



HAL
open science

Les mobilités des exploitations rizicoles du Rio Grande do Sul (Brésil) vers l'Uruguay

Eve-Anne Bühler

► **To cite this version:**

Eve-Anne Bühler. Les mobilités des exploitations rizicoles du Rio Grande do Sul (Brésil) vers l'Uruguay : territorialités et stratégies transfrontalières d'accès aux ressources. Agriculture, économie et politique. Institut National Polytechnique (Toulouse), 2006. Français. NNT : 2006INPT015A . tel-04625586

HAL Id: tel-04625586

<https://ut3-toulouseinp.hal.science/tel-04625586>

Submitted on 26 Jun 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

ENSAT-INPT - UMR DYNAMIQUES RURALES

THESE

Présentée
pour obtenir

Le titre de docteur de l'Institut National Polytechnique de Toulouse

Ecole doctorale : Temps, Espaces, Sociétés, Cultures

Spécialité : Etudes Rurales, mention Economie

par Eve Anne BÜHLER

**Les mobilités des exploitations rizicoles du Rio Grande
do Sul (Brésil) vers l'Uruguay : territorialités
et stratégies transfrontalières d'accès aux ressources**

Soutenue le 19 décembre 2006 devant le jury composé de :

M. Bernard Pecqueur, Professeur de Géographie, Université Joseph Fourier de Grenoble, Président du Jury

M. Dominique Coquart, Professeur d'Economie, INPT-ENSAT, Directeur de Thèse

M. José Eli Da Veiga, Professeur d'Economie, Université de São Paulo, Rapporteur

M. Bernard Bret, Professeur de Géographie, Université de Lyon III, Rapporteur

Mme Martine Guibert, Maître de Conférences en Géographie, Université de Toulouse-Le Mirail, Tutrice

M. Patricio Mendez del Villar, Chercheur CIRAD, Membre

Quelqu'un un jour sur un marché de Montevideo nous a dit : "*Ah ! Tu es venue connaître l'Uruguay ! Tu verras, ce pays c'est de l'eau, des champs, et des frontières*". Cette maxime semble toute faite pour notre sujet d'étude : de l'eau pour l'irrigation de rizières, des champs que les Brésiliens convoitent et une frontière qu'ils savent utiliser ...

A mes parents, qui toujours m'ont appris à regarder plus loin et à ouvrir des portes.

A Valter Lucio, qui m'a ouvert celles du Brésil.

REMERCIEMENTS

Je tiens, en premier lieu, à remercier Dominique Coquart, Martine Guibert et Patricio Mendez del Villar qui ont encadré cette thèse. Leurs conseils, leurs critiques, nos échanges ont contribué à enrichir ma réflexion et ma démarche. Ils m'ont permis de construire librement cette recherche et ont su se montrer présents tout au long de ce travail.

Mes remerciements vont aussi au Laboratoire Dynamiques Rurales, au sein duquel j'ai pu trouver le soutien d'une équipe de recherche. Grâce au PGDR de Porto Alegre et au professeur Lovois De Andrade, j'ai également pu bénéficier d'excellentes conditions de travail au Brésil.

Je souhaite remercier Sandrine, Julien, Mélanie, Johan, Damou, et Géraldine qui m'ont aidé et motivée pour mener à bien cette thèse. J'ai aussi profité des encouragements de Laurent Gégou, Joseph Buozi, Laurence Barthes, Fabienne Cavallé, Geneviève NGuyen, Marie-Pierre Sol. Je leur en suis particulièrement reconnaissante.

J'exprime aussi ma gratitude à ceux qui ont contribué au bon déroulement de ce travail par leur présence et leur dynamisme : Ivaldo Gelhen, Jacques Abadie, Laetitia, Kate, Valérie Olivier, Valérie Baraud, Arlette Pech, François, Aquiles et Aude.

Un grand merci également à Juliette, Jill, Béné, Cyril, Mike, Nico, Philippe et Everine pour leur gentillesse, leur disponibilité et leurs conseils.

Les institutions de recherche et de collecte de données statistiques m'ont aussi été d'un grand secours et à de nombreuses reprises j'ai pu accéder à des données non publiées, qui m'ont été fournies gracieusement. Je tiens particulièrement à exprimer ma reconnaissance à l'INIA (Uruguay), au MGAP (Uruguay), à la FEE (Rio Grande do Sul), mais encore à l'EMATER et à l'IRGA (Rio Grande do Sul). Auprès de chacun de ces organismes j'ai pu trouver des interlocuteurs attentionnés et disponibles, qui m'ont aidée et soutenue à de nombreuses reprises lors de mes séjours de terrain. Grâce à eux, j'ai pu réaliser le travail d'enquêtes dans de bonnes conditions matérielles. Je ne peux tous les citer ici mais chacun d'eux est dans ma mémoire, et j'espère qu'ils se reconnaîtront dans ces lignes.

Agradeço calorosamente João, André, Juarez, e todos os agricultores que me permitiram entender de arroz e que sempre me acolheram com muita simpatia. Alguns deles me ofereceram uma amizade sincera que me acompanhará ao longo do tempo.

Enfin, je remercie mes parents et Valter qui, chaque fois qu'ils l'ont pu, m'ont accompagnée et entourée.

SOMMAIRE

Introduction générale

PARTIE I LES RIZICULTURES DU RIO GRANDE DO SUL ET DE L'URUGUAY : CONVERGENCE OU MAINTIEN DES SPECIFICITES ?

- **Chapitre 1. Une géographie commerciale remodelée suite à la création du Mercosur**
- **Chapitre 2. Un bassin de production transfrontalier nord-pampéen en formation ?**
- **Chapitre 3. Quelles différences dans les conditions de production de part et d'autre de la frontière ?**
- **Chapitre 4. L'insertion des riziculteurs nord-pampéens dans les filières : des particularités nationales**

PARTIE II. LES FONDEMENTS TERRITORIAUX DE LA PROPENSION DES RIZICULTEURS *RIOGRANDENSES* A LA MOBILITE VERS L'URUGUAY

- **Chapitre 1. De l'espace au territoire : vers une compréhension des comportements spatiaux des agents économiques**
- **Chapitre 2. La formation d'une agriculture mobile au Brésil**
- **Chapitre 3. La propension à la mobilité des agriculteurs *gaúchos***
- **Chapitre 4. Les riziculteurs *gaúchos* : des facteurs de mobilité spécifiques ?**

PARTIE III. TYPES D'EXPLOITATIONS RIZICOLES, DECISION ET FORMES DE LA MOBILITE PRODUCTIVE

- **Chapitre 1. Quelles exploitations rizicoles *riograndenses* en Uruguay ?**
- **Chapitre 2. Un modèle d'analyse de la prise de décision dans les exploitations rizicoles *riograndenses***
- **Chapitre 3. Les formes de la mobilité productive des exploitations rizicoles *riograndenses***

Conclusion générale

Bibliographie

Liste des sigles et acronymes

Introduction générale

Cette thèse porte sur le déplacement d'une activité productive, interrogeant les comportements des agriculteurs et leurs manifestations. Prise en ces termes, cette thématique cible un aspect particulier des stratégies menées par des exploitants agricoles. Pour comprendre pourquoi ce questionnement a été privilégié puis comment il a été construit, il nous faut remonter à ses fondements, qui trouvent en partie leur origine dans notre parcours de formation.

Origines et contexte de la recherche

C'est dans la confrontation d'un parcours scientifique et d'une rencontre avec un terrain que cette recherche doctorale trouve ses origines. En effet, bien souvent les questionnements scientifiques sont indissociables des trajectoires des chercheurs qui les portent, et si en aucun cas les motivations personnelles ne sauraient exonérer de la rigueur et l'objectivité exigées par la recherche, il serait cependant utopique de vouloir dissocier le chercheur du travail qu'il développe. Ainsi, l'explicitation des chemins et des voies qui précèdent l'aboutissement d'un travail scientifique contribuent nous semble-t-il à améliorer la lisibilité de la démarche, à permettre au lecteur d'avoir toutes les clefs pour comprendre et porter un regard averti sur une recherche. Ceci nous semble d'autant plus vrai pour un travail doctoral, qui participe de la formation scientifique du doctorant et est encore étroitement lié au parcours effectué durant les années antérieures.

Notre bagage scientifique s'est forgé au fil des enseignements reçus en sciences humaines et sociales et des travaux que nous avons réalisés, tous liés au monde rural et aux productions agricoles, et tous caractérisés par des perspectives interdisciplinaires. Ils nous ont conduit à accorder une attention particulière aux interactions existant en France entre les activités agricoles et les espaces au sein desquels elles sont menées. La rencontre de ce parcours avec la découverte de phénomènes lointains, semblant relever de dynamiques fort différentes de celles étudiées jusqu'alors, a interpellé notre vision du monde rural et les outils théoriques que nous avons forgés pour l'analyser.

Avant de commencer cette recherche, nous avons travaillé à plusieurs reprises sur des questions liées à la qualité des aliments et des produits issus de l'agriculture. Nous avons achevé une formation en AES (Administration Economique et Sociale) par un stage de recherche au CIRAD. Ce dernier, consacré aux déterminants de l'offre et de la demande de qualité des aliments, nous a amenée à observer les caractéristiques des produits agroalimentaires sous le point de vue de leurs différents attributs (Bühler, 2000).

Nous y avons appris que, parmi les attributs de qualité, certains sont le fruit de savoir-faire et de traditions spécifiques à des régions et donnent à l'aliment des caractéristiques organoleptiques et symboliques particulières. La reconnaissance par le consommateur de ces attributs, sa disposition à accorder de la valeur à la dimension patrimoniale des aliments et à leurs modes de production participe au resserrement des liens existant entre les produits et les territoires. Par ailleurs la capacité des agents des filières à s'organiser, à mener des actions collectives pour mettre en place des normes communes de production, pour créer des signes officiels de qualité établissant un lien express entre les produits et leur origine géographique (exemples des AOC, IGP, etc.) amène à observer leurs coordinations sur du temps long. Ces approches contribuent à observer les agriculteurs sous l'angle des coordinations qu'ils mettent en place à moyen et long terme avec le reste de la filière et avec le territoire dans lequel ils sont inscrits, à les considérer du point de vue de la continuité et non de la rupture. Un travail d'enquêtes de terrain réalisé en DEA auprès des producteurs de raisin chasselas AOC à Moissac s'est situé dans cette même lignée. Ajoutons que les enseignements pluridisciplinaires reçus en DEA¹ comportaient un important "volet qualité". De même, les thématiques de recherche développées au sein de notre laboratoire d'accueil "Dynamiques Rurales" accordent une large place à la réflexion sur les modalités d'insertion des exploitations agricoles et des filières agroalimentaires dans les territoires ruraux².

Parallèlement, des voyages en Amérique latine avaient aiguisé notre curiosité pour le monde rural du Cône Sud. L'existence d'un pôle toulousain de chercheurs "latino-américanistes" fédérés au sein de l'IPEALT (Institut Pluridisciplinaire pour les Etudes sur l'Amérique Latine à Toulouse) travaillant en collaboration avec notre UMR d'accueil, nous a conduit à orienter notre approche ruraliste vers les terrains du Cône sud-américain. Par ailleurs, des liens tissés avec des chercheurs du CIRAD alors en poste au Brésil nous ont amené à nous intéresser plus particulièrement à la riziculture brésilienne. Dans le même temps, des lectures et des conversations avec des chercheurs "américanistes" ont attiré notre attention vers un phénomène observé à la frontière du Rio Grande do Sul (Brésil) et de l'Uruguay (plus marginalement de l'Argentine) : différentes sources faisaient état d'exploitations rizicoles tenues par des Brésiliens s'étant localisées dans les pays limitrophes. Existants déjà de façon marginale depuis les années 1970, ces mouvements semblaient s'être intensifiés après les années 1990, à tel point que d'aucuns

¹ DEA ESSOR (Espaces, sociétés rurales et logiques économiques), dispensant des enseignements en géographie, sociologie et science économique.

² Parmi les quatre thèmes de recherche du projet quadriennal 2002-2005 de l'UMR Dynamiques Rurales, deux faisaient expressément référence à cette relation entre activités agricoles et territoires. Le premier s'intitule "Système d'exploitations et rapports de l'agriculture au territoire", et le second porte sur "Produits et organisation des territoires ruraux", au sein duquel sont développés les sous-thèmes suivants : "Ressources et qualification du territoire" et "Filières et sociétés locales".

les ont interprétés comme étant l'une des premières manifestations du processus d'intégration lié à la création du Mercosur³ (Guibert, 1999 ; Pagliettini et Carballo, 2001). Dans cette perspective, nous avons consacré notre mémoire de DEA à l'étude des relations pouvant exister entre la recherche de compétitivité par les acteurs de la filière rizicole du Rio Grande do Sul et les recompositions territoriales transnationales auxquelles elles pouvaient donner lieu (Bühler, 2001).

Mais plus que les dynamiques à l'œuvre au niveau des filières et des territoires, ce sont les comportements des riziculteurs qui ont finalement mobilisé notre réflexion lors de l'élaboration de cette thèse. En effet, le fait de déplacer une exploitation agricole d'un pays vers un autre, dans un objectif manifeste de tirer avantage de conditions de production différentes de la zone de départ, invite à observer l'exploitation agricole non plus du point de vue de la capacité des agriculteurs à valoriser une insertion pérenne dans un territoire, mais au contraire de leur propension à remettre en cause une localisation pour en tirer un bénéfice.

