
L'ÉVOLUTION RÉCENTE DES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE LA CHINE ET LE PÉROU

*Isabelle LAUSENT-HERRERA **

Après des décennies d'autarcie, marquées par l'échec du Grand Bond en avant entre 1958 et 1962 et par la Révolution culturelle entre 1966 et 1971, en 1978 la Chine d'après Mao Zedong ouvre ses portes aux investissements des Chinois d'Outre-mer, les invitant à reconstruire le pays et à réanimer l'économie moribonde. Il lui faut revitaliser un tissu industriel quasi inexistant et obsolète. Grâce à la création de zones économiques spéciales (ZES) dans des régions clés, historiquement ouvertes vers l'extérieur, grâce aussi à sa capacité de réguler son marché du travail¹ et enfin grâce aux investissements qu'elle a su attirer et à son ouverture progressive aux entreprises privées, la Chine se modernise et connaît une croissance continue et régulière. Pendant vingt ans, sans s'essouffler, le taux de croissance du PIB chinois va frôler les 10 %. Cette croissance est très liée à l'importance grandissante des exportations qu'elle permet et qui l'alimente. Entre 1990 et 2002, tandis que les exportations mondiales croissent de 90 %, celles de la Chine font un bond de 425 %².

En quelques années, la Chine passe au 4^e rang du commerce international et parvient à attirer la plus grande part des investissements étrangers mondiaux. Elle est aujourd'hui en passe de devenir la 3^e puissance

* Isabelle Lausent-Herrera est chercheur au CNRS-CREDAL. L'auteur adresse ses remerciements à Évelyne Mesclier pour le soin mis à la relecture de cet article ainsi que pour ses judicieuses remarques.

1. Le contrôle du marché du travail et de celui des migrations intérieures va de pair avec l'établissement du « Hukou », certificat de résidence et document d'identité conçu afin que les Chinois ne puissent quitter leur lieu de résidence sans autorisation.

2. Jorge Blázquez-Lidoy, Javier Rodriguez et Javier Santiso, "Angel or devil? Chinese trade impact on Latin American Emerging markets", *CEPAL Review*, n° 90, décembre 2006.

commerciale mondiale. C'est grâce à ses efforts spectaculaires et à ses nouvelles orientations politiques et économiques qu'elle parvient, non sans provoquer l'appréhension des États membres, ses nouveaux partenaires, à entrer légitimement à l'OMC en 2001.

Pour soutenir cette croissance, la Chine n'hésite pas à se montrer vorace. Ses besoins en matières premières sont énormes. Ainsi la Chine est-elle devenue le deuxième importateur mondial d'hydrocarbures (8 % de la demande) et représente, en 2006, 40 % de la consommation mondiale du ciment, 31 % du charbon, 30 % de minerais de fer, 27 % de l'acier, 25 % de l'aluminium et 20 % de celle du cuivre³. Par ailleurs, ses pratiques commerciales, dans sa conquête de marchés extérieurs, sont souvent agressives, même si elle doit se plier aux règles des organismes internationaux auxquels elle veut appartenir. La dimension prise par la Chine dans les échanges commerciaux mondiaux est perçue à la fois comme un défi et comme une opportunité pour les économies latino-américaines⁴. Ce thème commence à émerger dans les études consacrées aux effets de la croissance chinoise, jusqu'à présent centrées sur son impact en Asie du Sud et pour l'économie nord-américaine.

La Chine, que l'on accuse souvent de *dumping* social et économique, a non seulement pris peu à peu la place de la Corée, de Taïwan, du Japon et des autres tigres asiatiques sur les marchés latino-américains, mais elle menace aussi de nombreux secteurs des industries nationales de pays comme le Pérou et le Mexique, notamment le textile. La pénétration massive de la Chine dans certains de ces secteurs pousse les pays d'Amérique latine, aux économies moins compétitives, à négocier avec elle, soit dans le cadre d'instances comme l'APEC⁵, soit par des Traités bilatéraux de libre commerce (TLC), afin de pouvoir garder un certain contrôle sur les flux de marchandises chinoises importées, de tempérer les effets du libre-échange sur leurs économies moins compétitives et, parallèlement, d'obtenir l'accès à l'énorme marché chinois.

Avec son entrée à l'OMC, la Chine accède au marché américain, ce qui la met directement en concurrence avec les fournisseurs traditionnels des États-Unis, qui sont notamment le Mexique et les pays d'Amérique centrale et du Sud. Bénéficiant d'un taux de change surévalué et de subventions directes ou/et indirectes à l'exportation, les produits chinois (composants informatiques et électroniques, textiles et vêtements, équipements de

3. José Luis León-Manríquez, «China – América Latina : una relación económica diferenciada», *Nueva Sociedad*, n° 203, numéro spécial *El Desafío Chino*, Caracas, mai-juin 2006, pp. 28-47.

4. Comme en témoignent les communications présentées lors de la rencontre d'étude sur la Chine et l'Amérique latine organisée par la BID le 1^{er} octobre 2004, puis le rapport qui s'en suit, où les relations entre la Chine et le Mexique, le Brésil ou l'Argentine sont mises en exergue.

5. Forum pour la coopération économique en Asie-Pacifique (21 pays membres).

transport, produits manufacturés) affectent les économies latino-américaines pourtant en marche vers la croissance. Le Mexique, pour reprendre cet exemple, pourrait tirer avantage, dans cette « guerre » des exportations, de la proximité des États-Unis et de ses faibles coûts de transport, mais la faiblesse des salaires chinois compense et annule cet avantage⁶. Les salaires mexicains sont, en termes comparatifs, encore trop élevés. Ne pouvant soutenir la concurrence chinoise, les pays d'Amérique latine vont devoir, comme Singapour, Taïwan ou la Corée du Sud, se battre pour conserver certains de leurs secteurs d'activité mis en danger, accepter d'en sacrifier d'autres et diversifier leur production à l'exportation.

Cependant la Chine achète aussi massivement qu'elle vend. Ses émissaires parcourent l'Afrique et l'Amérique latine pour satisfaire ses besoins en matières premières et en produits agricoles. Grosse consommatrice, elle a intérêt à se fournir en Amérique latine : les régimes politiques y sont plus stables qu'en Afrique. L'étude présentée à l'OCDE par Jorge Blázquez, Javier Rodriguez et Javier Santiso⁷ montre les nombreux attraits que présentent les pays d'Amérique latine pour la Chine. Ceux-ci produisent en effet 47 % du soja mondial, 40 % du cuivre et 9,3 % du pétrole. Entre 2002 et 2003, la Chine a ainsi accru de 80 % ses importations du Brésil, composées principalement de soja et huile de soja, bois, minerais de fer et acier. En l'espace d'une décennie, la Chine est devenue le deuxième partenaire commercial du Brésil, du Chili et du Pérou ainsi que le troisième de l'Argentine⁸. Pour accéder dans les meilleurs termes à ces approvisionnements indispensables au soutien de sa croissance et au maintien de son hégémonie, la Chine doit composer avec les grands ensembles économiques régionaux latino-américains en formation. C'est ce à quoi s'emploie actuellement toute sa diplomatie, ne négligeant aucun pays.

LE PÉROU ET LA CHINE : PLUS QUE DES RELATIONS D'INTÉRÊTS, DES RELATIONS PRIVILÉGIÉES

Bien que le Pérou ne soit pas le pays d'Amérique du Sud qui présente le plus grand intérêt pour la Chine (le Brésil, le Venezuela et surtout le Chili sont de loin les plus attractifs), il entretient avec elle un rapport privilégié, en raison de liens historiques particuliers. L'introduction au Pérou, entre 1849 et 1874, de plus de 100 000 coolies qui ont participé à la reconstruction de l'économie péruvienne grâce à l'accroissement de la production sucrière, l'extraction du guano et la construction de chemins de fer, est à l'origine d'un important métissage de la population et de la présence d'une communauté chinoise plus que centenaire. Cette communauté, active et commerçante, est originaire du Guangdong et du Fujian, provinces les plus dynamiques de la Chine, où ont été créées en 1979 les nouvelles zones économiques spéciales.

