

Etude d'impact du **commerce**  
**équitable** au niveau de  
l'association de **producteurs de**  
**mangue** de la vallée du Haut Piura  
(Apromalpi-Pérou)



Photo: Apromalpi, C Moroccho, 2007

Document de synthèse - Août 2008

## Introduction

Ces six dernières années, les ventes sous le label FLO Commerce Equitable ont augmenté annuellement de 20 à 30%. Cette croissance importante de la demande s'est accompagnée d'un intérêt croissant de connaître l'impact du label FLO commerce équitable tout particulièrement auprès des producteurs impliqués dans les filières équitables. Alors que de nombreux débats et discussions sur le commerce équitable animent les citoyens et consommateurs des pays du nord, il est nécessaire de disposer d'une base d'études témoignant de ce commerce alternatif afin d'analyser en particulier les effets sur la situation socio économique des familles paysannes, sur leur organisation et sur le développement local.

VSF-CICDA a élaboré à la demande de FLO international et Max Havelaar une proposition méthodologique pour l'étude d'impact du commerce équitable. Depuis 2005, cette méthodologie est utilisée auprès de différentes organisations de producteurs afin d'analyser et de comprendre les bénéfices que le label FLO commerce équitable a engendré - ou non - pour différents acteurs, mais également pour disposer d'informations nécessaires à l'amélioration du système FLO.

La présente étude de cas, avec d'autres réalisées en Bolivie, Equateur ou République Dominicaine notamment, fait partie d'une première étape d'évaluation du commerce équitable. Les résultats obtenus des différentes études seront par la suite systématisés pour connaître concrètement l'impact du commerce équitable dans les pays du Sud.

Il existe aujourd'hui de nombreuses organisations certifiées FLO exportant des fruits frais en particulier la mangue, l'ananas et la banane. Mais ces organisations, qu'elles soient d'Afrique ou d'Amérique latine, dans la plupart des cas n'ont pas acquis des capacités et une autonomie suffisantes pour assurer elles-mêmes l'exportation de leurs produits, et la gestion autonomes d'alternatives de transformation et commercialisation, tel que le propose le commerce équitable dans ses principes et standards.

Au Pérou, l'Association des producteurs de Mangues du Haut. Piura, Apromalpi, constitue la première organisation de fruits à avoir obtenu une relation directe avec le marché final du produit. Dans ce contexte il apparaissait réellement intéressant d'analyser et de connaître l'expérience d'Apromalpi comme illustration d'un processus de développement d'une organisation paysanne sur le territoire de Chulucanas dans le Nord du Pérou.

Apromalpi a été créée en 1996 à l'initiative de 40 producteurs de mangues qui ont souhaité s'organiser afin de se libérer de la pression croissante des acteurs dominants de la filière qui imposaient leurs prix et leurs conditions commerciales. L'association compte actuellement 170 membres. APROMALPI a obtenu la labellisation commerce équitable auprès de FLO depuis 2003, ce qui lui a permis d'exporter sur ce marché ces cinq dernières années.

*Ce document est le produit d'un travail réalisé en deux étapes:*

*1 La réalisation d'une première étude par AVSF et Carlos Rocca en 2006 " de quelle manière l'alternative du commerce équitable participe-t-elle au développement durable ? Le cas de l'association de producteurs de mangue de la vallée du Haut Piura (Apromalpi-Pérou) »*

*2 Une actualisation par AVSF avec Apromalpi des résultats et de l'analyse de l'impact du commerce équitable à Apromalpi.*

<i>Introduction</i> .....	2
<b>1. LE CONTEXTE DE L'ETUDE</b> .....	5
1.1 Contexte de la production de mangues au Pérou .....	5
1.2 L'organisation étudiée .....	5
<b>2. LA ZONE D'ETUDE</b> .....	6
2.1 Présentation générale.....	6
2.2 Problématique agricole dans la zone d'étude .....	6
<b>3 L'IMPACT DU COMMERCE EQUITABLE POUR APROMALPI</b> .....	8
3.1 Changements au niveau de la différenciation sociale .....	8
3.2 Changements au niveau des familles participant au commerce équitable .....	11
3.3 Changements au niveau des organisations de producteurs.....	16
3.4 Changements au niveau du développement local et national.....	21
3.5 Changements au niveau de la gestion des ressources naturelles .....	23
<i>Conclusions de l'étude</i> .....	25
Des dynamiques de changements croissantes induites par le commerce équitable.....	25
Conclusions sur les effets du commerce équitable selon les aires de changements.....	25

## **Sigles et abréviations**

APROMALPI	Association de Producteurs de Mangue du Haut Piura
AVSF	Agronomes et Vétérinaires sans frontières
ENSAT	Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie de Toulouse
CE	Commerce Equitable
CEPICAFE	Centrale Piuranaise des Caféculteurs
FLO	Fairtrade Labelling Organization
PIDECAFE	Programme Intégral Pour le Développement du Café
PROMANCUR	Projet d'appui au renforcement des capacités commerciales et organisationnelles des producteurs membres d'Apromalpi

## 1. LE CONTEXTE DE L'ETUDE

### 1.1 Contexte de la production de mangues au Pérou

La mangue (*Mangifera indica*) est cultivée principalement dans les vallées côtières du nord du Pérou, depuis le département d'Ancash jusqu'à la frontière avec l'Équateur, et plus particulièrement dans les départements de Piura avec 8.330 ha et de Lambayeque avec 1.295 ha.

Les variétés de mangues dédiées à l'exportation sont les variétés rouges, comme les Edwards, Haden, Tommy Atkins et Kent, cette dernière étant la variété la plus exportée en frais. Quant aux variétés locales comme la créole, de plus petite taille, elles sont consommées localement sans transformation. Elles sont utilisées également dans l'agro-industrie nationale pour la fabrication de jus. Ces variétés sont moins chères comparées à celles destinées à l'exportation mais constituent cependant une alternative pour les petits producteurs qui la cultivent.

La mangue du Pérou est le fruit frais qui a le plus de succès sur le marché international. Au Pérou les exportations de mangue ont augmenté de 200 % sur les 4 dernières années et a généré un développement notable de l'agro exportation dans le département de Piura.

Aujourd'hui elle représente en valeur ajoutée le quatrième produit agricole d'exportation au Pérou.

Les principaux marchés de la mangue péruvienne sont les Etats-Unis (50 %), la Hollande (28 %), l'Angleterre (6 %), le Canada (6 %) et l'Espagne (5 %). D'autre part, face à l'actuelle situation de saturation des marchés conventionnels internationaux, d'autres possibilités se présentent pour placer la production de mangue dans le marché international, c'est à dire à travers des marchés spécialisés biologiques et de Commerce Equitable.

### 1.2 L'organisation étudiée

Apromalpi est une organisation constituée en 1996 à l'initiative d'un groupe de quarante producteurs de mangue face à la nécessité de s'organiser afin d'améliorer les revenus familiaux et d'échapper aux prix imposés par les commerçants intermédiaires et collecteurs. Actuellement l'organisation compte 170 membres.

De 1996 à 2002, l'organisation a rencontré de grandes difficultés de mise en marché des fruits et n'a pas pu se consolider rapidement.

A partir de 2003, après l'expérience d'une année d'exportation en commerce conventionnel, avec l'appui d'ONG de coopération, Apromalpi a pu obtenir la certification commerce équitable.

Après 5 ans de ventes significatives et surtout croissantes d'Apromalpi en commerce équitable, il semblait intéressant d'analyser l'impact du commerce équitable au sein de l'organisation.

#### **Quelques chiffres sur Apromalpi:**

*Membres* : 170

*Surface totale des membres* : environ 500 has (dont 340 de mangues) soit 3 ha en moyenne par exploitation

*Certifications* : commerce équitable, 100% biologique ou en transition biologique, 20 producteurs en Globalgap

*Commercialisation* : 100 % exportation directe par l'OP

Mangue fraîche : 37 containers

Mangue transformée : 20 containers

Ventes pilotes de fruits de la passion, papaye, citron (prévu)

*Prime CE en 2008* : autour de 80 000 \$

## 2. LA ZONE D'ETUDE

### 2.1 Présentation générale

La zone d'étude se situe dans le département de Piura, dans la province de Morropón, sur le district de Chulucanas. La ville de Chulucanas, capitale du district, forme une partie de la vallée du Haut Piura. Elle est localisée à 60 km de Piura (capitale du département).

Figure 1 Localisation d'Apromalpi et de la zone d'étude au Pérou



Le climat du district est chaud et très sec. La précipitation moyenne annuelle est d'environ 200 mm/an, elle peut être largement dépassée selon l'influence du phénomène El Niño, pouvant arriver jusqu'à 1.000 mm/an. Dans les conditions d'une année normale, la saison de pluie va de décembre à mars. La température moyenne annuelle est de 24°C sans changement thermique d'hiver significatif, l'humidité relative est de 42 %. Le district est irrigué par le fleuve Piura. La vallée est caractérisée par une importante surface de terres agricoles (65.000 ha) mais actuellement seulement 16.000 ha sont sous irrigation avec une possibilité d'irrigation de 25.000 ha.

### 2.2 Problématique agricole dans la zone d'étude

Au Pérou, l'agriculture des oasis de la côte est de longue date intégrée aux marchés mondiaux (cane à sucre et coton), elle a constitué l'une des bases de l'économie du Pérou. La Réforme Agraire en 1969 a visé à démanteler les grandes haciendas côtières et a favorisé la création de

coopératives de production qui ont été ensuite parcellisées sous l'impulsion du gouvernement péruvien dans les années 1980.

