

La production de banane biologique et équitable dans la vallée du Chira: un modèle de réussite pour l'agriculture familiale?



Averill Roy

averill.roy@gmail.com

Février 2013

Ce document a été produit avec l'appui du projet mobilisateur « Appui à l'élaboration des politiques foncières » piloté par le Comité Technique « Foncier et Développement » (<http://www.foncier-developpement.fr>). Son contenu n'engage que ses auteurs et ne reflète pas la position de l'administration française ni celle du Comité Technique « Foncier et Développement ».

L'article est issu du travail réalisé au cours d'un stage de master 2 de l'IEDES (Paris I – Panthéon - Sorbonne) au sein d'AGTER et avec le CEPES (Pérou). Ce stage de 6 mois a été suivi par Michel Merlet. Il a été financé par le Comité Technique Foncier et Développement (AFD, France) et par AGTER.

AGTER. Association pour l'Amélioration de la Gouvernance de la Terre, de l'Eau et des Ressources Naturelles.
<http://www.agter.asso.fr/> 45^{bis} avenue de la Belle Gabrielle, 94736 Nogent sur Marne. Cedex. France.
Tel : 33 (0)1 43 94 72 59 Email : agter@agter.org

La production de banane est répartie sur la quasi-totalité du territoire péruvien mais c'est dans la région du Nord Pérou, dans le département de Piura et plus précisément aux abords de la vallée du Chira que l'on rencontre les producteurs les plus spécialisés dans cette culture.

Depuis les années 1990, la vallée a vu se développer les plantations bananières le long du fleuve sur plus de 6 000 hectares permettant d'exporter 90 000 tonnes de bananes en 2012. Il s'agit d'un secteur dominé par environ 5000 micro-producteurs pour la plupart bénéficiaires de la réforme agraire, dont les propriétés atteignent des surfaces comprises entre 0,25 hectares et 10 hectares (en moyenne autour d'un hectare). Ces producteurs sont parvenus en quelques années à s'organiser autour d'associations qui pour certaines ont mis en œuvre des coopératives pour assurer la gestion des activités de récolte et de post-récolte afin d'exporter leur production vers les marchés du nord. Ces succès ont été permis grâce au positionnement des producteurs sur les marchés biologiques et du commerce équitable, leur permettant d'accéder à des prix d'avantage rémunérateurs.

Cet article dresse un rapide tableau du secteur bananier à Piura et présente les problématiques qui sous-tendent la viabilité de ces micro-exploitations. En effet, l'expérience de ces producteurs démontre qu'il est possible de lutter contre la pauvreté rurale en proposant un autre modèle que celui

des grandes plantations de bananes qui dominent le secteur sur le marché mondial. Toutefois, les fortes contraintes qui pèsent sur la filière nous amènent à nous interroger sur ses capacités à se maintenir dans les années à venir. Si l'insertion de petits producteurs sur des marchés rémunérateurs est en soit positif pour le développement économique et social de la vallée du Chira, le modèle tel qu'il existe aujourd'hui peut-il se pérenniser ?

Avant de revenir sur les contraintes qui pèsent sur ce secteur bananier du nord Pérou, nous retracerons un court historique de la prise en main par de petits agriculteurs de la filière bananière. Enfin, en guise de conclusion seront proposées quelques pistes de réflexion visant à proposer des solutions pour le maintien d'une agriculture familiale.

I. L'émergence d'un secteur bananier grâce à la dynamique associative des petits producteurs

Pour comprendre les enjeux liés au développement agricole d'une vallée de la région côtière aride du Pérou, il faut revenir sur les évolutions agraires et foncières des dernières décennies qui ont contribué à générer un large secteur constitué de parcelles d'infra-subsistance. Celles-ci, accusées de s'enliser dans la pauvreté, contribuent à donner des arguments à tous ceux qui font la promotion des investissements agricoles à grande échelle.

Les évolutions du paysage agraire dans la vallée du Chira : des haciendas néocoloniales à la prolifération de micro exploitations.

Le paysage agraire de la vallée du Chira au début des années 1950 était marqué par la concentration foncière de vastes superficies dans les mains de quelques grands propriétaires terriens. Spécialisées dans la production de coton, les haciendas exploitaient les terres situées sur les rives du fleuve et employaient une main d'œuvre importante qui résidait dans les villages à l'entour et avait accès à un petit lopin de terre pour l'autoconsommation. La récolte du coton réalisée entre juin et août provoquait des migrations saisonnières importantes et attirait de nombreux travailleurs qui ont fini par s'installer dans la zone. On trouvait alors un large secteur de minifundios en marge des haciendas, constitué par de petits agriculteurs indépendants dont les parcelles étaient irriguées grâce au réseau de canaux construits par les propriétaires terriens.

Suite aux révoltes paysannes dans les Andes, le gouvernement engage en 1969 un intense processus de redistribution de la terre. La réforme agraire est si brutale qu'elle parvient à éliminer la grande propriété traditionnelle et les propriétaires terriens en tant que classe dominante. Toutefois cette réforme agraire ne passe pas par une redistribution directe des terres aux travailleurs des haciendas. Elle favorise le développement d'un coopérativisme agricole fermement opposé à une mise en valeur parcellaire. Les haciendas sont alors remplacées par des coopératives qui deviennent désormais la propriété de leurs nouveaux membres: les anciens travailleurs des haciendas ainsi que les travailleurs saisonniers.