6. Eduardo Lora, « ¿ Debe América Latina temerle a la China ? », BID, Document de travail, n° 536, Washington, 2005.

7. Jorge Blázquez, Javier Rodriguez et Javier Santiso, *op. cit.*

8. José Luis León-Manríquez, *op. cit.*

Cette communauté a été, comme celle d'Asie du Sud-Est et malgré des dissensions politiques, partie prenante de l'essor de la Chine continentale. Isolée après 1949, la communauté chinoise du Pérou s'est intégrée dans la vie économique et sociale péruvienne. Affectés par les réformes socialistes du gouvernement militaire du général Velasco (1968-1975) puis par le régime autoritaire du général Morales Bermudes (1975-1980), certains Chinois du Pérou sont partis pour le Canada ou les États-Unis mais la majorité est demeurée sur place. Cette communauté difficilement quantifiable – moins de dix mille Chinois, mais plus de trente mille sino-péruviens disposant de la double nationalité⁹ et plus de cent mille Péruviens revendiquant leur ascendance chinoise¹⁰ – est visible et très active. Depuis les années 1980, qui coïncident avec l'ouverture de la Chine et le retour du Pérou à la démocratie, la peur du communisme et du socialisme a fait place à la reconnaissance, parfois critique mais souvent admirative, de la mère patrie.

Les institutions représentatives de cette communauté, qui a vu ses effectifs augmenter au cours des dix dernières années et qui accueille un nombre croissant de nouveaux migrants, entretiennent des relations cordiales avec la République populaire de Chine (RPC). Fondées pour certaines d'entre elles plus de 120 ans auparavant, elles sont les relais qui facilitent à la fois l'arrivée de nouveaux migrants et, surtout, les contacts marchands avec les autorités régionales chinoises. Ainsi les entreprises établies dans le district de Zhong Shan (province du Guangdong) passeront-elles par l'association péruvienne fondée par les personnes originaires de ce district pour organiser la visite d'une délégation régionale désireuse d'investir dans l'exploitation forestière ou l'achat de farines de poissons. D'autres membres de la communauté sino-péruvienne sont, de par leurs activités, de gros importateurs de produits manufacturés chinois, comme le groupe des supermarchés E.Wong. La présence de personnalités d'origine chinoise dans l'administration et le secteur privé est un atout, dont la Chine sait tirer parti, y compris parfois dans les limites de la légalité¹¹.

Le Pérou a reconnu officiellement la République populaire de Chine en 1971¹², pendant le gouvernement militaire de Juan Velasco. Les deux pays ont ouvert leurs ambassades respectives l'année suivante. La Chine portait alors un intérêt particulier aux capacités du Pérou à produire de la farine de poisson, qui semblaient inépuisables. C'est autour de cet énorme marché que

9. Service statistique de la direction générale de l'immigration (DIGEMIN).

10. L'ambassade du Pérou en Chine estime, quant à elle, les Chinois du Pérou à deux cent mille et les descendants de Chinois depuis le début de l'immigration au XIX^e siècle à trois millions en 2006.

11. L'ancien ministre et président du Congrès, Victor Joy Wai, est détenu pour avoir servi de *broker* pour une grande entreprise pharmaceutique ayant obtenu un marché d'État et ce, alors qu'il remplissait des fonctions officielles. Sa commission se serait montée à 20 millions de dollars.

12. Le premier Traité d'amitié et de navigation entre l'Empire chinois et le Pérou date de 1874 (ratifié en 1876) ; il se conclura en 1909 par le Protocole Wu Tingfang-Porras.

les liens se sont resserrés et qu'a eu lieu en 1972 la première visite officielle péruvienne, celle du ministre de la Pêche, Javier Tantaleán ; en 2006, la Chine est toujours le plus gros acheteur de farine de poisson du Pérou¹³. Il a néanmoins fallu attendre 1982 et la visite en Chine du ministre M. Ulloa pour que s'ouvre « l'Ère du Pacifique ». Cette volonté de se rapprocher de la Chine, croissant à mesure de l'ouverture économique et politique de cette dernière, a malheureusement été contrariée par le terrorisme et la paralysie économique qui ont touché le Pérou au cours des dix années suivantes, empêchant le développement des échanges sur des bases stables.

Le premier gouvernement d'Alejandro Fujimori (1990-1995), tourné vers l'Asie et faisant de « l'asiatisme » une option politique¹⁴ – alors qu'il était peu pressé de réintégrer le Pacte andin – a souhaité voir le Pérou s'ouvrir rapidement au grand marché du Pacifique. Un nouvel équilibre transpacifique s'impose, tandis que les ensembles régionaux de l'Amérique latine se redessinent. Lors d'une visite présidentielle effectuée en 1991, le chef du gouvernement et sa délégation sont impressionnés par la Zone économique spéciale (ZES) de Shenzhen. Les ZES deviennent des modèles de développement ; le projet de mettre en place des zones franches au Pérou tardera à se réaliser mais ne sera jamais abandonné¹⁵. Les échanges se multiplient et le Pérou, suivant en cela l'exemple du Chili, devient d'abord membre du Conseil de coopération économique du Pacifique (PECC), puis de la Coopération économique pour l'Asie-Pacifique (APEC). Le Pérou entre dans l'APEC en novembre 1998, à une époque où la mise en route et le renforcement des grands marchés régionaux (Mercosur, Communauté andine) paraissaient prioritaires. Miser sur l'intensification des échanges avec l'Asie et sur la pénétration du marché asiatique était un pari difficile à relever mais qui a été apprécié par les partenaires asiatiques. La Chine a montré au cours de la décennie sa volonté de se rapprocher des pays d'Amérique latine, non seulement pour des raisons économiques évidentes mais aussi pour obtenir de leur part l'approbation de sa politique d'« une seule Chine », et d'« un Pays, deux systèmes », visant à isoler Taïwan au plan international. Elle a essayé entre autres de se rallier les nombreux « petits »

13. Se reporter au graphique 1 qui montre combien le déficit de production de farine de poisson, en 1997-1998, dû aux effets d'*El Niño*, a affecté la balance commerciale entre les deux pays.

14. Voir à ce sujet Marie-Danielle Demelas et Isabelle Lausent-Herrera, « Pérou : le pouvoir selon Fujimori », *Problèmes d'Amérique latine*, n° 19, 1997, pp. 3-25.

15. Actuellement existent au Pérou trois Centres d'exportation, transformation, industrie, commerce et services (CETICOS) situés autour des ports d'Ilo (Moquegua), Matarani (Arequipa) et Paita (Piura) ; source : Ministère des affaires étrangères du Pérou (<http://www.rree.gob.pe/>).

pays qui n'avaient pas encore reconnu la Chine populaire¹⁶ et dont les voix de soutien dans les instances internationales lui étaient nécessaires. C'est aussi dans cet esprit qu'elle a rejoint l'Association pour l'intégration de l'Amérique latine et qu'en 1996, l'Assemblée populaire nationale de Chine a demandé à être nommée observateur au parlement latino-américain ; en 1997, la Chine et le Mercosur célèbrent une première rencontre destinée à promouvoir la coopération bilatérale et en 1998, la Banque populaire de Chine s'associe à la Banque de développement des Caraïbes. Ces démarches concordent avec une politique de forts investissements à long terme, marquée au Pérou par le rachat, en 1992 dans le cadre du programme de privatisation des entreprises publiques, du complexe sidérurgique Hierro Perú par l'entreprise d'État chinoise Shougang¹⁷ et au Venezuela, en 1997, par un grand projet d'exploitation d'hydrocarbures soutenu par la Corporation générale du pétrole et du gaz de Chine¹⁸.

