

Titre :

Les nouvelles formes d'agriculture entrepreneuriale en Argentine et en Uruguay

New forms of entrepreneurial agriculture in Argentina and Uruguay

Titre courant : Agricultures d'entreprise (Argentine, Uruguay)

Martine GUIBERT (auteur référent)

Université de Toulouse – Le Mirail, Département de géographie-aménagement, Equipe

« Dynamiques rurales », 31058 Toulouse cedex 09

Mail : guibert@univ-tlse2.fr

Marcelo SILI

CONICET - Universidad Nacional del Sur. Departamento de Geografía

12 de octubre y San Juan – Bahía Blanca, Argentina.

Mail: sili@uns.edu.ar

Pedro ARBELETCHÉ

Universidad de La República, Facultad de Agronomía, Departamento de Ciencias Sociales.

Ruta 3, kms 363, Paysandú, Uruguay.

Mail : arbe19@fagro.edu.uy

Diego PIÑEIRO

Universidad de la República. Facultad de Ciencias Sociales. Departamento de Sociología.

Constituyentes 1502. Montevideo. Uruguay.

Mail: diego@fcs.edu.uy

Susana GROSSO

Universidad Nacional del Litoral (UNL). Facultad de Ciencias Agrarias (FCA). Esperanza, Argentina.

Mail: susanagrosso@gmail.com

Résumé

Des consortiums de production agricole argentins (certains prenant la forme des « pools de culture ») intensifient leur présence en Uruguay depuis le milieu des années 2000. Ils développent un mode d'organisation productive basé sur la mise en réseau d'acteurs, liés par des logiques financières, et d'unités de production agricole, souvent louées. L'articulation de ces nouveaux modes productifs avec les formes agricoles traditionnelles relance l'enjeu foncier et engendre des impacts locaux de différente nature.

The Argentinean consortia of agricultural production (some in the form of “culture’s pools”) are increasing their presence in Uruguay in the last 5 years. These consortia develop a mode of productive organization based on networking of actors, linked by financial logics and

agricultural production units, which are often rented. The articulation of these new productive methods with the traditional agricultural forms revives the land issue and creates local impacts of different nature.

Introduction

Opérationnelles en Argentine depuis deux décennies environ, les formes de production agricole qui optimisent, selon des logiques financières, la rentabilisation d'inputs apportés par un éventail d'acteurs variés, ont gagné l'Uruguay. En ces temps de rentabilité élevée de l'agriculture, et dans un contexte uruguayen favorable, des producteurs argentins, tout profil confondu (entreprise, consortium, individus), y convoitent en effet, au côté d'acteurs nationaux, des ressources foncières dont la valorisation modifie les relations entre les producteurs et leur lien au territoire. Leurs modes d'organisation productive, qui reposent sur la mise en réseau d'actifs, bousculent les formes classiques d'agriculture (familiale, capitaliste, intégrée). L'article propose une mise en perspective de leurs stratégies, de leurs multiples localisations et de leurs rapports spécifiques au foncier, à l'activité agricole et à leurs espaces d'action.

Après un rappel sur l'orientation agro-exportatrice de l'Argentine et de l'Uruguay (Point 1), l'analyse porte sur les nouveaux modes de fonctionnement de certains acteurs entrepreneuriaux (Point 2). Les modalités et les raisons de l'implantation d'acteurs argentins en territoire uruguayen font l'objet du Point 3. Le Point 4 identifie les impacts locaux et les articulations avec les autres modèles productifs et leurs acteurs, à travers l'enjeu foncier et en interrogeant le rapport au territoire de ces acteurs apparemment moins liés au local.

1. Essor agricole et exportateur

Le rôle historiquement construit de l'Argentine et de l'Uruguay comme fournisseur des marchés tiers confère à leurs *commodities* un destin international. Les marchés nationaux restent en effet étroits (une quarantaine de millions d'habitants en Argentine, plus de trois en Uruguay)¹, et ce malgré une amélioration des conditions de vie qui stimule la demande

¹ plus de six millions au Paraguay, 190 au Brésil.

interne. Avec 35 milliards de dollars en 2008 en Argentine, environ 5 en Uruguay², les agro-exportations reposent sur des produits-clés comme le soja et ses trois produits dérivés (graine, huile, protéine) pour les quatre pays du Mercosur [Guibert, 2009b], le blé pour l'Argentine et l'Uruguay, le maïs pour l'Argentine (et le Brésil), la viande bovine (présence croissante du Brésil et de l'Uruguay), le biodiesel de soja pour l'Argentine, la viande de poulet pour le Brésil (Argentine dans une moindre mesure), l'éthanol de canne pour le Brésil. Elles sont composées également de fruits, produits laitiers, vins, produits de la filière bois, etc., obtenus par les agricultures de type familial et par des acteurs sous contrat ou insérés dans les complexes agro-alimentaires. Les PIB agricoles totaux restent donc conséquents ; ils représentent en 2008 plus de 10 % du PIB uruguayen et presque autant du PIB argentin³.

L'intensification productive des années 2000 dans les Pampas argentine et uruguayenne, et le Chaco argentin (tout comme dans les Cerrados et Campos brésiliens, ou dans l'Orient paraguayen et dans les terres basses de l'Est bolivien) fait suite à des phases de stagnation et de rebond. Amplifiant leurs activités, au départ dans le respect de la combinaison agriculture-élevage, les producteurs familiaux, dotés de capital et équipés techniquement, ont ainsi adopté les innovations diffusées dans les années 1990. Le semis direct, déjà pratiqué, a alors trouvé toute son expression d'un point de vue pédologique (lutte contre l'érosion des sols) et économique, avec l'emploi des semences transgéniques (soja RR à partir de 1996, maïs) et des traitements phytosanitaires de dernière génération (herbicide à base de glifosate). Les *silos-bolsas*, boudins de plastique dans lesquels sont conservés les grains, pallient le manque de silos en dur, ce qui assouplit les conditions de vente. De plus, la généralisation des instruments commerciaux et boursiers permet une gestion plus fine des fluctuations des prix.