L'agriculture paysanne côtière a connu une crise réelle à partir de la fin des années 80. L'élimination de la banque agraire, le retrait des services techniques d'encadrement de l'agriculture, la disparition des services autrefois fournis par les coopératives, l'instabilité des marchés, etc. expliquent la décapitalisation des exploitations paysannes. Dans certaines vallées comme Chulucanas, les paysans ont réussi à développer un système de production diversifié, et produisant pour les marchés urbains côtiers. Dans d'autres cas, les nouveaux propriétaires, endettés, ont vendu leurs lopins et rejoignent d'autres secteurs de l'économie. En effet, depuis quelques années, des entreprises agricoles constituées de capitaux nationaux et internationaux, intéressées par les conditions agro-écologiques exceptionnelles des oasis côtiers, achètent les terres des agriculteurs pour la production de fruits et de légumes destinés à l'exportation en produits frais (asperge, mandarine, avocat,...). Non préparées à ces mutations et par manque de capital, de pouvoir de négociation pour accéder au marché, de maîtrise des nouvelles techniques, les agricultures familiales restent souvent cantonnées aux productions traditionnelles (coton, haricot, céréales,...). Les différences de productivité entre les deux systèmes ainsi mis en concurrence conduisent à une progressive expulsion des agriculteurs qui migrent vers la ville de Lima ou deviennent ouvriers dans ces nouvelles entreprises.

L'oasis de Chulucanas, situé en aval de la vallée haute de Piura, correspond à 12.000 hectares de terres irriguées à partir de deux affluents de la rivière Piura. Les jardins de 0,5 à 3 hectares permettent aux familles de produire tant pour l'autoconsommation, que pour le marché, notamment des mangues et des citrons verts. Il s'agit d'une agriculture paysanne ancienne dont le système de production diversifié a su résister davantage à la crise que connaît de manière générale l'agriculture familiale de la côte péruvienne. Depuis une vingtaine d'années, les agriculteurs de Chulucanas ont implanté de nouvelles variétés de manguiers greffés. A Chulucanas, certains agriculteurs innovants ont également adopté de nouvelles pratiques agricoles (taille, traitements phytosanitaires, récolte sélective,..) et sélectionné des variétés de longue conservation, qu'exige le marché international.

En plus des limitations d'accès au foncier, les familles paysannes sont confrontées à une série de difficultés qui limitent le développement de leur unité de production :

- Un accès très limité à l'irrigation par gravité, et la difficulté pour de nombreux producteurs de pouvoir irriguer ses plantations en particulier durant la période de septembre à novembre, ce qui influe négativement sur les rendements et le calibre des fruits. En absence d'eaux pluviales, la rareté des eaux superficielles et le coût très élevé de l'extraction de l'eau souterraine ne permet pas toujours aux producteurs l'exploitation des eaux souterraines (puits de 10 à 20 m) activés par des pompes à moteur ou manuelles.
- L'absence de mécanismes minimums de régulation locale des prix, en particulier pour la vente des productions saisonniers comme la mangue. De manière générale l'organisation des producteurs autour de l'activité commerciale est très limitée
- Un appui des organismes financiers locaux limités voire inexistant, limitant par la même la capacité d'investissement des producteurs sur leur exploitation
- Peu d'appui des organismes publics et privés envers les activités agricoles et productives
- Une migration croissante temporaire et définitive des jeunes de la zone, vers les zones urbaines

### 3 L'IMPACT DU COMMERCE ÉQUITABLE POUR APROMALPI

#### 3.1 Changements au niveau de la différenciation sociale

Les changements au niveau de la différenciation sociale sont mesurés à trois niveaux : typologie des exploitations, caractéristique des membres de l'organisation et existence de politiques de discrimination positive.

##### *Typologie des systèmes de production*

Dans la vallée du Haut Piura, se trouvent des exploitations d'une superficie de 2 à 5 ha, gérés par de petits producteurs. Une grande partie de ces unités de production est issue d'anciennes haciendas ou coopératives de production agraire.

Dans la vallée, la production de la "mangue créole" a toujours existé. Cette mangue cultivée et sélectionnée depuis l'époque coloniale, est très rustique et bien adaptée aux conditions climatiques de la région. C'est une culture traditionnelle de la zone. Dans les années 60, des variétés améliorées ont été introduites, comme la Kent, la Edward, et la Haden. Aujourd'hui la mangue la plus cultivée au sein des exploitations est la mangue Edward, avec environ plus de 50 % des volumes produits, suivie par la kent et la créole.

L'accès à l'eau est difficile de manière générale à Chulucanas, dans la mesure où les producteurs ne bénéficient pas d'irrigation permanente comme cela est le cas dans la vallée voisine de Tambo Grande, alimentée par d'importants réservoirs situés dans la partie montagneuse de Piura.

Dans la zone, la commercialisation des produits reste difficile, en particulier concernant la mangue Edward, très appréciée sur le marché national, mais pour laquelle les prix ne sont pas favorables aux producteurs. Un autre facteur déterminant est l'accès à l'eau puisque la zone en est déficitaire principalement à la fin de la saison sèche, de septembre à novembre.

Sur la base de cette caractéristique, ainsi que de la superficie cultivée, une typologie des producteurs peut être proposée. Ces types se retrouvent à la fois pour les membres d'Apromalpi et les producteurs non associés, mais les pourcentages par type mentionnés ci-dessous reflètent la situation spécifique des membres d'Apromalpi.

Pour la caractérisation des producteurs d'Apromalpi, suite à des entretiens avec des personnes clés et avec les adhérents il a été établi que les facteurs discriminants principaux étaient le niveau d'accès au foncier, à l'eau et la diversification agricole des exploitations. Sur cette base il a été rempli pour chacun des membres de l'organisation un tableau renseignant : la surface des exploitations, l'accès à l'eau (accès à l'eau gravitaire, la propriété de puits, l'accès à l'eau de puits communs, l'achat d'eau à l'extérieur), le nombre de manguiers et le niveau de diversification agricole des exploitations (en dehors de la mangue, importance des autres cultures commerciales et de l'élevage). Sur cette base, il a été possible de déterminer la proportion des membres d'Apromalpi selon les trois types suivants. Par la suite les calculs économiques pour les familles se sont basés sur un échantillonnage de 27 producteurs sélectionnés selon les 3 types.

**Tableau 1:** Typologie des producteurs d'APROMALPI

<b>Caractéristiques des producteurs</b>	<b>Type A</b>	<b>Type B</b>	<b>Type C</b>
% de producteurs	65%	18%	17%
Aire unité de production (ha)	2,9	2,3	4,8
Accès à l'irrigation	Satisfaisant : Accès à l'irrigation gravitaire et puits privés	Très limité : peu d'irrigation gravitaire, achat d'eau à l'extérieur	Moyenne : Accès à l'irrigation gravitaire et puits d'usage commun
Nombre de manguiers	Entre 150 et 200	Moins de 100	Supérieur à 200
Diversification agricole	Modérée	Modérée	Importante car élevage (ovin, caprin et bovin)

La production de mangue est dominante au sein des exploitations, mais avec des différences entre les types de producteurs, selon la taille des exploitations et le niveau d'intensification permis par l'accès à l'eau en particulier. Parmi les producteurs d'APROMALPI, surtout ceux de types A et B, la production de mangue est largement dominante au sein des systèmes d'exploitation. En 2006, cette observation faisait craindre un risque de forte dépendance vis à vis de cette production en tant que principale source de revenus des familles paysannes. De plus, la récolte et la vente de la production se concentrant sur seulement 4 mois, les producteurs devaient s'efforcer de répartir les revenus tout au long de l'année. La dépendance est plus particulièrement remarquée avec la mangue fraîche Kent du fait que les autres variétés ne présentent pas de formes de valorisation optimale. Ces dernières années sans que les systèmes de production se voient profondément modifiés, le processus de différenciation que l'on commence à observer entre les membres d'Apromalpi et les non membres est la capacité à obtenir de bons prix à la fois pour l'ensemble des variétés de mangues mais aussi pour d'autres productions de moindre importance comme les fruits de la passion ou le citron. Cette évolution devrait s'accroître dans les prochaines années pour les membres d'Apromalpi et devrait justement contribuer peu à peu à réduire les risques de dépendance économique envers une variété et une seule activité productive.

La différenciation entre membres et non membres dans l'accès aux facteurs de production est peu significative en particulier parce que les exploitations de type A et B sont constituées de parcelles de taille identiques issues de la réforme agraire, avec des réserves foncières limitées autour des exploitations, parce que l'accès à l'eau est lié au positionnement des exploitations dans l'espace (électrification par Apromalpi qui bénéficie à tous les producteurs membres ou non dont l'eau provient de puits collectifs préexistants).

Cependant nous verrons dans la partie suivante que sur la base de systèmes de production similaires, les effets de l'assistance technique et des alternatives de valorisation des produits permises par Apromalpi se traduisent aujourd'hui par une différenciation économique significative.