Plusieurs coopératives sont alors créées sur les deux rives du haut Chira tandis que la communauté de Querecotillo et Salitral située sur la rive droite du fleuve récupère une partie des terres expropriées

aux haciendas et se constitue en entreprise communale de production agricole¹. Cette réorganisation entrepreneuriale entraîne de nouveaux modes de fonctionnement. Mais aucune mesure n'est prise par l'Etat pour accompagner ces transformations. Les coopératives se retrouvent très vite confrontées à des problèmes de gestion de la production, notamment en raison de l'absence de personnel compétent, les cadres techniques et administratifs ayant fui la région au moment du démantèlement des haciendas. Les associés des coopératives, n'ayant reçu aucune formation en matière de comptabilité et de gestion, se retrouvent livrés à eux mêmes et de nombreux problèmes de corruption éclatent. D'autre part, la crise économique qui débute dans les années 70 fragilise considérablement les coopératives qui s'enlisent dans un endettement financier sans fin². Enfin, les ravages causés par le phénomène El Niño de 1983 porte un coup fatal aux coopératives qui sont démantelées suite à la publication de la loi autorisant la parcellisation des coopératives. Les terres sont alors équitablement réparties entre les membres des coopératives. Les parcelles individuelles atteignent entre 0,25 hectares et 3 hectares selon les zones, généralisant dès lors la multiplication de très petites exploitations dans cette région.

Au cours du temps, certains des anciens membres de la coopérative sont amenés pour des besoins financiers à vendre en partie leur parcelle, permettant à des paysans sans terres vivant de leurs revenus comme ouvriers temporaires de pouvoir acheter un lopin. Certains éleveurs vivant sur les terres en friches autour de la vallée leur achètent également des terres grâce à la vente d'une partie ou de la totalité de leur bétail. Par ailleurs, les parcelles se voient pour certaines divisées au cours des héritages entre les enfants des membres des coopératives.

Les divisions successives de la propriété des terres contribuent à accroître la pression foncière dans la zone. Dans un contexte de prix bas des produits agricoles, la multiplication de structures agraires d'infra subsistance a considérablement fragilisé les producteurs. Beaucoup d'entre eux peinent à couvrir les besoins de leurs familles. Dès lors, le développement des plantations de bananes destinées à l'exportation apparaît comme une option intéressante pour les agriculteurs dotés de très petites surfaces, leur permettant ainsi de sortir de la pauvreté.

¹ En marge des propriétés des haciendas vivaient des groupes de paysans/travailleurs sur des terres sans accès à l'irrigation mais dont une partie était toutefois mise en culture. Depuis la loi hydrique de 1902, une partie de ces terres ont été reconnues comme étant la propriété légale des communautés paysannes. En 1920, sous le régime de Leguía, la zone de Querecotillo obtient les premiers documents officiels reconnaissant la propriété communale des terres gérées par les paysans résidant dans cette zone. Ces documents attestent de la propriété collective de la terre au sein de la communauté de Querecotillo dont les membres possèdent un droit d'usufruit. Au moment de la Réforme Agraire, les communautés paysannes sont contraintes de se transformer en « entreprise communale de production agricole » impliquant la mise en place d'un comité de direction élu par une assemblée générale. L'ensemble des membres de la communauté deviennent dès lors salariés de l'entreprise.

² Plusieurs facteurs externes expliquent l'échec des coopératives. Entre 1974 et 1980, l'évolution négative des termes de l'échange des produits agricoles mine les capacités financières des coopératives qui continuent de s'aggraver lorsque l'inflation grimpe (à partir de 1980) augmente les coûts de production (Remy, Maria Isabel, *Acteurs et politiques dans l'agriculture péruvienne*, Revue Tiers-Monde, numéro 38, 1991.).

La banane biologique destinée à l'exportation : un marché de niche en réponse à la paupérisation agricole.

La substitution progressive des cultures de riz et de coton

Après le démantèlement de la coopérative, les familles résidant aux abords du fleuve continuent à cultiver du coton, du riz, du maïs et diverses cultures vivrières (haricots, patate douce, manioc et banane). Chaque famille possède par ailleurs un peu d'élevage domestique d'animaux de basse-cour, de porcins, caprins et ovins ne dépassant pas une dizaine d'animaux comme c'est le cas encore aujourd'hui.

Les premières plantations de bananes destinées à la vente se développent au sein de l'entreprise communale de la communauté paysanne de Querecotillo et Salitral située sur la rive droite du fleuve. Suite au démantèlement de la coopérative, les producteurs vendent désormais leur production de façon individuelle aux commerçants. Les producteurs perdent dès lors leur pouvoir de négociation face aux commerçants des marchés de gros de Lima qui détiennent un contrôle plus important sur la commercialisation du produit. Car en fixant les prix, ces derniers s'attribuent des marges plus importantes.

Entre 1985 et 1986, une épidémie de "ver rose" décime les champs de coton et oblige le reste des producteurs de la vallée à abandonner leurs cultures du fait des coûts trop élevés des pesticides. C'est à cette époque que le gouvernement crée la Banque Agraire mettant à disposition des petits agriculteurs des crédits à taux bonifiés. On voit à ce moment se développer ici et là d'avantage de plantations de banane de variété Cavendish, résistante au "mal de Panama" qui décima de nombreuses plantations de banane en Amérique latine durant les années 1950 et 1960.