Dès lors, l'essor de la production de *commodities* donne un nouveau visage (et de nouveaux paysages) aux régions traditionnelles : intensification, diminution des pâturages, agriculture pratiquée en continu. Dans les régions alentours, les cultures locales sont remplacées – coton dans le Chaco, et des terres prises sur les écosystèmes naturels tels les Yungas argentins (et boliviens, les Cerrados du Centre-ouest brésilien ou l'Amazonie). Le soja devient la culture vedette, occupant en 2010 plus de la moitié des surfaces emblavées en Argentine (18 millions d'hectares sur 33), plus de 80% en Uruguay (1 sur 1,2 million d'hectares) - parfois en double

² 55 milliards de dollars au Brésil et environ 5 au Paraguay.

³ près de 25 % du PIB paraguayen et 6 % du PIB brésilien (niveau moindre car croissance concomitante du secteur industriel).

culture annuelle avec le blé ou l'orge (soja en culture d'été). Le phénomène est également marqué dans la Bolivie des basses terres, dans le Paraguay oriental, où le protéagineux déplace coton et tabac, et au Brésil où il s'étend des Etats du Sud aux Etats du centre-Ouest. Les autres productions bénéficient du marché mondial (blé, maïs, canne) ou sont concurrencées par le soja (tournesol, cultures vivrières, etc.). Les superficies qui leur sont consacrées sont moindres ainsi que celles destinées à l'élevage ; les troupeaux bovins sont de plus en plus souvent parqués en fin de période d'engraissement (*feed-lots*), ils gagnent les terres moins fertiles, à la marge de la Pampa [Bilello, Puppi y González, (2009)], ou les zones plus sèches du Chaco argentin et paraguayen.

Alors que la région présente des réserves foncières considérables (selon les estimations des centres agronomiques nationaux, plusieurs dizaines de millions d'hectares sur les fronts pionniers -terres défrichées- et les frontières agricoles -terres reconverties-), les agricultures du Mercosur sont donc engagées dans une séquence d'intensification (grandes cultures, viande bovine, viandes blanches, etc.), et ce malgré des problèmes structurels récurrents, peu traités par l'action publique : manque d'infrastructures de stockage et de transport ; cherté des intrants et de l'énergie ; amendement vs dégradation de la fertilité des sols, etc. Or, cette intensification est le fait d'agriculteurs capables financièrement et techniquement de modifier leur approche de l'activité et, également, d'acteurs récemment arrivés dans le monde agricole.

2. De acteurs aux modes de fonctionnement renouvelés

Des constatations réalisées en Argentine et en Uruguay (avec un suivi élargi au Brésil et au Paraguay) [Arbeletche et Carballo (2008) ; Grosso (2009) ; Guibert (2009a) ; Grosso y alii (2010) ; Clasadonte et Arbeletche (2010) ; Piñeiro (2010) ; Guibert y alii (2011)], il ressort que le mouvement d'intensification agricole est impulsé par les changements de stratégies de la part de producteurs déjà installés, et par l'entrée en jeu de nouveaux acteurs. Ces deux catégories d'acteurs convergent dans la systématisation des tâches et dans l'utilisation des ressources.

2.1. La catégorie des producteurs qui amplifient leur comportement entrepreneurial

2.1.1. Le producteur traditionnel se modernise

Le producteur de *commodities*, familial par la main-d'œuvre et le capital, souvent avec des revenus complémentaires (salaire hors-exploitation) et ancré localement (vie dans un centre urbain de la zone), applique, depuis une vingtaine d'années, des méthodes de gestion plus rigoureuses. Affilié à des structures syndicales ou de conseil, formé s'il est de la jeune génération, il rationalise l'utilisation des ressources, pratique bien souvent le semis direct, accède à l'information commerciale et manie instruments financiers et boursiers. L'objectif est l'amélioration de la productivité tout en recherchant une meilleure efficacité dans la valorisation du foncier et des autres actifs (location de terres si besoin, dans sa région ou ailleurs). Certains peuvent sous-traiter les tâches agricoles et le conseil agronomique, avoir un ou plusieurs associés et multiplier (louer) les lieux de production (principe du *pool de siembra*). A l'inverse, s'il a investi dans du matériel, il peut travailler pour des tiers (*contratista* ou prestataire de travaux agricoles).

2.1.2. Le producteur qui intensifie : patrimoine vs efficacité

Grand propriétaire (*estanciero*) ou bien pourvu en foncier, ce producteur passe d'une logique patrimoniale à une logique d'intensification, qui n'annule pas la précédente mais lui confère une dimension plus entrepreneuriale. La mise en valeur rationalisée de la propriété peut aller de pair avec l'acquisition d'unités de production, voire d'équipements (silos, matériel, part dans des unités agro-industrielles). Très souvent résident urbain, son poids socio-économique local s'appuie sur son appartenance à des réseaux sociaux et professionnels élargis, liés aux centres décisionnels et politiques situés dans les grandes villes et à l'étranger.

2.1.3. Le producteur qui se transforme en rentier

C'est le grand tournant des années 2000 : des agriculteurs familiaux, limités en termes d'échelle de production étant donné les techniques actuelles, n'hésitent pas à louer leurs terres aux deux catégories de producteurs déjà présentées, ou à des acteurs qui regroupent du foncier qui est valorisé au sein de consortiums (pool de culture ou entreprise de production agricole). Le loyer perçu est suffisamment élevé pour abandonner l'activité (ces producteurs deviennent des rentiers) ou pour être réinvesti, sur des terres encore conservées, dans la production de biens pour circuits courts (produits labellisés, vente directe, etc.).

Ces trois types d'agriculteurs de type entrepreneurial déterminent des formes renouvelées d'organisation et de rationalisation de la production, et tendent tous vers des logiques accrues de retour rapide sur investissement (foncier, capital, travail, etc.). Or, des acteurs venant d'autres horizons s'affirment.

2.2. La catégorie des nouveaux acteurs de l'agriculture entrepreneuriale

Les producteurs réunis en sociétés qui ont fait irruption dans l'activité sont des groupes d'acteurs qui visent l'optimisation de l'échelle de leur *negocio agrícola* avec une utilisation intensive du capital, un faible poids des actifs fixes (terre et matériel agricole) et des stratégies de financement par attraction de fonds d'investissement.

