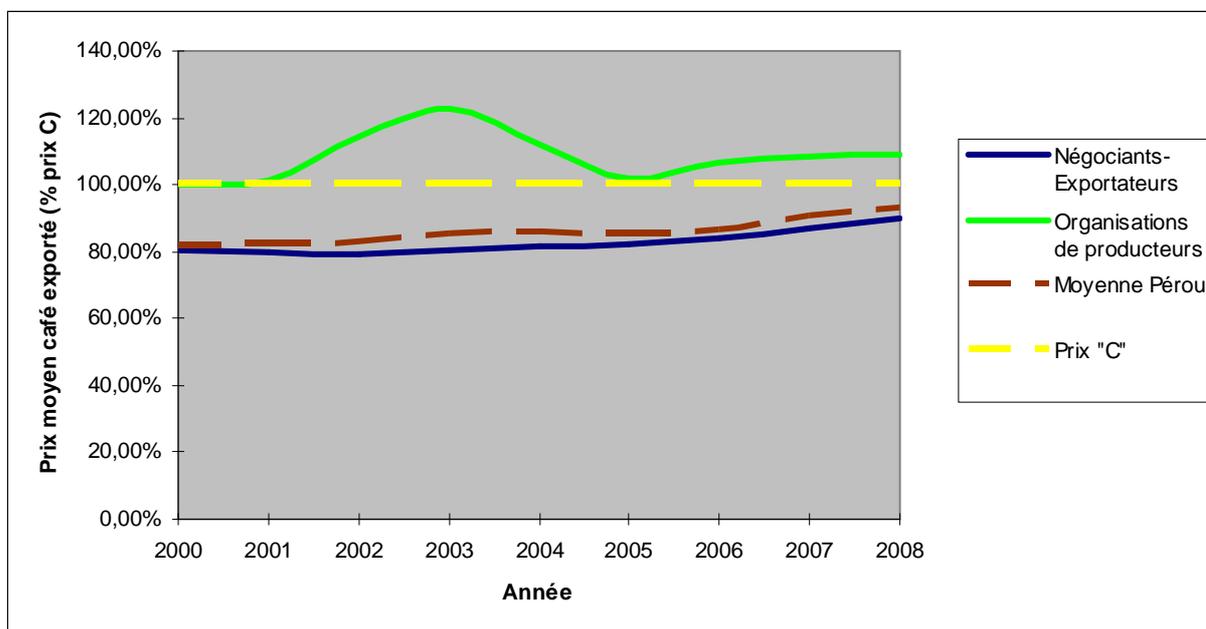


Source : JNC (élaboration personnelle)

Si le phénomène de concentration constitue un point commun entre les deux sous filières, le prix de commercialisation du café à l'exportation est, pour sa part, une des différences majeures. Comme nous pouvons le constater sur le graphique II.9, la différence entre le prix moyen du café à l'exportation des négociants exportateurs et celui des organisations de producteurs est toujours en faveur des derniers (entre +20,77% et +52,70% sur la période 2000-2008).

<sup>156</sup> Ce qui ne signifie pas que le secteur connaisse une stagnation du nombre d'acteurs. Alors qu'en 2000 on ne comptait que six Très Grandes Firmes de Négoce (plus de 10 millions de CA à l'exportation), en 2008 on en dénombrait une douzaine. Ce phénomène s'applique également aux organisations de producteurs appartenant à la JNC exportant, dont le nombre est passé de 16 à 26.

Graphique II.9: Evolution du prix moyen à l'exportation du café en % du cours C selon le type d'entité entre 2000 et 2008