Dans ses rapports avec la Chine, le gouvernement du président Alejandro Toledo (2001-2006), qui joue la continuité, bénéficie de la création et de la mise en place au cours des années précédentes d'entités gouvernementales¹⁹ entretenant de manière régulière des relations de concertation et d'échanges avec le géant asiatique. Celui-ci, au cours du XIV^e Congrès national du

16. Le Belize, le Costa Rica, la République dominicaine, le Salvador, le Guatemala, Haïti, le Honduras, le Nicaragua, le Panama, le Paraguay, St Christopher-Nevis, St Vincent-Grenadines reconnaissent tous Taïwan. À l'exception du Nicaragua, qui a rompu en 1990 avec Pékin pour se tourner vers Taipei, ces pays sont très sollicités par les deux Chine : Taïwan cherchant à « acheter » sa survie grâce à des dons et des subsides importants aux États qui la reconnaissent encore et la RPC cherchant à l'isoler, également grâce à des dons et des promesses d'investissements à long terme. C'est ainsi que Sainte Lucie reconnaît la RPC, suivie en 2004 par la République dominicaine, recevant en même temps une aide de 117 millions de dollars. Voir sur ce thème Romer Cornejo, «China, un nuevo actor en el escenario latinoamericano», *Nueva Sociedad*, n° 200, Caracas, novembre-décembre 2005, pp. 13-24. Sur les pressions exercées par Taïwan sur les pays d'Amérique centrale, voir Gabriel Aguilera Peralta, «De espaldas al dragón. Las relaciones de Centroamérica con Taiwán», *Nueva Sociedad*, n° 203, *op. cit.*, pp.171-179.

17. Shougang est un complexe sidérurgique créé en Chine en 1925. Devenu conglomérat d'État, il se porte acquéreur de Hierro Perú au moment des privatisations en 1992. Le montant du rachat, 312 millions de dollars (120 millions pour le complexe, 150 millions pour le gisement de cuivre et 42 millions pour le rachat des dettes de Hierro Perú), a été jugé excessif par beaucoup d'observateurs. En 1997, le repreneur se déclarait satisfait, mais affrontait de graves conflits internes. En 2004 l'entreprise doit toujours faire face aux conflits qui opposent travailleurs et direction. Elle a vendu une partie de ses réserves minières à Chariot Ressources, une compagnie canadienne associée à un groupe coréen. Au Pérou comme en Chine, elle est condamnée pour sa mauvaise gestion, ses nuisances sur l'environnement et son non-respect de la législation du travail.

18. Cette corporation investit dans le projet 358 millions de dollars, voir Xiaoping Song, «Relaciones sino-latinoamericanas», *China Hoy*, n° 11, 2003, pp. 14-18.

19. L'Association de l'amitié interparlementaire péruano-chinoise, les *Consultas politico-diplomatiques* entre la Chine et le Pérou, etc.

Parti communiste, réaffirme sa volonté d'augmenter les investissements en Amérique latine, d'y promouvoir ses exportations (textiles et confections, matériel électronique) ainsi que d'intensifier ses recherches minières et ses approvisionnements en bois. Les visites d'État des présidents Jian Zeming en 2001 et Hu Jintao en 2004²⁰, dans les pays d'Amérique latine les plus prisés, s'accompagnent d'importants investissements et d'accords de coopération sectorielle et/ou globale (Mexique, Chili, Pérou en 2005), qui renforcent les relations bilatérales et commerciales et accordent à certains d'entre eux le privilège de devenir « pays de destination touristique autorisée »²¹ (DTA). En 2004, les pays d'Amérique latine représentent la moitié (49,4 %) de la valeur totale des investissements extérieurs directs de la Chine dans le monde²². En retour, la Chine a obtenu leur soutien au sein de l'OMC et la reconnaissance de son statut de pays « à économie socialiste de marché » ainsi qu'une attitude distante envers Taïwan. Dans cette course aux investissements, aux traités de libre commerce (Chine-Chili, novembre 2005) et au partenariat commercial, l'administration péruvienne a déployé toute son énergie pour se placer au meilleur rang. La visite au Pérou, en janvier 2005²³, du vice-président chinois, Zeng Qinghong, accompagné des représentants de douze des plus grandes compagnies chinoises²⁴, marque un bond en avant dans ces relations²⁵ – malmenées en 2004 par le problème des importations textiles²⁶ – qui se concrétise par la création de l'Association de coopération intégrale, la signature d'un accord d'exploitation de gaz et celle d'un protocole phytosanitaire. Le voyage officiel en Chine du président péruvien (4-10 juin 2005), accompagné d'une importante délégation de fonctionnaires et d'industriels des secteurs textiles, agro-alimentaires et de la pêche, a confirmé cette reprise. Elle s'est conclue par la signature de huit accords concernant la coopération technique, financière et commerciale, un accord touristique et l'acceptation des protocoles phytosanitaires sur les pommes chinoises et le raisin péruvien.

20. Le président Hu Jintao a visité le Brésil, l'Argentine et Cuba avant de se rendre au sommet de l'APEC au Chili.

21. Les pays ayant obtenu cette destination sont, entre 2004 et 2005, le Mexique, le Chili, le Pérou, la Jamaïque, l'Argentine et le Brésil.

22. Gabriela Correa López et Juan González García, «La inversión extranjera directa- China como competidor y socio estratégico», *Nueva Sociedad*, n° 203, *op. cit.*, pp. 114-127.

23. Le vice-président s'est rendu également au Venezuela, à Mexico, à la Jamaïque et à Trinidad et Tobago.

24. Parmi ces compagnies, retenons : la China National Petroleum Corporation CNPC, la China Ocean Shipping Cy. COSCO, la China Petrochemical Corporation SINOPEC, le groupe LENOVO.

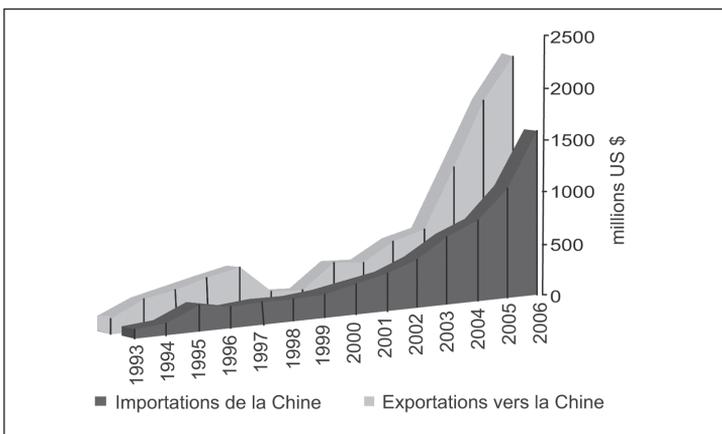
25. Voir la note de presse du 27 janvier 2005 publiée sur le site de la présidence (www.presidencia.gob.pe) qui vante les très bons résultats obtenus à l'issue de cette visite.

26. On reviendra plus loin sur cet épisode.

FLUX COMMERCIAUX ENTRE LE PÉROU ET LA CHINE

L'année 2004 a été marquée par un débat animé concernant l'impact de certaines importations chinoises sur l'économie nationale, notamment celui des textiles, faisant oublier l'importance des exportations péruviennes. Depuis plus de trente ans, la Chine trouve au Pérou une partie des matières premières brutes et semi-élaborées dont son économie a un besoin grandissant. Et, d'une certaine manière, le Pérou accompagne et soutient cette croissance en apportant à la Chine des produits de plus en plus nombreux et dans des quantités de plus en plus importantes. L'offre et la demande des deux pays sont en partie complémentaires. Le commerce avec la Chine a connu un dynamisme sans précédent au cours de la dernière décennie, bien plus important que celui du commerce avec les autres pays. Les exportations péruviennes vers l'ensemble de ses partenaires ont été multipliées par 6,7 entre 1993 et 2006 tandis que ses importations, pour la même période, se multipliaient par 3,8 (voir tableau n° 1 en annexe). Dans le même temps, la part des exportations destinées à la Chine a été multipliée par 16,1 et celle des importations de produits chinois a crû dans des proportions similaires (17,4). Au cours de la période d'expansion qui débute en 2001, la croissance économique péruvienne repose sur le fort dynamisme de ses exportations, lui-même lié à la forte croissance chinoise. En 2006, le solde commercial est largement favorable au Pérou (environ 694 millions de dollars US), mais son évolution met en exergue les contrastes entre le rythme de croissance soutenu des importations et celui plutôt rapide mais saccadé des exportations (voir graphique n° 1 ci-dessous).