*Un sentiment de promotion sociale important pour les producteurs d'APROMALPI*

Pour analyser l'évolution du statut social des membres d'Apromalpi, l'étude s'est portée également sur une organisation de producteurs de mangues de la zone, APPEAP<sup>1</sup>, qui elle n'est pas certifiée en commerce équitable. Les caractéristiques les plus significatives des membres des deux organisations sont les suivantes:

**Tableau 2 :** Caractéristiques des membres de l'organisation en comparaison avec la situation hors CE

Membres de l'organisation dans le CE, APROMALPI	Membres de l'organisation hors CE
<ul style="list-style-type: none"> <li>- A partir de 2003, premiers et uniques producteurs qui exportent en CE, également vrai aujourd'hui</li> <li>- Producteurs avec une reconnaissance locale, régionale et nationale par l'innovation productive et commercialisation dans la zone</li> <li>- Producteurs disposant de formation continue.</li> <li>- Influence importante de la coopération technique pour leur organisation et leurs initiatives</li> <li>- Adéquation aux exigences du CE et à la</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vente de la production de mangue uniquement sur le marché national</li> <li>- Reconnaissance locale et régionale limitée par un manque de notoriété</li> <li>- Absence et/ou faible processus de formation</li> <li>- Influence faible ou limitée de la coopération technique</li> <li>- Peu de connaissances du CE et FLO</li> </ul>

<sup>1</sup> Appeap: association de productrices et producteurs agro écologiques du Haut Piura, est une organisation spécialisée dans la production de mangue « criollo » biologique

certification FLO
<b><i>Caractéristiques communes des membres des organismes</i></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les producteurs de la vallée du Haut Piura ont la même origine socio-économique, ce sont des producteurs métis d'origine paysanne et qui possèdent des terres entre 2 et 5 ha</li> <li>- Ce sont véritablement des exploitations familiales en comparaison avec les producteurs de la vallée voisine de Tambogande (10 à 20 has)</li> <li>- Quelques producteurs possèdent un certain niveau de formation professionnelle, avec une expérience d'organisation et de gestion</li> <li>- Approximativement 40 % des producteurs ont obtenu leurs terres à l'issue de la réforme agraire et du démantèlement des coopératives. Les 60% restants héritent de génération en génération de leurs terres, généralement proches de villes comme Chulucanas et qui n'ont pas été affectées par la réforme agraire</li> <li>- La majeure partie des producteurs est âgée, ils ont entre 55 et 60 ans.</li> </ul>

Au niveau social et culturel, les producteurs bénéficiant du commerce équitable ne se différencient pas des autres, ce sont des petits producteurs qui maintiennent une agriculture faiblement productive dans une zone marquée par l'existence de terres irrigables valorisables par la production agricole et de terres non irrigables plutôt réservées à l'élevage. Il est important de noter ici également que les producteurs du Haut Piura, avec ou sans CE, sont âgés pour la plupart, dans un contexte de forte migration des jeunes vers les villes proches de la cote, ce qui d'une manière générale limite les capacités d'innovation des producteurs.

Comment le CE permet-il une différenciation sociale au fil des années ? Parce qu'il permet aux familles paysannes de gagner énormément d'autoestime, passant du statut de producteur sans capacité de négociation avec les autres acteurs à un statut de producteur et exportateur, qui à travers son organisation est en mesure de négocier, créer de la richesse localement, et de revaloriser la position sociale des producteurs dans leur localité.

#### *Un effet limité du CE sur la discrimination positive*

A travers le processus d'exportation des mangues, largement stimulé par les marchés du commerce équitable, un certain nombre d'opportunités de travail sont générées par Apromalpi pour les jeunes et les femmes :

- Il existe une participation importante des femmes en particulier à la campagne d'exportation (souvent conjointes ou parentes des producteurs), surtout durant la période de récolte, pour des activités de sélection et emballage des fruits.
- L'égalité de la rémunération entre les hommes et les femmes a été définie comme une règle de fonctionnement au sein de l'organisation.
- Apromalpi offre la possibilité aux enfants des membres de réaliser des stages préprofessionnels et pour certains, d'occuper des postes administratifs et de surveillance.

Apromalpi offre des opportunités de participation des membres et de leurs familles à l'activité économique et à la vie de l'organisation. Mais en dehors des opportunités de travail rémunéré, s'il est certain que les femmes peuvent et doivent accéder à des places de pouvoir et de prise de décision, leur participation au sein d'APROMALPI reste minimale. Les postes de pouvoir sont accordés seulement aux hommes. En effet, jamais une femme n'a été Présidente du Conseil d'Administration et ce n'est seulement depuis la gestion 2004-2007 du Conseil d'Administration qu'une femme a été nommée pour la première fois. La participation restreinte des femmes dans APROMALPI est plus évidente encore au niveau des réunions ordinaires ou extraordinaires organisées par l'association, où elles sont très peu présentes.

D'après les membres, ce fait est tout simplement « habituel ». Ces dernières années, la participation des femmes s'est légèrement améliorée, en passant de 5 à 12 membres féminins au sein d'Apromalpi, mais cette évolution est trop lente comparée à d'autres organisations.

Quant à la participation des jeunes à la vie de l'association est restée limitée malgré des progrès ces dernières années par la difficulté de leurs parents « à passer la main » au niveau des postes de prise de décision.

### **Conclusions et interprétations sur les changements liés à la différenciation sociale**

Apromalpi a été constituée initialement par les producteurs de fruits disposant de conditions socio économiques précaires. Le commerce équitable s'adresse donc bien dans ce cadre à des producteurs défavorisés disposant en moyenne de surface de 2 à 5 has, ce qui se situe dans la moyenne des petites exploitations de Chulucanas. En ce qui concerne l'accès à l'eau, pour les producteurs d'Apromalpi comme pour les non membres, il s'agit d'une limitante importante au développement de la production, critique en particulier pour les producteurs ne bénéficiant ni d'accès à l'eau gravitaire (canaux), ni à des puits individuels ou collectifs.

Les producteurs disposent dans leur majorité de plantations de 100 à 200 manguiers, avec des densités relativement modérée de 100 arbres par hectare et une relative diversification des variétés. Ce type de système de production se retrouve tout à fait pour les producteurs non bénéficiaires du CE, sauf que ces derniers disposent plutôt moins de mangues Kent.

Pour les producteurs d'Apromalpi, la différenciation dans l'accès aux facteurs de production se fait principalement sur l'accès à l'eau, et sur la diversification des activités agricoles, en relation avec la taille des exploitations. Cette typologie des producteurs se retrouvent pour les familles non membres de l'organisation certifiée CE. La différenciation sociale entre producteurs en CE et hors CE se fait plus sur l'accès aux services et l'accès à des options de commercialisation favorables de leurs produits. L'accès au marché du CE permet aux familles paysannes une revalorisation de leur position sociale au sein de leur profession et face à la population locale en général, pour avoir été pionniers parmi les petits producteurs de fruits à réaliser l'exportation directe de leurs produits.

Au sein d'Apromalpi, le commerce équitable n'a pas eu d'effet particulier sur la participation des femmes au sein des instances de l'organisation.

Une discrimination positive par contre est observable au niveau de l'organisation par la préférence pour l'emploi des membres eux-mêmes, de leurs enfants et autres membres de leur famille pour les travaux liés à la récolte et à l'exportation des mangues.

### **3.2 Changements au niveau des familles participant au commerce équitable**

#### *Une différenciation entre producteurs d'abord marquée par des prix de vente supérieurs en CE*

Pour introduire cette partie il convient de regarder en premier lieu si le prix minimum Flo couvre bien les coûts de production. Le prix minimum de la mangue rendue au port (Free On Bord, ou FOB) pour le Pérou est de 0,80 \$ par kilo de mangue conventionnelle Flo, et 0,90 \$ par kilo de mangue biologique et Flo. En déduisant les coûts de gestion post récolte et d'exportation, les producteurs d'Apromalpi se payent entre 0,32 et 0,38 \$ par kilo. Selon les calculs réalisés avec l'équipe technique d'Apromalpi, considérant la main d'œuvre et les consommations intermédiaires, les coûts de production par hectare de mangue sont autour de 2000 \$. Pour un rendement moyen de 10 tonnes par hectare, cela donne un coût de production de 0,2 \$ par kilo. La différence entre le prix Flo et 0,2 permet de couvrir les coûts liés à la part des mangues qui ne correspond pas aux critères d'exportation et à réaliser quelques investissements dans la parcelle. Le prix Flo pour la mangue fraîche couvre donc bien les coûts de production.

D'une part l'organisation offre un prix garanti minimum bien supérieur aux conditions des intermédiaires et d'autre part l'augmentation des volumes vendus par Apromalpi réduit l'offre disponible sur le marché local et oblige les acheteurs à améliorer les conditions d'achat. Le tableau suivant montre l'évolution des prix payés aux producteurs par Apromalpi et sur le marché local ces dernières années.

**Tableau 3 :** Evolution des prix reçus par les producteurs selon une commercialisation par Apromalpi ou par les commerçants locaux Source : Nicolas Eberhart, 2007

Campagne	Prix moyen payé au producteur par kilo de fruit (en \$US)	
	Apromalpi	Commerçant local
2003/04	0,24	0,09
2004/05	0,24	0,15
2005/06	0,23	0,15
2006/07 variété Kent	0,37 à 0,42 (biologique)	0,25 a 0,38 (fin de campagne)
2006/2007 mangue pour pulpe	0, 22 à 0,23 (Edward)	0,15

Par ailleurs, il est intéressant d'analyser comment au cours de la campagne les producteurs d'Apromalpi réussissent à se protéger des variations de prix supportés par les producteurs sur le marché local qui constitue un des facteurs principaux de fragilisation de l'agriculture familiale de Chulucanas.

Globalement il existe une fenêtre de déficit d'offre sur le marché local durant les deux premières semaines et deux dernières semaines de la campagne, pour lesquelles le prix du marché local est supérieur au prix garanti par Apromalpi. Durant cette période les membres sont libres de vendre aux intermédiaires. Pour le reste de la campagne, qui représente 80% de la production, les prix proposés par Apromalpi sont de 20 à 50 % supérieurs au marché local.

**Tableau 4 :** Prix avant ristourne Apromalpi et marché local, campagne 2007-2008 en USD par kilo

Prix par kilo	APROMALPI		Marché local	
	Biologique	Conventionnel	Evolution du prix	Prix moyen
Kent	0,38	0,32	0,17 à 0,32	0,27
Edward	0,30	0,22	0,10 à 0,38	0,17
Criollo	0,30	0,20	0,13	0,13

En début de campagne Apromalpi définit un prix minimum en assemblée, ce prix prend en compte des variations possibles de charges d'exportation et se base sur une estimation minimum de ventes en CE. Suite à la liquidation de campagne, le producteur reçoit une ristourne variable qui augmente en général de 10 à 15 % le prix garanti en début de campagne et assure un revenu additionnel. Ce mécanisme de ristourne bien entendu n'existe pas avec les commerçants classiques.

L'amélioration des prix payés par l'organisation génère un certain engouement au sein des producteurs pour renforcer aussi la base productive de leur verger. Ainsi durant les dernières années, les rendements de mangue certifiée sont passés de 8,5 T par ha à 10 T par ha, produits d'une intensification progressive du nombre de pieds par hectare et d'une meilleure conduite technique des arbres.