2.2.1. Des pools de culture ...

Assez fréquents en Argentine dans les années 1990 entre producteurs voisins et soucieux de réunir leurs moyens de production, les *pooles de siembra* sont également le fait d'acteurs d'origine non rurale mais en lien avec le monde agricole. Un pool de culture regroupe un ensemble de biens et de services valorisés en augmentant l'échelle de production. N'étant pas propriétaire ni des terres (contrat de location) ni du matériel (contrat de travail avec un prestataire de travaux agricoles), le consortium attire les capitaux financiers de petits et moyens épargnants, souvent urbains, méfiants vis-à-vis du secteur bancaire (surtout après la crise de 2001). La gestion de chaque dimension, productive, économique, financière et commerciale, est très rigoureuse. L'échelle et la forme juridique du réseau varient selon les acteurs impliqués (producteurs locaux qui s'associent, opérateurs extra-agricoles, investisseurs) et les localisations productives retenues (locales, nationales, régionales). L'outil juridique courant est la fiducie (une loi l'institue pour l'agriculture en Argentine en 1995), contrat qui permet au constituant de transmettre la propriété des biens au fiduciaire qui s'engage à les gérer, pour une durée déterminée, pour un bénéficiaire.

La figure du gestionnaire du pool ou du groupe d'investisseurs est donc primordiale. Ingénieur agronome bien souvent, fort de la confiance des partenaires du réseau constitué, il offre savoir technique et connaissances. L'autre acteur fondamental est l'investisseur (banque, fonds de retraite, fonds d'investissement, classes moyennes et aisées, etc.) qu'attirent des

sociétés de placement de fonds sur la base du conseil des cabinets d'études agronomiques. Autrement dit, le paquet technologique simplifié qui supporte l'essor du soja, l'accès à l'information, les moyens modernes de communication et le dynamisme actuel du secteur agricole, attirent des capitaux en mal de placement et décuplent leur rentabilisation de la part d'acteurs fins gestionnaires.

Informel (établi entre voisins), temporaire (une campagne agricole), le pool de culture peut être davantage pérenne et structuré sous la forme d'une grande entreprise, dédiée entièrement ou en partie à la production agricole.

2.2.2. ... aux grandes entreprises de production agricole

Les méga-entreprises agricoles sont des sociétés d'investisseurs qui présentent la particularité de posséder très peu d'actifs. Elles travaillent plusieurs milliers, voire dizaines de milliers d'hectares, qu'elles louent en grande partie, et basent leur rentabilité sur l'économie d'échelle et la sous-traitance des tâches. Elles sont souvent multi-territorialisées, dans le sens où leurs implantations dans des régions et des pays différents atténuent les risques et les contraintes attachés à un contexte national donné, qu'ils soient climatiques (si une sécheresse compromet les résultats d'une unité de production, les autres unités devraient assurer les taux de rentabilité souhaités), agronomiques (étalement du calendrier des travaux agricoles), politiques, fiscaux, etc. Le recours à des équipes professionnelles (agronomes, commerciaux, financiers), à des assurances et aux marchés à terme, complète le dispositif.

Sur la base d'entretiens et de travaux de terrain (Arbeletche, Grosso, Guibert), d'études [Oyhantçabal et Narbondo (2008) ; Sili (2010)] et d'informations professionnelles, quelques cas emblématiques présentent des points communs, à commencer par leur origine argentine :

- Cazenave et associés : la société a débuté en Argentine en 1994 avec un fonds d'investissement agricole ; consultant et administrateur d'activités agricoles, elle travaille par an environ 54 000 hectares loués et gère en ces années 2010 deux fonds fiduciaires publics. Présente aussi au Brésil, au Paraguay et en Uruguay, elle diversifie ses activités: cultures, exploitation forestière, agrocombustibles, etc.
- Los Grobo, « le producteur innovateur » : la famille Grobocopatel a lancé en 1984 ce groupe qui opère dans tous les maillons de la chaîne de valeur. L'intégration verticale allant de pair avec l'expansion horizontale, c'est désormais une holding de sociétés

(production agricole, services, agro-industries, commercialisation, service de crédit, etc.). Le groupe est présent, avec 255 000 hectares loués ou achetés, en Argentine (pays d'origine), en Uruguay (Empresa ADP – Agronegocios del Plata), au Paraguay (Empresa Tierra Roja), au Brésil (Grupo Los Grobo Brasil, en lien avec Ceagro).