Objet et posture de recherche

Le Rio Grande do Sul (Etat de l'extrême sud de la République Fédérative du Brésil) et l'Uruguay sont de superficie similaire : 282 000 km² pour le premier, et 176 000 km² pour le second. Le Rio Grande do Sul compte environ 9 millions d'habitants en 2005, encore ruraux pour près de 18% d'entre eux, alors qu'ils étaient 70% en 1940, avant que le grand exode rural ne fasse sentir son effet. Le peuplement de l'Uruguay est pour sa part largement concentré dans les villes puisque seulement 8% de la population est rurale. Modèle de l'agriculture modernisée, la riziculture irriguée de la région est pratiquée selon des techniques très pointues, ayant fait l'objet de nombreuses recherches agronomiques et nécessitant une importante mécanisation. Si elle est présente dans cette zone depuis des décennies, la riziculture s'est particulièrement développée sur les étendues les plus planes et offrant d'abondantes ressources en eau, caractéristiques des plaines nord-pampéennes. Production hautement stratégique pour ces deux pays, le riz est à la base de l'alimentation des Brésiliens et constitue une source de devises pour l'Uruguay.

C'est dans cet environnement régional que des exploitants originaires du Rio Grande do Sul ont décidé d'ouvrir des unités productives en Uruguay, phénomène qui sera au centre de ce travail doctoral. Les exploitations rizicoles sont des entreprises qui peuvent être composées de plusieurs établissements, c'est-à-dire d'unités de production

³ Marché Commun du Sud.

autonomes et de localisation distincte mais relevant d'un même agriculteur. Toutefois, pour éviter la confusion entre le sens français d'établissement et son sens portugais, synonyme d'exploitation agricole, nous préférons utiliser **le terme d'unité productive pour désigner les établissements, et réservons au terme d'établissement le sens d'exploitation**. Pour l'année agricole 2000/ 2001⁴, l'enquête annuelle des services statistiques⁵ du ministère uruguayen de l'agriculture⁶ montre qu'un tiers des 500 riziculteurs que comptait le pays étaient de nationalité brésilienne. S'ils sont significatifs lorsque observés depuis l'Uruguay, ces comportements sont en revanche plus marginaux au vu de la population rizicole de la zone de départ. En effet le dernier recensement agricole brésilien en date de 1996 comptabilisait alors 9 600 exploitations rizicoles au Rio Grande do Sul (IBGE, *Censo Agropecuario 1995/96*). Ce phénomène est cependant trop répétitif et la présence brésilienne est trop importante au regard de la population rizicole de l'Uruguay pour qu'il ne s'agisse que de simples cas particuliers, répondant à des logiques isolées. Ces ordres de grandeur justifient notre intérêt à prendre de tels mouvements en considération.

La posture de recherche adoptée se veut résolument empirique, orientée vers la compréhension des comportements des riziculteurs à partir de leur observation et de l'étude de leurs éventuelles causes et implications. C'est la collecte et l'analyse de données de terrain qui constitue le socle de la démonstration, les contributions théoriques permettant de les articuler et de les interpréter. Dans cette perspective, nous optons pour une approche pluridisciplinaire et choisissons de mobiliser chaque apport théorique et méthodologique au long du raisonnement, lorsqu'il éclaire une dimension des comportements observés. Les sciences économiques nous permettent de prendre en considération les facteurs explicatifs des choix de localisation des entreprises ainsi que les objectifs qu'elles recherchent en termes de stratégies productives. Elles sont le point de départ de la réflexion, permettant d'identifier les types de facteurs d'attraction présents en Uruguay, qui sont à la base de la motivation conduisant à la mobilité productive.

Pour entrer plus finement dans le processus décisionnel et y intégrer aussi des éléments d'ordre plus cognitif, ayant trait à la relation collectivement construite entre agriculture et territoire, nous mobilisons la discipline géographique. Cette dernière viendra enrichir les approches interactionnistes des sciences économiques qui offrent déjà une lecture de la dimension spatialisée des stratégies économiques, en particulier le courant de la proximité. Cela permettra de prendre en compte la manière dont la formation d'un territoire collectif contribue à fonder la territorialité des agriculteurs, puis

⁴ L'année agricole court de mars de l'année en cours à février de l'année suivante.

⁵ DIEA.

⁶ MGAP.

à influencer leurs comportements. En effet, si le territoire peut succinctement se définir comme une portion d'espace approprié (Raffestin, 1981)⁷, la territorialité fait pour sa part référence au rapport que les individus entretiennent avec leur territoire et aux pratiques qui en émanent. La discipline géographique offre ainsi l'opportunité de prendre en compte différentes dimensions des comportements individuels autres qu'économiques, relevant d'habitudes et de normes collectivement construites. Enfin, nous mobilisons des travaux de questionnaires pour décortiquer le processus décisionnel amenant à effectuer un choix de localisation, ainsi que certains écrits de sociologues et anthropologues pour observer les interactions entre la dimension économique et la dimension sociale de la décision.

Problématique et hypothèses

L'observation des riziculteurs du Rio Grande do Sul et de leurs pratiques de la mobilité interroge notre manière d'appréhender les dynamiques agricoles puisqu'il semble que l'accès aux ressources ne se fasse pas par leur construction locale mais par un déplacement de l'activité productive qui permet d'aller les chercher là où elles se trouvent. Cela signifie que le lien existant entre les agriculteurs et leur territoire repose sur des bases différentes de ce que nous avons pu observer dans les productions françaises sous signe officiel de qualité. C'est alors la capacité des riziculteurs à remettre en cause la localisation de leurs unités productives dans un objectif de captation des ressources qui devient objet de la recherche. Les exploitants peuvent, en effet, rechercher dans leur environnement des caractéristiques particulières, afin de les mobiliser au sein d'un processus productif et de répondre aux objectifs qu'ils se fixent. Ces caractéristiques peuvent être des facteurs de production (outils, travail, foncier, etc.), mais aussi des financements ou encore un environnement économique ou politique stable, permettant d'exercer le métier dans de bonnes conditions. **Les ressources désignent alors tout élément, tangible ou intangible, susceptible d'être valorisé au sein de l'exploitation.** Partant, plusieurs questionnements conduisent à la formulation d'une problématique et d'hypothèses de recherche.

En se positionnant dans un pays voisin, les riziculteurs démontrent qu'ils ont effectué un arbitrage quant à la localisation de leur exploitation puisqu'ils n'ont pas opté pour le comportement, apparemment le plus simple, qui consisterait à rester dans leur pays d'origine. Ils ont donc mesuré ce que leur apporterait une localisation en Uruguay par rapport à une localisation au Rio Grande do Sul et en ont conclu que le pays voisin leur offre des conditions de production plus avantageuses que celles qu'ils rencontrent

⁷ Nous reviendrons de façon plus approfondie sur cette définition et ses implications dans la partie II.

dans leur pays d'origine. Les travaux des économistes portant sur les critères qui fondent les choix de localisation des entreprises permettent de percevoir quels sont les attributs qui sont en mesure d'influencer l'attractivité d'un lieu ou d'un pays pour un chef d'entreprise. La plupart des chercheurs s'accordent à dire que les éléments qui fondent sur un plan international les choix de localisation ou de délocalisation sont liés à la comparaison des caractéristiques de chaque localisation potentielle. Cette comparaison porte sur les coûts des facteurs de production, mais aussi sur l'accès à un marché, à des compétences ou encore à des externalités positives (Porter, 1993 ; Lahille et al., 1995)⁸. S'ajoutent à cela des critères moins tangibles, tels la volonté de tirer parti d'une stabilité économique ou politique, des stratégies de diversification des risques en multipliant les implantations spatiales. Cela conduit à d'autres analyses d'économistes, fondant les choix de localisation des entreprises sur des stratégies à la fois productives et organisationnelles, les firmes intégrant différents "avantages localisés" dans leurs processus productifs et les coordonnent entre eux (Krugman et Obstfeld, 1995 ; Berger, 2006 ; El Mouhoud, 2006). Ces approches ont pour point commun d'expliquer les choix de localisation par l'observation des facteurs qui jouent un rôle attractif sur les entreprises.

Or, si cette perspective permet de percevoir quels sont les éléments environnementaux et organisationnels des firmes qui pèsent sur les choix de localisation, elle pose problème lorsqu'on souhaite les appliquer à l'agriculture. En effet, elle n'accorde aucun statut particulier au foncier, qui en agriculture est à la fois facteur de production et patrimoine, prenant même une dimension identitaire selon l'exploitation et la société dont il s'agit. De même, aucune place n'est faite aux interactions parfois fortes constatées dans le monde agricole entre l'activité professionnelle et la vie familiale. Par ailleurs ces approches s'articulent mal avec la question que nous posons : notre objet d'interrogation porte certes sur ce qui amène un agriculteur à choisir un lieu plutôt qu'un autre pour localiser sa production, mais aussi sur ce qui déclenche la volonté ou le besoin d'effectuer un tel choix. Autrement dit, avant de justifier de l'intérêt à localiser des exploitations rizicoles en Uruguay, nous souhaitons avant tout expliquer ce qui y mène et comment il est possible de le mettre en oeuvre. A ce titre, **nous empruntons à Chanteau (2001) le terme de mobilité productive pour désigner la mobilité des processus de production et de leurs structures, par distinction de la mobilité des seuls facteurs de production, des biens et services ou des capitaux**⁹.

⁸ Des études plus appliquées vont dans le même sens, tel le rapport Grignon sur les délocalisations remis au Sénat en 2004 (Grignon, 2004).

⁹ Par distinction aussi du terme de délocalisation qui désigne le cadre assez strict des entreprises fermant une unité de production dans un pays avec l'objectif d'en ouvrir une autre dans un pays tiers, tout en conservant le même marché (Grignon, 2004). Les délocalisations relèvent nous semble-t-il de logiques

Lorsque nous replaçons les questions liées à la localisation et aux mobilités productives dans le champ de l'activité agricole, il apparaît que les écrits relatifs à ces thématiques sont peu nombreux¹⁰. Nous savons, par les travaux menés dans les sciences humaines et sociales en Amérique latine ou en Afrique, que lorsque la structure foncière n'est pas encore fixée les agriculteurs peuvent mettre en place des systèmes migratoires par lesquels ils visent à s'approprier de nouvelles terres. En Afrique, des anthropologues tels Chauveau (2004a et b) ou des géographes comme Sidibé (2005) ont centré leurs analyses sur la question foncière et de la gestion des ressources. Les problématiques sont alors organisées autour de la façon dont les espaces se structurent sous l'effet des migrations, ou encore à un niveau plus individuel sur la manière dont les migrants parviennent à articuler les différents lieux qu'ils pratiquent. Sidibé (2005) en Afrique ou Cortes (1998) en Amérique latine observent ainsi les migrations des agriculteurs en manque de terres et leur capacité à étendre spatialement leur champ d'action pour rechercher des ressources qui leur permettent de s'assurer un revenu. Les comportements adoptés pour accéder à ces ressources suscitent tantôt la migration définitive tantôt la mise en place de migrations circulatoires. Nous trouvons là des éléments qui montrent que les agriculteurs ont une propension à se déplacer pour rechercher des ressources là où elles sont situées. Dès lors, l'insertion des agriculteurs dans le lieu dans lequel ils exercent peut être remise en cause lorsque ces derniers manquent, sur place, de ressources. Cependant la dimension internationale ou transfrontalière n'apparaît pas dans ces travaux, alors qu'elle semble être structurante pour la population que nous étudions. Ces travaux concernent en outre avant tout des mobilités humaines, alors que nous cherchons à expliquer celles des structures de production. L'observation des exploitations rizicoles du Rio Grande do Sul révèle qu'elles ont des trajectoires spatiales différentes de celles des agriculteurs qui les administrent.

Par ailleurs, les travaux menés dans le contexte brésilien par des géographes tels Arnould de Sartre (2004), mais aussi par des anthropologues (Carneiro, 2001 ; Seyferth, 1985) ont montré que si les migrations rurales et le processus de colonisation agricole sont souvent motivés par la recherche d'un accès au foncier, ils sont aussi étroitement imbriqués dans les stratégies familiales. La transmission du patrimoine au sein des familles d'agriculteurs et l'installation des jeunes dans le métier sont souvent l'occasion de départs vers de nouvelles terres. Haesbert (1995) pour sa part fait apparaître des

industrielles, difficiles à projeter sur des exploitations agricoles. Qui plus est, la confrontation de ce terme avec les réalités observées au Rio Grande do Sul montre que l'utilisation du terme de délocalisation n'est pas appropriée, parce que la logique de marché est plus circonscrite pour nombre de riziculteurs et parce qu'une partie d'entre eux n'a pas dû préalablement se défaire d'une exploitation au Brésil pour en ouvrir une autre en Uruguay.

¹⁰ Daniel (2001) ou Merenne-Schoumaker (1999), par exemple, traitent de la localisation des activités agricoles, mais d'un point de vue macro-économique et n'entrent pas dans les décisions individuelles qui engendrent ces localisations.

dynamiques cumulatives dans les migrations rurales à l'intérieur du Brésil, relevant cette fois de l'appartenance des agriculteurs à un même territoire d'origine. Il montre en particulier que le partage d'une culture et d'une identité commune aux migrants les amène à reproduire des parcours migratoires à l'intérieur du pays. Dans ce cas, les décisions de migration des agriculteurs sont influencées par l'appartenance des individus à un groupe social dans lequel ils se reconnaissent et dont ils suivent l'exemple, laissant percevoir que la décision de mobilité productive est influencée par des représentations collectives liées à la culture.