Parallèlement, les producteurs ont développé des stratégies de diversification des productions de leurs exploitations considérant la possibilité ultérieure de valoriser ces nouveaux produits sur des marchés rémunérateurs, biologiques et équitables. Cela est particulièrement visible par le développement de la production de fruits de la passion.

*Une différenciation des prix aux producteurs qui se traduit par une différenciation des revenus familiaux selon les catégories CE et hors CE.*

Des calculs de revenus réalisés en 2006 pour les différents types de producteurs en CE ou hors CE illustrent la différenciation économique permise par le CE. Pour calculer les revenus, des enquêtes ont été menées auprès des producteurs des différents types (31), afin de mesurer les différents postes de charges et les recettes liées aux différentes activités. Les principaux postes de charge

considérés pour la mangue sont les engrais, les produits phytosanitaires, les équipements et achats de petit matériel, l'irrigation. En ajoutant les charges de main d'œuvre salariée, on obtient le revenu net disponible.

**Tableau 5** : Estimation des revenus annuels par type de producteurs en CE et hors CE, en USD

Revenus des familles	Type A		Type B		Type C	
	CE	Hors CE	CE	Hors CE	CE	Hors CE
<b>Revenus de mangue Kent 2005/06</b>	<b>517</b>	<b>260</b>	<b>272</b>	<b>135</b>	<b>1025</b>	<b>600</b>
Revenus de mangue Edward 2005/06	735	735	485	485	1380	1380
Autres revenus agricoles	122	133	105	95	155	214
Revenus de l'élevage					1520	1525
Autres revenus non agricoles	161	150	84	90		
<b>Revenus totaux annuels</b>	<b>1535</b>	<b>1278</b>	<b>946</b>	<b>805</b>	<b>4080</b>	<b>3719</b>

La différenciation entre les producteurs d'Apromalpi se joue essentiellement sur le nombre total de manguiers, sur l'importance des mangues Kent (la mangue Kent restant plus rémunératrice pour les producteurs disposant d'un accès facilité à l'eau) et sur l'importance des revenus complémentaires (élevage principalement). Entre les producteurs CE et non CE, la différence de revenu est liée avant tout à la capacité de valorisation des mangues, en lien avec des différentiels de prix qui restent importants entre le marché conventionnel et le CE.

Parmi les trois types de producteurs identifiés, ceux du type C présentent le revenu annuel le plus important, avec en particulier des ressources issues d'activités d'élevage. En revanche, les producteurs du type B ont les plus faibles revenus annuels. Les producteurs du type A présentent des revenus légèrement supérieurs à ceux du type B.

Pour les producteurs certifiés en CE, la vente de la mangue Kent représente en moyenne 30 % des revenus du ménage et la mangue Edward 45 %. Pour un producteur hors CE, la mangue Kent représente 18% des revenus de la famille alors que la mangue Edward 52%.

En 2006, l'amélioration nette de revenu permise par Apromalpi représentait une amélioration de 10 à 15 % du revenu des familles, l'effet net du commerce équitable étant toutefois légèrement inférieur puisqu'une partie des ventes se réalise hors CE.

Il semblait donc intéressant, en particulier pour les producteurs les plus vulnérables au niveau économique, ceux du type B, d'analyser comment cette différenciation évoluait depuis 2006 avec le positionnement croissant d'Apromalpi sur les marchés du CJ.

Les effets combinés du prix, de l'amélioration de la productivité et de la qualité des fruits se traduisent par une différenciation sensible des revenus entre les producteurs appuyés par le projet et les autres producteurs de la zone non associés en organisation. Ainsi pour les familles dont la condition économique est la plus fragile (revenus annuels inférieurs à 1000 \$ par famille et par an en dessous du seuil de vie durable), les données de 2005 à 2006 montrent un accroissement des revenus de 15 à 30% pour les producteurs associés à Apromalpi.

**Tableau 6** : Evolution des revenus pour les familles les plus vulnérables avec ou sans CE (type B)

Campagne	2005-2006		2006-2007		2007-2008	
	Associé	Non associé	Associé	Non associé	Associé	Non associé
Revenu mangue Kent	272	135	360	225	390	244
Revenu mangue Edward	485	485	631	436	685	473
Autres revenus agricoles	105	95	105	95	105	95

Revenu agricole	<b>862</b>	<b>715</b>	<b>1096</b>	<b>756</b>	<b>1180</b>	<b>810</b>
Autres revenus non agricoles	84	90	84	90	84	90
Revenu total annuel en \$US	<b>946</b>	<b>805</b>	<b>1180</b>	<b>846</b>	<b>1264</b>	<b>902</b>
Augmentation estimée de revenu pour les producteurs d'Apromalpi	146 \$(15%)		334\$(28%)		362 \$ (29%)	

L'amélioration des revenus et de la condition socio économique des familles de Chulucanas est pour une grande part liée au relèvement progressif des prix de ventes offerts aux producteurs grâce à la commercialisation à travers Apromalpi. Il est intéressant d'observer que petit à petit les revenus des producteurs non associés s'améliore également, en particulier par le relèvement progressif des prix offerts par les intermédiaires, face aux conditions offertes par Apromalpi.

Dans ce cadre, la satisfaction des besoins de base des familles<sup>2</sup> s'améliore petit à petit pour les familles. Lors de l'étude nous avons calculé d'une part le seuil de survie en dessous duquel la famille entre dans un processus de décapitalisation (calculé sur la base du cout moyen des biens indispensables en termes d'alimentation, eau et habitation) et d'autre part le seuil de vie durable, qui inclut en plus des précédents les couts de transport, santé, habillement, entretien et éducation des enfants. Pour le cas d'une famille de 4 personnes disposant de 2 enfants, le seuil de survie a été estimé par enquêtes à 1100 \$ par an, le seuil de vie durable à environ 1650 \$.

Si l'on considère le type A qui représente la majorité des producteurs d'Apromalpi, la croissance des revenus familiaux permet petit à petit de mieux assumer les besoins incompressibles de la famille et les besoins sociaux tels que l'éducation des enfants. Malgré des revenus monétaires faibles, les familles peuvent améliorer la couverture de leurs besoins par le maintien de liens de solidarités forts avec des membres de la famille ou des proches disposant de revenus plus confortables en ville.

Cela démontre cependant qu'une sortie durable de situation de crise de l'agriculture familiale (avant l'organisation) implique pour les producteurs d'entrer dans un processus de changement dont les résultats se reflètent à moyen ou long terme et non à court terme. Le commerce équitable apporte dans ce cadre une réponse non tant par sa capacité à offrir des revenus confortables aux familles, mais plutôt parce qu'il assure un revenu minimum évitant la décapitalisation périodique des exploitations et permettant par la suite une capacité de projection à moyen terme et donc d'investissement progressif, appuyée par les mécanismes du CE (marchés garantis sur le moyen terme, préfinancement).

Au-delà de l'effet sur le revenu, les producteurs d'Apromalpi bénéficient de meilleures conditions de travail sur leur exploitation agricole en particulier en ce qui concerne l'accès au petit équipement réduisant la pénibilité du travail grâce à la mise en place dès 2003 d'un fonds rotatif, alimenté au départ par des sources de financement de coopération, par la suite par une partie de la prime de développement du CE.

<sup>2</sup> Voir dans la méthodologie d'impact les notions de niveau de survie, seuil de vie durable et seuil de vie durable avec éducation

### *L'évolution de la trésorerie des ménages : un accès facilité aux avances pour la récolte*

Les producteurs de mangue de Chlucanas sont pour la plupart confrontés aux problèmes de vente anticipée de leur production moyennant des crédits d'usure offerts par les commerçants.

Les mécanismes mis en place par Apromalpi et permis également par le CE, assurent des crédits de campagne à taux réduits pour faire face aux frais d'entretiens des plantations (environ 12% par an contre plus de 40 % par an pour les crédits de la banque locale ou crédits d'usure) et un préfinancement de la collecte : de ce fait, les producteurs apportent 100% de leur production valorisable sur les marchés biologiques et marchés du CE, ce qui représente environ 50 % de leur production totale. Pour les membres, cette amélioration de la trésorerie des familles assure la réduction progressive des ventes anticipées. En effet depuis 2005, sur la mangue Kent les producteurs d'Apromalpi ne recourent plus du tout aux ventes anticipées. Par contre sur la mangue Edward un certain pourcentage (environ 30%) des mangues est encore vendu par les membres d'Apromalpi à des commerçants avant le début de la campagne, mais cette proportion se réduit chaque année avec le développement des ventes d'Edward pour la transformation en pulpe.

Pour les producteurs non membres d'Apromalpi la majeure partie de la production de mangues continue à être vendue de manière anticipée par le biais d'avances d'argent contre un prix faible à la récolte par les grandes entreprises du secteur comme Sunshine, AIB, Selva Industrial, Agromar. Ces ventes anticipées ont lieu dès le mois de juin-juillet, après la floraison, quand les producteurs font face à des difficultés de trésorerie pour l'entretien des plantations, alors que la récolte n'a lieu que 5 à 6 mois après.

### *Une faible influence du CE sur la sécurité alimentaire*

La sécurité alimentaire dans la zone de Chlucanas ne constitue pas une contrainte forte pour les familles paysannes et la population en général, par l'existence d'une agriculture dynamique et par la proximité de la cote pacifique assurant les besoins en produits de base : maïs, riz, poisson, viande, fruits, légumes en périphérie des zones urbaines.

Au niveau des familles productrices, s'il existe une gamme large de produits agricoles cultivés sur l'exploitation en situation de CJ ou de non CJ, nous sommes dans le cadre de producteurs largement articulés au marché avec une autoconsommation qui représente en général moins de 10 % des revenus familiaux. La croissance de l'activité mangue pour les producteurs stimulées par les avantages économiques du CE ne s'est pas traduite pour l'instant par la réduction des cultures destinées à l'autoconsommation.

Dans le même temps le niveau de dépendance de l'exportation reste mesuré pour l'instant avec une part non négligeable des mangues qui continuent d'être valorisées sur le marché national. La part des exportations croissant, un des mécanismes de réduction de la dépendance au sein d'Apromalpi passe par une stratégie émergente de diversification des formes de valorisation de la mangue et de ses circuits de commercialisation.