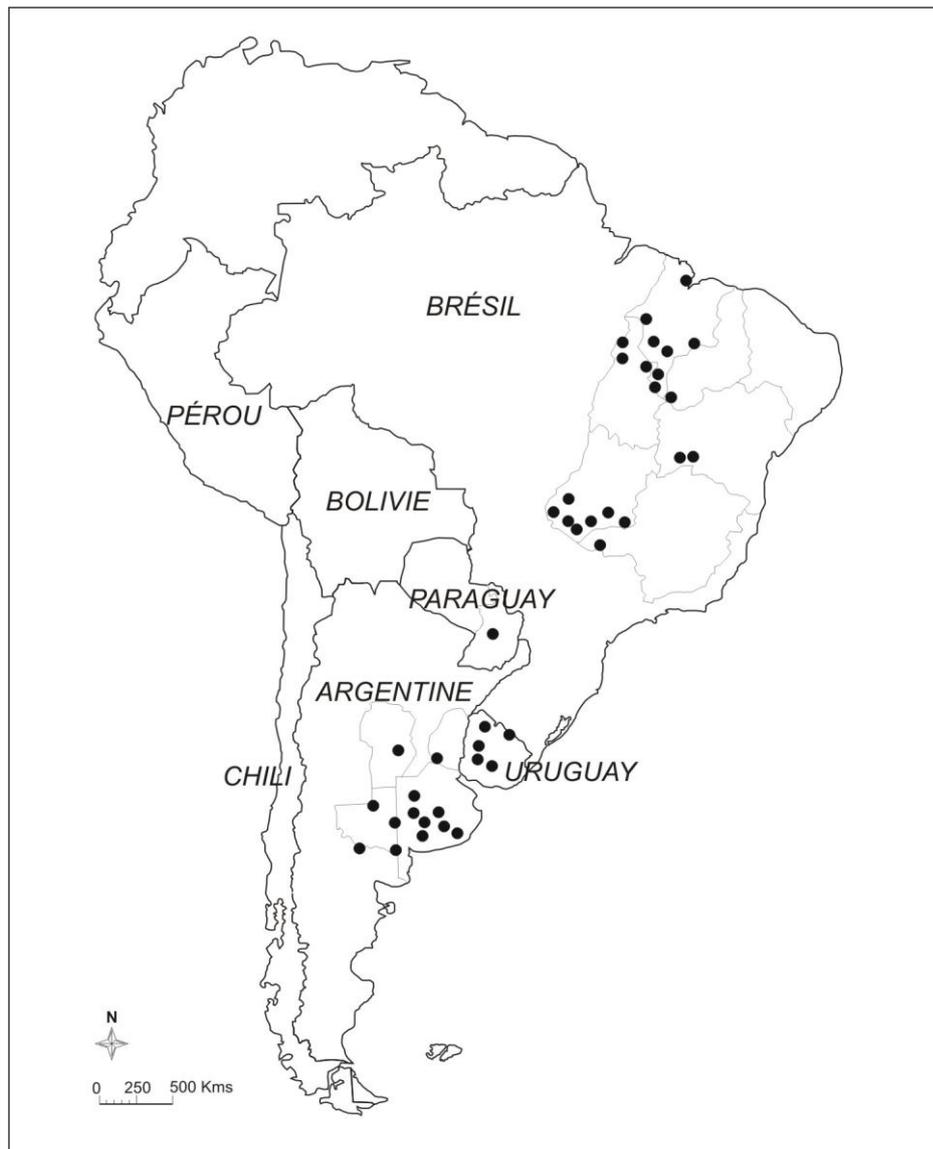
- El Tejar, « un rêve partagé » : fondée en 1987 par un éleveur de la Pampa argentine, la société a changé de stratégie à partir de 2006, quand le fonds d'investissement Altima partners a acquis des actions. Depuis, El Tejar ajoute à ses activités de gestion de contrats de location de terres et de mise en valeur agricole, des achats de biens immobiliers agricoles. Elle a travaillé plus de 300 000 hectares en 2008/2009, en gérant des exploitations en Argentine, Bolivie, Brésil (principal pôle de production), Paraguay et Uruguay.
- MSU, du nom de l'Argentin Manuel Santos de Uribelarrea, a démarré en 1985 dans la Pampa humide. La société gère plus d'une centaine d'exploitations louées en Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay, qui représentent plus de 120 000 hectares (chiffre de 2008) et qui se dédient à la production de *commodities* et à l'élevage bovin.
- CRESUD, « notre valeur est la terre ». Gestionnaire de 25 exploitations agricoles en propre et de 74 louées, qui totalisent environ 700 000 hectares (en majorité achetés), la société se concentre depuis les années 1990, dans l'acquisition, le développement et l'exploitation/valorisation de propriétés par incorporation de technologies. Cotée en bourse, CRESUD fait partie d'un groupe de plusieurs sociétés qui opèrent notamment dans l'immobilier haut de gamme (centres commerciaux, hôtellerie de luxe, maisons). La compagnie a investi au Brésil (partenaire dans BrasilAgro), au Paraguay et en Bolivie.
- Calyx Agro Ltd, « la meilleure option en terres agricoles en Amérique latine ». Créée en 2007, la société procède à l'achat de terres dans les quatre pays du Mercosur, et a pour ambition d'être une société majeure dans l'achat-vente de terres, en association avec la compagnie Louis Dreyfus et AIG (assurance et services financiers).

D'autres situations pourraient être signalées : AdecoAgro, Ceres Tolvas (Siembras Asociadas), la filiale uruguayenne Garmet de l'Argentin Perez Companc, etc. En outre, des investisseurs (européens, etc.) sont depuis peu à la recherche d'exploitations agricoles afin de les moderniser et de dégager une plus-value par revente à court ou moyen terme. Tel est le cas

de la société française Pergam Finance, implantée en Uruguay et en Argentine, de Maera Capital Agri (MCA) ou du groupe uruguayen Union agricultural group.

2.3. Des formes différentes d'agriculture entrepreneuriale

Si l'agriculture d'entreprise suppose, en règle générale, de travailler de « grandes » superficies en faisant appel à du salariat agricole, de disposer d'une dotation importante en capital fixe (foncier, équipements) et d'être intégré dans des complexes agro-alimentaires plutôt pilotés par les acteurs de l'aval, les formes identifiées en Argentine et en Uruguay créent des situations inédites, notamment dans la relation entre les acteurs, dans celle des acteurs à la ressource foncière, et étant donné une gestion en réseau et une gestion de réseaux. En effet, au côté des producteurs entrepreneuriaux qui possèdent les caractéristiques courantes de fort lien territorial local, de salariat, d'intégration des étapes productives, de gestion verticale, etc., s'affairent des acteurs dont les modes de fonctionnement diffèrent. S'agissant des méga-entreprises argentines évoquées plus haut, les quatre premiers cas : Cazenave y asociados, Los Grobo, El Tejar et MSU, s'inscrivent dans le profil d'entreprises qui sont allées de la location vers l'achat de terres, du fait d'une activité croissante de gestion de fonds d'investissement et de partenariats avec des sociétés de gestion de capital. Cresud et Calyx Agro, quant à elles, présentent la démarche inverse, glissant de l'acquisition-valorisation d'exploitations vers la location. Par-delà ces évolutions, le plus remarquable est le fait que tous ces acteurs prônent la force de la gestion en réseau, le grand professionnalisme des acteurs réunis, leur capacité à anticiper et à diminuer risques et fluctuations, et à faire fructifier les investissements confiés à court terme [Bisang, Anlló et Campi, 2009]. Les velléités d'expansion horizontale, sont nombreuses, à l'intérieur et par-delà les frontières argentines. La Carte 1 illustre le cas du Groupe « Los Grobo » implanté en Argentine, en Uruguay, au Paraguay et au Brésil.