Graphique 1 : Balance commerciale du Pérou avec la Chine, 1993-2006



Source : Comisión para la promoción de exportaciones -Prompex, Ministerio de Comercio Exterior y de Turismo (MINCETUR), et calculs des auteurs.

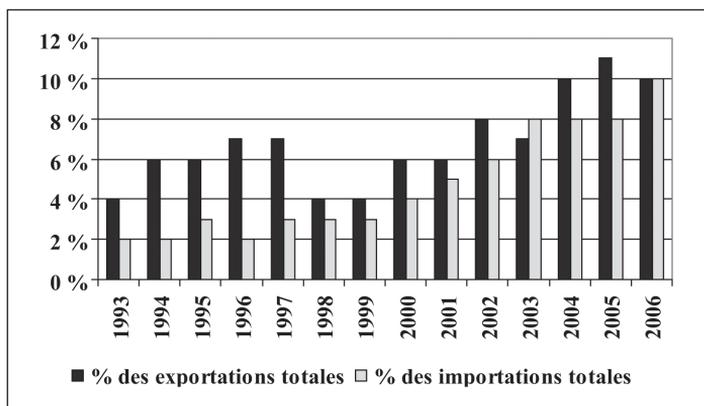
Les exportations péruviennes se concentrent autour de quelques produits traditionnels ; ainsi, les dix principaux produits représentent-ils 70 % des exportations totales. Dans le cas des exportations vers la Chine, les produits

sont encore moins diversifiés, à telle enseigne que les dix premiers équivalent à 95 % du total (et les vingt premiers à 99 %, voir tableau n° 4).

LES EXPORTATIONS PÉRUVIENNES VERS LA CHINE DOMINÉES PAR LES RESSOURCES NATURELLES

La Chine, qui est aujourd'hui le second partenaire commercial du Pérou, recevait, en 1993, 4 % de ses exportations ; en 2004 cette part passe à 10 %. Les dernières données de Prompex (voir graphique n° 2) indiquent un maintien en 2006 de la part relative de la Chine (10 %) dans un contexte de très forte croissance des exportations péruviennes (+84 % en valeur nominale entre 2004 et 2006). En une décennie, la Chine est passée devant le Japon et le Royaume-Uni. Cet accroissement n'est pas dû à une plus grande diversité de produits mais à une augmentation des volumes de produits traditionnellement demandés par la Chine, c'est-à-dire les matières premières et les produits semi-élaborés.

Graphique 2 : Part de la Chine dans les exportations et les importations péruviennes, 1993-2006



Source : Comisión para la promoción de exportaciones -Prompex, Ministerio de Comercio Exterior y de Turismo (MINCETUR) et calculs des auteurs.

Les produits péruviens d'exportation vers la Chine les plus importants sont : la farine de poisson, les minerais et concentrés de fer, de plomb, de molybdène, de zinc, de cuivre, les fruits de mer, les laines des camélidés andins et les lames de bois. La farine de poisson représente à elle seule plus d'un tiers (34 % en 2004, 38 % en 2006) du total des achats chinois. La production et les exportations de farine de poisson subissent d'importantes fluctuations en raison du phénomène *El Niño* qui affecte périodiquement les ressources halieutiques péruviennes. Ainsi, la chute de 72 % des exportations enregistrée entre 1997 et 1998 est-elle entièrement due à la brutale diminution de la production à la suite du *Niño* qui a frappé cette industrie au quatrième trimestre 1997. Ce n'est qu'en 2000 que les volumes retrouvent leurs niveaux habituels.

La concentration porte non seulement sur le nombre de produits exportés vers la Chine mais aussi sur le nombre d'entreprises impliquées de part et d'autre dans ces échanges. Ainsi, pour la farine de poisson, on compte treize entreprises importatrices du côté chinois, pratiquement toutes localisées le long de la bordure méridionale chinoise dans les provinces du Shangdong, du Fujian et de Shanghai. Parmi elles, on trouve de très jeunes maisons d'importation comme la Yantay Cereals & oils import-export Co. qui s'est créée en 1999. Côté péruvien, les entreprises exportatrices de farine de poisson vers la Chine sont aussi peu nombreuses, les principales étant les compagnies de pêche Hayduck, Coishco, El Angel et COPEINCA.

Les produits de la mer (pota, pétoncles, concombres de mer, ormeaux – *balones* – et autres mollusques), sont très recherchés d'autant que la demande chinoise s'accroît tandis que les réserves baissent. La Chine aimerait, en plus d'acheter, pouvoir se servir directement, d'où la présence de bateaux-usines battant pavillon chinois à la limite des eaux territoriales péruviennes. Le 20 novembre 2004, pendant que le président Toledo et le président Hu Jintao participent au sommet de l'APEC à Santiago du Chili, plusieurs embarcations de pêche chinoises sont interceptées par la marine de guerre, à 194 milles des côtes, dans la région de Huarmey²⁷. Les neuf bateaux pratiquaient illégalement la pêche aux calamars géants, qu'ils apportaient une fois leurs cales remplies au bateau-usine stationné sept milles plus loin, en dehors de la limite des eaux territoriales. Cet incident, qui n'était pas le premier, tombait particulièrement mal. Le gouvernement chinois doit intervenir et demander des garanties pour les marins emprisonnés. La Chine n'est malheureusement pas le seul pays à envier la richesse des fonds marins péruviens et à être tenté d'oublier les lois régissant la pêche dans les eaux territoriales. Ce thème prend, dans le contexte de l'adhésion en cours du Pérou à la Convención del Mar, une importance nouvelle. Dans la mesure où la limite des eaux territoriales serait ramenée à moins de 20 milles, le Pérou perdrait son accès privilégié aux hauts-fonds marins, laissant libre place aux bateaux-usines asiatiques qui pourraient se servir sans retenue.

L'importance de la Chine est encore plus évidente si l'on examine le cas des produits les plus cruciaux pour la dynamique exportatrice du Pérou. On constate en premier lieu que, parmi les dix principaux produits exportés vers la Chine, figurent cinq des dix premiers produits d'exportation péruviens. On constate en second lieu que la Chine est devenue pour beaucoup de ces produits un marché primordial. Ainsi, plus de la moitié des minerais de plomb (60,4 %) et plus d'un tiers (37,7 %) de la valeur exportée de farine de poisson et des minerais de cuivre et leurs concentrés (32,3 %) exportés par le Pérou sont destinés au marché chinois. Dans le cas des minerais de fer et de leurs concentrés (21^e produit d'exportation péruvien), la Chine

27. *Caretas*, n° 1850, 25 novembre 2005.

a absorbé en 2006 autour de 66 % de l'exportation totale²⁸ (voir tableau n° 4). Ce pourcentage très élevé s'explique par le fait que la principale entreprise productrice est l'entreprise chinoise Shougang Hierro Perú S.A.A., qui exporte vers la Chine la majeure partie de sa production. Sa situation n'est cependant pas prospère car sa production est souvent irrégulière. En s'établissant au Pérou, les nouveaux propriétaires de Hierro Perú ont amené leurs cadres techniques et un certain nombre d'ouvriers ; pratiquant une politique salariale « à la chinoise », les dirigeants de l'entreprise ne cessent d'affronter des conflits syndicaux qui entravent régulièrement le fonctionnement des seuls fours sidérurgiques existant au Pérou. Une autre mine importante, *Antamina*, qui produit des minerais non ferreux, exporte 18,8 % de sa production vers la Chine.

L'économie chinoise est à la recherche incessante d'hydrocarbures et de gaz. Sa quête de carburant la conduit en Afrique, au Moyen-Orient, en Russie et en Amérique latine, où ses compagnies pétrolières (PetroChina, Sinopec, CNOOC) s'installent dans les pays producteurs. Cette quête ne s'embarrasse pas de principes et les surenchères pour obtenir des droits de prospection et de forage font fi de bien des considérations politiques ou morales, comme au Soudan et en Iran. C'est dans cet esprit que la Chine suit très attentivement les conflits liés à l'extraction du gaz bolivien ; elle aurait vu d'un bon œil sa sortie par Iquique, zone franche chilienne où sont déjà implantées de nombreuses sociétés privées chinoises.