La banane va peu à peu remplacer les cultures de coton et de riz qui dominaient jusqu'alors dans la région. Une plantation de banane présente en effet l'avantage de mieux valoriser la main d'œuvre tout au long de l'année puisqu'elle requiert un travail quotidien et produit des fruits quelle que soit la saison. Par ailleurs, le climat très sec de la région empêche le développement de la *sigatoka negra*, un parasite particulièrement virulent dans les pays bananiers concurrents, qui exige l'utilisation de nombreux pesticides et fongicides.

L'arrivée de nouvelles entreprises dans la région

A la fin des années 1990, le ministère de l'agriculture péruvien (Minag) engage un programme de promotion des cultures d'exportation dans l'idée de renflouer par l'apport en devises étrangères les comptes nationaux enlisés depuis 1980 dans une dette extérieure colossale. Conscient des avantages comparatifs de la zone, le Minag fait la promotion de la culture de la banane biologique pour attirer dans la région des entreprises exportatrices de bananes. L'objectif du Minag était de renforcer les liens entre les producteurs et les agents économiques intégrés sur le marché mondial, de façon à pouvoir développer la compétitivité du secteur.

Le gouvernement fournit alors des intrants et un appui technique aux producteurs qui rejoignent l'association « Vallée du Chira », la première association de producteurs de banane créée par le ministère en 1998 pour développer les exportations de bananes biologiques.

Cette stratégie porte ses fruits puisqu'en 2001, AgroFair, une entreprise hollandaise spécialisée dans la commercialisation de produits "équitables" achète un exportateur de banane Bioorganika (aujourd'hui

Hualtaco) et débute la commercialisation de banane biologique équitable. Attirées par les opportunités de la filière, plusieurs entreprises créent des filières locales dans la région. Les premières exportations de banane sont assurées par l'entreprise Copdeban (filière la Dole Food Company³) ainsi que par la Biocosta, une entreprise aux capitaux péruviens commercialisant sa production sur les marchés états-unis.

A l'arrivée de ces entreprises, les producteurs sont de simples fournisseurs de fruits qu'ils vendent aux entreprises sur la base d'un contrat individuel de production fixant les prix en échange d'un appui technique et d'une fourniture d'intrants tels que le guano, à haute teneur en phosphore et provenant des régions côtières situées un peu plus au Sud.

La certification « commerce équitable » et la structuration des organisations de producteurs

C'est la certification Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) mise en place à l'initiative des entreprises qui va dynamiser l'organisation des producteurs en associations. En effet, pour pouvoir accéder à la certification de leurs produits en commerce équitable et notamment à la prime de développement (1US\$ par caisse de banane), les statuts de FLO exigent que « les petits producteurs [soient] organisés en structure collective dont les prises de décisions doivent être transparentes et démocratiques". Le paysage associatif que l'on connaît aujourd'hui naît des différentes scissions de l'Association de la Vallée du Chira ainsi que de la volonté propre des producteurs de s'associer.

FLO fait cependant une exception à leurs statuts pour les producteurs de banane de la vallée du Chira. Parmi les critères pour être éligible à la certification existe celui obligeant les organisations de producteurs à détenir des "capacités pour exporter: les producteurs doivent avoir accès à des moyens logistiques, administratifs et techniques de façon à pouvoir proposer un produit de qualité sur le marché" c'est-à-dire que les bananes doivent être présentées coupées, propres et emballées. Pourtant, aujourd'hui encore, de nombreuses associations dépendent des services des entreprises exportatrices pour certaines activités post-récoltes.

Devant le faible niveau d'organisation des associations, il est alors décidé que les producteurs soient directement rémunérés à partir de chaque régime de banane encore sur le plant. En contrepartie, la prime de développement normalement destinée au financement des activités dites de « développement » (financement de paniers alimentaires, d'écoles, de fournitures scolaires, de formation...etc) selon les choix des producteurs associés, doit désormais financer en priorité la maîtrise des activités post-récoltes organisées par les producteurs. L'idée était d'augmenter l'autonomie des associations en leur permettant d'avoir accès à une plus large part de la valeur ajoutée générée à tous les niveaux de la filière.

La maîtrise des activités post-récoltes est une étape clé pour les associations de producteurs : elle change considérablement le rapport de pouvoir avec leurs acheteurs et leur permet d'offrir de meilleures conditions de travail en comparaison des entreprises exportatrices mûes par une recherche de minimisation des coûts, y compris salariaux. Elle constitue ainsi une source d'amélioration sur le plan économique et social.

³ Dole Food Company est l'une des entreprises de production et de commercialisation de fruits et de légumes frais les plus importantes du monde. C'est le principal producteur et exportateur de bananes, ananas et autres fruits tropicaux, présent dans environ 90 pays.

Cette volonté va immanquablement très vite entrer en conflit avec les intérêts des entreprises exportatrices qui n'acceptent pas vraiment de déléguer la maîtrise des activités aux associations de producteurs. De nombreux litiges apparaissent entre les producteurs et les entreprises. Les producteurs accusent les entreprises de fixer des prix inférieurs au prix "juste" définis par le commerce équitable et de refuser de récolter une part trop importante de leur production. Ils se sentent lésés par le manque de transparence et de possibilité de participation quant à la fixation des prix et des conditions de productions⁴.