Carte 1 – Localisation des unités de production agricole louées en 2009-2010 par le Groupe « Los Grobo »

Source : élaborée par M. Sili (2011) à partir de la Base Harvard Business School (2010) et du site www.losgrobo.com.ar

Cette agriculture, qui met en réseau contrats, partenaires et espaces productifs, entre difficilement en résonance avec les critères classiques de l'agriculture intégrée où prédomine la gouvernance en amont. La chaîne de valeur globale est ici bouleversée en termes de hiérarchie interne, d'autant que l'élément fondamental de suprématie et de contrôle est l'accès et la maîtrise des informations et de la connaissance [Hernandez, 2007]. Rares, finalement, sont les travaux théoriques qui se sont saisis de ces modalités, l'effort conceptuel restant à fournir. Dans le questionnaire proposé par Requier-Desjardins, Guibert et Bühler (2011), la tentative de distinction est faite entre agriculture intégrée et agriculture en réseau, la première

convoquant des producteurs ancrés spatialement (métier, habitat, patrimoine, milieu rural) et soumis à l'aval de la filière, la seconde réunissant des acteurs qui combinent multiplicité (de territoires, d'activités, de ressources, de stratégies) et négociations avec l'amont.

Gestion de réseaux d'acteurs et de contrats, gestion d'espaces en réseau : du coup, des frontières s'effacent, dont celles des territoires nationaux, les acteurs argentins ayant investi les secteurs agricoles des autres pays du Mercosur.

3. Une agriculture sans frontière

3.1. L'Uruguay, si attractif

Les producteurs argentins sont arrivés en Uruguay au début des années 2000⁴. Par exemple, MSU, El Tejar, Los Grobo (ADP), Adecoagro y Perez Companc (Garmet) se sont implantés pour la campagne 2002-2003 et ont lancé la culture du soja. Avides de foncier, ces producteurs entraînent dans leur sillage l'installation d'autres consortiums et d'acteurs de la commercialisation.

L'attrait pour l'Uruguay repose sur des conditions favorables : stabilité macro-économique, règles du jeu claires, bonne qualité des sols, prix du foncier bas, pas de taxes sur les exportations comme en Argentine (30% environ), moindre pression fiscale, proximité des terminaux portuaires, réseau routier correct, etc. Opportunément, dans les années 1990, trois normes ont été modifiées par l'Etat : loi révisée du fermage autorisant des délais plus courts ; sociétés anonymes pouvant posséder des terres ; une loi de promotion des IDE [Piñeiro, 2010].

L'expansion spatiale par-delà la frontière est due aussi à l'augmentation du prix du foncier en Argentine qui a amené ces consortiums à capter (location ou achat) des terres en Uruguay quand elles étaient encore relativement bon marché, et celles d'autres pays de la région. En Uruguay, la valeur moyenne du loyer est passée de 28 US\$/ha/an en 2000 à 116 US\$/ha/an en

⁴ Les premiers à avoir passé les frontières ont été les producteurs brésiliens qui, à la recherche de terres, se sont installés à partir des années 1970 au Paraguay (élevage et soja) et en Uruguay (riz).

2010. Mais, en 2008, tandis que les terres d'élevage étaient louées 33 US\$/ha/an, celles dédiées à l'agriculture (pluviale) l'étaient pour 227US\$/ha/an [Piñeiro, 2010].

Les contrats de location de terres auprès des propriétaires familiaux de la région céréalière qui va de Nueva Palmira à Paysandú se sont donc multipliés. D'une durée d'un à deux ans, ils stipulent la préservation de la fertilité des sols, la pratique de l'agriculture en continu, avec un amendement relativement faible, ce qui pose la question de l'épuisement progressif des sols, d'autant que si les conditions favorables actuelles se maintiennent, l'aire agricole s'étendra [Arbeletche y Carballo (2008)].

3.2. Ailleurs, dans le Mercosur...

Issus d'observations moins systématiques et d'un travail de veille informationnelle, des éléments encore dispersés permettent d'extrapoler aux autres pays du Mercosur. Trois analyses récentes (fin 2010) de la FAO (Galeano pour le Paraguay, Wilkinson et alii pour le Brésil, Urioste pour la Bolivie) mentionnent la présence de Brésiliens et d'Argentins au Paraguay et en Bolivie, où ils achètent des terres. Au Brésil, l'implantation est plus difficile car l'achat de foncier par des acteurs étrangers est encadré par une loi, les producteurs brésiliens sont puissants et ce sont plutôt des entreprises transnationales ou des fonds d'investissement qui entrent, en particulier dans la filière de la canne (éthanol et sucre) et dans l'exploitation forestière. De plus, les programmes de réforme agraire et de colonisation arrivent à freiner la concentration foncière. Enfin, les formes d'entrepreneuriat agricoles au Brésil et au Paraguay ne s'ajustent pas vraiment au modèle argentino-uruguayen.

Suscité par les stratégies d'acteurs attirés par la dynamique actuelle, soutenu par les États, activement ou par omission, le développement de ces formes d'agriculture d'entreprise privilégie certaines catégories d'espaces et de producteurs, sur fond de financiarisation du secteur. En cours de consolidation en Argentine et en Uruguay, moins prégnantes au Brésil ou au Paraguay, ces modes d'organisation productive engendrent des transformations territoriales et sociales de grande ampleur.

4. Enjeux productifs et impacts locaux différenciés

Les agricultures d'entreprise suscitent la controverse quant à leurs impacts et leurs articulations avec les agricultures familiales [Posadas y Martínez de Ibarreta (1998) ; Piñeiro y Villareal (2010) ; Molinas Vega y alii (2006) ; Ledesma (2007) ; Oliveira (2007) ; Ameghino (2008) ; Manzanal y Neiman (2010)]. Aux points de vue qui s'affrontent, ne peuvent pas être opposées, pour l'instant, d'études de terrain basées sur des indicateurs tangibles et neutres [telles celles de Gras y Bidaseca (2010)]. Or, selon les situations rurales antérieures à l'arrivée des pools ou des autres investisseurs, les bouleversements (à étudier) sont importants.