Chacune de ces approches éclaire une facette des éléments qui peuvent entrer en jeu lorsqu'un agriculteur s'interroge sur la localisation de son exploitation, sans toutefois les mettre en perspective les un par rapport aux autres. Notre posture sera un peu différente : cette recherche vise à entrer plus finement à l'intérieur du processus décisionnel du chef d'exploitation pour comprendre comment la mobilité productive se décide et à quels types de motivations elle répond. Nous voulons tout d'abord identifier les types de situations qui peuvent amener un agriculteur à considérer l'éventualité de s'installer dans le pays voisin et comment les interactions entre sa situation personnelle d'une part, son environnement et le comportement d'autres riziculteurs de son entourage d'autre part, peuvent influencer sa décision. Nous souhaitons ensuite comprendre quels éléments entrent en jeu dans l'arbitrage amenant les riziculteurs du Rio Grande do Sul à finalement opter pour l'Uruguay. Une situation personnelle insatisfaisante, la possibilité de trouver mieux dans le pays voisin, l'opportunité ouverte de s'y installer, la capacité à ne pas percevoir cela comme un déracinement mais bien comme une conquête, le soutien ou la désapprobation des proches, la volonté de suivre l'exemple donné par d'autres, etc. : autant d'éléments qui doivent s'articuler et converger pour produire une décision de mobilité productive. A ce stade, plusieurs hypothèses peuvent être émises.

En premier lieu nous supposons que **la mobilité productive est motivée par la volonté d'accéder à des ressources qui ne sont pas réparties de la même façon dans l'espace**. Les caractéristiques des ressources en termes de coûts et de disponibilité ne sont pas les mêmes d'un côté et de l'autre de la frontière nationale. Cette différence incite les riziculteurs à installer leurs rizières en Uruguay, pour tirer profit de conditions de production dont ils ne bénéficient pas de façon similaire dans leur pays d'origine. Il existe donc en Uruguay des ressources que les riziculteurs identifient comme étant attractives et auxquelles ils accèdent en y installant des unités productives.

Dans une deuxième hypothèse, nous considérons que **la propension à la mobilité productive est en partie liée à des normes comportementales collectives**. En effet,

L'histoire partagée des sociétés humaines contribue à forger des représentations et des normes collectives qui influencent les comportements. Les comportements des riziculteurs vis-à-vis de l'espace et les choix de localisation de leurs unités productives peuvent être influencés par ces représentations collectives. Nous pensons que c'est parce qu'il existe des normes comportementales engageant à considérer la mobilité productive comme une option envisageable, que les riziculteurs en viennent à la prendre en considération. De telles normes seront alors à rechercher dans la profession agricole en général et peut-être rizicole, à travers l'histoire des pratiques des exploitants vis-à-vis de leur territoire et l'identification d'éventuelles récurrences qui permettraient de conclure à une dimension normée de leurs comportements spatiaux.

Une troisième et dernière hypothèse porte plus spécifiquement sur les marqueurs individuels de la mobilité productive : **en fonction de leurs caractéristiques, toutes les exploitations n'ont pas la même propension à s'installer en Uruguay.** Un petit agriculteur, assimilé ou proche du paysan ne pourra adopter le même comportement qu'un exploitant capitaliste, cultivant plusieurs centaines d'hectares. Cela en partie parce que les moyens dont ils disposent l'un et l'autre pour supporter le coût engendré par la mobilité productive (coût d'information, de transport, d'installation, etc.) sont différents. Le producteur modernisé capitaliste est aussi probablement intégré dans des réseaux professionnels ou sociaux qui facilitent son accès à l'information. Son mode de fonctionnement l'incite à rechercher de bonnes opportunités de production et peut l'amener à envisager facilement de se diriger vers les pays voisins. En revanche, l'agriculteur paysan a moins accès aux informations sur des opportunités d'installation, et quand bien même il les aurait, nous pouvons supposer que ses objectifs principaux ne sont pas si fortement liés à la perspective du profit qu'il pourrait réaliser par cette opération. Nous déclinons alors cette hypothèse en deux sous-hypothèses : premièrement, **les exploitations n'ont pas toutes la même capacité à décider la mobilité productive ; deuxièmement, une fois la mobilité décidée, la forme qu'elle peut prendre n'est pas la même selon le type d'exploitation.** Les lieux d'implantation des unités productives, la fréquence du recours à la mobilité ne sera pas le même pour chaque type d'exploitation, certains agriculteurs ayant plus que d'autres les moyens de tirer parti des caractéristiques de leur environnement en jouant sur la localisation de leurs unités productives.

Méthode et plan de la démonstration

Pour identifier les différents éléments qui entrent dans l'arbitrage amenant à la mobilité productive, nous devons caractériser aussi bien l'environnement économique que les relations existant entre les riziculteurs et leur territoire. Pour mettre les

dynamiques en œuvre en relation avec le contexte économique et institutionnel dans lequel elles ont été observées, nous adoptons une analyse rétrospective : l'installation de riziculteurs en Uruguay est signalée depuis la fin des années 1970 et semble s'être intensifiée au cours de la décennie 1990. Dans cette optique, nous mobilisons les grandes sources statistiques existant pour le Brésil et pour l'Uruguay dans les domaines agricole et économique. Au Brésil l'IBGE¹¹ représente une base statistique d'une grande richesse. Il réalise et publie les recensements agricoles mais également les grands chiffres de l'économie et de la démographie pour l'ensemble de la Fédération et des Etats qui la composent. Au niveau du Rio Grande do Sul, la FEE¹² vient compléter certaines informations du domaine économique. En Uruguay, les données agricoles sont publiées par le MGAP¹³ tandis que les statistiques économiques et démographiques proviennent de l'INE¹⁴ et de la banque centrale (BCU)¹⁵. La documentation professionnelle ainsi que des entretiens avec des experts nous fournissent des informations sur la production rizicole et l'organisation du secteur dans chacun des deux pays. Les deux syndicats de riziculteurs du Rio Grande do Sul¹⁶ et de l'Uruguay¹⁷ offrent à ce titre des informations nombreuses et fiables. Afin de compléter ces données, nous puisons ponctuellement dans d'autres sources statistiques telles la FAO, ou encore au Brésil la CONAB¹⁸, la banque centrale (BCB)¹⁹ et l'IPEA²⁰.

Nous mobilisons également des travaux de référence dans les champs théoriques utilisés, ainsi que des publications plus empiriques sur le Brésil et son agriculture. Des entretiens et des conversations avec des experts (professionnels du secteur rizicole, chercheurs et universitaires latino-américains et européens) ont également apporté nombre d'éclairages et d'éléments d'explication sur la réalité observée. Enfin, l'objectif d'analyser et de comprendre des comportements qui s'expriment individuellement requiert des rencontres avec les riziculteurs dans le but de cerner auprès d'eux les fondements de leur décision et le cadre dans lequel celle-ci trouve sa place. Nous avons eu recours à des techniques d'entretiens semi-directifs, dont l'objectif est avant tout de faire émerger des éléments explicatifs tels que les perçoivent les cultivateurs, à propos de thématiques générales définies par avance. A ce titre, nous avons effectué, en deux temps, deux séries d'entretiens, répondant chacune à un objectif bien particulier. En 2002

¹¹ Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

¹² Fundação de Economia e Estatística do Rio Grande do Sul (FEE).

¹³ Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP).

¹⁴ Instituto Nacional de Estadística (INE).

¹⁵ Banco Central del Uruguay (BCU).

¹⁶ Instituto Riograndense do Arroz (IRGA).

¹⁷ Asociación de los cultivadores de arroz (ACA).

¹⁸ Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB).

¹⁹ Banco Central do Brasil (BCB).

²⁰ Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).

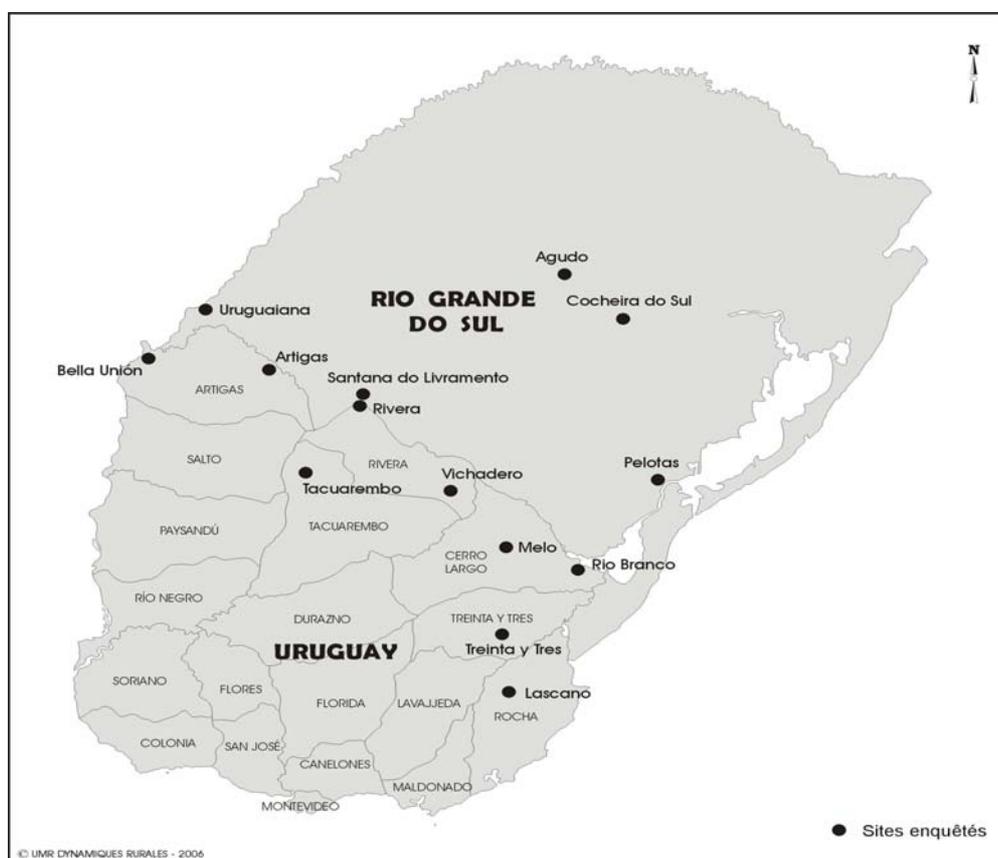
nous avons parcouru le Rio Grande do Sul afin de rencontrer la plus grande diversité possible d'exploitations rizicoles présentes dans la zone de départ²¹, dans l'objectif d'en construire une typologie. En 2004, nous avons rencontré des riziculteurs qui avaient installé des unités de production en Uruguay²² pour comprendre les fondements de leur décision. L'ensemble des sites enquêtés lors de ces deux séries d'entretiens dans les zones de départ et d'arrivée est reporté dans la carte suivante. Les guides d'entretien incorporent les différentes thématiques incarnées par les champs disciplinaires évoqués plus haut, mettant en cohérence la pluralité des dimensions qui influent sur la décision.

Deux séjours sur le terrain nous ont permis de mener à bien ces recherches : le premier effectué de mars à septembre 2002, essentiellement basé au Rio Grande do Sul ; le second de septembre 2003 à juin 2004, réalisé en alternance entre l'Uruguay et le Rio Grande do Sul. Nous y avons rencontré les experts et les riziculteurs directement sur leur lieu de travail. Ce sont alors des professionnels du secteur rizicole (ingénieurs agronomes, membres des syndicats de producteurs, des organismes de recherche ou des industries) qui ont permis d'identifier les cultivateurs à enquêter et qui, bien souvent, nous ont conduit sur les lieux de l'entretien.

²¹ Lors de ce travail d'enquête, un total de 36 entretiens a été réalisé. Nous exposons plus précisément les critères des choix de ces exploitations et l'élaboration du guide dans le premier chapitre de la partie III, lorsque ceux-ci seront mobilisés.

²² Un total de 26 entretiens a été mené auprès de ces riziculteurs. Les critères du choix des exploitants à rencontrer ainsi que l'élaboration des guides et le déroulement pratique de ce second volet d'enquêtes sont également détaillés au sein du chapitre 1 de la partie III, lorsque nous en expliciterons les principaux résultats. Quelques entretiens exploratoires avaient également été effectués en 2002 auprès de cultivateurs qui ont produit en Uruguay par le passé. Ils ne sont utilisés que de façon marginale, lorsque les autres sources d'information disponibles ne nous fournissent pas suffisamment de données.