Poussées par FLO et la volonté des producteurs, les entreprises ont du faire évoluer leurs pratiques après avoir perdu leur situation d'oligopole dans la vallée. Les associations de producteurs expriment toutes la volonté de diminuer leur dépendance vis-à-vis des entreprises exportatrices et de mettre en œuvre un modèle autonome de production de banane géré directement par les producteurs.

En 2003, huit associations de petits producteurs se réunissent pour constituer la Centrale Piuranaise de Banane Biologique (Cepibo). Elles font le choix d'inscrire Cepibo au registre FLO de façon à centraliser la certification et la prime de développement pour toutes les associations évitant ainsi de multiplier les coûts et les difficultés administratives pour toutes ces organisations. La centrale assure le service d'exportation au nom de ses organisations de base qui gèrent quant à elles les infrastructures d'emballages et l'assistance technique au producteur.

Certaines associations estiment au contraire qu'une centrale risquerait d'accaparer la prime de développement au détriment de leur base et de nuire aux possibilités des producteurs de pouvoir la gérer comme bon leur semble. Elle font alors une démarche individuelle d'obtention de la certification et se réunissent au sein de la REPEBAN, une instance représentative des producteurs de bananes dont l'objectif est d'être le porte-parole des associations afin de maintenir leur autonomie commerciale. Ces associations ne sont pas toutes au même niveau de développement car certaines n'ont pas d'autres possibilités pour le moment que de commercialiser avec les entreprises exportatrices comme Dole ou Biocosta. En effet, ces organisations de producteurs connaissent mal le marché, et leurs capacités de négociation directe et de gestion commerciale sont encore réduites.

En 2008, Cepibo initie les premières exportations directes de leurs fruits, débutant avec 193 containers et atteignant 400 containers en 2009. Aujourd'hui Cepibo réunit 11 associations comprenant environ 1 500 producteurs tandis que la Rebeban rassemble quant à elle 7 associations réunissant 2 105 producteurs.

On trouve par ailleurs quelques associations qui, animées d'une forte volonté d'exporter directement, ne souhaitent pas intégrer Cepibo et n'ont pas rejoint la Repeban.

Le paysage associatif actuel dans la vallée

Les prix d'avantage rémunérateurs du commerce équitable génèrent des revenus agricoles considérablement plus élevés que les productions traditionnelles (riz, coton, maïs) et ce malgré l'exiguïté des parcelles (cf. page suivante). La structuration progressive des producteurs pour organiser collectivement les activités post-récolte leur a permis d'accéder *in fine* à une plus large part de valeur ajoutée dans la filière.

⁴ La Biocosta a aujourd'hui perdu la certification Commerce Équitable suite au refus de payer une partie de la production. Actuellement, l'entreprise fait face à de gros problèmes de liquidités et a fait le choix d'investir dans d'autres régions.

Certaines associations sont toutefois encore au début de leur processus d'autonomisation vis-à-vis des entreprises exportatrices. On peut dès lors répertorier ces associations en trois types de modèle⁵.

- un premier modèle comprend les associations liées à Cepibo et certaines associations ayant adhéré à la Repeban, qui exportent aujourd'hui directement leur production sans l'appui des entreprises exportatrices. Il s'agit d'un modèle où les producteurs ont un droit de participation démocratique aux décisions et un certain contrôle sur la chaîne.
- un deuxième modèle comprend les producteurs réunis en associations qui continuent à être de simples fournisseurs de fruits. Ce sont les entreprises exportatrices qui assurent les services de conditionnement de la banane. Ces producteurs n'ont pas de pouvoir de décision et ne sont pas informés des prix et des marchés.
- Enfin un troisième modèle concerne l'entreprise Hualtaco (ex Bioorganika) dont le capital est partagé entre les producteurs et des actionnaires hollandais réunis au sein de l'entreprise Agrofair, principal importateur de Hualtaco. Hualtaco exporte la production de 800 producteurs réunis au sein d'une fédération d'association (CENBANOR) qui possèdent 40% de l'entreprise.

Si toutes les associations ont vocation à pouvoir exporter directement, l'attitude des entreprises qui commercialisent les produits sous la bannière du commerce équitable est souvent ambiguë. Elles maintiennent une attitude paternaliste à l'égard des associations de producteurs qu'elles considèrent peu capables ou pas assez formées⁶. Derrière ces attitudes, il semble se dessiner une stratégie relativement claire des entreprises : la maîtrise de la filière y compris des activités post-récoltes leur permet de s'attribuer une plus grande part de la valeur ajoutée générée par l'activité. C'est peut-être pour ces raisons qu'elles tirent alors avantage à maintenir les associations de producteurs dépendantes de leurs services.

Le transfert de compétence autour des certifications a été et reste encore aujourd'hui difficile devant la position paradoxale de ces entreprises pour qui les pertes de parts de marché ces dernières années sont manifestes. Cette attitude est particulièrement visible chez l'entreprise Hualtaco dont l'objectif était d'accompagner les associations vers leur émancipation et ensuite de disparaître. Hualtaco rechigne pourtant à déléguer la certification FLO à certaines associations tout en continuant à maintenir le contrôle commercial.