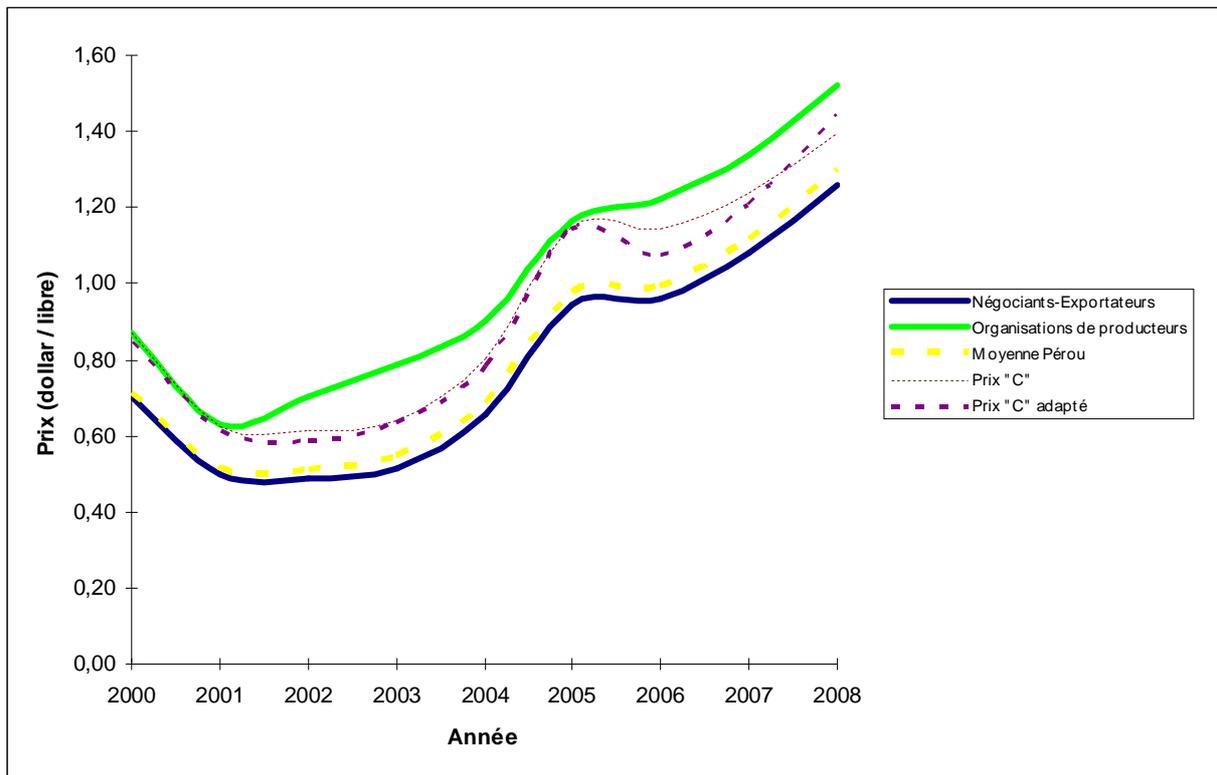


Source : JNC (élaboration personnelle)

Précisons que malgré le différentiel de prix entre les deux sous filière, le prix moyen du café péruvien a connu une croissance plus rapide que celui de la cotation « C ». Entre 2000 et 2008, le différentiel entre le prix moyen du café exporté et la cotation « C » est passé de - 18,25% à - 6,83%. Le café péruvien qui jusqu'en 2004 devait faire face à un malus sur les marchés internationaux a continuellement refait son retard sur le cours « C » depuis cette date. Et cela peu importe le type d'acteur et la sous filière concernée. Ainsi, alors que les négociants exportateurs exportaient du café à un prix moyen équivalent à 80,30% du prix « C » en 2003, en 2008 le chiffre atteint 90,15%. Prouvant de la sorte une amélioration de la qualité physique du café péruvien. Cette réussite est à mettre à l'actif des principaux acteurs de la filière et doit être considéré comme le résultat des différents efforts en termes d'amélioration de la qualité physique du café vert (moins de défauts). Même si depuis le différentiel entre le prix du café exporté par les organisations de producteurs et celui du café exporté par les négociants s'est réduit, il demeure néanmoins conséquent. Alors que l'ensemble des négociants exportateurs commercialisaient leur café au prix moyen de 0,81 dollar / livre, le chiffre pour les organisations de producteurs atteignait 1,09 dollar<sup>157</sup>. Comme il est en effet possible de le constater sur le graphique II.10.