Carte 1 : sites d'enquêtes auprès des riziculteurs



La démonstration s'articule en trois parties qui suivent le raisonnement proposé dans les hypothèses. La première s'attache à identifier, dans l'environnement de production des zones de départ et d'arrivée, les caractéristiques qui peuvent avoir fait de l'Uruguay un pays attractif pour les riziculteurs du Rio Grande do Sul tout au long des 20 dernières années, soit du milieu des années 1980 à nos jours. Il est besoin, pour mettre en perspective les deux environnements productifs, de présenter la production rizicole des deux pays et plus largement la façon dont l'une et l'autre prennent place dans leur environnement économique respectif. Le premier chapitre présente le marché rizicole de chacun des deux pays en le replaçant dans une perspective internationale et régionale englobante. Le deuxième chapitre envisage la production rizicole en montrant que des évolutions récentes au niveau des marchés et des pratiques agricoles ont amené les productions rizicoles du Rio Grande do Sul et de l'Uruguay à converger parfois, tout en n'effaçant pas des particularités locales encore prégnantes. Un troisième chapitre compare les conditions de production respectives du point de vue des politiques agricoles menées en direction du secteur rizicole et du point de vue du coût de certains facteurs de production. Un quatrième, enfin, replace les riziculteurs au sein des filières nationales en mettant l'accent sur les coordinations qui influencent les pratiques agricoles.

Une deuxième partie interroge les fondements territoriaux de la propension des riziculteurs du Rio Grande do Sul à mettre en œuvre la mobilité productive. Elle retrace dans un premier chapitre notre cheminement théorique depuis les sciences économiques vers la géographie de manière à comprendre comment les différentes façons de percevoir l'espace sont en mesure d'apporter des éléments d'explication sur les choix de localisation. Ce chapitre nous conduit à adopter le concept de territoire pour rendre compte de la dimension collective de l'appropriation de l'espace et des récurrences comportementales qu'elles peuvent générer, y compris sur les décisions de mobilité productive. Un deuxième chapitre identifie dans le contexte national brésilien des éléments qui suggèrent que les modes d'appropriation du territoire ont conduit les agriculteurs à entretenir une relation particulière à l'espace, faisant une large place aux migrations et à la mobilité. Dans un troisième chapitre, nous recherchons au Rio Grande do Sul la formation d'une identité collective propre à cet Etat et ses interactions probables avec la propension migratoire des agriculteurs *riograndenses*. Enfin, un quatrième chapitre observe plus particulièrement les dynamiques spatiales propres à la riziculture, montrant comment la profession des riziculteurs a construit une propension à ériger des trajectoires qui lui sont spécifiques.

Une troisième partie s'attache finalement à comprendre comment les caractéristiques faisant de l'Uruguay un pays attractif et celles conférant aux riziculteurs une propension collective à la mobilité interviennent sur le processus décisionnel et se combinent à des motivations et des moyens personnels pour générer la mobilité productive. Dans le premier chapitre les différents critères utilisés par les chercheurs ruralistes pour distinguer les exploitations agricoles les unes des autres sont mis en perspective avec les données primaires recueillies lors des entretiens. Cela nous permet d'élaborer une typologie d'exploitations rizicoles au Rio Grande do Sul, puis de repérer celles qui se trouvent dans la zone d'arrivée. Dans le deuxième chapitre, la construction d'un modèle d'analyse de la prise de décision permet la mise en cohérence des différents champs disciplinaires autour du processus décisionnel. Ce modèle nous donne alors les outils méthodologiques pour observer la mobilité productive au niveau individuel. Il est ensuite appliqué, au sein d'un troisième chapitre, aux riziculteurs ayant installé des unités productives en Uruguay. De fait, nous identifions ainsi les motivations individuelles à la mobilité productive et les formes prises par cette dernière en fonction du type d'exploitation.

Carte 2 : Localisation de la zone d'étude



Carte 3 : Géographie physique de l'Uruguay et du Rio Grande do Sul



Carte 4 : Découpage administratif du Brésil



Les sigles des Etats du Brésil

Nom de l'Etat	Abréviation	Nom de l'Etat	Abréviation
Acre	AC	Paraíba	PB
Alagoas	AL	Paraná	PR
Amapá	AP	Pernambouc	PE
Amazonas	AM	Piauí	PI
Bahia	BA	Rio de Janeiro	RJ
Ceará	CE	Rio Grande do Norte	RN
Espírito Santo	ES	Rio Grande do Sul	RS
Goiás	GO	Rondônia	RO
Maranhão	MA	Roraima	RR
Mato Grosso	MT	Santa Catarina	SC
Mato Grosso do Sul	MS	Sao Paulo	SP
Minas Gerais	MG	Sergipe	SE
Pará	PA	Tocantins	TO

Les régions du Brésil



Carte 5 : Carte administrative de l'Uruguay



Partie I

Les rizicultures du Rio Grande do Sul et de l'Uruguay : convergence ou maintien des spécificités ?

Introduction

La première partie de cette recherche poursuit un double objectif : elle se propose, par un travail descriptif et comparatif, de situer l'environnement dans lequel travaillent ou ont travaillé les riziculteurs que nous étudions ; elle vise également à identifier, à partir de cette mise en perspective, quelles peuvent être les similitudes ou les divergences entre les rizicultures du Rio Grande do Sul et de l'Uruguay. La mise en évidence de facteurs exogènes aux exploitations qui rapprochent ou distinguent les secteurs rizicoles de part et d'autre de la frontière uruguayo-brésilienne conduit à désigner des éléments susceptibles de générer chez les producteurs un intérêt au déplacement.

Pour construire cette mise en perspective et cibler les domaines à prendre en considération, nous utilisons les travaux des économistes qui ont identifié les facteurs influant sur les choix de localisation (ou de délocalisation) des entreprises (Porter, 1993 ; Lahille et al., 1995). Au vu de ces travaux, les facteurs environnementaux potentiellement attractifs sont ceux qui génèrent des avantages individuels au déplacement de l'unité de production. Ils correspondent à des caractéristiques attachées à des espaces particuliers (du fait des institutions publiques, des lois et des normes en vigueur, ou d'organisations situées) et dans lesquelles une entreprise peut trouver une source d'efficacité économique ou de croissance. Porter (1993) en particulier classifie deux grands types d'avantages concurrentiels pour les firmes : les coûts et la différenciation. A partir de cela, il identifie quatre éléments pouvant justifier ou générer une implantation de l'entreprise à l'étranger :

- l'accès à un marché national (nature de la demande domestique, barrières tarifaires et non tarifaires),
- un accès à des compétences ou à des techniques particulières,
- le fait de pouvoir bénéficier de mesures d'incitation des pouvoirs publics. Dans ce cadre, la politique agricole est particulièrement importante, l'agriculture pouvant être fortement régulée par les pouvoirs publics,
- la possibilité de tirer parti d'avantages comparatifs en termes de coût relatif des facteurs de production.

Aux facteurs de localisation identifiés par Porter, nous ajoutons ceux mis en exergue par Lahille et al. (1995) qui suggèrent que les choix effectués peuvent aussi être motivés par une recherche de sécurité, principalement à travers la réduction des risques politiques et économiques.

Nous abordons ces différents points au cours de la présentation du secteur rizicole dans chacun des deux pays, tentant d'identifier ce qui les rapproche et les distingue, ce qui peut amener des cultivateurs à quitter le Rio Grande do Sul et à rechercher l'Uruguay. Le premier chapitre analyse le marché rizicole du Brésil et de l'Uruguay, faisant apparaître des interdépendances entre les secteurs rizicoles nationaux. Le deuxième chapitre s'attache à présenter la production à travers ses localisations et les techniques qu'elle met en œuvre dans chacun des deux pays, la situant également dans son environnement économique et agricole. Dans un troisième chapitre, nous évaluons l'action des politiques agricoles envers les secteurs rizicoles nationaux et mettons en perspective les coûts de production de part et d'autre de la frontière. Enfin, un quatrième chapitre replace les riziculteurs au sein de la filière dans laquelle ils sont insérés, montrant que les coordinations avec l'amont et l'aval peuvent également avoir une incidence sur les conditions d'exercice de la riziculture et par conséquent générer un intérêt à se localiser dans un environnement plutôt que dans un autre.

Chapitre 1.

Une géographie commerciale remodelée suite à la création du Mercosur

Introduction

La recherche des déterminants d'une re-localisation d'une activité productive requiert d'abord de situer le marché dans lequel cette dernière s'inscrit. Il s'agit en particulier de déterminer s'il existe des liens entre le marché rizicole du Brésil et de l'Uruguay et d'observer comment ces deux pays s'inscrivent dans un environnement productif commercial plus large.

Pour y parvenir, nous envisageons dans un premier temps le fonctionnement du marché mondial du riz et la position respective qu'y occupent le Brésil et l'Uruguay. Nous verrons que des liens commerciaux privilégiés se sont tissés entre ces deux pays depuis les années 1980 et se sont ensuite élargis avec la création du Mercosur, au sein desquels la riziculture occupe une place privilégiée. Ces ouvertures commerciales sont par la suite relativisées au vu des évolutions récentes de la production et de l'application qui est faite des accords internationaux. Cela permet, pour chacun des deux pays, d'envisager l'environnement commercial dans lequel s'inscrivent les productions des zones de départ et d'arrivée.

1.1. Le cloisonnement des marchés mondiaux

Le riz, deuxième production céréalière au monde après le blé, occupe une place très marginale sur le marché international : bien que son commerce ait été multiplié par trois au cours des trente dernières années, il est encore très peu développé, ne touchant que cinq à huit pour cent de la production mondiale. Cela représentait 27 millions de tonnes de riz blanchi²³ (pour près de 600 millions de tonnes produites) en moyenne annuelle entre 2000 et 2003. Cette configuration est liée au statut occupé par le riz dans les systèmes productifs nationaux : il est avant tout cultivé pour la consommation domestique, raison pour laquelle les principaux producteurs sont aussi les plus grands

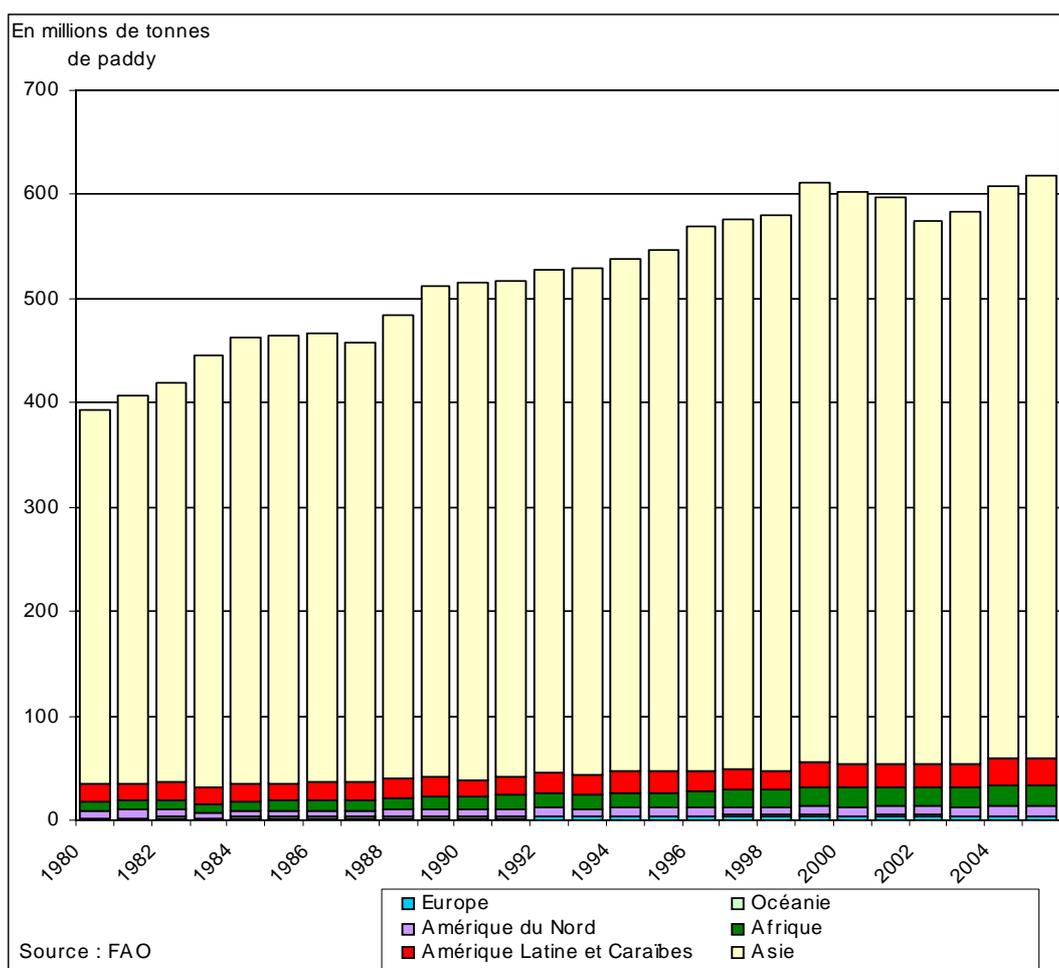
²³ Grain décortiqué et blanchi, contrairement au riz dit paddy qui est non décortiqué. Pour donner un ordre de grandeur, les quantités exprimées en riz blanchi sont d'environ 30 % inférieures à leur équivalent paddy. L'usage veut que les données de production soient exprimées en riz paddy, tandis que les données du commerce sont exprimées en riz blanchi.

consommateurs. Il s'agit en cela d'un bien quelque peu anachronique dans le contexte du développement spectaculaire des échanges internationaux de produits agricoles.