La Dole a en revanche accepté de laisser beaucoup plus d'autonomie aux associations jusqu'à ne tenir uniquement le rôle d'exportateur pour les associations avec lesquelles l'entreprise collabore. La multinationale a fait le choix de déléguer de plus en plus les étapes de production aux associations et cherche uniquement à maintenir des relations commerciales. La valeur ajoutée qu'elle récupère actuellement est surtout centrée sur les activités de transport et d'affrètement des produits au plus près du consommateur. Elle a fait le choix de déléguer ces activités d'autant plus puisqu'il s'agit d'une étape problématique qui lui conférait une image négative auprès des producteurs de la région. C'est un moyen de réduire les conflits sociaux avec ses travailleurs. Elle cherche aujourd'hui avant tout à renforcer l'image positive que lui procure le positionnement de ses produits sur les marchés biologiques et équitables.

⁵ D'après Aponte, M. A., & Valleur, R. (2010). Estudio de impacto de comercio justo del banano en el valle del Chira-Piura-Peru., Nogent-sur-marne: AVSF.

⁶ Salliou, N. (2007). Diagnostico agrario de la comunidad campesina de querecotillo y Salitral. Peru. Paris: AgroParis Tech.

Ce repli ne doit néanmoins pas occulter la compétition féroce qui existe entre les différents acteurs, entreprises et associations. Les pratiques de la Dole pour chercher à augmenter les prix pour attirer spontanément de nouveaux producteurs, à désinformer sur les pratiques des associations ou interférer dans les relations commerciales avec les exportateurs des autres associations sont bien connues des producteurs.

La multiplication des associations (on en dénombre aujourd'hui une quarantaine) est aussi le fruit des velléités internes surgissant lors de la difficile structuration démocratique de ces organisations de producteurs. Le résultat est qu'il existe beaucoup de petites associations qui, animées par une forte volonté d'être autonome, parviennent à exporter. Cependant elles exportent trop peu de containers par semaine pour couvrir leurs coûts de production et ne parviendraient pas à se maintenir sans l'appui de diverses coopérations internationales.

Par ailleurs, cette multiplication des associations nuit à leur pouvoir de négociation pour la commercialisation de leur production et conduit à une perte de pouvoir face aux entreprises exportatrices.

Toutefois, l'émergence d'une filière bananière dont le contrôle est assuré par les producteurs a fait ses premiers pas et est en cours de consolidation dans le reste de la vallée. Au vu de la motivation des producteurs, on peut penser qu'il ne faudra plus que quelques années pour que toutes les organisations de producteurs de la vallée parviennent elles-mêmes à assurer toutes les étapes de production et de commercialisation de la banane biologique.

II. La filière bananière biologique d'exportation : un système viable sur le long terme ?

Les exemples de Cepibo et des autres associations exportant aujourd'hui directement leur production prouvent que l'associativité des producteurs dans des conditions de prix plus justes permet à des producteurs disposant de micro-parcelles de pouvoir s'insérer sur les marchés internationaux et de vivre de leur travail. Dans un pays comme le Pérou où le modèle de développement agricole promu par le gouvernement est celui des grandes exploitations agro-exportatrices hautement capitalisées, le développement de la filière bananière dans la vallée du Chira est un contre-exemple convaincant, un modèle de réussite de l'agriculture familiale.

Il existe cependant peu d'études attestant des résultats économiques de ces micro-exploitations : le point suivant cherche à présenter plus en détails une analyse économique de ce secteur.

Une rentabilité économique des exploitations élevée mais tributaire des évolutions des structures familiales qui accroissent la contrainte foncière

Avant le développement des bananeraies, la multiplication accélérée des exploitations agricoles d'infra-subsistance dans cette zone semblait conduire à une inexorable paupérisation des agriculteurs puis à leur exode vers la ville. Pourtant, il semble que le commerce équitable ait permis de dépasser les contraintes liées à la taille des unités de production et de valoriser ces parcelles.

Au regard des résultats obtenus au cours d'enquêtes réalisées auprès des producteurs de la zone de Huangalá⁷, située sur la rive gauche du Chira, il apparaît en effet que la production de banane biologique équitable permet de générer une Valeur Ajoutée nette par hectare considérablement plus forte que les autres cultures.

| Valeur Ajoutée nette par hectare et par culture | |
|--|--------|
| bananes biologiques | 23 739 |
| citrons | 11 768 |
| canne à sucre* | 9 746 |
| haricots | 5 563 |
| papayes | 5 120 |
| riz | 4 989 |

Source : auteur d'après des enquêtes auprès des producteurs de la zone de Huangalá et alentours proches, dont la production est essentiellement destinées aux bananes d'exportations.

** la production intégrée de canne à sucre se trouve dans une autre zone située à une vingtaine de kilomètres.*

La banane permet en effet de valoriser au mieux les sols de meilleure qualité. Lorsque l'on compare ces données avec la production de citron, très présente dans cette même vallée, on s'aperçoit que cette activité ne génère que la moitié de la valeur ajoutée à l'hectare créée par les producteurs de bananes.