4.1. Des espaces ruraux entre dévitalisation et dynamisme

S'il y a augmentation des investissements dans les espaces ruraux, ces réalisations concernent des services liés au secteur agricole (silos, routes, hôtels, stations-services) et il semblerait que la qualité de vie en milieu rural ne se soit guère améliorée pour les populations locales. En Argentine (ou au Paraguay), en parallèle des niveaux élevés de production et de productivité, d'investissements considérables en technologie et en machinerie, survivent des petites villes et des villages en proie à la pauvreté et à la marginalisation.

Les méthodes de production, hautement technicisées, accélèrent la perte d'emplois en milieu rural et le retrait des producteurs aux moyens réduits, fragilisés par l'endettement ou par des récoltes et des prix de vente trop fluctuants. La Pampa argentine (et ses cinq provinces) ne conserve que 134 000 exploitations en 2002 contre 184 000 en 1988. Cette valeur serait de 109 000 en 2008 (recensement agricole encore provisoire). La taille moyenne est passée de 376 ha en 1988, 510 en 2002 et 520 en 2008 (donnée provisoire). Dans la région du Nord-Ouest, théâtre de l'expansion spatiale agro-pastorale actuelle, les unités de moins de 500 ha sont beaucoup moins nombreuses, celles de plus de 2500 ha ayant augmenté. Par exemple, dans la province du Chaco, le nombre d'exploitation diminue de près de 17 600 en 1988, à près de 15 700 en 2002 et à près de 14 400 en 2008 (provisoire), leur taille ayant glissé de 303 ha (1988) à 392 ha (2008). Au total, l'Argentine compte en 2008 (donnée provisoire) 251 000 exploitations agro-pastorales contre 297 400 en 2002 et plus de 378 000 en 1988.

La concentration foncière et, surtout, la concentration productive (les exploitations continuant à figurer même si le propriétaire, rentier, n'est plus producteur) débouchent finalement sur une crise rurale : l'agriculture plus intensive s'imposant à l'agriculture familiale

territorialisée, son expansion se traduit par l'atonie, voire la disparition de villages qui perdent habitants et activités.

La situation est un peu différente en Uruguay : l'élevage extensif qui procurait peu d'emplois est remplacé par des productions végétales entre les mains d'un nombre plus faible d'acteurs. Dès lors, si le nombre d'agriculteurs uruguayens est passé de plus de 7 200 en 2000 (hors agriculture pour l'autoconsommation) à moins de 3 600 en 2009 [Arbeletche et Gutierrez (2010)], celui des travailleurs salariés qualifiés a augmenté de 20% durant la décennie 2000. En même temps, il y a perte d'emplois pour les non-qualifiés.

Du coup, en Argentine et en Uruguay, des centres urbains attirent les producteurs et leurs familles (et les travailleurs ruraux en Uruguay), les acteurs de l'amont (machinerie, intrants, etc.) et de l'aval (transformation et commercialisation), et les services (santé, éducation, etc.) [Gras y Bidaseca (2010) ; Guibert et Sili (2011)]. Nœuds des mobilités et des réseaux professionnels, lieux décisionnels et lien au monde, ces agro-villes épousent la vigueur productive et incarnent un processus de réorganisation territoriale qui lie davantage rural et urbain.

Une autre dimension à interroger est la concentration productive et les inégalités face aux ressources, qui sont en lien avec la dimension environnementale : de par leur pouvoir économique et leur maîtrise de l'information, quelques acteurs bénéficient d'un accès accru au foncier et à l'eau. Ce processus de (re)concentration foncière et de captation des ressources compromet, dans bien des régions, les opportunités de développement de la toute petite agriculture familiale, voire son maintien. Les conflits locaux de nature foncière et environnementale sont graves. Les terres étant « formellement » conquises et occupées, des acteurs attirent l'attention sur des spoliations et des situations locales tendues, l'absence de titres de propriétés pénalisant les familles paysannes ou indigènes qui, de plus, ont du mal à faire valoir leur présence sur des terres publiques, rachetées entretemps par certains acteurs entrepreneuriaux. L'application (aérienne) de produits phytosanitaires engendre la dénonciation de problèmes de santé pour les populations locales tandis que le déboisement suscite protestations et résistances. Les confrontations entre ONG, habitants et entreprises agricoles sont nombreux et parfois violents.

Enfin, le point crucial de l'utilisation de la rente agricole reste à étudier sérieusement. Les

grandes entreprises en réseau et les pools de culture, considèrent les zones rurales comme des plates-formes de production, espaces agricoles presque interchangeables au gré des agendas agronomiques et des caractéristiques locales. La rente générée est sans nul doute transférée aux centres urbains et aux réseaux financiers, mais une partie reste sur place, au niveau des propriétaires rentiers qui réinvestissent localement. L'intervention publique pourrait promouvoir des actions d'ancrage et de redistribution de la rente foncière et productive à des fins de développement rural local et de rééquilibres territoriaux, au-delà des retombées sectorielles.

4.2. Dé-territorialisation, re-territorialisation

Ces nouvelles formes d'organisation productive interrogent la relation au territoire d'acteurs intégrés dans des réseaux globalisés et organisateurs de la mise en relation d'espaces productifs éloignés entre eux. Alors que l'agriculture est une activité localisée qui absorbe une grande quantité d'espace physique, elle participe de la construction socio-économique des territoires ruraux et elle leur confère une certaine identité de par sa nature (type de production), les ressources génériques et spécifiques mobilisées, les valeurs culturelles et les connaissances des sociétés rurales. Or, la mobilité des acteurs de l'agriculture entrepreneuriale, leur diversité, mais également la flexibilité des réseaux financiers et les moyens de communication et d'information, dépassent l'échelle locale de production et revisitent les notions de proximité géographique et de local. Les espaces locaux perdent certaines dimensions territoriales de leur organisation socio-économique et politique, au profit de configurations socio-spatiales traversées par des forces et des flux globaux qui les restructurent.