1.1.1. La domination de l'Asie dans la production mondiale

Comptant pour 90 % de la consommation et de la production mondiale, l'Asie se positionne comme le leader incontesté de la riziculture, la Chine et l'Inde représentant à elles seules la moitié des quantités produites (respectivement 30% et 20% de la production mondiale). Au sein des dix plus grands producteurs mondiaux²⁴, seul le Brésil se trouve en dehors de l'Asie, se plaçant tantôt en neuvième (place qu'il dispute avec le Japon), tantôt en dixième position avec une production annuelle de dix à treize millions de tonnes paddy. L'Amérique Latine²⁵ et l'Afrique participent chacune pour 4% à la consommation mondiale, cette part restant stable depuis 1990.

Graphique 1 : Le poids des continents dans la production mondiale de riz



²⁴ Soit dans l'ordre : Chine, Inde, Indonésie, Bengladesh, Vietnam, Thaïlande, Birmanie, Philippines, Japon, Brésil.

²⁵ Correspondant à la catégorie Amérique Latine et Caraïbes de la FAO.

Le graphique fait état d'une production mondiale en hausse continue, mais subissant des fluctuations conjoncturelles liées à des aléas climatiques (moussons en Asie) ou économiques. Pour illustrer ce dernier point, citons le cas de la politique agricole de la Chine, qui par une revalorisation des prix payés aux producteurs, conjuguée à une introduction massive de semences hybrides, a relancé sa production en 2004 (Mendez, 2006). A l'avant-garde de la production mondiale, le continent asiatique est aussi central sur le marché international, exportant 70% des quantités échangées²⁶ et pourvoyant les besoins d'importation de l'Afrique²⁷, du Moyen-Orient et du Sud-Est asiatique, structurellement déficitaires.

1.1.2. Les pays structurellement déficitaires

Dans le classement des dix principaux importateurs au monde (voir ci-dessous), l'Indonésie et le Nigeria, qui ont importé en moyenne annuelle plus de 2 millions de tonnes entre 2000 et 2003 – soit presque le double que les huit pays suivants – se positionnent largement en tête. Le Brésil se distingue ici, car bien qu'étant l'un des tous premiers acquéreurs sur le plan international, il ne se situe pas dans les régions traditionnellement importatrices citées plus haut. Il produit lui-même chaque année d'importantes quantités de riz, mais doit encore importer 5 à 10 % de sa production afin de satisfaire à sa demande intérieure.

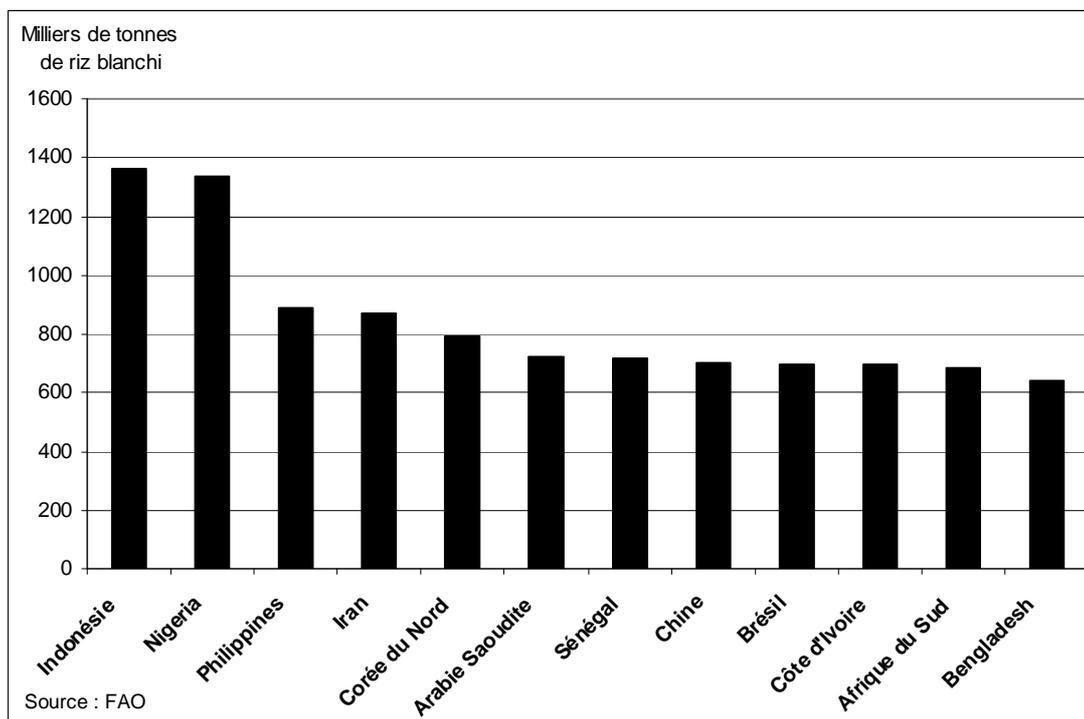
Malgré son caractère croissant, la production mondiale ne parvient que très difficilement à subvenir à la demande et suite aux fléchissements des récoltes entre 2001 et 2003, les stocks sont descendus à leur plus bas niveau depuis 1980, passant au dessous des 100 millions de tonnes équivalent blanchi en 2005²⁸ (Mendez, 2006). De fait, la réduction des stocks pèse sur l'offre, même si en parallèle les accroissements de production observés depuis 2003 dans les principaux pays consommateurs d'Asie viennent tempérer les besoins d'importation de cette zone. Sur le marché international, ces deux phénomènes se combinent, maintenant les échanges à des niveaux en légère baisse depuis 2003 (un à deux millions de tonnes échangées en moins chaque année de 2003 à 2005).

²⁶ Les principaux exportateurs asiatiques sont la Thaïlande, le Vietnam, la Chine, l'Inde et le Pakistan.

²⁷ Au-delà de conditions climatiques parfois néfastes à la culture, la production africaine a considérablement reculé au cours des années 1990, suite à la déréglementation subite et désordonnée de filières jusqu'alors très encadrées par les pouvoirs publics (les offices nationaux de commercialisation et caisses de stabilisation des prix ont été pour la plupart démantelés, sans avoir préalablement mis en place les conditions de la modernisation du secteur productif).

²⁸ Ils sont passés de 153 millions de tonnes en 2001 à 96 millions en 2005, mais sont depuis stabilisés autour de 100 millions de tonnes.

Graphique 2 : Les dix premiers pays importateurs de riz (moyenne annuelle 2000-2003)



La FAO et l'IRRI (International Rice Research Institute, basé aux Philippines) tentent d'alerter les gouvernements et l'opinion publique quant à la capacité des pays producteurs à satisfaire les besoins alimentaires à long terme, la demande mondiale augmentant plus vite que la production. Ces institutions attirent l'attention sur le fait que la consommation mondiale se concentre dans les pays du sud, dont beaucoup connaissent des taux élevés de croissance démographique alors même que leur population est déjà très nombreuse (Chine, Inde...). Ceci a pour effet immédiat de renforcer une demande déjà importante, dans des régions où la production peinait déjà à y subvenir. L'année 2006 laisse présager une amélioration, les prévisions de production par la FAO s'établissant aux alentours de 635 millions de tonnes, amélioration en partie imputable à de bonnes conditions climatiques en Asie. Pour sa part, la consommation par habitant évolue différemment selon les habitudes alimentaires nationales : elle varie en sens inverse des revenus lorsqu'elle est traditionnellement à la base de l'alimentation (en Asie, dans certains pays d'Amérique Latine comme le Brésil), tandis qu'elle augmente avec les revenus lorsque le riz vient diversifier les denrées de consommation traditionnelles (comme en Europe, bien que la progression soit marginale). Dans certains pays, la consommation de riz peut aussi progresser grâce à la praticité de sa préparation ; il se substitue alors aux aliments traditionnels à cuisson longue (dans de nombreux pays d'Afrique où il peut prendre la place du mil). Cette évolution des comportements ne suffit cependant pas à inverser la tendance à la hausse de la demande mondiale.

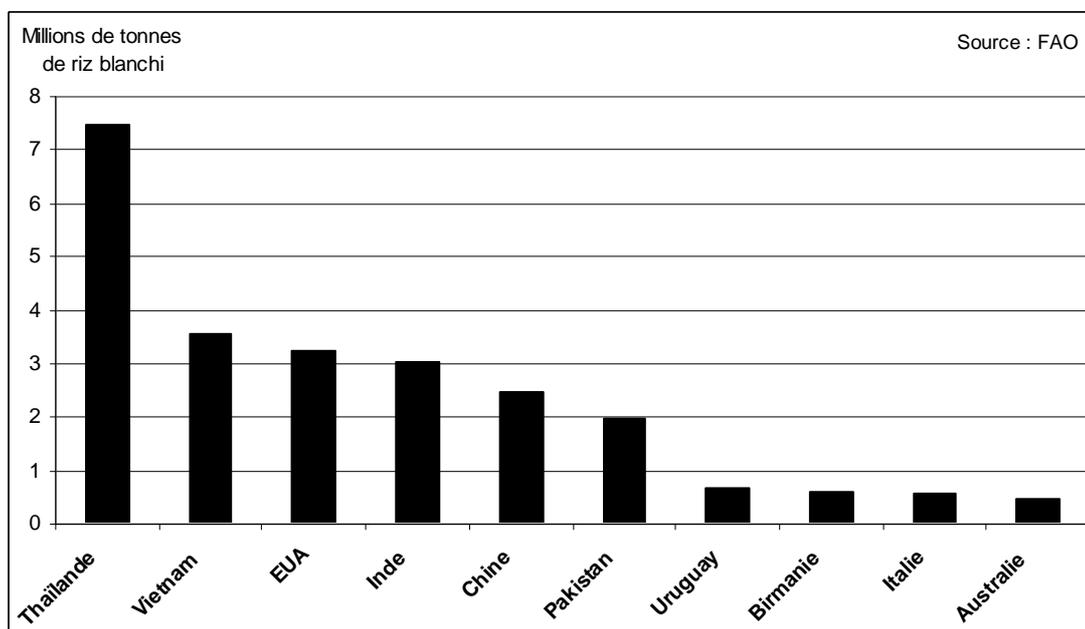
1.1.3. Le commerce international marginal au regard de la production

Dans un tel contexte, rares sont les pays ayant un positionnement fort à l'export, la majorité d'entre les producteurs ne proposant sur le marché international que les excédents de leur consommation interne. Certains ont cependant développé un marché à l'exportation dynamique. Parmi les premiers d'entre eux se trouvent assez logiquement des pays asiatiques tels la Thaïlande, le Vietnam et le Pakistan, engagés dans une concurrence par les prix acerbe, toute orientée vers la conquête des marchés mondiaux. L'Inde, autre exportateur de premier ordre, pèse aussi largement sur les fluctuations du marché international lorsqu'elle y reporte des décisions d'ordre interne : le gouvernement indien encourage la production nationale et détient d'importants stocks publics qu'il met épisodiquement sur le marché international pour réguler ses prix intérieurs. Ce faisant, le pays espère accessoirement conquérir les marchés d'Afrique et du Moyen Orient en poussant les prix à la baisse (Mendez, 2006). D'autres pays également tournés vers l'export tels les Etats-Unis, l'Italie ou encore l'Uruguay ont mis en place des politiques d'étroite collaboration entre le secteur privé et l'Etat pour se positionner sur le marché (soutiens à la production ou à l'exportation, amélioration de la qualité), préférant les segments de haute qualité. Les Etats-Unis, par exemple, ont une politique d'exportation offensive qu'ils soutiennent par des aides financières aux producteurs. Par le passé ce soutien a pu s'exprimer directement sur les acquéreurs à travers des actions d'aide humanitaire en nature mais cette politique s'est quelque peu essoufflée depuis la fin des années 1990.

La Chine pour sa part est tantôt excédentaire, tantôt déficitaire et joue sur ses stocks pour réguler son marché interne en fonction de l'abondance des récoltes. Elle peut à la marge être amenée tantôt à importer tantôt à exporter du riz, reportant une partie des aléas de sa production nationale sur le marché mondial. De ce fait une variation même mineure de la récolte chinoise, qui produit chaque année près de 190 millions de tonnes²⁹ – soit plus de quatre fois les quantités échangées au niveau international – peut constituer un élément perturbateur majeur lorsqu'elle reporte son excédent ou son déficit sur le marché international. Les variations de la demande chinoise peuvent être d'autant plus déstabilisatrices qu'elles s'ajoutent à des besoins d'importations mondiaux très variables, souvent tributaires des conditions climatiques rencontrées sur chaque continent (sécheresses à répétition en Australie ou en Afrique, mousson en Asie, etc.).

²⁹ Sa production a oscillé de 175 millions à 200 millions de tonnes de riz paddy entre 1992 et 2002

Graphique 3 : les dix premiers pays exportateurs de riz (moyenne 2000-2003)



Du fait des caractéristiques de l'offre mais surtout de la demande, subissant d'amples variations en fonction des récoltes dans les principaux pays producteurs, le marché rizicole est relativement instable. Les principaux acteurs de ce marché étant des pays non industrialisés qui destinent l'essentiel de leur production à leur consommation interne ; les gouvernements mènent des politiques de prix bas afin d'assurer à la population un accès à l'alimentation et pour ce faire maintiennent un contrôle sur les importations, conduisant à un relatif cloisonnement des marchés. Par ailleurs les politiques de prix bas se répercutent en partie sur le marché international et peuvent peser sur les quantités échangées en limitant l'intérêt à s'y positionner.