Le groupe chinois Luneng (Shandong) prétend d'ailleurs à l'adjudication d'un très grand gisement de fer situé à la frontière de la Bolivie et du Brésil (la mine *El Mutún*) et envisage d'investir 2 000 millions de dollars dans la construction d'une voie ferrée le reliant au port de Tacna au Pérou, ainsi que la construction d'un méga-port, toujours à Tacna²⁹. La sortie vers le Pacifique symbolise, d'une certaine manière, la préoccupation majeure de la Chine, à savoir aider les pays producteurs à transporter leur gaz, pétrole et autres produits miniers vers des ports de la façade pacifique et en prendre le contrôle. Alors que le président Toledo est en visite officielle en Chine, en juin 2005, une mission de techniciens attachés à l'administration du port de Shanghai (Shanghai International Port Group ou SIPG) vient évaluer les coûts de modernisation des terminaux portuaires péruviens. En échange des travaux engagés, le SIPG postule à la concession pendant cinquante ans de la gestion d'une dizaine de ports, tous impliqués dans les futurs axes transocéaniques que la Chine veut financer³⁰. L'exploitation des gisements

28. Ce pourcentage était de près de 70 % en 2004. On note également qu'en 2004 la Chine absorbait un peu plus de la moitié (53 %) des exportations de laines d'alpaga et de lama (et 36 % en 2006) (voir tableau n° 4 en annexe).

29. Gobierno Regional de Tacna (<http://200.48.189.35>). Il est important de noter ici l'intérêt croissant des Chinois pour certaines infrastructures portuaires stratégiques.

30. *El Comercio*, 6 juin 2005.

de pétrole à El Alto (Talara) par PetroChina³¹ ne devrait, enfin, pas poser de problèmes majeurs.

Parmi les matières brutes, le bois est également très convoité ; il est cependant difficile à exporter à cause des coûts prohibitifs de son transport depuis les forêts amazoniennes jusqu'aux ports d'exportation (peu nombreux et aux installations obsolètes) et de l'irrégularité des expéditions. Des entrepreneurs, venus visiter les régions de Pucallpa et de Huánuco en 2003 et en 2006 et prêts à investir 100 millions de dollars³², n'ont cessé de faire intervenir les autorités pour que soit construite une scierie de grande capacité. Il n'y a pas encore de groupes de pression assez puissants au Pérou pour dénoncer la mauvaise gestion des ressources et éviter que de tels projets ne menacent l'environnement.

Depuis peu les exportations péruviennes se diversifient grâce au succès d'entreprises agricoles extrêmement dynamiques et soucieuses de répondre aux exigences du marché. Après l'énorme succès des asperges péruviennes, on entrevoit celui de l'exportation des fruits ; les plus prisés par les consommateurs chinois étant le raisin et les mangues.

La famille Wong, père et fille, a toujours fait commerce de fruits. D'abord les citriques dans la vallée de Huaral, proche de la capitale, puis les mangues dans le nord. Sunshine Export, l'entreprise gérée par Sofia Wong, place comme les autres exportateurs péruviens ses mangues Kent sur les marchés européens en hiver, en profitant de l'absence de compétition à ce moment de l'année. La demande, durant le Nouvel An chinois – entre janvier et février – de fruits rouges l'a amenée à envoyer en 2003 ses premières livraisons à Hong Kong. Dépourvus de certificats phytosanitaires, les fruits pénètrent avec succès – mais en contrebande – en Chine continentale. En 2005, Sunshine a envoyé 160 tonnes de mangues par ce biais dans l'attente de l'obtention d'une autorisation phytosanitaire délivrée par la Chine. Les autorités péruviennes soutiennent fermement de telles initiatives. En février 2006, juste après le Nouvel An chinois, les premiers envois de mangues dans le cadre légal des accords de 2005 ont enfin pu arriver en Chine.

Le raisin Red Globe, vendu en Europe hors saison, est actuellement produit par le Mexique, le Chili, l'Afrique du Sud et le Pérou. En raison du succès que l'on peut en attendre auprès des consommateurs chinois, les autorités péruviennes ont également demandé que les entreprises El Pedregal et Agrokasa puissent au plus tôt obtenir leur certificat phytosanitaire afin de

31. PetroChina (CNPC) contrôle les actifs pétroliers et gaziers des réserves de plusieurs pays dont le Venezuela, le Pérou et bientôt l'Équateur (*Les Échos*, 13 juin 2005).

32. *El Peruano*, 7 juin 2005.

pénétrer sur le marché chinois³³. En échange le marché péruvien recevra des pommes chinoises³⁴.

Ces certificats ont fait l'objet de nombreuses tractations ; le Pérou aurait été sur le point de les obtenir quand, pour des raisons politico-diplomatiques, les délais d'attente se sont allongés. Le malaise lié à l'introduction des textiles chinois au cours de l'année 2004 a notamment retardé leur obtention³⁵. Depuis les accords signés lors de la visite officielle du président Toledo en Chine, plusieurs produits devraient pouvoir s'exporter sans problème, ce qui impliquerait à court terme une augmentation des surfaces cultivées.

Un certain nombre d'autres produits agricoles péruviens commencent à entrer sur le marché chinois, en quantité limitée. C'est le cas, outre des asperges, des tomates et des jus de fruits en conserve et, plus récemment, du café et du maïs mauve. D'autres produits, comme les plantes médicinales, sont également demandés en Chine ; la demande risque bien de dépasser la capacité de production de ces plantes obtenues encore essentiellement par la cueillette, et plus rarement cultivées.

L'INÉLUCTABLE AVANCÉE DES IMPORTATIONS CHINOISES

Il existe un fort contraste entre le degré de diversification des exportations péruviennes vers la Chine et celui des importations en provenance de ce pays. Ainsi, les exportations péruviennes se limitent-elles aux matières premières tandis que les produits chinois importés au Pérou sont chaque jour plus nombreux.

Par ailleurs, si les exportations péruviennes dépendent d'un nombre réduit, sinon raisonnable, d'exportateurs ce n'est pas le cas des importations chinoises. Selon un rapport cité par le journal *El Comercio* du 1^{er} août 2005, et intitulé «Mi socio, el gigante», 3 400 entreprises péruviennes étaient, en mai 2005, en relation commerciale avec la Chine. Sur ces 3 400, 180 exportaient des produits péruviens (contre 88 en l'an 2000, soit plus de deux fois plus en cinq ans) ; cela sous-entend, en conséquence, qu'il y a 3 220

33. Les producteurs demandent à ce que l'origine de leur produit soit plus visible dans la mesure où les raisins péruviens sont affichés à la vente en Chine comme « raisins chiliens ».

34. Le marché des pommes est déjà surchargé, partagé entre une production nationale de qualité médiocre et des importations du Chili et d'Équateur. La venue des pommes chinoises devrait condamner définitivement les arboriculteurs péruviens. Sur ce thème voir Isabelle Lausent-Herrera, «Acos 20 años después. Fracasar no es morir, es volver a empezar», dans Jean-Paul Deler et Évelyne Mesclier (dir.), *Los Andes y el reto del espacio mundo : Homenaje a Olivier Dollfus*, IFEA/IEP, Lima, 2004, pp. 209-269.

35. Dans le journal *Gestión* du 1^{er} octobre 2004, le ministre de l'agriculture Alvaro Quijandria niait qu'il y ait eu des représailles à cause des classes tarifaires appliquées aux textiles chinois mais il ajoutait : « j'observe un ralentissement dans le rythme des négociations ».

entreprises et détaillants péruviens importateurs de produits chinois au Pérou. Les produits concernés étaient, selon les statistiques COMTRADE des Nations unies, au nombre de 604 en 2003. Les plus représentatifs sont les postes et appareils électroniques de son et image, les composants pour ordinateurs (processeurs et mémoires), les engrais chimiques (urée), les jouets, ainsi que les chaussures. Les produits textiles ont récemment fait leur entrée en force sur le marché péruvien grâce à la suppression des restrictions imposées par l'OMC. Les importateurs, très actifs, satisfont en fait une demande croissante de produits à faible coût dans l'habillement et dans les biens durables ; cette demande a crû entre 2000 et 2004 de manière significative passant de 288,5 à 769,9 millions de dollars.