A cette dé-territorialisation répondent de nouvelles combinaisons territoriales qui animent un processus d'a-territorialisation, où homogénéisation, mobilités et connexions (agriculture en réseau) s'imposent, et qui s'oppose au processus qui diversifie et ancre à travers des identités territoriales (agriculture territorialisée) [Rieutort (2009)]. Nonobstant, l'a-territorialisation fait transition vers une re-territorialisation [Haesbaert (2004)] de l'activité agricole caractérisée par des agencements différents des activités et des hommes : nouvelle fonction productive des espaces, organisation sociale locale, etc. Dès lors, avec des acteurs moins présents localement (habitat, gouvernance, etc.), des territoires perçus comme lieux productifs et des facteurs globaux orientant les réalités locales, la grande agriculture engendre des relations plus

complexes entre les acteurs et leurs territoires multiples, entre les acteurs et la ressource foncière dont la dimension marchande le dispute à la dimension patrimoniale, et ce dans un jeu local-global qui interroge les conditions de redistribution de la richesse générée.

Trois logiques de territorialisation/déterritorialisation/reterritorialisation, qui ne s'excluent pas, peuvent finalement être identifiées. La logique centrée sur le local correspond au rayon d'action des petits producteurs familiaux et à l'aire d'influence de villages, leur survie respective étant étroitement liée. La logique centrée sur le régional caractérise des producteurs plus solides, dont la stratégie d'incorporation de terres les pousse à aller produire au-delà de leur zone d'origine. Leur velléité d'expansion alimente le dynamisme de centres urbains pourvoyeurs de biens et de services. La logique d'organisation de réseaux d'échelle nationale et internationale est au coeur des stratégies des nouveaux acteurs entrepreneuriaux, à la recherche de terres dans différentes régions et dans plusieurs pays. Si leurs activités créent des mouvements commerciaux et des investissements locaux, la rente productive est souvent délocalisée vers les grandes villes régionales et nationales, voire à l'étranger. Les espaces locaux dépendent donc de plus en plus de logiques globalisées, d'autant que la hausse des prix alimentaires au niveau mondial suscite des convoitises foncières et productives peu contrôlées, en Amérique du Sud, par des mécanismes de contrôle et d'encadrement.

Éléments conclusifs

Les nouvelles formes d'agriculture entrepreneuriale, tournées vers l'obtention de *commodities* (céréales, oléo-protéagineux et dérivés, tels les biocarburants) sont diverses. Elles sont issues d'un remodelage de l'agriculture capitalisée, familiale ou pas, et du développement d'investissements d'envergure, menés par des acteurs regroupés autour d'un gestionnaire de contrats, en lien avec les sphères commerciales et financières. Elles devraient se consolider, aussi bien dans les régions traditionnelles que dans les nouveaux espaces productifs, du fait de la demande accrue sur les marchés internationaux, les pays du Mercosur figurant comme des acteurs-clé de leur approvisionnement, et sous le regard intéressé des gouvernements nationaux, étant donné les devises générées et leur image modernisatrice.

Trois faits marquent ces logiques entrepreneuriales : tout d'abord, la montée en puissance de la posture rentière des propriétaires, petits et moyens, et, donc, leur importance cruciale au

cœur des systèmes productifs. Ils n'assument plus l'activité productive en soi et la confient à des intermédiaires. Des estimations avancent que la moitié de la superficie agricole argentine serait louée [Ameghino (2008)] ; en Uruguay, 60 à 70% du soja serait produit par des acteurs d'origine argentine (diffusion dans la presse) et les statistiques du MGAP (2010) annoncent, en valeur agrégée, deux-tiers des terres agricoles louées ou en métayage durant les dix dernières années, soit en moyenne annuelle 1,2 MH sur 16 MH, sachant que ces locations sont concentrées dans l'ouest du pays. Ensuite, la rentabilité des cultures accélère le processus d'abandon de la combinaison agriculture-élevage, ce qui préfigure des changements futurs conséquents, l'intensification perturbant savoir-faire et pratiques, et le déplacement des troupeaux vers des terres sub-tropicales modifiant la donne régionale. Enfin, la rentabilité financière et la rémunération du capital à court terme, sur fond de dynamisme des prix agricoles, attisent le rôle des investisseurs.

Moins ancrées spatialement, déployées du local au régional (diversification des risques), jouant sur la flexibilité de leurs structures et de leur organisation, ces agricultures entrepreneuriales, qui impliquent les agricultures familiales (les complémentarités sont nombreuses), se jouent des frontières spatiales (aller produire dans le pays voisin), professionnelles (être producteur de biens agricoles sans être « agriculteur ») et culturelles (évoluer en-dehors des référents agricoles et ruraux habituels). En outre, elles interrogent les relations de toutes les catégories de producteurs aux patrimoines foncier et socio-culturel (quel rapport à la terre ? quel rapport au métier d'agriculteur, d'éleveur ?), à l'activité agricole en soi (être « producteur », être sous-traitant, être partenaire) et aux milieux ruraux (territorialisation, vie locale). Par le rapport à la terre passent les tentatives de distinction entre les formes d'agricultures, tandis que l'achat foncier par des étrangers cristallise les craintes de cession de patrimoine.

Au côté des travaux de recherche sur les agricultures familiales du Mercosur, l'attention à porter aux agricultures entrepreneuriales est maintenant indispensable afin de nourrir, d'une part, la réflexion générale sur le lien entre agriculture, espace et globalisation, et, d'autre part, la réflexion spécifique sur les évolutions des espaces agricoles et des mondes ruraux du Mercosur, que ces formes productives contribuent à structurer, avec des caractéristiques variables selon la donne locale.

Références bibliographiques

AMEGHINO E. A. [2008], « Las vicisitudes de la ganancia extraordinaria: apuntes sobre la renta de la tierra en la Argentina de la sojización », *Documentos del CIEA*, N°3, Buenos Aires, p. 5-31

ARBELETTCHE P. y GUTIÉRREZ G. [2010], « Crecimiento de la agricultura en Uruguay: exclusión social o integración económica en redes ». *Revista Pampa*, Santa Fe, N°6, p. 113-138

ARBELETTCHE P. y CARBALLO C. [2008], *La expansión agrícola en Uruguay: algunas de sus principales consecuencias*, 2° congreso regional, 3° congreso rioplatense y XXXIV Reunión anual de economía agraria, Montevideo

BILELLO G., PUPPI N. y GONZÁLEZ M. C. [2009], « La nueva ganadería. Cambios en la actividad a partir de la expansión agrícola. Relocalización e intensificación productiva. Un estudio comparativo en dos provincias argentinas », *Revista interdisciplinaria de estudios agrarios*, Buenos Aires, N°31, p. 75-106

BISANG R., ANLLÓ G. y CAMPI M. (2009), Cadenas de valor en la agroindustria, p. 217-276. In: KOSACOFF B. y MERCADO R. (eds), *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción – crisis y oportunidades*, Cepal/Pnud, Buenos Aires, 320 p.