<sup>157</sup> Le fait que le différentiel entre le cours C et le prix du café exporté par les organisations de producteurs a diminué pourrait sembler paradoxal puisque dans le même temps le prix du café exporté par les négociants n'a cessé de faire son retard sur le cours C. Il s'agit là d'un

Graphique II.10 : Evolution du prix moyen à l'exportation de café selon le type d'entité



Source : JNC (élaboration propre)

Cette différence de prix à l'exportation est le reflet de choix stratégiques différents de la part des acteurs des sous filières. Notamment au niveau de la conception et de l'approche de la qualité. Là où les négociants exportateurs continuent à commercialiser majoritairement du café *banalisé* et avec un nombre de défauts relativement élevé (ce que nous pouvons déduire du fait que le prix de commercialisation est inférieur à la cotation C), de leur côté, les organisations caféières ont su valoriser la plus grande partie de leur offre grâce aux conditions du commerce équitable et de l'agriculture biologique. Cette stratégie n'a porté ses fruits que parce qu'il existait des acteurs en aval susceptibles d'acquérir ce type de café. En 2006, le Pérou était devenu le premier producteur et exportateur de café biologique avec 66 000 hectares certifiés. Il existerait 120 000 hectares dédiés aux cafés alternatifs, pour une production estimée de 144 000 quintaux par an<sup>158</sup>. Le tableau II.14 confirme que le processus de différenciation est l'une des tendances marquantes de la réalité caféière péruvienne.

phénomène logique et rationnel puisque le prix de commercialisation de cafés durables (constituant l'essentiel de l'offre des organisations de producteurs) se compose généralement du cours international auquel s'ajoutent les primes *fixes* pour le café équitable et / ou biologique. Or, avec la hausse des cours qui débute en 2004, l'importance relative des primes a diminué ; se traduisant par une croissance du prix à l'exportation plus faible que celle de la cotation « C », même s'il lui reste largement supérieur (+8,2% en 2007 et +8,88% en 2008 par rapport à la catégorie C).

<sup>158</sup> Rivas Peña C., *Café: presente y futuro* (p.66)

Tableau II.14 : Indicateurs des différents types de caféicultures au Pérou en 2008

	Café conventionnel	Cafés alternatifs	Total
Superficie (ha)	250 000	120 000	370 000
Production (quintal)	4 010 000	1 440 000	5 450 000
Exportation (quintal)	3 668 566	1 200 000	4 868 566
Valeur total des exportations (dollars)	468 533 118	176 000 000	644 533 118
Prix FOB moyen (dollars)	127,72	146,67	132,39
Répartition superficie	67,57%	32,43%	
Répartition production	73,58%	26,42%	
Répartition CA	72,69%	27,31%	

Source: Rivas Peña C., *Café: presente y futuro* (p.66)

Dans le cas des Très Grandes Firmes de négoce, le différentiel de prix avec la cotation C est peut-être liée, non nécessairement à un problème de qualité, mais aussi à une politique de prix de cession particulière<sup>159</sup>. En effet, certaines des Très Grandes Firmes de Négoce sont des filiales de multinationale (Louis Dreyfus Peru par exemple) et il n'est pas impossible que pour maximiser les bénéfices consolidés la filiale péruvienne cède le café vert à un moindre prix. Il est vrai que « *les prix de cession internes ont souvent des implications fiscales. Il ne s'agit pas seulement de l'impôt sur les bénéfices mais aussi des cotisations sociales, des droits de douanes, de la taxe sur la valeur ajoutée, des taxes relatives à la protection de l'environnement et des autres prélèvements publics sur les organisations* »<sup>160</sup>. Il est impossible de déterminer quelles est la participation des facteurs expliquant que le prix moyen à l'exportation des Très Grandes Firmes de Négoces demeure inférieur au cours « C », à savoir s'il s'agit d'un arbitrage « coût du traitement du café vert » et gain supplémentaire pour un prix de vente égal à la cotation C ou alors un prix de cession interne défavorable. Les deux raisons étant peut-être à l'œuvre. Quelque puisse être la raison du décalage entre le prix de commercialisation du café vert des Très Grandes Firmes de Négoces et le cours « C », il ne fait aucun doute que cela se répercute directement sur les conditions d'achats aux petits exploitants. Dans le cas des autres types de négociants exportateurs, l'explication du prix de cession interne n'est pas pertinent et la différence par rapport à la cotation « C » le fait de la commercialisation de café vert ne satisfaisant pas toutes les normes de qualité physique requise pour pouvoir prétendre à la cotation C.