Il y a deux types d'importateurs : ceux qui mobilisent d'énormes marchés et les petits distributeurs. Par exemple, sur 47 millions de dollars de jouets achetés au Pérou en 2003, 70 % (soit 32,9 millions de dollars) provenaient de Chine (+20 % par rapport à 1999)³⁶. Si l'on soustrait aux 268 importateurs de jouets une trentaine de grandes surfaces, il reste un nombre important de petits distributeurs souvent localisés dans le quartier chinois de Lima. Ces produits, comme les articles d'électroménager, échappent souvent à la distribution légale et entrent par le biais de réseaux de contrebande.

LA SECONDE GUERRE DU TEXTILE

En 1928, 88 % de la production péruvienne de coton était exportée ; ce taux est monté à 91 % entre 1934 et 1938. Une grande partie de cette production était alors destinée au Japon qui développait durant ces années-là une économie de guerre, grande consommatrice de matières premières. Le Japon, de son côté, encourageait ses fabriques à exporter en grande quantité leurs cotonnades à bas prix. Leur introduction au Pérou a mis en danger une industrie textile nationale peu compétitive et ébranlée par la crise des années 1930. À partir de 1937 une série de lois a limité l'entrée de ces produits afin de protéger l'industrie textile nationale. Les réponses parfois menaçantes et les chantages sous-jacents du gouvernement impérial ont alors envenimé les relations entre les deux pays. Ce sera la guerre qui mettra fin à la tension instaurée, laquelle a contribué à exacerber des sentiments antijaponais déjà très présents dans la société péruvienne³⁷. Les tensions observées au cours de 2004 et 2005 au sujet des importations des textiles chinois rappellent ce court épisode de l'histoire péruvienne, même si les circonstances ne sont évidemment pas les mêmes.

36. *Gestion*, 25 octobre 2004.

37. Pour en savoir plus sur cet épisode voir Isabelle Lausent-Herrera, *Pasado y presente de la comunidad Japonesa en el Perú*, Colección Mínima, IEP/IFEA, Lima, 1991. On pourrait pousser plus encore la similitude des comportements de la Chine et du Japon notamment dans l'envoi rapproché et systématique d'émissaires éclairés à la recherche de matières premières, pétrole, minerais, produits agricoles et leur intérêt pour les infrastructures liées au transport et à l'écoulement des produits recherchés.

La crise débute à la fin de l'année 2003 après qu'on ait observé une forte poussée des commandes de confections chinoises destinées notamment à la vente en grands magasins (Ripley et Saga Falabella, groupes chiliens implantés au Pérou). Les inquiétudes sont grandes non seulement chez les fabricants de tissus mais aussi chez les PME du secteur de la confection et micro-entreprises à la limite de l'informel. Se remettant d'une longue crise (1980-1995), ce secteur est une source d'emplois non négligeable sans atteindre l'importance qu'il a dans des pays comme le Nicaragua, le Honduras ou le Salvador³⁸.

Le 24 décembre 2003, le gouvernement péruvien, après avoir pris connaissance d'un rapport commandé par Indecopi (Instituto Nacional de la Defensa de la Competencia y Protección de la Propiedad) sur l'état de la confection au Pérou, et conseillé par une commission multisectorielle, annonce devoir appliquer, pour une période de 200 jours, une sauvegarde provisoire visant à réduire de 70 % les importations textiles chinoises. Le document révélait qu'entre 2000 et 2002 les importations de confection textile avaient augmenté de 104 % et que la moyenne mensuelle entre 2000 et 2003 avait triplé³⁹. Le rapport aurait également révélé que 15 000 suppressions d'emploi auraient eu lieu. La mesure, mal acceptée par les autorités chinoises, devait prendre fin le 11 juillet 2004. Une sorte de fronde se manifeste alors dans le milieu textile où s'affrontent les grands magasins Ripley et Saga Falabella, accusés d'être à l'origine de l'augmentation des importations, et les petits entrepreneurs et fabricants, qui dénoncent la mauvaise qualité des produits chinois⁴⁰. La révélation d'une série de délits de ré-étiquetage des produits chinois, falsifiant leur origine, empire la situation. Le gouvernement décrète que la restriction s'appliquera sur 200 jours ouvrables, ce qui repousse son terme au mois d'octobre 2004. C'est la guerre entre l'Union des entrepreneurs du textile (UNETE) et les gros importateurs, dont la marchandise s'est trouvée bloquée au port d'Iquique au Chili, dans la zone franche à la frontière avec le Pérou. La tension se poursuit et la Société nationale des industries (SNI), suivie par la UNETE, se bat pour que, comme dans les accords passés avec le Chili, les textiles

38. Se reporter au chapitre 7 "China and the future of the textile sector in Latin America" de l'ouvrage publié par la BID consacré aux rapports économiques entre la Chine et l'Amérique latine en 2005.

39. *El Peruano*, 2 décembre 2003.

40. Sur la liste des 51 exportateurs de textiles et confection chinois qui travaillent avec le Pérou (www.ofcechina.org.pe) un tiers vient du nord (Pékin, Hebei, Mongolie, Liaoning), un tiers du centre méridional (Shanghai, Zhejiang, Hubei et Jiangsu). Le dernier tiers vient des zones économiques spéciales des provinces du Sud. La liste des grands importateurs de textiles chinois au Pérou est : Ripley, Saga Falabella, Trading Fashion Line, Valditex, Tottus, KS Depor, Global Sourcing, E.Wong, PC Moda et Giorgio.

ne soient pas concernés par le futur TLC entre la Chine et le Pérou⁴¹. Les entreprises commerciales les plus importantes au Pérou dans le domaine de la distribution sont chiliennes ; ce fait à lui seul mécontente encore plus les défenseurs de l'industrie textile péruvienne laminée, selon eux, par ces importations massives⁴².

La réponse chinoise ne se fait pas attendre : la convention phytosanitaire est gelée, la déclaration de destination touristique mise en attente, l'invitation en Chine de la délégation péruvienne reportée et la visite du vice-président chinois annulée. L'année 2004 est une année très difficile pour les relations diplomatiques sino-péruviennes. La mise en place au 1^{er} janvier 2005 de mesures de sauvegarde généralisées, applicables à dix produits seulement au lieu des vingt initialement prévus, est le compromis finalement accepté par la Chine. Le déblocage de la situation et la reprise d'une entente cordiale permettront au président Toledo d'entreprendre en juin 2005 un voyage officiel, de conclure plusieurs accords de coopération et d'obtenir le droit d'entrée du raisin péruvien.

Ces évènements montrent à quel point la pénétration de la Chine en Amérique répond à une stratégie rodée et à une excellente connaissance des marchés ; la Chine impressionne et balaie les obstacles par la patience mais aussi par l'usage répété de pressions et de ce que l'on pourrait appeler une forme éduquée de chantage.

LES ENTREPRENEURS SINO-PÉRUVIENS : UN ATOUT POUR LA CHINE ?

Les rapports entre la Chine et le Pérou ne peuvent se résumer à une compénétration consentante de rapports marchands ou à la construction de jeux d'alliances dans le cadre de la mondialisation. Le Pérou accueille une diaspora chinoise sans cesse renouvelée, qui jette un pont entre les deux pays et favorise l'établissement de réseaux privilégiés.

Dès leur installation au Pérou, les Chinois ont créé des associations – telles qu'elles existaient déjà en Chine impériale à l'usage des lettrés et des commerçants en voyage – dont le but était de secourir et d'héberger les Chinois d'un même lieu d'origine, un canton, un district. Ces associations réunissant des familles de différents districts de la province de Guangdong et du Fujian, n'ont cessé depuis plus de 120 ans, pour les plus anciennes, de maintenir des liens avec leur lieu d'origine⁴³. Ces contacts ininterrompus ont permis depuis

41. Entre janvier et septembre 2006, les importations de pièces de textile chinois sont passées à 33 263 051 unités contre 10 169 517 pour la même période en 2005. Les magasins Ripley S.A. ont triplé leurs bénéfices en 2006 et Saga Falabella a décidé d'investir 220 millions de dollars dans le commerce des textiles chinois.