Mais les spécificités du marché rizicole sont également à l'origine d'une segmentation de ce dernier : la qualité demandée peut être très différente selon les pays. Les consommateurs d'Asie utilisant des baguettes préfèrent des riz collants, plutôt courts (Japon), tandis que ceux des pays occidentaux ou d'Amérique Latine se portent davantage sur des grains longs et non collants. Au-delà des préférences liées aux pratiques alimentaires, le pouvoir d'achat détermine également la qualité du riz consommé. Les pays africains par exemple, traditionnellement importateurs, recherchent surtout des riz bon marché au taux de brisures élevé. A l'inverse les riz spéciaux³⁰ ne représentent à l'export qu'une niche confidentielle, réservée aux consommateurs les plus

³⁰ Aromatisés, du type Basmati, ou les riz colorés (arboricole, sauvage, etc.).

aisés des pays occidentaux. Dans ce contexte les pays producteurs adaptent les variétés cultivées à la demande de leur population et ne peuvent adresser leurs excédents qu'à des pays aux pratiques alimentaires proches des leurs. Quant aux pays ayant une politique d'export forte, ils ajustent les variétés semées aux préférences de leurs principaux clients. De fait, pour des raisons liées à la qualité du grain et aux antécédents historiques (accords bilatéraux, fonctionnement des filières, préférences commerciales, proximité géographique) les échanges se font majoritairement entre pays d'une même région, participant d'un relatif cloisonnement des marchés régionaux.

Conséquence directe du confinement régional des échanges et de l'aspect "confidentiel" du marché (rappelons qu'il ne concerne que 5 à 8 % de la production seulement), il n'existe pas de cours mondiaux du riz au sens d'une référence internationale servant de base aux négociations. Les principaux marchés (virtuels parfois) sur lesquels se négocie le riz sont Bangkok (Thaïlande), Hô Chi Minh-Ville (Vietnam) et Houston (EUA), ce dernier possédant également un marché à terme. Les cours peuvent être très différents d'un marché à l'autre (les écarts de prix peuvent dépasser 50% pour un riz de même qualité, du fait des particularités locales et du risque commercial encouru) mais ils suivent une même tendance générale. Après une période de baisse ayant débuté en 1998, ils sont à nouveau à la hausse depuis 2003³¹, portés par la faiblesse de l'offre. A titre d'exemple, le Thaï à 100 % de brisures est passé de 200 dollars³² la tonne en janvier 2003 à 320 dollars en juin 2006, soit une progression de 60 % (l'indice des prix mondiaux Osiriz est passé de 80 à 126 sur la période, voir annexe n°1). En Amérique Latine, il n'existe pas de marché faisant référence pour l'ensemble de la zone et la plupart des contrats internationaux sont négociés de gré à gré, ne passant pas par le marché boursier.

Du fait du cloisonnement régional, l'insertion des secteurs rizicoles du Brésil et de l'Uruguay dans le marché et leur positionnement international demande à être précisé à partir d'un environnement plus proche.

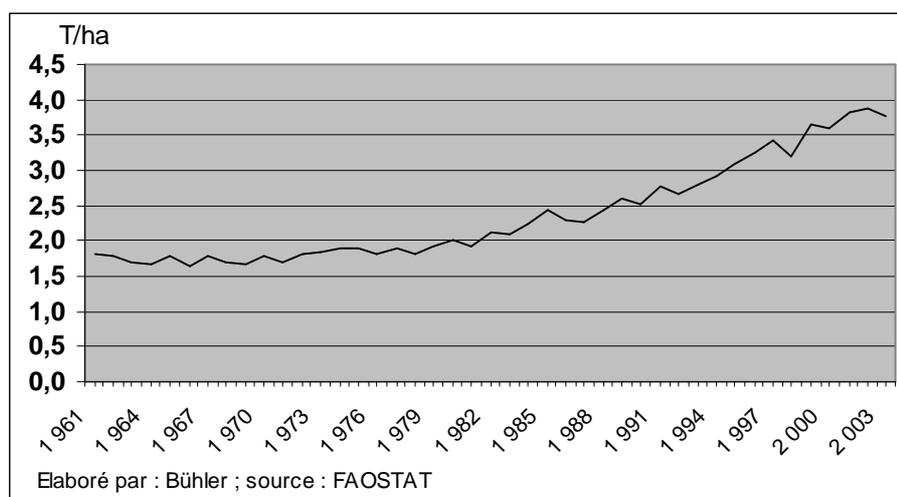
³¹ La tendance générale des prix peut être appréciée grâce à l'indice composite Osiriz/Info Arroz – base 100 en 2000 – (Mendez, 2006). Cet indice mesure une chute de 20 à 25% des cours mondiaux entre 2000 et 2003 puis une nouvelle hausse de 60% entre avril 2003 et août 2006.

³² Prix FOB (Free On Bord) en US\$ courants.

1.1.4. Brésil, Uruguay et Argentine : acteurs centraux du marché sud-américain

En Amérique du Sud³³ comme ailleurs, le riz est avant tout produit par les principaux pays consommateurs. Il s'y est récolté 24 millions de tonnes paddy en 2004, les années 2000 laissant percevoir une augmentation sensible et durable des quantités produites (cf. graphique suivant). Cette évolution est en grande partie liée à une progression importante des rendements dans tout le sous-continent sud-américain.

Graphique 4 : évolution des rendements rizicoles en Amérique du Sud (1961-2003)

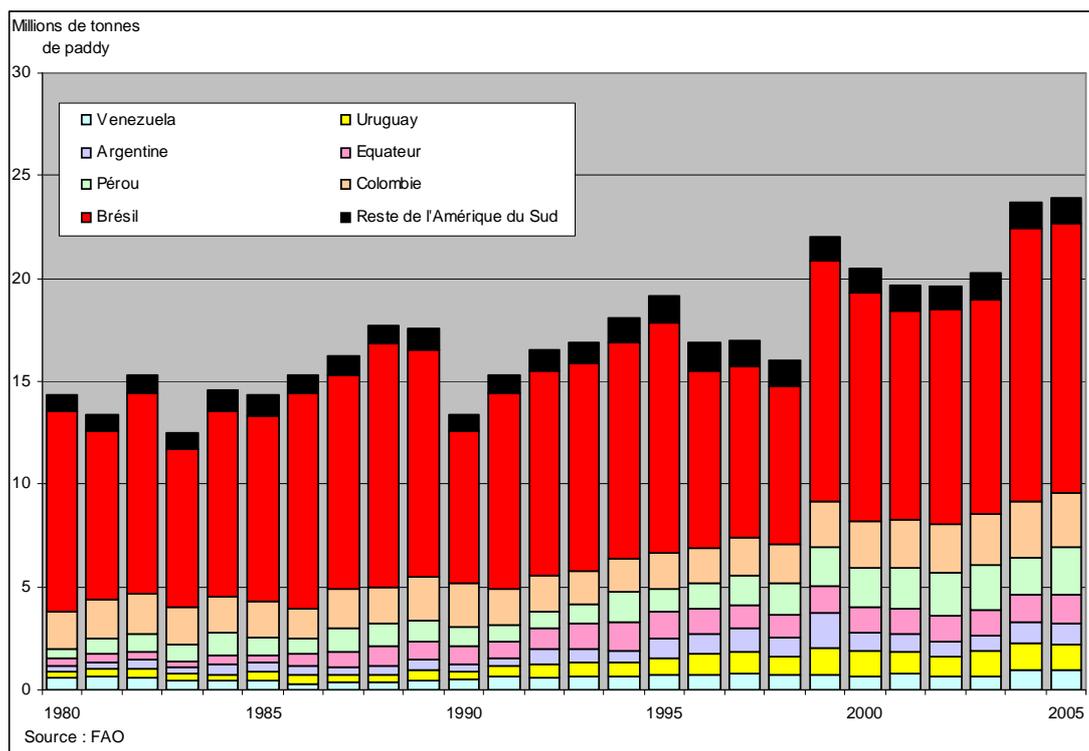


Historiquement déficitaires, les différents pays consommateurs se sont mobilisés pour soutenir leurs secteurs rizicoles et ont mis en place des politiques d'innovation technologique en finançant la recherche et la diffusion des innovations. L'efficacité de telles politiques a été consolidée par des mesures commerciales menées en parallèle (mécanismes de protection contre les importations renforçant les secteurs nationaux). Ces leviers ont engendré une croissance continue des rendements dans l'ensemble du sous-continent : ces derniers ont été multipliés par 2,25 entre 1961 et 2003, passant de 1,7 à 3,7 tonnes / hectare³⁴. La progression des rendements est particulièrement marquée après les années 1980, la production continuant à croître alors même que les superficies semées ont régressé, passant d'un peu plus de 8 millions d'hectares en 1980 à 5,6 en 2003.

³³ Les pays que nous avons référencés pour l'Amérique du Sud sont les suivants : Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Guyana (Guyane britannique), Equateur, Pérou, Paraguay, Suriname, Uruguay, Venezuela. La Guyane française est exclue de ces statistiques, ses données étant rattachées à celles de la France.

³⁴ Sur la même période les surfaces semées n'ont que peu augmenté, passant de 4,3 à 5,6 millions d'hectares.

Graphique 5 : les principaux producteurs de riz en Amérique du Sud (FAO)

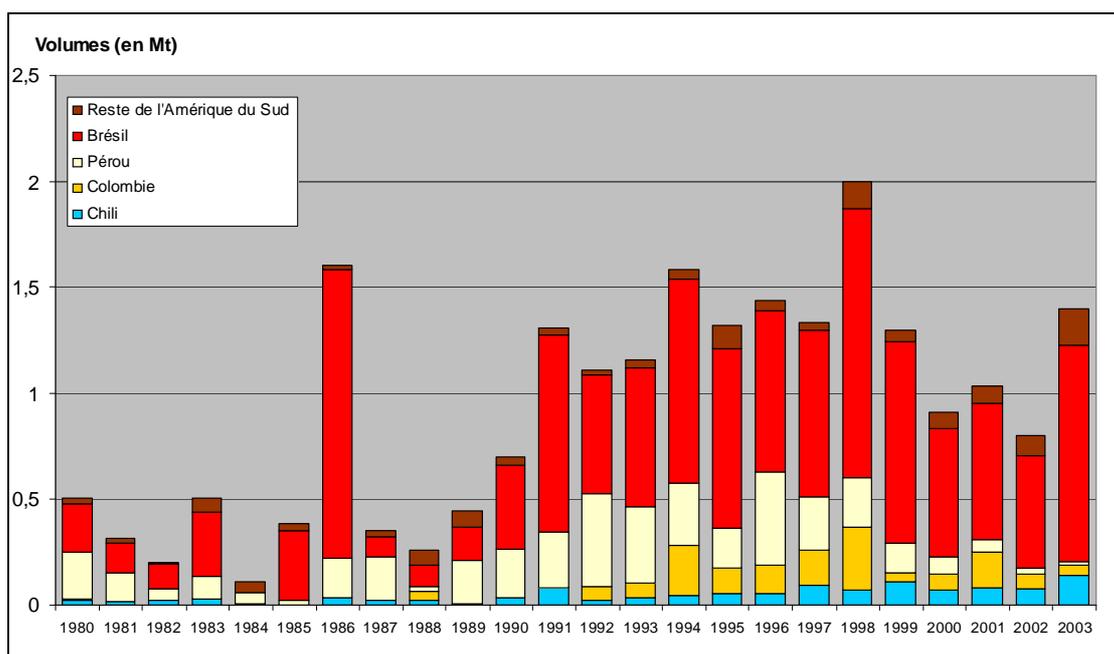


Le Brésil, principal producteur et plus grand consommateur de la région (il représente la moitié du riz produit en Amérique latine) a récemment vu ses récoltes croître, en partie grâce à une politique de soutien du gouvernement aux agriculteurs axée sur l'aide aux investissements et à la recherche. Connaissant des variations importantes selon les années (en fonction des conditions climatiques et de la conjoncture économique), sa production est passée de 10 à plus de 13 millions de tonnes entre 2000 et 2005.

Le Brésil n'est pas seul dans ce cas puisque les pays voisins ont aussi vu leurs récoltes s'accroître : la Colombie et le Pérou, ou encore le Venezuela et l'Équateur, également consommateurs de riz, ont relancé leur production, ici aussi soutenue par des politiques publiques volontaristes. L'Uruguay et l'Argentine ne sont pour leur part devenus des acteurs de la production rizicole qu'à partir de la décennie 1990. Ils ont tous deux connu un pic de production en 1999, après quoi les récoltes se sont réduites, affectées par la mauvaise conjoncture régionale (baisse de la demande brésilienne et crise argentine). Elles reprennent depuis 2004, mais l'Argentine peine à retrouver des niveaux de production comparables à ce qu'elle avait obtenu à la fin de la décennie 1990.

Pour comprendre les interactions entre ces variations de production et le marché régional, il faut ici distinguer les pays selon qu'ils produisent pour leur consommation ou davantage pour l'exportation.