Si l'on s'intéresse de près aux résultats économiques des producteurs de bananes, on peut dans un premier temps les différencier selon 4 profils essentiels :

- type 1 : producteurs dont les parcelles (de 1 à 2 hectares) sont entièrement dédiées à la production de banane. Ces producteurs vivent essentiellement de l'agriculture et ont recours à de la main d'œuvre salariée permanente.
- type 2 : certains producteurs du fait de la moins bonne qualité des terres ont privilégié d'autres cultures (riz ou citronniers) ou laissé en friche une partie de leur parcelle lorsqu'ils possèdent quelques animaux (caprins ou ovins). Ces producteurs ont des parcelles qui peuvent atteindre entre 2 et 3 hectares et leur main d'œuvre est essentiellement familiale.
- type 3 : ces producteurs ont des parcelles inférieures à 0,75 hectare, uniquement dédiées à la culture de la banane. Mais leurs revenus agricoles ne sont pas suffisants pour vivre. Ils travaillent le plus souvent seuls leur parcelle et ont recours ponctuellement à de la main d'œuvre salariée.
- type 4 : ces producteurs possèdent entre 0,5 et 3 hectares de bananeraie et louent des terres pour la culture de haricots, de riz, ou de fruits. Ils ont uniquement recours à de la main d'œuvre

⁷ Les résultats présentés ici sont issus du rapport *La captation des ressources et des richesses par les investissements agricoles à grande échelle. Analyse Socio-comparée de différents secteurs de production dans la vallée du Chira* (A. Roy, 2013).

familiale. Ils possèdent plusieurs parcelles souvent très éloignées les unes des autres.

| REPARTITION DE LA VALEUR AJOUTEE PAR TRAVAILLEUR AGRICOLE PAR AN ET PAR HECTARE ⁸ | | | | | | | | | | |
|--|--------|-----|--------|-----|--------|-----|--------|------|----------------|-------|
| | TYPE 1 | | TYPE 2 | | TYPE 3 | | TYPE 4 | | Moyenne totale | |
| Valeur Ajoutée Nette (richesse créée) | 23772 | | 25773 | | 26102 | | 19310 | | 23739 | |
| Rémunération du travail familial et salarié (en soles puis en pourcentage de la Valeur Ajoutée Nette totale) | | | | | | | | | | |
| Travail familial (Revenu agricole du producteur) | 12972 | 55% | 25060 | 97% | 24902 | 95% | 19310 | 100% | 20561 | 86,8% |
| Travail salarié (Salaires) | 10800 | 45% | 713 | 3% | 1200 | 5% | 0 | 0% | 3178 | 13,2% |

Sources : auteur d'après des enquêtes auprès des producteurs de la zone de Huangalá.

L'activité bananière permet en effet aux producteurs de générer des revenus en moyenne trois fois supérieurs au salaire minimum. Le salaire des travailleurs est en effet globalement faible : la journée de travail rémunérée rapporte 25 soles de travail, soit 7 800 soles annuels (environ 2270 euros).

Ces données ont comme avantage d'attester de la rentabilité de ces exploitations. Ces revenus permettent aux agriculteurs de subvenir à leurs besoins et à ceux de leur famille et d'investir pour augmenter leur productivité. Enfin, cela démontre que globalement le niveau de développement de la zone a pu augmenter. Cependant, en dessous d'un hectare, les agriculteurs sont contraints de trouver un autre travail dans les grandes entreprises agricoles environnantes ou dans les associations de producteurs.

Ces données moyennes lissées à l'hectare ne doivent pas occulter le fait que la productivité d'une bananeraie peut beaucoup varier d'une parcelle à l'autre⁹. Elle varie en premier lieu en fonction de la quantité d'engrais que le producteur investit selon ses moyens, mais elle varie également en fonction du soin apporté à la parcelle. Par conséquent, selon la main d'œuvre familiale disponible et la disponibilité du producteur pour travailler sur la parcelle, certains producteurs vont plus ou moins avoir recours à de la main d'œuvre, représentant un coût qui diminue leur revenu agricole. Du fait des évolutions foncières successives au cours des dernières décennies, le nombre de producteurs dont les parcelles sont inférieures à un hectare est très élevé et il risque d'augmenter à moyen terme.

Potentiellement, les conditions seraient réunies pour un développement capitaliste au sein de la plantation bananière s'il était possible pour des entrepreneurs d'avoir accès à suffisamment de terres : la main d'œuvre est faiblement rémunérée, et la production de banane biologique équitable très rémunératrice. Cependant les possibilités d'accroissement des superficies sont pour le moment très limitées dans la zone, tant que la majorité des producteurs possèdent des surfaces suffisamment importantes pour pouvoir nourrir leurs familles.

⁸ Ces données ne concernent que la production de banane. La valeur ajoutée générée par les autres cultures n'a pas été prise en compte. D'autre part, les producteurs enquêtés font partie d'association travaillant indifféremment pour la Dole ou Cepibo.

⁹ La productivité à l'hectare à l'année varie entre 1000 à 2500 caisses de 18kg. Dans cette étude le prix d'achat au producteur de la caisse de banane de 18kg est fixé à 5,7US\$ (15,96 soles). Les caisses de 13kg sont payées au prix de 10,4 soles par la Dole (données juin 2012).