42. Voir à ce sujet l'article de *Caretas* du 2 novembre 2006, «La gran montaña china» et plus récemment l'article du *Comercio* du 26 février 2007, «Negociando con China».

43. Sur l'histoire de ces associations, voir Isabelle Lausent-Herrera, *Sociedades y templos chinos en el Perú*, Fondo Editorial del Congreso, Lima, 2000.

dix ans de promouvoir les possibilités offertes par l'économie péruvienne et d'offrir des opportunités commerciales aux Tusanes, descendants des Chinois établis au Pérou. De nombreuses associations dispersées à l'intérieur du Pérou revendiquent de nouveau leur héritage culturel et cherchent à attirer les investisseurs chinois. Comme les membres des associations à Lima, elles offrent aux nouveaux venus des possibilités de joint-ventures. La Beneficencia China de Lima, qui encadre toutes les associations et qui fait allégeance au gouvernement chinois à travers son ambassade au Pérou, est le relais parfait de ceux qui viennent en quête d'opportunités, qu'ils soient investisseurs patentés ou immigrants en marge de la légalité.

Les agents de ces rapprochements ne sont pas que de simples commerçants ; ils appartiennent également à l'élite péruvienne⁴⁴. La figure la plus marquante et la plus dynamique est celle d'Erasmus Wong-Lu qui possède une chaîne de supermarchés et des investissements dans l'agro-industrie. Il a formé, avec d'autres personnalités d'origine chinoise, un groupe de réflexion au sein de l'APCh, Asociación Peruana-China. Avec Rafael Wang, doyen de l'École nationale d'administration des affaires (ESAN) et Arturo Ku Yong, directeur de l'Institut de la promotion commerciale Asie-Pacifique, il organise des rencontres entre investisseurs péruviens et chinois. En septembre 2004 a eu lieu le premier congrès international de commerce extérieur «China, ventana de oportunidades» ; à l'occasion de la réunion suivante, en octobre 2005, Erasmo Wong s'exprime en ces termes : « Tant le Pérou comme la Chine gagneraient à renforcer leurs liens commerciaux. Pour cela il faut une connaissance approfondie des institutions et des caractéristiques idiosyncrasiques du marché, de la culture et de la pensée chinoise. C'est ainsi que les Tusanes jouent un rôle de premier ordre dans la diffusion de l'information sur la Chine, dans l'identification des opportunités et des réseaux les plus appropriés afin de promouvoir et d'attirer les investissements et les entreprises, les échanges académiques et la coopération en matière de recherche et développement ». L'intention est claire.

En réalité, les Tusanes péruviens doivent se placer en tant qu'intermédiaires incontournables car bientôt ils ne seront plus les seuls à pouvoir jouer ce rôle gratifiant. En effet, l'immigration chinoise vers le Pérou, qui ne se renouvelait plus dans les années 1990, a été réactivée par l'arrivée régulière de nouveaux migrants. Autrefois les migrants, en majorité des hommes, étaient tous originaires des provinces du sud. Aujourd'hui les migrants, hommes et femmes, viennent aussi du nord et du centre de la Chine ; ils n'ont plus la « culture » propre à la diaspora et ont eu une vie souvent difficile en Chine. Ces nouveaux arrivants commencent à leur tour à former leurs propres associations, non affiliées aux plus anciennes. Ils sont d'autant mieux en mesure de jouer ce rôle si précieux d'intermédiaires auprès de leurs concitoyens, qu'ils sont beaucoup plus proches d'eux que leurs homologues

44. Sur la naissance des élites asiatiques au Pérou voir Isabelle Lausent-Herrera, « L'Émergence d'une élite d'origine asiatique au Pérou », *Caravelle*, vol. 67, 1997, pp. 127-153.

issus des migrations antérieures. Cette nouvelle communauté va vite croître grâce au récent accord de destination touristique autorisée. Comme c'est déjà le cas, un bon nombre des touristes chinois entrés au Pérou changent de statut et de type de visa à leur arrivée. S'il n'est pas certain que le Pérou soit le pays de la fortune, il peut être, du moins en attendant, le tremplin qui conduira aux États-Unis ou au Canada bon nombre de ces nouveaux migrants. Ces pays, destinations préférées des Chinois en 2000, sont relayés par d'autres pays d'Amérique du sud et d'Amérique centrale, l'Argentine et le Costa Rica étant en 2006 très prisés.

CONCLUSION

De part et d'autre, les attentes sont grandes. Le Pérou ne veut pas manquer son rendez-vous avec le géant chinois mais doit se protéger pour pouvoir partager le festin de l'économie de marché. La Chine, habituée à faire plier « ses amis et partenaires », a su perpétuer, pour embrasser cette même économie en terres étrangères, des pratiques que seul le poids de sa nouvelle puissance lui permet.

Ce que l'on observe au Pérou est également vrai dans de nombreux autres pays latino-américains, où la Chine nourrit de grands projets d'approvisionnement en pétrole, gaz et dérivés, comme au Venezuela, au Brésil et même en Bolivie. Elle est présente dans l'industrie agroalimentaire au Brésil et au Chili, dans les produits miniers et le bois. Les relations sino-péruviennes obéissent aux mêmes règles que celles qui régissent non seulement les relations entre la Chine et les autres pays d'Amérique latine mais aussi celles entre la Chine et l'Afrique : obtenir aux meilleurs coûts des matières premières, placer ses exportations, achever d'isoler Taïwan, investir dans des gros travaux d'infrastructures permettant le contrôle de l'acheminement des produits convoités et enfin sceller des accords commerciaux bilatéraux afin de se placer dans les meilleures conditions avant la mise en place de l'ALCA (Area de Libre Comercio de las Americas). Cette stratégie est mise en œuvre à travers une intense activité diplomatique.

Les moyens dont dispose la Chine pour arriver à ses buts inquiètent les États-Unis qui ne sont plus les interlocuteurs obligés et omniprésents des pays latino-américains et ce d'autant plus que la volonté économique chinoise n'est pas exempte de messages politiques forts qui leur sont directement adressés. L'appui au président Chavez et le soutien économique à Cuba en sont l'exemple. Dans ce contexte géopolitique, même le Japon qui avait fortement courtisé les marchés et gouvernements d'Amérique latine est relégué à l'arrière-plan.

Le Pérou, malgré les déclarations émises par le président Toledo à plusieurs reprises, n'a toujours pas signé en 2006 le statut d'économie libre de marché dont la Chine exige la reconnaissance en préalable à tout accord. Le retard mis à officialiser cette reconnaissance, pourtant plusieurs fois mentionnée par le président Toledo dans ses discours, a été perçu comme

un manquement à la parole donnée, attitude très mal interprétée en Chine ; il est à l'origine d'une nouvelle distanciation entre les deux gouvernements. Cet acte clé, déjà signé par le Brésil, l'Argentine et le Chili ne devait, selon les déclarations du président Hu Jintiao, apporter que des avantages aux pays signataires en leur ouvrant l'immense marché chinois. Or, ces pays attendent toujours les retombées et investissements annoncés. Les matières premières partent, mais les portes de la Chine ne s'ouvrent pas si facilement. Quant au Pérou, malgré ses efforts et ses espoirs, il reste au seuil du grand marché dans l'attente de voir bientôt se réaliser les promesses chinoises.

Le nouveau gouvernement d'Alan Garcia, élu en mai 2006, semble plus préoccupé de conclure le TLC avec les États-Unis que de hâter la signature du prochain TLC avec la Chine. Alan Garcia n'a pas assisté au dernier sommet de l'APEC à Hanoi en novembre 2006 et les premières négociations officielles avec la Chine ont lieu en mai 2007 à Pékin. Les deux parties affichent le souhait de terminer avec succès les négociations pour le prochain sommet de l'APEC qui aura lieu au Pérou en novembre 2008. Cependant les résistances exprimées face aux possibles dommages, notamment dans le secteur de l'industrie textile, qu'apporterait la signature hâtive d'un tel accord, semblent encore l'emporter sur le désir légitime d'accélérer l'ouverture du marché chinois aux produits semi-élaborés péruviens dans l'attente que le Pérou, dans un effort de modernisation, puisse se doter d'un appareil industriel moderne. Le fait que la Chine, qui a amélioré la qualité de ses produits destinés à l'exportation, soit maintenant en mesure d'exporter des costumes en alpaga, fibre péruvienne exportée vers la Chine, à plus bas coût qu'au Pérou, inquiète plus d'un industriel. Après les très longues négociations qui ont caractérisé la conclusion imminente du TLC avec les États-Unis, il faut s'attendre à de laborieuses négociations bilatérales avant que la Chine et le Pérou ne se satisfassent de leurs accords.