<sup>159</sup> *Un prix de cession interne est le prix qu'une division (ou une filiale) facture à une autre division pour les produits intermédiaires qu'elle lui a transférés. (...). Il y a trois méthodes générales de détermination des prix de cessions internes : Prix fixé par référence au marché (fixé au même niveau que des produits similaires commercialisés sur le marché ou au même prix que celui offert aux clients), Prix fixés par référence au coût (le prix est égal au coût de production considéré, que ce soit le coût de production variable, le coût de production complet ou le coût de revient) et le Prix négocié (négociation entre les divisions ou les filiales) (Horngren C., Bhimani A., Datar S., Foster G., Langlois G., p.13)*

<sup>160</sup> (Idem, p.23)

## Conclusion partielle

Un des principaux déterminants de la compétitivité des activités agricoles par rapport aux autres des activités économiques concerne les modèles macroéconomiques mis en place. Depuis la création du Pérou en 1542, l'agriculture n'a cessé d'avoir un rôle fluctuant au sein de l'économie. D'abord marginalisée lors de la période coloniale et à l'époque du guano (c'est-à-dire durant l'application d'un modèle d'accumulation nationale extraverti et hyper spécialisé), elle connut une croissance remarquable dès que le pays mit en place un modèle de croissance extraverti et perfectionné (diversifié). L'essor de l'agriculture d'exportation après la défaite face au Chili joua un rôle majeur dans la constitution et la consolidation d'une oligarchie nationale et les hommes politiques s'intéressèrent vivement, pour la première fois, au secteur agricole. C'est ainsi que débutèrent des grands travaux afin d'élargir la frontière agricole de la côte. Ce sont les facteurs économiques et non sociaux qui incitaient la prise de décision politique au sein du Pérou du début du XX<sup>ème</sup> siècle. Ce qui ne pouvait aboutir qu'à mettre en exergue le caractère dual de l'agriculture péruvienne. D'un côté une agriculture dynamique et localisée sur la côte et de l'autre une agriculture plongée dans un état léthargique et localisée principalement au sein de la *sierra*. Outre cette dualité, deux autres facteurs pesaient sur le développement agricole du pays : la structure minifundisme – latifundisme (avec une hyper concentration des terres) et une croissance agricole devenant plus lente que la croissance de la population à partir des années 1950. L'arrivée des militaires au pouvoir en 1968 et l'application d'un modèle autocentré eurent des répercussions majeures sur l'agriculture péruvienne. Dès 1969 prit place une des réformes agraires les plus ambitieuses d'Amérique Latine. Cependant, dans sa modalité d'application (distribution ciblée et création de coopératives) la réforme portait en elle-même ses propres limites. La débâcle économique des années 1987 – 1990 provoqua un déclin sensible d'un secteur agricole déjà affaibli. Avec le choix politique de privilégier les aliments importés, la production de denrées alimentaires ne pouvait que chuter, et avec elle les revenus des populations paysannes. Le retour à un modèle *extraverti* à partir de 1990 permettra la résurgence de certaines activités agricoles. Bien que les gouvernements successifs depuis Fujimori privilégièrent le secteur minier, l'agriculture d'exportation bénéficia néanmoins d'un cadre favorable à son expansion. C'est ainsi que les exportations d'asperges, mangues, avocats et autres ont connu une croissance exponentielle depuis les années 1990. L'agriculture actuelle semble donc connaître une renaissance. Cependant, à y regarder de plus près,

certaines limites demeurent et, à l'image de la période 1890 – 1968, l'agriculture péruvienne est marquée par une division profonde.