Cette situation atteste combien la Réforme Agraire et la parcellisation qui l'a suivie ont permis une intensification des parcelles en générant dans cette zone rurale une grande quantité d'emplois et en rendant possible des revenus agricoles conséquents pour les producteurs. La valorisation de cette zone réside en effet dans cet équilibre difficile entre rémunération des travailleurs/accès au foncier/prix rémunérateurs. Ce qui pose problème ici est bien la gestion des structures familiales dans le temps : la répartition égalitaire des terres entre les héritiers met en péril la valorisation que l'on a pu observée jusqu'à maintenant.

Les menaces pesant sur la rentabilité économique des micro-exploitations : une monoculture bananière bâtie sur la dépendance extérieure aux marchés et aux intrants.

Le développement d'une telle filière dans la région est en soi un élément positif parce qu'il a positionné des producteurs voués à la paupérisation sur un marché rémunérateur et parce que l'entrée sur le marché équitable les a aidés à se structurer et à se libérer de l'emprise des entreprises. Mais on ne saurait faire l'impasse sur les facteurs limitant que pointe ce modèle et qui interrogent quant à l'avenir de ces structures.

Un système biologique tributaire des aléas exogènes

Pour analyser les fragilités de ce modèle, il faut comprendre qu'il s'agit d'un système biologique dépendant d'intrants extérieurs, basés sur la matière organique minière (le guano). La gestion de la fertilité des sols est très fortement liée au contexte de pression foncière. Etant donnée la taille réduite des parcelles, il est difficile pour les producteurs de maintenir une zone de pâturage pour les quelques animaux qu'ils possèdent. Il n'existe pas ou peu de transferts de fertilité. La majorité des producteurs utilisent des engrais qu'ils achètent en ville. Il arrive que quelques agriculteurs détenant un petit troupeau utilisent parfois le lisier. Mais faute de temps pour le préparer et suivant les conseils techniques apportés par les ingénieurs, ils préfèrent acheter du guano réputé pour ses apports naturels en NPK et présenté comme un fertilisant plus efficace sur le plan agronomique. Pour augmenter leur productivité, il est conseillé d'amender les plantations tous les deux mois. Faute de moyens et compte tenu de l'augmentation constante des prix du guano, les producteurs fertilisent en moyenne de trois à quatre fois par an. Cette situation limite d'ores et déjà certains producteurs qui risquent en cas d'augmentation des prix des intrants de devoir en utiliser en moindre quantité et de voir leurs rendements chuter.

Par ailleurs, les producteurs sont très dépendants des marchés occidentaux. La demande en banane biologique a été fort heureusement croissante ces dernières années. Il est possible qu'un retournement du marché fragilise les producteurs dont la production est destinée à des pays différents, mais essentiellement du Nord. Actuellement seulement 50% de la production est vendue sous la modalité du commerce équitable. Dans un contexte de crise dans ces pays, cette demande pourrait fortement baisser. Les importateurs pourraient alors faire pression pour diminuer les quantités de produits vendues sous le commerce équitable.

D'autre part, les exigences en matière de qualité sont très fortes: les contrôles sont nombreux pour attester de la non utilisation de pesticides et une part importante des bananes, celles qui sont abîmées ou présentent des défauts, est refusée.

Une monoculture bananière biologique menacée par le développement de parasites

Les parcelles sont, à quelques exceptions près, entièrement consacrées à la banane, seule culture permettant d'obtenir suffisamment de revenus en dépit de leur petitesse. On trouve ici et là quelques arbres fruitiers, des portions de parcelles laissées en friche et quelques cultures telles que les haricots ou le manioc. Cependant à l'échelle de la vallée se sont développés quelques 5 500 hectares quasiment entièrement recouverts de bananiers.

Le changement climatique a provoqué ces dernières années une élévation de l'humidité dans la région, favorisant le développement de parasites. De l'autre côté de la rive, on observe le développement d'un parasite appelé "mancha roja" qui provoque des tâches rouges sur le tronc et le fruit. Si ce parasite n'attaque pas l'intérieur du fruit, les exigences de qualité des marchés européens et nord américains sont telles que sont refusées les bananes tachées ou abîmées. On estime qu'environ 10% à 20% des bananes récoltées ne sont pas exportées. Ce parasite est pour le moment encore maîtrisé. Quelques associations se sont organisées et grâce à la prime de développement, elles traitent collectivement et biologiquement les parcelles touchées.

Il est difficile de savoir quel va être le développement de ce parasite et comment il va affecter les cultures à l'avenir. Mais il est certain que le manque de biodiversité écologique favorise l'apparition de maladies et de nuisibles qui risquent à terme de fragiliser les exploitations. Ces dernières se verraient alors contraintes d'augmenter leurs dépenses en intrants ou verraient leurs ventes et leur productivité diminuer.

Les bananes refusées par les standards de qualités des marchés biologiques sont vendues entre 5 et 40 soles les 1000 bananes (soit environ 20 caisses de bananes d'exportation¹⁰). Elles sont alors achetées par des intermédiaires qui revendent les bananes sur le marché local. En 2012 le prix de la caisse de banane de 18kg pour l'exportation – maintenu à un prix stable toute l'année – rapportait au producteur 15,96 soles. Il arrive qu'à certains moments de l'année, en fonction des productions saisonnières d'autres fruits (mangues, avocats, papayes), il soit plus rentable de vendre les bananes aux intermédiaires locaux (lorsque le millier de bananes dépasse largement 16 soles). Mais d'après les enquêtes réalisées sur le terrain, une part infime de producteurs a fait le choix de ne commercialiser sa production uniquement sur le marché local, et très peu font le choix de réduire la part de leurs ventes pour l'exportation. Les bénéfices et avantages que les producteurs tirent de leur présence dans les associations de producteurs (formation, offre de travail pour la récolte, fumigations gratuites, micro crédit, financement de paniers ou autre matériel) les convainquent de ne pas quitter ces structures.