AUTRES RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Robert Delvin, Antoni Estevadeordal et Andrés Rodriguez-Clare (dir.), *The emergence of China: Opportunities and challenges for Latin American and the Caribbean*, David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University, BID, Washington, 2006.

Saúl Landau, "Chinese influence on the rise in Latin America", *Foreign Policy in Focus*, NM & Washington, Silver City, 23 juin 2005.

ANNEXES

Tableau n° 1 : Évolution du commerce entre le Pérou et la Chine, 1993-2006

	Exportations totales du Pérou	Exportations du Pérou vers la Chine	% dans exportations	Importations totales du Pérou	Importation en provenance de Chine	% dans les importations (taux de pénétration)
1993	3516,2	140,8	4 %	4024	90,7	2 %
1994	4390,2	284,8	6 %	5435	109,3	2 %
1995	5456,3	349,4	6 %	7584	243	3 %
1996	5850,1	419,4	7 %	7774	188,3	2 %
1997	6775,3	490,6	7 %	8341	216,2	3 %
1998	5725,8	233,2	4 %	8042	213,1	3 %
1999	6043,5	215,5	4 %	6718	227,6	3 %
2000	6882,8	444,6	6 %	7344	288,5	4 %
2001	6956,0	425,0	6 %	7230	354,2	5 %
2002	7665,1	597,6	8 %	7486	465,7	6 %
2003	9026,7	677,0	7 %	8428,5	646,9	8 %
2004	12726,5	1244,7	10 %	10111,5	769,9	8 %
2005	17237,0	1860,9	11 %	12501,8	1057,9	8 %
2006	23430,7	2272,8	10 %	15327,1	1578,7	10 %

Source : Exportations : Prompex, valeur FOB, million de dollars US.

Importations : Ministerio de Comercio Exterior y de Turismo (MINCETUR), valeur CIF, millions de dollars US.

Tableau n° 2

Principales entreprises au Pérou qui exportent vers la Chine	Valeur FOB million \$ US	Entreprises importatrices (de produits chinois)	Valeur CIF million \$ US
Compañía Minera Antamina S.A.	677,0	Tiendas por departamento Ripley S.A.	41,2
Southern Perú Copper Corporation	127,2	Saga Falabella S.A.	33,2
Shougang Hierro Perú S.A.A.	77,6	LG Electronics Perú S.A.	23,1
Consorcio Minero S.A. Cormin	56,8	Grupo Deltron S.A.	12,0
Pesquera Hayduck S.A.	33,1	Importaciones Hiraoka S.A.C.	10,0
Corporation Pesquera Coishco S.A.	24,3	Intcomex Perú S.A.C.	8,9
Pesquera Industrial El Angel S.A.	21,5	CETCO S.A.	7,7
AYS S.A.	21,3	Nextel del Perú S.A.	8,4
Corporation Pesquera Inca S.A.- COPEINCA	20,8	Empresa Siderúrgica del Perú S.A.A.	6,8

Source : *La República*, 11 juillet 2004, p. 17.

Tableau n° 3

Principaux produits chinois importés par le Pérou	Valeur CIF million \$ US
Appareils d'enregistrement et reproduction d'image et son	24,1
Appareils de réception de radiodiffusion combinés avec graveur ou reproducteur de son	21,8
Microprocesseurs	10,6
Unités de mémoire	10,3
Urée, même en solution aqueuse pour usage agricole	7,8
Triphosphate de sodium	8,2
Chaussures	8,1
Jouets	7,4

Source : *La República*, 11 juillet 2004, p. 17.

Tableau n°4 : Principales exportations du Pérou vers la Chine en 2006 : volume, valeur et part dans les exportations totales de chaque produit (milliers de tonnes, milliers US dollars)

2006	nomenclature	libellé	Chine		Rang export vers la Chine	Exportations totales, tous pays		Part du marché de la Chine		Rang export. totales du Pérou
			valeur	poids		valeur	poids	% valeur	% poids	
2603000000	Minerais de cuivre et leurs concentrés		926897,9	587734,1	1	2865575,1	1784650,9	32,3	32,9	3
2301201010	Farines de poissons non dégraissées, impropres à l'alimentation humaine, avec/ contenu de graisse>2 % du poids		428660,4	544058,6	2	1137421,5	1339523,1	37,7	40,6	5
2607000000	Minerais de plomb et leurs concentrés		271739,9	210414,6	3	449642,2	347760,5	60,4	60,5	11
2613900000	Minerais de molybdène et leurs concentrés (à l'excl. des produits grillés)		103555,9	4597,2	4	839964,7	33161,7	12,3	13,9	6
2709000000	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux		99770,5	265352,9	5	488145,7	1253467,9	20,4	21,2	9
2601120000	Minerais de fer et leurs concentrés, agglomérés (à l'excl. Des pyrites de fer grillées (cendres de pyrites))		86281,9	1634288,8	6	131057,2	2394463,3	65,8	68,3	21
7403110000	Cuivre affiné sous forme de cathodes ou sections de cathodes		84459,1	12207,1	7	3004352,2	440538,2	2,8	2,8	2
2601110000	Minerais de fer et leurs concentrés, non-agglomérés (à l'excl. des pyrites de fer grillées (cendres de pyrites))		70981,7	2684334,1	8	124923,1	4278571,5	56,8	62,7	22
1605909000	Autres mollusques et invertébrés aquatiques, préparés ou conservés		36804,2	54678,0	9	56158,1	68373,2	65,5	80,0	39
4409201000	Bois (y compris les lames et frises à parquet, non assemblées), autres que de conifères		36011,4	59858,1	10	44246,4	72977,0	81,4	82,0	50

Suite du tableau n°4

2006	nomenclature	libellé	Chine		Rang export vers la Chine	Exportations totales, tous pays		Part du marché de la Chine		Rang export. totales du Pérou
			valeur	poids		valeur	poids	% valeur	% poids	
	2608000000	Minerais de zinc et leurs concentrés	29050,6	34643,0	11	1759345,7	1840363,9	1,7	1,9	4
	7404000000	Déchets et débris de cuivre	17356,9	3657,7	12	24596,0	5112,2	70,6	71,5	73
	0307490000	Autres céphalopodes; poia (Dosidicus gigas), calamar común (Loligo gahi), surgelés, séchés, salés ou en saumure	10176,7	25659,1	13	91469,9	167632,9	11,1	15,3	30
	5105391000	Poils fins, cardés ou peignés d'alpaga ou de lama	9879,1	1361,1	14	27342,4	3510,6	36,1	38,8	67
	1504201000	Graisses et huiles de poissons et leurs fractions, autres que les huiles de foies	9750,9	13895,5	15	175888,3	277797,0	5,5	5,0	19
	4407990000	Autres bois sciés ou dédossés longitudinalement, tranchés ou déroulés	6898,1	10784,6	16	16760,1	26981,4	41,2	40,0	102
	3907600010	Poly(éthylène téréphthalate), sans addition de dioxyde de titane	5690,0	9204,1	17	12403,8	19513,9	45,9	47,2	119
	7408290000	Autres fils de cuivre en alliages à base de cuivre	2965,9	683,3	18	13673,7	2238,0	21,7	30,5	116
	7905000091	Disques, hexagones de zinc dont la dimension n'excède pas de 30 mm	2888,9	975,5	19	27294,8	8507,5	10,6	11,5	69
	7403210000	Alliages de cuivre à base de cuivre-zinc (laiton)	2178,3	728,8	20	3856,1	1200,9	56,5	60,7	254

Source : Exportations : Prompex, valeur FOB, million de dollars US et les calculs des auteurs.