### **Conclusions et interprétations sur les changements induits par le CE au niveau des familles paysannes**

Il existe aujourd'hui dans la vallée de Chlucanas une tendance globale d'amélioration des revenus des producteurs de mangue, en lien avec la régulation progressive des prix assurée par Apromalpi, qui oblige les acheteurs à améliorer leurs conditions d'achat aux producteurs. L'effet principal du CE est d'assurer des prix rémunérateurs certes mais surtout plus réguliers en cours de campagne et entre les campagnes, ce qui contribue largement à sécuriser les familles dans leur activité agricole.

Le différentiel de revenus entre producteurs associés ou non tend parallèlement à croître avec la capacité d'innovation d'Apromalpi pour la valorisation sur les marchés du CE d'une gamme plus large de variétés de mangue et produits de ses membres. Aujourd'hui les producteurs d'Apromalpi disposent de revenus environ 30% supérieurs grâce à un positionnement croissant sur des marchés rémunérateurs. Cependant les revenus paysans restent encore relativement faibles, car comme nous le

verrons plus loin la « capacité d'absorption » du CE atteint ses limites et les améliorations apportées aux plantations n'ont d'effet que plusieurs années après.

Depuis l'incursion dans le CE en 2003, l'APROMALPI possède des avantages commerciaux incontestables par rapport à d'autres producteurs et organisations de la région. Ainsi, l'existence de prix justes pour des poids justes, le climat de confiance commerciale entre l'association et les importateurs, les prêts d'entités financières internationales, le salaire juste et la prime de développement du CE constituent des aspects très positifs pour les familles paysannes et les travailleurs.

La trésorerie des ménages est largement améliorée puisque d'une part les prix payés par le CE laissent une marge supérieure au producteur et d'autre part l'organisation offre des crédits de campagne à ses membres lors des périodes de faible trésorerie.

### 3.3 Changements au niveau des organisations de producteurs

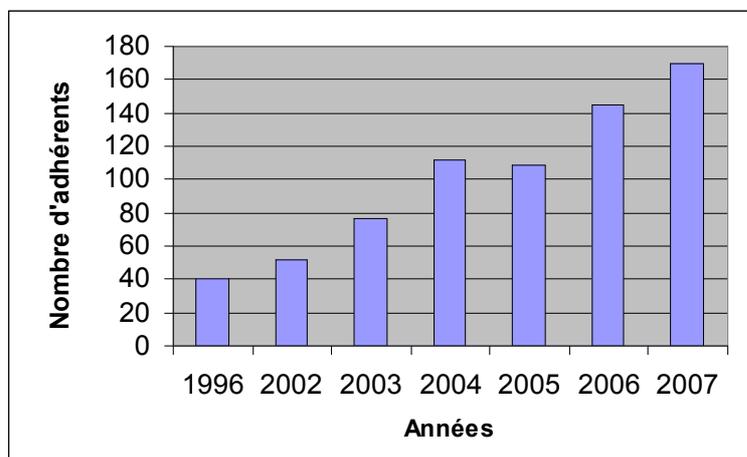
#### *Une organisation qui reste de taille modeste mais qui suscite un intérêt croissant*

En interne, les producteurs ont développé un sentiment fort d'appartenance à l'organisation produit pour une part d'une rupture avec le modèle d'organisation antérieure basé sur une gestion peu professionnelle et peu transparente et pour une autre part de résultats économiques de plus en plus positifs et stimulés par le CE.

Ainsi petit à petit l'organisation réussit à construire une identité propre et à susciter un intérêt croissant de structures extérieures (ministère de l'agriculture, gouvernement local personnalités nationales et étrangères, autres organisations de producteurs, acheteurs, organismes de coopération...)

Depuis 1996, année de sa constitution, comme le montre le graphique suivant le nombre de membres a été multiplié par quatre.

Graphique 1 : Evolution du nombre d'adhérents d'Apromalpi



Cette évolution de la base sociale d'Apromalpi reste limitée certes si on compare avec la croissance exponentielle des ventes (multipliées par 7 entre 2002 et 2008). Cette faible croissance relative du nombre de membres s'explique surtout par l'augmentation de la capacité de produire des volumes plus importants de mangue correspondant aux critères de l'exportation.

Des discussions sont en cours pour transformer Apromalpi en une organisation de deuxième niveau (ou organisation faitière) pouvant bénéficier à un nombre beaucoup plus importants de petits producteurs. Les actions entreprises dernièrement dans ce sens montrent la complexité d'intégration de nouveaux membres, surtout s'il s'agit de producteurs spécialisés de Tambogrande par exemple dont les conditions productives et économiques sont beaucoup plus favorables à celles des adhérents

actuels. La croissance future d'Apromalpi passe par la recherche de consensus et mécanismes assurant à la fois le développement de sa base d'adhérents et la protection des producteurs les plus vulnérables.

Par la dynamique actuelle de ses ventes, Apromalpi s'est convertie en une référence d'organisation dans la région Piura. Ainsi d'autres organisations voisines qui n'ont jamais exporté et ne sont pas encore positionnées en CE souhaitent s'inspirer de l'expérience d'Apromalpi

### *Développement des capacités d'administration et de gestion de l'organisation*

Durant ses premières années de fonctionnement, Apromalpi souffrait d'un faible niveau de confiance de ses membres à cause de mauvaises expériences d'organisation vécues par le passé et de frustrations liées à des tentatives d'exportation non abouties.

Au sein d'Apromalpi, il a été alors nécessaire, aussi pour satisfaire aux exigences des standards du commerce équitable de définir plus clairement les rôles et règles de fonctionnement de l'organisation en formalisant peu à peu son fonctionnement, donnant plus de légitimité à l'organisation avec par exemple : la création d'une série de règlements qui orientent la dynamique institutionnelle, la présentation détaillées en amont et en aval de chaque campagne des conditions commerciales et du bilan financier, la préparation collective d'un plan stratégique de moyen terme et d'un plan d'affaire de l'organisation...

Le développement de capacités d'administration et de gestion de services par l'organisation a été certes stimulé par l'opportunité du CE ; mais a été possible avant tout par un accompagnement continu de différents organismes de coopération depuis 2002.

En particulier, la gestion commerciale d'Apromalpi a été fortement appuyée par l'ONG locale Pidecafé durant les premières années, afin de faire face à court terme aux exigences du marché d'exportation. Mais à la différence d'autres actions de coopération avec des organisations paysannes, rapidement s'est mis en place un transfert progressif de fonctions et responsabilités au niveau d'Apromalpi. Ainsi Apromalpi a bénéficié de l'incorporation en son sein des membres de l'équipe technique du projet Promancur, comme personnel de l'organisation qui ne disposait pas de professionnels pour l'appuyer. Les techniciens ont constitué peu à peu des équipes mixtes de travail avec les dirigeants pour la gestion des thèmes clés liés à l'exportation. Cette méthode a contribué largement à une participation croissante des élus et producteurs dans la gestion commerciale.

Une partie du personnel technique et administratif d'Apromalpi reste toutefois partiellement subventionné par l'appui de projets de coopération mais chaque année la prise en charge directe par l'organisation augmente.

Cela signifie-t-il que l'activité commerciale d'Apromalpi est encore trop faible pour constituer une alternative économiquement autonome ? En fait, l'organisation se trouve dans une phase d'investissement (avec l'application de nouvelles techniques de production, de systèmes de certification, la construction de son unité de conditionnement), ce qui explique qu'elle doive assumer temporairement des « surcharges », assumées en général dans les pays développés par des subventions de l'Etat (prêts à taux bonifiés, aides à la reconversion en agriculture biologique, prise en charge du conseil technique aux agriculteurs...).

De plus, jusqu'en 2005, l'organisation souffrait d'un manque de formalisation des pratiques et de mécanismes de contrôle interne à l'organisation. Avec l'arrivée du nouveau gérant en 2006, Apromalpi a mis en pratique une série de règles de fonctionnement et de mécanismes de sanction, assurant une meilleure capacité de respect des statuts et règlements intérieurs. Pour rappel, dans d'autres organisations de la zone, le respect des textes en vigueur est très faible surtout en absence d'organisme extérieur spécialisé en renforcement organisationnel.

Un autre facteur clé qui a permis de renforcer le positionnement d'Apromalpi a été la consolidation de son patrimoine. Si jusqu'en 2003 Apromalpi disposait d'un capital propre presque inexistant, soit moins de 10 000 \$, aujourd'hui, en particulier avec la construction de son unité de conditionnement des mangues, le capital d'Apromalpi est estimé à plus de 200 000 \$. Cette capitalisation, de plus, constitue une garantie qui assure une majeure capacité d'investissement et d'endettement de l'organisation pour des actions futures de développement productif et commercial.

Enfin, fait exceptionnel et à signaler, en 2008 Apromalpi est en passe de récupérer 70 000 \$ d'exonération de taxes sur les intrants importés nécessaires pour l'exportation de mangues, grâce à un travail intense de formalisation et mise aux normes de son système de comptabilité. Aujourd'hui très peu d'organisations de producteurs arrivent à récupérer cette facilité fiscale du gouvernement péruvien.

### *Le développement des capacités commerciales d'Apromalpi, et la génération de nouvelles alternatives de valorisation des produits*

De 1999 à 2001, Apromalpi a initié des expériences de commercialisation sur le marché de gros de Lima, mais les marges dégagées ne permettaient pas de gérer les frais de gestion de la commercialisation. Une première opportunité pour l'exportation directe s'était soldée également par un échec, ce qui témoignait d'une faible capacité de gestion de l'organisation durant ses premières années.

La première exportation sur le marché conventionnel français se réalise en 2002 avec l'appui d'AVSF. Par la suite ce canal commercial s'avéra peu fiable.