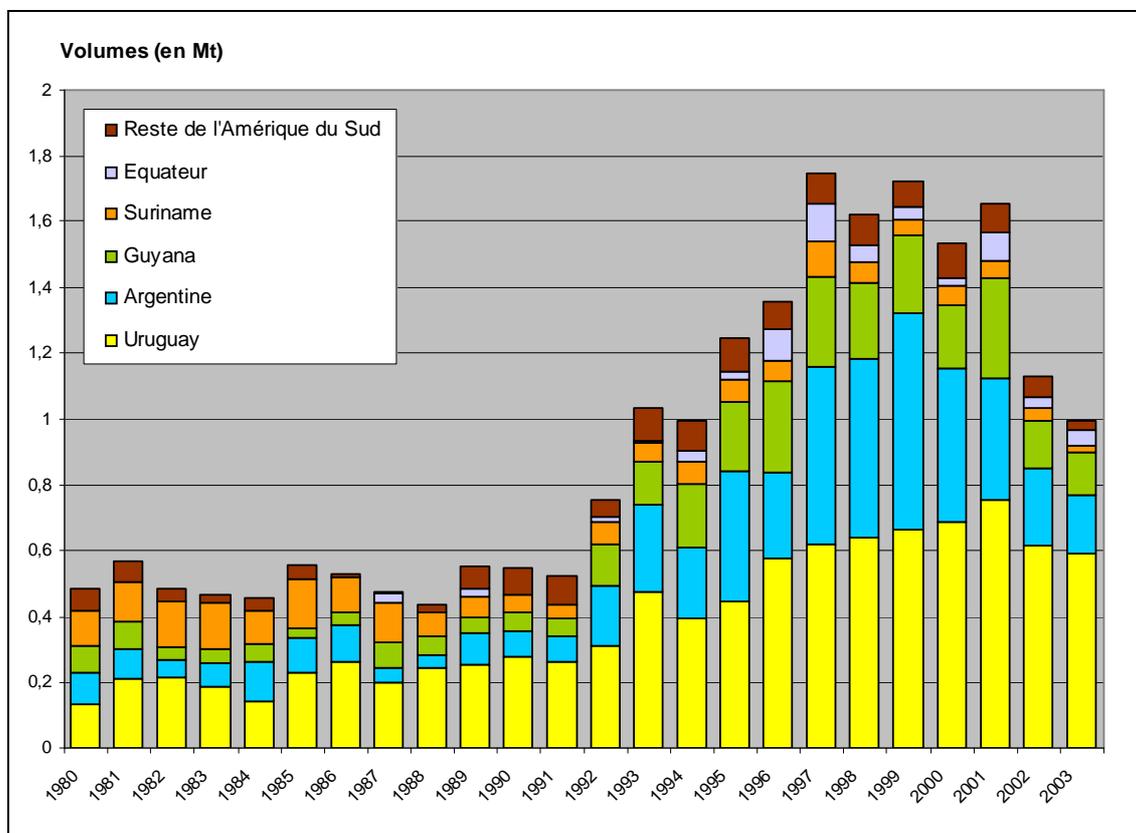
Graphique 6 : importations par pays en Amérique du Sud entre 1980 et 2003 (FAO)



Les pays produisant pour leur marché interne étaient caractérisés jusqu'à une période récente par un besoin d'importation régulier, leurs propres récoltes ne permettant pas de combler la totalité de leur demande domestique. C'est pourquoi nous retrouvons (graph. n° 5) les principaux producteurs régionaux parmi les premiers importateurs : le Brésil, représentant à lui seul 50 à 70 % du volume annuel des importations du sous-continent, la Colombie et le Pérou. Le Chili constitue également un nouvel importateur dont le poids va croissant depuis la fin des années 1990 du fait d'un ralentissement de sa propre production. Menant une politique d'inspiration libérale, les gouvernements successifs ont préféré importer du riz bon marché plutôt que de le produire avec des coûts élevés. Les données émises par la FAO ne permettent pas d'obtenir pour le commerce extérieur une série aussi récente que celle sur la production. Il apparaît tout de même qu'après une forte période de croissance à partir de 1990, les importations ont connu un net ralentissement au début de la décennie suivante. Les besoins d'importation du Pérou et de la Colombie en particulier décroissent au rythme de la progression de leur production domestique, témoignant du succès des politiques publiques tournées vers les améliorations de rendements. Ces effets sont plus nuancés au Venezuela, mais semblent se manifester avec davantage de vigueur depuis 2004, les récoltes ayant par la suite considérablement progressé. Ces pays dans leur ensemble parviennent peu à peu à l'autosuffisance et ont considérablement réduit leurs approvisionnements externes. Quant au Brésil, sa production encore aléatoire fait varier d'autant ses besoins d'importation, les années 1990 ayant été marquées par de hauts niveaux d'approvisionnement externe, hissant le pays au rang de neuvième importateur mondial. Il s'est à cet égard positionné

comme un acteur primordial du commerce régional, dopant par ses achats les secteurs rizi­coles de ses principaux fournisseurs que sont l'Argentine et l'Uruguay.

Graphique 7 : exportations par pays en Amérique du Sud entre 1980 et 2003 (FAO)



L'Uruguay et l'Argentine figurent en effet respectivement au premier et deuxième rang des exportateurs régionaux (comptant chacun pour 30 % des exportations en 1999, au plus fort des volumes échangés), juste avant le Guyana. Ces trois pays ont montré un dynamisme exportateur certain au cours de la décennie 1990, qui fut à l'origine du développement de leur secteur rizicole. Si l'Uruguay est présent dès les années 1980 sur la scène des exportations, avec à l'époque entre 200 000 et 500 000 tonnes annuelles de paddy commercialisées hors de ses frontières, l'Argentine et le Guyana n'y sont apparues que plus tardivement. L'année 1992 marque le début d'une période de développement spectaculaire des exportations sud-américaines dont nous verrons qu'elle est liée pour l'Argentine et l'Uruguay, à la signature de traités commerciaux, en particulier celui du Mercosur. L'année 1992 marque en effet une forte croissance de la demande d'importations brésiliennes, dopant les productions des pays positionnés à l'export sur le marché régional.

1.2. Le Mercosur et la régionalisation du marché rizicole

Le Mercosur est aujourd'hui une union douanière, constituée entre l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay, auxquels est venu de se joindre le Venezuela³⁵ le 4 juillet 2006. Sa création officielle est datée de la signature du traité d'Asunción, le 26 mars 1991, instituant une zone de libre-échange entre les quatre pays fondateurs. Connaissant un succès grandissant, il est le résultat d'un processus long initié dès les années 1980, que nous présenterons succinctement. Nous observerons ensuite que le riz a constitué dès les débuts de la coopération économique régionale une denrée symbolique du processus d'intégration et que la production des pays membres a été fortement influencée par les accords commerciaux.

1.2.1. Les accords instituant le Mercosur

Le traité d'Asunción a été précédé par une succession d'accords multilatéraux entre les pays membres, posant les bases de relations commerciales réciproques privilégiées et ayant vocation à établir une coopération économique plus large entre les pays signataires. Ainsi, le Brésil signe en 1975 avec l'Uruguay un *Protocolo de Expansion Comercial* (PEC)³⁶, tandis que l'Argentine signe le *Convenio Argentino-uruguayo de Cooperacion Economica* (CAUCE) en 1974, accords bilatéraux octroyant des conditions préférentielles d'accès aux marchés argentin et brésilien pour les produits uruguayens, dans le but de réduire le traditionnel déficit commercial entre l'Uruguay et ses voisins (Antia, 2003). Les prérogatives du PEC seront modifiées plusieurs fois pendant les années 1980, les objectifs poursuivis par l'accord devenant plus ambitieux, procédant de l'effort de rapprochement entre les économies de la région. Dans cette optique, le document de révision du PEC signé entre l'Uruguay et le Brésil en 1983 (Diario oficial, 1985) stipulait dans son article 1 : "*Le présent accord a pour objet de promouvoir un meilleur usage des facteurs de production entre les pays signataires et de stimuler leur complémentarité économique en établissant un programme de détaxation des échanges réciproques*"³⁷. Avec de larges objectifs affichés, le PEC n'a en pratique mis en place que des accords à caractère commercial, puisque les mesures réellement

³⁵ Plusieurs pays sont depuis devenus des membres associés au Mercosur : En 1996 s'y joindront le Chili et la Bolivie en 1997, puis le Pérou en 2003. Ensuite l'Equateur, la Colombie et le Venezuela s'y associent le 17 décembre 2004 à Ouro Preto. Enfin le Venezuela est passé du statut de membre associé à celui de membre permanent par la signature du protocole d'adhésion par le président Chavez à Caracas, le 4 juillet 2006 (pour plus d'informations voir le site officiel du Mercosur, <http://www.mercosur.int/msweb/>).

³⁶ Le PEC, signé le 12 juin 1975 s'inscrit dans le cadre du *Tratado de Amistad, Cooperacion y Comercio*, signé lui, à Rivera le 12 juin 1975.

³⁷ Cit. originale : "*El presente Acuerdo tiene por objeto promover entre los paises signatarios el maximo aprovechamiento de los factores de produccion y estimular su complementacion economica, basandose en el establecimiento de un programa de desgravacion del intercambio reciproco*".

opératoires qui aient été prises en dehors des déclarations d'intention ont été axées sur les échanges de marchandises.

Par la suite, le traité d'Asunción, consacrant la création du Mercosur en 1991, prévoit l'harmonisation progressive des politiques commerciales des pays membres pour que soit établi au plus vite un traité d'union douanière. Ici encore, l'objectif affiché se veut très large et coopératif (il vise "l'intégration sectorielle" à travers le libre commerce intérieur, une politique commerciale commune avec l'extérieur et la préférence interne, ainsi que la coopération technologique) mais n'est poursuivi dans les faits que par la levée des barrières commerciales, laissant aux acteurs privés le soin d'approfondir d'autres types de complémentarités.

Les 16 et 17 décembre 1994, les pays membres signent le protocole d'Ouro Preto qui établit un TEC (*Tarifa Exterior Comum*, Tarif extérieur commun, arrêté par la décision n° 22/94 du Conseil du Marché Commun, CMC) et arrête la structure institutionnelle du Mercosur. L'Union Douanière entrée en vigueur le 1er janvier 1995 instaure un TEC compris entre 0 et 20 % pour tous les biens de provenance extérieure au bloc³⁸. A l'intérieur du bloc, les droits de douane ont été supprimés, même si quelques produits ont encore bénéficié d'un régime d'exception durant quelques années. Malgré des faiblesses liées à l'inadéquation des larges objectifs affichés par les textes constitutifs du Mercosur et les moyens mis en œuvre pour les atteindre, la création du Mercosur a eu des incidences directes sur la production rizicole.

MERCOSUR et négociations agricoles

Comme souvent lors des négociations commerciales internationales, l'agriculture constitue une pierre d'achoppement dans les relations entre les pays membres. Elle touche en effet à deux enjeux économiques majeurs et parfois contradictoires que sont la force exportatrice nationale, sur laquelle ont été bâties les politiques latino-américaines des années post 1990, mais aussi à la sécurité alimentaire interne, sans compter les nombreux enjeux sous-jacents tels l'emploi rural, l'occupation du territoire, etc. Les membres du Mercosur n'ont pas échappé à ces dilemmes et les négociations agricoles ont été âpres, à tel point qu'aucune politique agricole réellement concertée et harmonisée n'a à ce jour été mise en place. Les questions de soutien aux prix, de crédits concédés à des taux préférentiels aux producteurs, etc. restent encore à la discrétion des Etats, tout en suscitant de nombreux conflits au sein du bloc. En 1998, du fait des fortes tensions engendrées par ces dossiers, les négociations agricoles étaient au point mort (Guibert, 1999(b)). Pour assainir la situation, les pays membres ont envisagé la création d'un "système commun de défense commerciale" destiné à faire bloc face aux pratiques déloyales extérieures au Mercosur, une logique de front commun avec l'extérieur pouvant permettre de relancer une coopération interne. Le volet extérieur a fonctionné, mais il n'a pas permis l'harmonisation interne des stratégies.

³⁸ Il devient en cela un processus d'intégration relativement avancé, dépassant le stade moins abouti de la zone de libre échange (l'ALENA, réunissant le Mexique, les EUA et le Canada, n'est encore par exemple qu'une zone de libre échange, sans volonté de rapprochement politique, d'harmonisation législative et sans TEC).

1.3.1. Les effets des accords du Mercosur sur les échanges rizicoles entre Brésil et Uruguay

Le Brésil est un acteur clé de la structuration du complexe rizicole régional puisqu'il en est tout à la fois le premier producteur, le plus gros consommateur et le principal marché d'importation d'Amérique du Sud. La consommation de riz est d'environ 35 kg de riz blanchi par personne et par an au Brésil, alors qu'elle n'est que de 11 kg en Uruguay et seulement 6 kg en Argentine selon la FAO. Ces deux pays ayant une population respective de 3,4 et 40 millions d'habitants (estimations nationales pour 2006), ils ont par conséquent un marché intérieur plus restreint, tout du moins par comparaison avec le Brésil, fort de ses 190 millions d'habitants. Le marché intérieur de l'Uruguay et de l'Argentine correspond respectivement à 40 000 et 240 000 de tonnes pour 2006. Avant 2003, le Brésil produisait entre 10 et 11,5 millions de tonnes de riz paddy alors qu'il en consommait en moyenne 12 millions, devant donc importer chaque année entre 0,5 et 2 millions de tonnes pour satisfaire sa demande domestique. Le processus de régionalisation engagé avec la mise en place du Mercosur a contribué à resserrer les liens commerciaux entre le Brésil et ses fournisseurs locaux de riz : l'Argentine et l'Uruguay.