CLASADONTE L. y ARBELETTCHE P. [2010], « *Empresas en red: otra agricultura se instala en América del Sur* », actas del VI Congreso del CEISAL, Toulouse

GALEANO L. A. [2010], *Las dinámicas en el mercado de la tierra en América latina. El caso de Paraguay. Informe preliminar para la FAO*, 65 p.

GRAS C. y BIDASECA K. (Ed.) [2010], *El mundo chacarero en tiempos de cambio. Herencia, territorio e identidad en los pueblos sojeros*, Ed. Ciccus, Buenos Aires, 283 p.

GROSSO S. [2009], « Les pools de culture : diversité des combinaisons financières et productives ». Dossier « Argentine », revue *DÉMÉTER 2010*, Club Déméter, Ed. A. Colin, Paris, septembre, p. 223-254

GROSSO S., BELLINI M. E., QÜESTA L., GUIBERT M., LAUXMAN S., y ROTONDI F. [2010], « Impactos de los «pools de siembra» en la estructura social agraria. Una aproximación a las transformaciones en los espacios centrales de la Provincia de Santa Fe – Argentina », *Revue de Estudios Regionales y Mercado del Trabajo*, n° 6, Buenos Aires, p. 115-138

GUIBERT M. [2009a], « La nouvelle agriculture argentine : entre innovations et incertitudes » p. 143-180 et introduction « L'agriculture argentine au défi de la financiarisation » p. 125-141, Dossier « Argentine », revue *DÉMÉTER 2010*, Club Déméter, Ed. A. Colin, Paris, septembre

GUIBERT M. [2009b], « Soja sans frontières : vers une spécialisation productive du Bassin du Río de la Plata ? », p. 431-444, in GUIBERT M., CARRIZO S., LIGRONE P.,

MALLARD B. et URIBE G. (éd.), *Le Bassin du Río de la Plata : intégration régionale et développement local*, Ed. des PUM, coll. « Hespérides Amérique », Toulouse, 555 p.

GUIBERT M., GROSSO S., ARBELETCHÉ P. y BELLINI M. E. [2011, à paraître], « De Argentina a Uruguay: espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola », *Revista Pampa, Edition Spéciale 2011* « Impactos territoriales asociados a la reconfiguración del sistema productivo primario », Santa Fe.

GUIBERT M. et SILI M. [2011], « Argentine : expansion agricole et dévitalisation rurale ». In : JEAN Y. et GUIBERT M. (éd.), *Dynamiques des espaces ruraux dans le monde*, Ed. Colin, Coll U, Paris.

HAESBAERT R. [2004], *O mito da desterritorialização*, Ed. Bertrand Brasil, Rio de Janeiro, 400 p.

HERNANDEZ, V. A. [2007], « Entrepreneurs « sans terre » et « pasteurs de la connaissance » : une nouvelle bourgeoisie rurale? », p. 209-257. In Hernández V.A., Ould-ahmed P., Papail J. et Phélinas P. (éd), *Turbulences monétaires et sociales. L'Amérique latine dans une perspective comparée*, L'Harmattan, Paris, 401 p.

LEDESMA M. A. [2007], *Agronegocios – empresa e emprendimiento*, Ed. El Ateneo, Buenos Aires, 2ème éd., 256 p.

MANZANAL M. y NEIMAN G. [2010], *Las agriculturas familiares del Mercosur – Trayectorias, amenazas y desafíos*, Ed. Ciccus, Buenos Aires, 328 p.

MINISTERIO DE GANADERIA, AGRICULTURA y PESCA [2007]. *Los rasgos de la agricultura de secano en Uruguay. El camino recorrido hasta el actual auge de la actividad. Sus posibilidades futuras*. Anuario OPYPA, Montevideo, p. 130-140.

MOLINAS VEGA J.R. y alii [2006], *El rol de la agricultura en Paraguay – desafíos actuales y perspectivas futuras*, Instituto Desarrollo, Asunción, 290 p.

OLIVEIRA A. U. [2007], *Modo capitalista de produção, agricultura y reforma agraria*, Labur Edições, São Paulo, 184 p.

OYHANTCABAL G. y NARBONDO I. [2008], *Radiografía del agronegocio sojero – descripción de los principales actores y los impactos socio-económicos en Uruguay*, REDES-AT, Uruguay, 120 p.

PIÑEIRO D. E. [2010], *Dinámicas en el mercado de la tierra en América latina. El caso de Uruguay. Informe preliminar para la FAO*. 67 p.

PIÑEIRO M. y VILLAREAL F. [2005], « Modernización agrícola y nuevos actores sociales» *Ciencia Hoy*, Vol. 15, Nº 87, Junio/Julio, p. 32-36.

POSADA M. y MARTÍNEZ DE IBARRETA M. [1998], « Capital financiero y producción agrícola: los « pools » de siembra en la región pampeana », *Realidad Económica*, nº 153, Buenos Aires, p. 112-135.

REQUIER-DESJARDINS D., GUIBERT M. et BÜLHER E.-A. [2011], « Agricultures d'entreprise : définitions et questionnements à partir des réalités sud-américaines », *Economies et sociétés*, N°33.

RIEUTORT L. [2009], Dynamiques rurales françaises et re-territorialisation de l'agriculture, *L'information géographique*, N°1, pp. 30-48

SILI M. [2010 versión preliminar], *Dinámica y expansión de las nuevas modalidades de agro-negocios e inversiones agropecuarias en el Mercosur ampliado y países vecinos*, Trabajo para la COPROFAM, Buenos Aires, 81 p.

URIOSTE M. [2010], *Concentración y extranjerización de la tierra en Bolivia*, Informe preliminar para la FAO. 54 p.

WILKINSON L. A., REYDDON B. e SABBATO A. [2010], *Dinámica no mercado das terras na América latina. O caso do Brasil*. Informe preliminar para la FAO. 90 p.