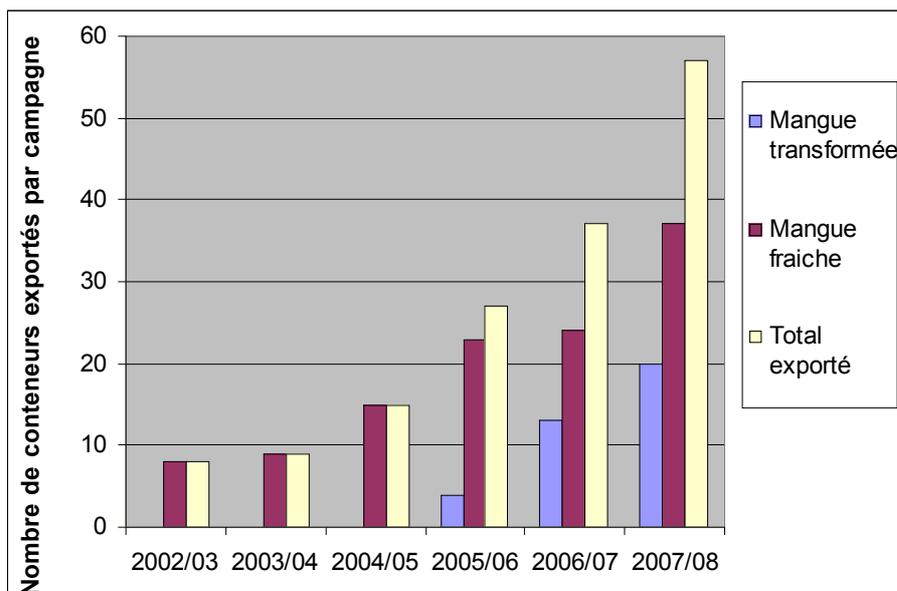
La certification Flo en 2003 offrit à l'organisation la possibilité de se mettre en relation avec l'importateur Agrofair qui deviendra en quelque sorte le moteur du développement des exportations CE d'Apromalpi.

Jusqu'en 2005, Apromalpi commercialisait seulement des mangues kent en frais à l'export ce qui ne représentait que 20 à 30 % de la production de ses adhérents. D'une part l'impact sur les revenus des familles était limité, d'autre part en absence d'alternatives pour la mangue Edward, la mangue créole et pour les autres productions agricoles, il existait un risque de spécialisation progressive des producteurs sur la mangue kent.

En 2006, après une première exportation test de pulpe de mangue à Agrofair et Ethiquable, il s'est ouvert pour Apromalpi un marché important de pulpe de mangue pour la fabrication de jus CE, permettant aussi la valorisation des variétés Edward et créole.

Le graphique suivant illustre en particulier le développement de l'outil commercial d'Apromalpi depuis 2003, à travers l'augmentation significative des volumes vendus (160 T en 2003, 1400 T en 2008), la diversification des acheteurs et des variétés de mangues vendues (Kent au départ, actuellement Kent, créole et Edward).

**Graphique 2** : Evolution des ventes de mangues fraîches et transformées exportées par Apromalpi



Au-delà du marché de l'exportation directe, Apromalpi est devenu le fournisseur principal de fruits de l'unité de production de confitures tropicales de Cepicafé pour la commercialisation à Ethiquable en CE sur le marché français. Ainsi depuis 2007, Apromalpi fournit plusieurs dizaines de tonnes de mangue, citrons, papaye, fruits de la passion de ses adhérents, vendus selon les conditions du CE.

Enfin durant la campagne 2007-2008, face à des prix trop faibles du marché national de la mangue, Apromalpi a assuré la commercialisation groupée de volumes importants de mangue non exportable assurée aux familles des prix de 10 à 20 % supérieurs aux conditions offertes par les commerçants locaux.

Petit à petit, par la consolidation de ses capacités commerciales, Apromalpi assure d'une part une bien meilleure valorisation du potentiel et de la diversité des systèmes de production de ses adhérents et d'autre part réussit à utiliser le CE comme un mécanisme de régulation du marché national, bénéficiant à l'ensemble des producteurs de mangue de Chulucanas (voir graphique dans la partie effets sur le développement local).

Une des tensions vécues dans la relation commerciale avec le principal client en CE, Agrofair, est le fait que l'acheteur ne puisse pas s'engager sur un pourcentage minimum de ventes de mangue en commerce équitable. En effet dans les fruits frais, un des problèmes majeurs est d'anticiper les ventes sur le marché, pour des produits largement périssables. Agrofair a adopté les pratiques de la grande distribution qui se traduit par le maintien de systèmes de ventes à consignation (pas d'engagement à priori sur des volumes et pourcentages de ventes selon les qualités de fruits (conventionnel, biologique, commerce équitable)).

Au cours de années, les tendances suivantes sont relevées dans la relation commerciale avec Agrofair:

- Une augmentation très forte des volumes de vente en Kent de mangue fraîche mais une variation forte des pourcentages vendus en CE (de moins de 25% à plus de 60% selon les années) et parallèlement les ventes en biologique augmentent (dépassent 50%).
- L'émergence de la vente de pulpe assure pour les producteurs des ventes croissantes de mangue 100 % équitable et biologique
- Au final, en moyenne environ 60 à 70 % du volume global de mangue vendu par Apromalpi en exportation bénéficie des conditions du commerce équitable, de plus en plus grâce à la vente de pulpe.

Par ailleurs, la relation commerciale entre Agrofair et Apromalpi a évolué au cours des années, au départ l'organisation était liée totalement à son acheteur, puis a développé une autonomie majeure suite à l'apprentissage des premières années d'exportation. Apromalpi a ainsi pu démontrer d'une part sa capacité à exporter directement sans société intermédiaire pour la gestion de cette fonction

de mise en marché, et d'autre sa capacité à maintenir une certaine autonomie commerciale par l'établissement d'alliances avec d'autres acheteurs.

### *Un accès croissant à du capital pour assurer le financement de la campagne*

Le financement aux producteurs de la campagne de production et d'exportation de mangue est indispensable au regard de l'importance des couts de production (1000 à 1500 \$ par ha sans considérer la récolte) et des charges liées à l'exportation (paiement des salariés, des emballages, des frais de mise à FOB...). La majeure partie des besoins de financement de la récolte et de l'exportation sont assurés par le préfinancement des importateurs d'Apromalpi en conformité avec les exigences du CE.

Ce cas illustre donc bien un effet indirect du CE : le commerce équitable permet l'établissement de relations commerciales stables et garantit un préfinancement partiel de la récolte par l'importateur. Cet apprentissage sur du crédit à court terme et la consolidation de la relation petits producteurs organisés-importateur permet par la suite la négociation de crédits de plus long terme (9 mois en moyenne) auprès d'une banque internationale, avec la garantie de l'importateur Agrofair. Ces crédits permettent en particulier le préfinancement des frais d'entretien des parcelles au travers d'une banque hollandaise, Rabobank à des taux d'intérêts bien plus avantageux que le marché financier local (8 % annuel contre 40 % auprès des banques locales).

En utilisant en partie les moyens alloués par la prime de développement du CE, ainsi que des prélèvements forfaitaires par caisse de mangue vendue, Apromalpi a mis en place également un fonds complémentaire géré sur ses propres ressources, sous la forme d'un fonds rotatif pouvant permettre de façon tournante le financement d'activités productives de ses membres. Cette stratégie mise en place en particulier depuis 2006 révèle une autonomisation croissante de l'OP et une volonté de s'appuyer sur des ressources offertes par le CE pour consolider le capital propre de l'organisation. Les capacités d'autofinancement se sont développées largement ces dernières années, passant de 30 000 \$ en 2006 à environ 120 000 \$ en 2008. Sur ce montant, les deux tiers proviennent de la prime de développement du CE, soit 80 000 \$ en 2008, l'autofinancement par les producteurs représente environ 25 000 \$ et les moyens du fonds rotatifs apportés les années précédentes par le projet Promancur représente environ 15 000 \$. La gestion des fonds propres d'Apromalpi est gérée au niveau du fonds rotatif par un comité de gestion du fonds, et pour la prime du CE par l'équipe dirigeante, sur la base des décisions d'utilisation prises par l'assemblée générale.

### **Conclusions et interprétations sur les changements au niveau de la structuration de l'organisation de producteurs**

Apromalpi, en s'appuyant largement sur le commerce équitable (qui représente 60 à 70% des ventes à l'exportation assurées par l'organisation) a pu offrir des marchés rémunérateurs et constituer une alternative crédible au secteur entrepreneurial classique.

Au delà des services commerciaux offerts par l'organisation (et non assurés dans le cas des organisations positionnées sur le marché conventionnel) Apromalpi se caractérise également par une capacité croissante d'autofinancement, grâce notamment à la prime de développement du CE qui offre des possibilités de diversification des services (avec le cofinancement par exemple d'un fonds rotatif, d'un fonds mortuaire, et d'une assistance technique spécialisée).

Il est intéressant d'analyser à travers cette partie comment petit à petit, en s'appuyant sur les opportunités commerciales offertes par le CE, l'organisation Apromalpi devient un outil au service du projet d'exploitation de ses adhérents. La diversification des services collectifs marchands et non marchands, des marchés et des produits pris en charge par l'organisation témoigne d'une capacité de l'organisation d'assumer un rôle de promoteur économique mais répondant avant tout aux besoins de ses associés. Ce positionnement d'Apromalpi est essentiel puisqu'il permet justement de démontrer pourquoi ce dispositif d'organisation est valide : ce qui est recherché au-delà de la performance économique est la capacité de développement d'opportunités pour les familles paysannes dans l'intérêt

du plus grand nombre. Ces critères devraient plus largement explicités au niveau des standards proposés par Flo, afin de pouvoir donner plus de capacité de distinction entre le CE et les autres formes de garantie sociale et environnementale, qui elles ne peuvent pas garantir le développement d'outils de production et commercialisation maîtrisées par les producteurs défavorisés.