III. Quelles réponses pour renforcer le secteur bananier à Piura ?

Au vu des contraintes présentées dans la partie précédente, il est à craindre que le secteur bananier de Piura soit à moyen terme très fortement fragilisé et que le commerce équitable ne puisse répondre à lui seul au besoin des populations de pouvoir vivre de leurs productions agricoles.

Il semble désormais primordial de créer de meilleures modalités d'accès au foncier pour les agriculteurs de Huangalá et les petits agriculteurs des zones alentours et ce, pour plusieurs raisons :

¹⁰ Une banane pèse environ entre 300 et 400g. Un régime de banane pèse environ 18 kg.

- La viabilité de ce périmètre de production dépend des évolutions familiales (nombre d'enfants par famille et modalités d'héritage). En l'absence d'un accès flexible au foncier, cette zone risque d'être confrontée à une multiplication croissante des structures d'infra-subsistance, à l'exode rural et au retour de la concentration des terres dans les mains d'entreprises bananières capitalistes, profitant d'une main d'œuvre à bas coût. La répartition égalitaire du foncier ne peut en effet pas régler l'évolution dans le temps de la superficie des parcelles en fonction des besoins des familles. Il est nécessaire de favoriser la mise en place de modalités d'accès au foncier plus flexibles telle que la location sécurisée, qui dans ce contexte permettrait de pérenniser les exploitations actuelles.
- Par ailleurs, alors que le gouvernement régional a vendu à des entreprises étrangères environ 25 000 hectares avec accès à l'irrigation, il semble urgent de favoriser l'accès des producteurs à d'avantage de terres. Cela permettrait aux plus petits producteurs et à leurs enfants de pouvoir profiter d'avantage des retombées positives de ce commerce.

En accédant à de nouvelles terres, les paysans pourraient par ailleurs chercher à diversifier leurs cultures et donc diminuer la dépendance économique que représente la spécialisation bananière. La diversification des cultures leur permettrait ainsi d'avoir suffisamment de surface pour les cultures vivrières assurant ainsi leur indépendance alimentaire et de maintenir les équilibres écologiques.

Il semble par ailleurs important de diminuer la dépendance des producteurs par rapport aux intrants extérieurs en cherchant à favoriser les transferts de fertilité (élevage ovins-cultures) entre les petits troupeaux possédés par les familles mais aussi profiter des possibilités locales de productions de fumier et lisier. Une interaction entre les activités d'élevage situées dans le haut Chira et tout le long du fleuve aurait pour double bénéfice de redynamiser le développement local et de renforcer les activités d'élevage qui disparaissent dans la région.

Il semble également nécessaire de chercher à diversifier les débouchés en valorisant la production à l'échelle nationale (la consommation de produits "bio" se développe de plus en plus à Lima) mais aussi dans d'autres pays situés sur le continent pour qui les marchés biologiques deviennent de plus en plus porteurs.

Enfin, les petits producteurs agricoles sont globalement très peu appuyés par l'Etat. Il conviendrait de développer des programmes de prêts à taux bonifiés pour faciliter les investissements des agriculteurs sur leurs parcelles (les taux de prêts agricoles sont actuellement fixés à 18%).

Bibliographie

- Aponte Martinez, A., & Lacroix, P. (2010). *Synthèse de l'étude de l'impact du commerce équitable sur deux organisations de producteurs de bananes de la Vallée du Chira -Piura-Pérou*. Nogent-sur-Marne: AVSF.
- Aponte, M. A., & Valle, R. (2010). *Estudio de impacto de comercio justo del banano en el valle del Chira-Piura-Peru*. Nogent-sur-marne: AVSF.
- Fairlie Reinoso, A. (2008). *Asociaciones de pequeños productores y exportaciones de banano organico en el valle del Chira*. Programa comercio y pobreza en latinoamerica.

- Martinez, A. A. (janvier 2010). *L'agriculture paysanne et la société civile face aux investissements massifs dans les terres. Le cas de la région de Piura au Pérou*. Nogent-sur-Marne: RURALTER.
- Remy, Maria Isabel, *Acteurs et politiques dans l'agriculture péruvienne*, Revue Tiers-Monde, numéro 38, 1991.
- Roy, A. (2013). *La captation des ressources et des richesses par les investissements agricoles à grande échelle. Analyse Socio-comparée de différents secteurs de production dans la vallée du Chira* . Paris: Comité Foncier.
- Salliou, N. (2007). *Diagnostico agrario de la comunidad campesina de querecotillo y Salitral. Peru*. Paris: AgroParis Tech.
- Vargas, J. C. (2011). *Banano orgánico, Producción para Comercio Justo, Pequeños Productores y la Agenda del Trabajo Digno: Una Experiencia Exitosa en el valle del río Chira, Piura, Peru*. Programa Laboral de Desarrollo (PLADES).