La division géographique, humaine et économique péruvienne se répercute directement sur la réalité agricole du pays. Même si la réforme du modèle institutionnel public prend en compte cette diversité de la réalité agricole afin de tenter de faire croître la productivité et la compétitivité de l'ensemble des acteurs (ce qui dans le cas de l'application des différents traités de libre-échange signés par le Pérou est une nécessité), jusqu'à maintenant les résultats sont relativement modestes pour les petits producteurs de la *sierra* et de la *selva*. Si l'intérêt des institutions publiques nationales est un facteur de compétitivité au sein du monde agricole péruvien, il en est de même pour l'accès au circuit de financement. La capacité des acteurs des filières agricoles à avoir accès au circuit traditionnel de financement a une influence tangible sur leur compétitivité. En outre, les acteurs financiers privilégient le financement de certains types d'agriculture, créant de la sorte des circuits relativement étanches au sein de la sphère privée. L'agriculture péruvienne d'aujourd'hui est divisée telle un triptyque : une agriculture commerciale moderne (dynamique, s'ajustant aux fluctuations de la demande dans un délai relativement rapide, adoptant des méthodes productives performantes), une agriculture commerciale classique (tout aussi dynamique, mais adoptant un modèle plus productiviste et moins flexible en terme d'adaptation aux modifications de la demande et avec des méthodes productives moins modernes ou performantes) et enfin une agriculture de subsistance (léthargique, avec une connexion relativement marginale aux marchés et aux méthodes productives rudimentaires). La qualité joue évidemment un rôle fondamental dans la compétitivité des agricultures péruviennes. Dans le cas de l'ACM, les acteurs respectent une qualité normative. Il s'agit pour ces acteurs de répondre aux exigences des cahiers des charges qui leur sont fournis. Les exportations de produits agricoles frais péruviens sont pour l'essentiel des produits *banalisés* et de ce fait la possibilité de mettre en avant une qualité post-moderne pour les acteurs péruviens se trouve limitée par le fait que les acteurs en aval (industriels ou distributeurs) n'ont guère intérêt à adopter des conventions autres qu'industrielle en ce qui concerne la qualité. Il ne reste pas moins remarquable que les acteurs de certaines filières agricoles péruviennes aient réussi à fournir des produits répondant aux exigences et critères fixés par les acteurs internationaux. De fait, cette capacité à respecter les critères de la qualité normative est à la base de la compétitivité de l'agriculture commerciale moderne. Dans le cas de l'ACC ou de l'AS, cette qualité normative est partiellement, voire totalement absente. Ce qui empêche l'utilisation optimale des ressources agricoles de la part

des industriels ou distributeurs. Néanmoins, s'agissant généralement de produits destinés à la consommation nationale ou locale, il reste possible pour les acteurs des filières concernées de mettre en place une qualité postmoderne afin de valoriser leur offre. S'il leur manque donc cette faculté à respecter la qualité normative pour être compétitifs, il ne demeure pas moins que les possibilités futures de développement sur la base de nouvelles approches de la qualité sont réelles une fois que les principes de la qualité industrielle seront assimilés et exploités.

Au sein de cet univers agricole divisé, l'activité caféière est originale à plus d'un titre. Que ce soit au niveau historique avec une croissance particulièrement rapide de la production caféière en quelques années et la perception récente du café comme un constituant de l'identité péruvienne. Au niveau géographique avec la mise en valeur de plusieurs centaines de milliers d'hectares de la *ceja de selva* à travers la caféiculture alors qu'il y a encore un demi-siècle cette région du Pérou était encore totalement isolé du reste du pays (et à fortiori du monde) et au sein de laquelle l'agriculture commerciale était presque inexistante. Et enfin au niveau économique puisque l'activité caféière est la seule activité agricole à avoir un impact significatif sur les exportations du pays et sur le PIB agricole. De fait, la caféiculture est la seule composante de l'agriculture commerciale classique à avoir une incidence réelle sur le niveau des exportations agricoles. On le voit, le boom caféier a provoqué une révolution à plusieurs niveaux et a marqué de son empreinte la réalité agricole du pays.

La filière café péruvienne est originale également par le fait de son caractère dual. On distingue ainsi aisément une sous filière traditionnelle dominée par les négociants et une sous filière alternative où agissent les organisations de producteurs. Depuis une dizaine d'années maintenant la participation des acteurs de la sous filière alternative n'a cessé de croître, aux dépens principalement des petites et moyennes structures d'exportation traditionnelles. Lorsque nous nous intéressons à une variable telle que le prix moyen de commercialisation du café exporté, il apparaît clairement que les acteurs des deux sous filières ont adopté des stratégies singulières. Ces stratégies ont été à l'origine de la réussite des acteurs péruviens sur le marché international du café. Les stratégies adoptées par les acteurs péruviens sont d'ailleurs révélatrices des bouleversements ayant pris place sur le marché international du café depuis plus d'une vingtaine d'années. Saisir la façon dont la qualité est devenu un thème central sur les marchés internationaux de produits agricoles implique de considérer la réalité même de ces marchés et des tendances qui y sont à l'œuvre. Dans le cas du café, si la qualité normative reste dominante dans les échanges internationaux, de nouvelles tendances de

consommation sont à l'œuvre et peuvent fournir des opportunités de développement à certaines filières nationales.