### 3 4 Changements au niveau du développement local et national

#### *Création d'emplois et initiatives économiques*

Au sein des exploitations, la technification de la production de mangue et les exigences de la certification biologique impliquent une utilisation renforcée de main d'œuvre permanente. Mais le principal effet de l'exportation sur les marchés spéciaux pour l'économie locale est la création d'emplois saisonniers au moment de la récolte et du conditionnement des mangues.

Ainsi, il y a quelques années, lors des premières campagnes commerciales d'Apromalpi, l'organisation générait de 40 à 60 postes d'emploi temporaires, durant 3 à 4 mois. Aujourd'hui 200 à 250 personnes sont employées comme saisonniers, avec des niveaux de rémunération supérieurs à 6 \$ par jour. Ainsi pour la campagne 2007 / 2008, il est estimé que les emplois générés ont représenté 80 000 \$ de revenus supplémentaires pour la population de Chulucanas.

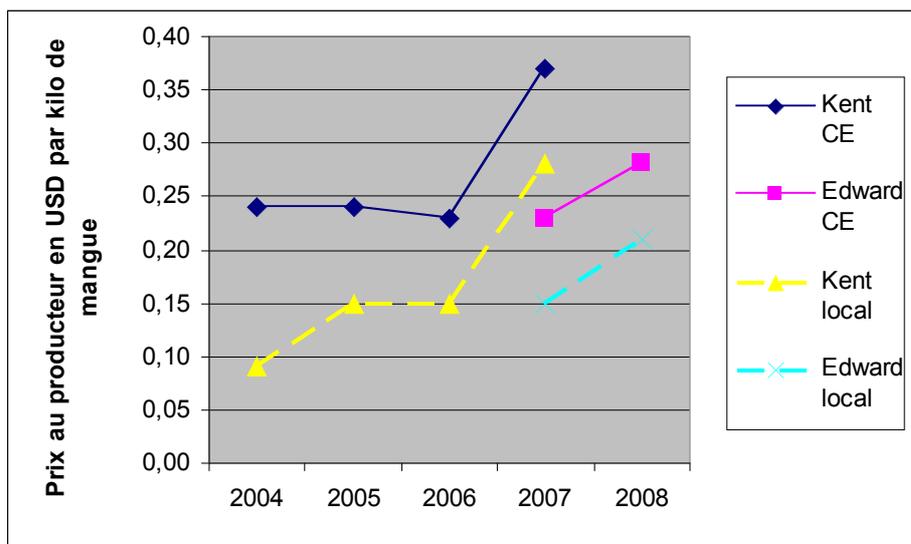
Une étude plus approfondie permettrait de calculer en plus les emplois indirects créés par l'activité d'Apromalpi liés en particulier au renforcement de l'activité de transport et d'approvisionnement en matière première (intrants, matériels de construction, emballages...)

#### *La croissance des ventes en CE permet une régulation progressive des prix de la mangue au niveau local*

En croisant à la fois les courbes d'évolution des prix et l'interprétation des acteurs du secteur de la mangue sur les causes d'évolution des prix, la montée en puissance d'Apromalpi a bien permis de générer une régulation progressive des prix de la mangue au niveau local, dans la zone d'influence d'Apromalpi, soit la vallée du Haut Piura. Cet effet n'est pas relevé par contre à une plus grande échelle, Apromalpi n'ayant pas d'influence sur les dynamiques de prix dans la vallée voisine de Tambo Grande, où sont produits des volumes de mangue bien supérieurs.

L'amélioration des prix permise par Apromalpi joue dans un premier temps sur le segment de la variété Kent et dans un deuxième temps pour le marché local de l'ensemble des variétés avec le développement de la transformation et la captation des volumes excédentaires sur le marché, comme l'illustre le graphique suivant.

**Graphique 3** : Evolution des prix offerts par Apromalpi et par les commerçants locaux



### *Effet de la prime du CE sur le développement du territoire*

Au cours des années, Apromalpi disposant de majeures ressources propres et d'une prime de développement du CE de plus en plus significative (< 5000 \$ en 2004, contre environ 80 000 \$ en 2008) se constitue de plus en plus comme un agent d'appui au développement territorial aussi bien sur le plan économique comme expliqué plus haut que sur le plan social et politique. Les moyens dont dispose Apromalpi sont répartis selon de nombreuses activités à caractère productif (certification, fonds rotatif), entrepreneurial, institutionnel et social.

En particulier s'agissant de la prime de développement, Apromalpi l'utilise pour une part comme un instrument de consolidation de son activité entrepreneuriale (cofinancement d'investissements sur l'unité de conditionnement, paiement des frais liés aux nouvelles certifications, et ampliation du fonds rotatif). Ainsi en 2008 près de 40 000 \$ sont utilisés par la prime de développement sur ces activités. Il est important de signaler ici que la consolidation de l'unité de conditionnement, et sa possible extension en une petite usine de production de pulpe de mangues propre à Apromalpi est particulièrement apprécié et encouragé par les acteurs locaux.

Pour une autre part, la prime constitue pour Apromalpi un moyen pour offrir des services sociaux à ses membres (formation, campagne médicale, célébrations institutionnelles), mais également à la communauté. Ainsi en 2008 Apromalpi assurera, grâce à la collecte de fonds supplémentaires via un nageur Hollandais, et en coopération avec la mairie de Chulucanas, le raccordement de 400 familles de 4 communautés rurales au réseau d'eau potable.

Un des principaux effets de la prime est de permettre à Apromalpi de disposer de fonds propres cofinçant des actions de plus grande envergure au bénéfice de ses membres et assurant une autonomie financière croissante de l'organisation pour le développement de ses activités.

Au-delà des moyens offerts en particulier par la prime du CE, le rôle croissant d'Apromalpi comme acteur dynamique de son territoire est lié à la création progressive d'un réseau d'acteurs publics et privés au niveau local, tels que la mairie et le gouvernement régional, les transformateurs de mangue de la région, les fournisseurs d'intrants, les organisations non gouvernementales...

### *Un début de travail d'incidence politique d'Apromalpi, plutôt en dehors du CE*

Au niveau de la région, il existe des relations de coopération technique avec des organisations faitières comme Cepicafé, en particulier pour des actions spécifiques liées à la valorisation des fruits transformés en confitures et fruits séchés.

Sur les questions plus d'incidence politique, Apromalpi participe au niveau local aux revendications liées à l'accès à l'eau d'irrigation de façon permanente, qui constitue une préoccupation primordiale pour les producteurs de mangue de Chulucanas. L'organisation participe ainsi à un mouvement social qui exige l'amélioration de l'accès à l'eau gravitaire par l'extension à la localité du périmètre irrigué, promesse non tenue des gouvernements antérieurs. Dans le même temps, le gouvernement appuie la construction d'un réservoir important pour l'irrigation de 40 000 hectares de terres en amont de Chulucanas, terres qui seront attribués à des investisseurs privés pour la production de cultures d'exportation à grande échelle. Derrière la défense de l'accès à l'eau, est en jeu, une question politique de fonds, c'est-à-dire le choix entre la défense de l'agriculture paysanne et des intérêts de la majorité des ruraux, et la promotion de l'agriculture patronale à grande échelle qui bénéficie directement à une minorité.

D'autre part ce collectif citoyen de Chulucanas auquel appartient Apromalpi défend la protection des bassins versants en amont, dans la sierra de Piura, afin d'assurer le maintien de la couverture forestière et le contrôle des contaminations potentielles liées aux activités minières. En effet, ces défis de la gestion durable de la ressource en eau en zone fragile sont clairement identifiés par les membres d'Apromalpi qui participent également de manière active aux protestations qui ont permis de mettre sur le débat public l'autorisation par l'Etat d'une concession de mine à ciel ouvert dans la sierra de Piura.

Par contre au niveau des enjeux liés au développement du commerce équitable labellisé, Apromalpi n'a pas vraiment participé et n'a pas été sollicité par les représentants de Flo présents au Pérou. La mise en place progressive d'une coordination nationale des organisations de producteurs de commerce équitable (CNCJ) pourrait permettre une meilleure implication d'Apromalpi sur les thèmes d'incidence politique à condition qu'un rapprochement majeur puisse être mené entre ce type de plateforme et les autres organes de gestion de Flo en particulier.

### **Conclusions et interprétations sur les changements observés sur le développement local**

L'influence croissante d'Apromalpi au niveau du développement local se doit principalement à un positionnement progressif de l'association comme une organisation de référence dans la vallée de Chulucanas, de par ses capacités de gestion autonome de la filière mangue, par les opportunités d'emploi qu'elle offre à la population et par la constitution autour d'elle d'un réseau d'alliances dans les secteurs publics et privés. Avec la croissance forte ces dernières années des ventes en commerce équitable, Apromalpi acquiert avec la prime de développement une certaine capacité d'investissement pour la mise en place de services économiques et sociaux en faveur de ses associés et de leurs communautés paysannes.

Par ailleurs, Apromalpi a su consolider au fil des années une stratégie d'alliance avec des acteurs locaux (municipalités, organisations paysannes de la région, associations d'irrigants, ONG locales...), nationaux (ministère de l'agriculture, ministère du commerce extérieur) et internationaux (importateurs, organismes certificateurs, coopération internationale, banques internationales) qui renforce sa capacité de développement de services et d'amélioration de la condition socio-économique de ses membres. Cependant, dans la mesure où l'organisation devient peu à peu un acteur « reconnu » en commerce équitable, ses liens avec les réseaux national et continental de producteurs CE pourraient être renforcés.

On peut conclure, par comparaison avec d'autres organisations non positionnées sur le CE que la construction d'une organisation autonome et innovante qui a bénéficié des « filets de sécurité » du CE et d'un accompagnement constant de structures d'appui (ONG) a été déterminant dans l'influence croissante de l'association au niveau local.

### **3.5 Changements au niveau de la gestion des ressources naturelles**

D'une manière générale, la diversification des systèmes de production et le faible niveau d'intensification des producteurs de Chulucanas constituent des facteurs favorables à une gestion rationnelle des ressources naturelles.

Les nouvelles pratiques adoptées par les producteurs d'Apromalpi sont guidées par les exigences de la certification biologique dans laquelle est engagée la quasi totalité des membres de l'organisation. Les exigences environnementales du label CE ne sont pas explicitement identifiées par les producteurs.

Par contre, les effets du CE sur la gestion des ressources naturelles, bien qu'indirects se reflètent à différents niveaux :

- Grâce à un prix minimum garanti CE biologique supérieur au prix CE conventionnel, les producteurs sont incités à mettre en place le système de double certification
- L'apprentissage initial des producteurs des mécanismes de certification avec le CE leur permet de s'adapter à un cadre normatif plus contraignant dans le cadre de la certification biologique
- Le développement croissant des ventes en production biologique et biologique équitable permet parfaitement de rentabiliser les surcharges liées à la double certification, avec 50 à 60 % de mangues exportées en biologique. Les producteurs cherchent à augmenter le plus possible les ventes en biologique et équitable, puisque ce segment de marché offre les meilleurs prix, quand les ventes en biologique non équitables ne permettent pas d'assurer des prix garantis, surtout dans un contexte de croissance de l'offre en mangue sur le marché européen.

Le CE a permis la formalisation de certaines pratiques agroécologiques et a incité les producteurs à aller plus loin dans la gestion des ressources naturelles, ce qui s'est traduit par la certification biologique et par l'application de pratiques moins consommatrices de ressources naturelles et économiquement plus rationnelles sur le long terme.

En particulier, la réduction du prix de l'eau par l'électrification de certains puits bénéficie tant aux membres d'Apromalpi qu'aux non membres, dans la mesure où les puits collectifs sont gérés par des comités d'usagers. La rationalisation de l'utilisation de l'eau est rendue possible en particulier par des travaux de réfection des canaux principaux et d'amélioration du débit qui assurent une irrigation plus rapide avec moins de pertes d'évaporation et de filtration.

L'amélioration des pratiques de gestion des ressources naturelles au sein des membres d'Apromalpi n'est pas le fruit d'une conscience écologique majeure de ses membres, mais plutôt de l'application et du suivi d'une proposition d'assistance technique qui prend en compte à la fois les pratiques traditionnelles de gestion des plantations et des connaissances plus techniques sur les besoins des plantes et les méthodes de luttés phytosanitaires.

D'autres organisations de producteurs de mangue non engagées dans le CE ont mis en place des pratiques de gestion des ressources naturelles et de production biologique. Apromalpi se distingue sur cet aspect principalement par la constance de l'assistance technique apportée aux producteurs et donc par sa capacité à maintenir des rendements acceptables en mode de production biologique.

### **Conclusions et interprétations des changements liés à la gestion des ressources naturelles**

La mise en place de techniques de gestion agroécologiques depuis 2003 et l'existence d'un marché avec des prix rémunérateurs combinant les certifications biologiques et CE ont motivé les producteurs d'Apromalpi à adopter la production biologique. Apromalpi a pu mobiliser ses membres sur la conservation des ressources naturelles et réalise plus de 50% de ses ventes sous le label biologique.

L'accès à l'eau et sa gestion durable constitue un point clé pour le futur des producteurs de mangue de la vallée de Chulucanas. Face à ce défi, Apromalpi commence à mettre en place des techniques de rationalisation de l'utilisation de l'eau et exerce des pressions politiques pour s'assurer que les petits producteurs puissent avoir accès à une eau de qualité et à un prix raisonnable. Mais il faut reconnaître que ces actions en faveur de la gestion des ressources naturelles vont au-delà des effets du CE.

## Conclusions de l'étude

### Des dynamiques de changements croissantes induites par le commerce équitable

Apromalpi est une petite organisation labellisée en CE depuis 2003 et qui a connu une très forte croissance de ses ventes sur le marché labellisé ces dernières années. Sa base sociale est constituée au départ des plus petits producteurs de mangue de Piura disposant d'un accès limité aux terres et à l'irrigation. Il s'agissait donc de producteurs dont les systèmes d'exploitation étaient peu viables économiquement, avec des plantations peu productives et des difficultés à mettre leurs produits sur le marché.

Lors d'un travail initial d'évaluation du commerce équitable, réalisé par AVSF en 2006, certains effets intéressants du CE au niveau d'Apromalpi, tels que une augmentation progressive des revenus au niveau des familles, un début d'amélioration de la productivité des mangues dans les parcelles avec l'application d'itinéraires techniques mieux maîtrisés, et une production de mangues de qualité face aux exigences nouvelles des marchés extérieurs. Cependant, en 2006 l'impact économique d'Apromalpi pour ses membres ainsi que pour l'économie locale était encore limité (vente de 20-25 % de la production des membres en commerce équitable, différentiel de 10 à 15 % de revenus avec les producteurs non membres d'Apromalpi, création d'environ 50 emplois temporaires durant la récolte et reconnaissance limitée de l'association par les autorités locales). De plus, durant les premières années, l'expérience limitée d'Apromalpi ne lui permettait pas de mobiliser des capitaux extérieurs en quantité suffisante pour offrir des crédits à des taux raisonnables aux producteurs, structurellement surendettés auprès des banques rurales. Jusqu'en 2005, le capital propre d'Apromalpi et sa capacité d'autofinancement étaient très limités.

Ces dernières années, la croissance importante des marchés CE et biologique, ainsi que le pari de certaines organisations d'appui pour renforcer la structure interne d'Apromalpi ont constitué des facteurs clés pour assurer le développement de l'organisation selon une gestion autonome de la filière mangue et son positionnement croissant comme acteur économique et social dans la localité de Chulucanas.

Maintenant, en 2008, Apromalpi offre un ensemble d'alternatives productives et commerciales à ses membres visant l'amélioration de leurs revenus agricoles : participation croissante à l'exportation de mangue transformée pour des variétés mal valorisées, développement d'alternatives pour les productions de diversification à la mangue telles que le fruit de la passion, le citron, le cacao. L'impact du CE est bien supérieur, avec près de 50% de la production de membres vendue en commerce équitable, une augmentation de revenus de l'ordre de 30% en comparaison avec les non membres, et la création par l'organisation de 200 emplois temporaires. Apromalpi exerce aujourd'hui une forte attractivité auprès de producteurs de mangue non organisés ou organisations de base en difficultés. La réalité actuelle d'Apromalpi permet une ouverture de l'organisation à un nombre majeur d'adhérents, mais le profil de producteurs à associer et l'évolution de l'association vers une nouvelle structure de second degré restent à préciser pour assurer à un plus grand nombre de familles les bénéfices apportés par le CE et Apromalpi.

Comme cela a pu être analysé dans le document, si les instruments du CE jouent un rôle très important dans l'ouverture de marchés rémunérateurs et stables et dans l'amélioration des capacités d'autofinancement des producteurs, un des points déterminants pour analyser l'impact dans ses différentes composantes est le développement de capacités de gestion au sein de l'organisation. Durant ces dernières années, l'amélioration considérable des capacités administratives, techniques, de gestion et de contrôle social d'Apromalpi permet de garantir une proposition de développement autonome en utilisant l'instrument du CE comme un support pour proposer d'autres règles du jeu dans les filières et d'autres relations entre les familles paysannes et leur société.

### Conclusions sur les effets du commerce équitable selon les aires de changements

Au niveau des familles, le CE a joué dans le cas d'Apromalpi un rôle d'agent de changement au départ, en assurant de nouvelles règles de marché pour une partie de la production des membres,

qui permettent une rémunération supérieure du travail et petit à petit une récupération du potentiel productif et économique des exploitations. Face à des risques économiques importants sur la production de mangue, avant le CE, les producteurs avaient adopté des stratégies de limitation des risques : peu d'investissement dans les parcelles, faible productivité, peu de ventes, peu de pertes en cas de prix bas mais aussi peu de revenus. La consolidation des revenus assurée par les prix stables et rémunérateurs du CE a permis aux producteurs d'entrer dans une nouvelle phase d'investissement sur leur exploitation et une reprise de confiance dans l'organisation collective. Dans un premier temps, le CE, sur des volumes limités, permet de développer à travers Apromalpi des projets pilotes d'exportation comportant des risques économiques limités. Dans un deuxième temps, dans la mesure où les opportunités de marché CE se développent, l'effet sur la stabilisation et l'augmentation des revenus agricoles devient beaucoup plus significatif.

Au niveau de l'organisation, le CE a permis une limitation des risques financiers pour la gestion des services techniques et commerciaux, à travers les facilités de préfinancement et la constitution d'une prime de développement aujourd'hui relativement importante. Cependant, le CE n'a pas joué un rôle de premier plan dans l'autonomisation de l'organisation de producteur comme exportateur direct et organisation sociale de référence. L'amélioration des règles de fonctionnement interne, avec plus de professionnalisme mais aussi de participation directe des producteurs n'a pas été directement impulsée par l'accompagnement du label CE, sinon plutôt la coopération technique et les acheteurs.

Si Apromalpi se positionne de plus en plus comme un promoteur de sa localité et que la prime du CE constitue un outil important dans ce sens, le CE n'a pas joué le rôle qu'on pourrait attendre de lui dans la défense de l'agriculture paysanne dans un environnement local marqué par une pression croissante des investisseurs privés et grandes entreprises sur les terres et sur les marchés segmentés. Dans le contexte d'Apromalpi, cette question de gestion de la concurrence avec des exportateurs habilités à mettre en marché des produits du CE, pourrait constituer une limite à son développement dans un contexte d'augmentation de l'offre de mangue certifiée CE et biologique

Au niveau de la gestion des ressources naturelles, comme observé par ailleurs dans d'autres études, le prix garanti CE-biologique supérieur à tous les autres prix de marché favorise la transition des producteurs vers la production biologique. Il s'agit donc d'un effet combiné CE-biologique. Dans ce cadre le CE constitue en quelque sorte un terrain d'apprentissage et une sécurité financière pour pouvoir accéder à d'autres certifications plus longues à obtenir et donc plus coûteuses à court terme.