Le PEC (1975) a le premier posé les bases de l'inclusion du riz dans les accords de préférence commerciale entre le Brésil et l'Uruguay. Il prévoyait la réduction des tarifs douaniers à l'importation pour une liste de produits parmi lesquels le riz a été inclus très tôt, dans les limites de quotas annuels régulièrement renégociés. A compter de cette période, le Brésil est devenu un partenaire commercial privilégié pour la filière rizicole de l'Uruguay, cette dernière se voyant attribuer chaque année des exonérations fiscales à l'exportation sur des quantités définies de riz (de l'ordre de quelques dizaines de milliers de tonnes). En 1981, 38 500 tonnes de riz seront commercialisées dans le cadre du PEC. Les quotas autorisés augmentent en 1986, passant à 200 000 tonnes, tandis que dès le 10 octobre 1990, le riz s'exporte librement (plus aucun quota et droits de douanes totalement supprimés) en direction du Brésil en adéquation avec le Protocole XV de ce même PEC³⁹. Ces préférences commerciales satisfont les deux parties puisqu'elles offrent un marché au riz uruguayen, tout en amoindissant le coût des importations alors indispensables au Brésil.

Puis, suite au traité d'Asunción (1991), le riz est encore une fois présent dès les débuts dans les négociations. Dès 1992, la résolution n° 47/92 du GMC⁴⁰ entérine un

³⁹ Source : ACA, site Internet.

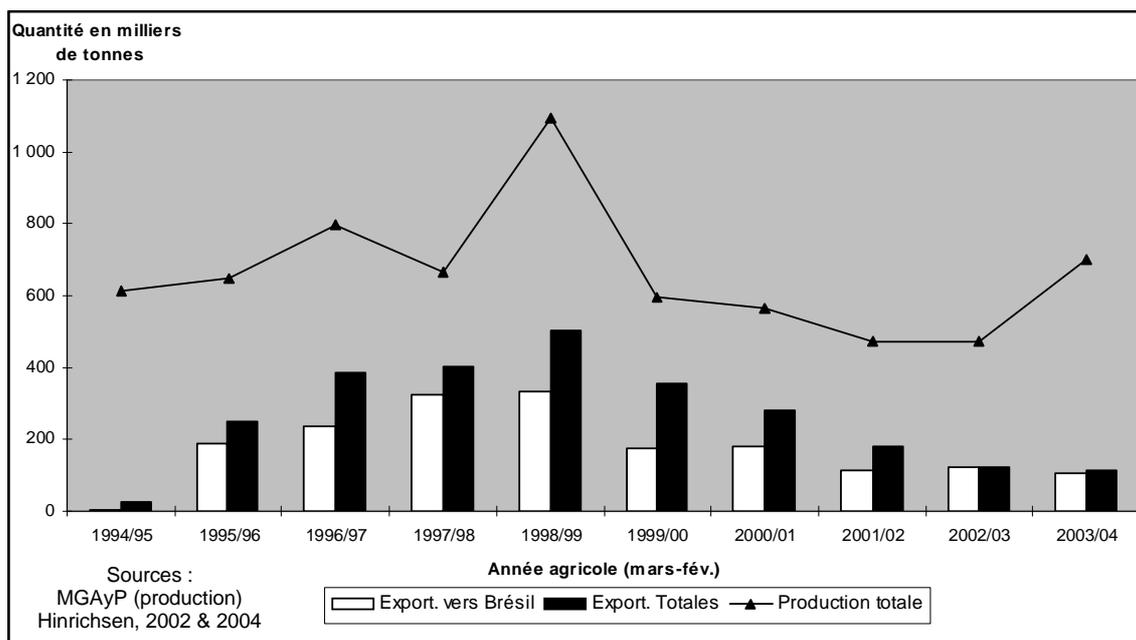
⁴⁰ Le GMC (Grupo del Mercado Común) assiste le Conseil du Marché Commun (CMC), l'organe politique, dans ses décisions exécutives.

accord sectoriel du riz établissant l'élimination définitive des tarifs douaniers sur cette denrée (catégorie 10.06 de la nomenclature internationale). Enfin lors de l'établissement de l'union douanière, le riz a une nouvelle fois fait partie des produits compris dans le TEC : son commerce est affranchi de barrières douanières et non douanières (harmonisation et simplification des formalités administratives d'importation), totalement libre à l'intérieur du bloc dès l'entrée en vigueur de l'Union douanière, en 1995. Le Mercosur offre ainsi aux pays membres un accès privilégié au grand marché rizicole brésilien, tout en les protégeant d'éventuels concurrents extérieurs au bloc au moyen du TEC, puisque ce dernier taxe le riz en provenance de pays non membres. L'union douanière prolonge la dynamique initiée par les PEC et supprime de surcroît les quotas prévus dans ces derniers.

Les effets de la constitution du Mercosur sur le secteur rizicole de l'Uruguay et de l'Argentine ont été très marqués. Le graphique n°8 montre des exportations uruguayennes en augmentation régulière depuis les années 1980, accompagnant le processus de libéralisation bilatérale du commerce du riz. Dans le cas de l'Argentine, l'expansion de ses exportations de riz est plus nettement liée à l'entrée en vigueur de la résolution 47/92 du GMC. Les années 1990 marqueront ainsi une nette progression du commerce régional du riz tant pour l'Argentine que pour l'Uruguay. Cette dynamique s'observe à travers les données figurant dans les graphiques ci-après obtenues auprès du monde professionnel. Elles mettent en évidence le caractère éminemment exportateur du secteur rizicole dans chacun des deux pays ainsi que leur extrême dépendance à l'égard du marché brésilien.

Ainsi les exportations argentines se sont notablement accrues après 1996, le Brésil constituant alors leur principal acquéreur. L'étendue de la série ne permettant qu'une analyse à moyen terme, il semble toutefois que la dynamique de la production soit très liée à celle des exportations sur la période. Les années 2000 sont marquées par une régression tant de la production que des exportations, pâtissant de la baisse des cours régionaux du riz (liée à la dévaluation brésilienne de 1999 qui a stimulé la production brésilienne en raison du renchérissement des importations) et des difficultés économiques traversées par l'Argentine à cette époque : la riziculture demandant l'engagement de frais de campagne lourds, son maintien est en partie sujet à la disponibilité de financements.

Graphique 8 : Production de riz argentin et exportations vers le Brésil

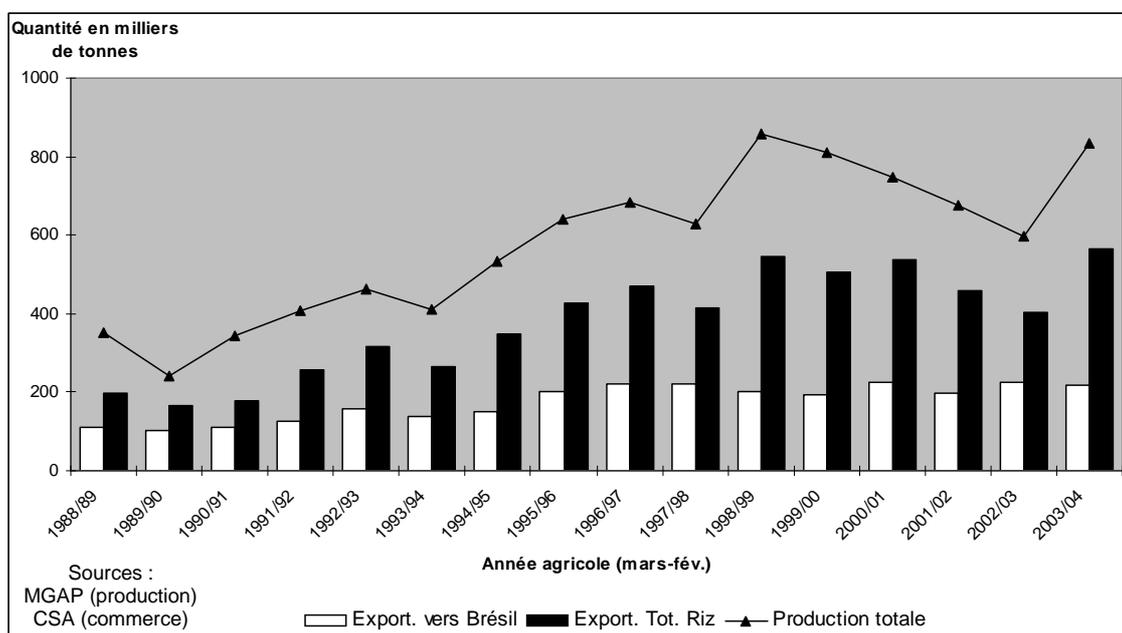


Sources : MGAyP pour les quantités produites et INDEC, dans Hinrichsen, 2001 (pour 1995 à 1998) et Hinrichsen, 2004.

Remarque : Il y a une différence entre les données émanant de la FAO qui sont présentées avant et celles émanant des organisations professionnelles d'Uruguay et d'Argentine. Il s'agit vraisemblablement d'un problème de sources, qui se pose également pour l'Uruguay.

Quant à l'Uruguay, les quantités produites ont régulièrement augmenté entre 1989 et 1999, les exportations suivant cette dynamique de croissance. Alors que le pays exportait 250 000 tonnes en 1989, ce chiffre a presque quadruplé en dix ans, atteignant les 826 000 tonnes en 1999. Les quantités exportées vers le Brésil accompagnent ce mouvement mais leur accroissement relatif est moins fort au regard des quantités totales mises par l'Uruguay sur le marché international : 230 000 tonnes ont été acquises par le Brésil en 1989, soit la presque totalité des quantités exportées cette année-là, alors qu'elles étaient près de 470 000 tonnes en 1999, chiffre certes plus important que celui du début des années 1990 mais ne représentant plus que 56% des quantités exportées. Autrement dit, les quantités exportées vers le Brésil progressent durant la première moitié de la décennie 1990, mais à un rythme moindre que ne le font les exportations totales de riz, du fait d'une politique de diversification des débouchés adoptée par l'Uruguay au milieu de la décennie. Nous notons ainsi une stabilisation des acquisitions brésiliennes entre 450 000 et 520 000 tonnes dès 1996, ce pays se maintenant toutefois comme le premier débouché du riz uruguayen à l'international.

Graphique 9 : Production de riz uruguayen et exportations vers le Brésil



Source : Comisión Sectorial del Arroz, y compris pour les données de production (et non le MGAP, par souci de cohérence interne).

Le marché brésilien a ainsi pu représenter plus de 80 % des exportations rizicoles de chacun des deux pays au milieu des années 1990⁴¹. Cette dynamique exportatrice est davantage marquée pour l'Uruguay, principalement parce que la riziculture s'y est développée plus précocement qu'en Argentine. Les accords multinationaux précédant le Mercosur, tels les PEC, avaient déclenché le mouvement d'expansion du commerce entre le Brésil et l'Uruguay. De sorte, la création du Mercosur n'a fait qu'accentuer une tendance déjà amorcée depuis la décennie 1980. La production argentine a par ailleurs drastiquement diminué après 1999, mais reprend depuis 2004 (elle a à nouveau passé le seuil du million de tonnes paddy produites en 2004 et 2005 selon la FAO) et vient concurrencer les exportations uruguayennes. L'Argentine exporte essentiellement du riz paddy vers le Brésil et a depuis 2004 consolidé ses parts de marché auprès de la Bolivie et du Chili. Le Paraguay est pour sa part un acteur rizicole très marginal dans le Mercosur, produisant chaque année environ 100 000 tonnes de riz paddy.

Dopés par la progression de la demande brésilienne au cours des années 1990, les secteurs rizicoles de l'Argentine et de l'Uruguay se sont développés pour satisfaire aux besoins d'importation de leur voisin. Ce faisant, l'Argentine et l'Uruguay se sont

⁴¹ Les faibles niveaux de production en 1997 sont dus à des phénomènes climatiques, l'Amérique du Sud ayant essuyé cette année-là de nombreuses pluies (phénomène climatique dit "El Niño").

progressivement imposés comme les principaux exportateurs de riz régionaux, soutenus par la mise en œuvre des accords commerciaux multilatéraux. La préférence commerciale instituée par la signature des accords du Mercosur et par l'instauration d'un TEC leur ont en particulier octroyé un accès privilégié au grand marché brésilien.

L'organisation institutionnelle de la filière va également suivre la marche de l'intégration. Ayant bien compris l'importance du marché régional pour son activité, le secteur rizicole a rapidement pris acte de la nécessité de s'organiser à un niveau supérieur. Les industries de transformation se sont concertées en vue de d'harmoniser leurs voix dans les négociations du bloc, créant pour cela la CONMASUR (Confédération de Molinos Arroceros du Mercosur). Cette confédération possède un statut d'association civile internationale et a pour objectifs de suivre l'intégration du secteur, de le défendre au niveau régional, ainsi que de créer et d'entretenir un système d'information sur la transformation et le marché du riz. Elle vise également à promouvoir des mécanismes prévenant ou corrigeant les distorsions dans la concurrence de produits venant de l'extérieur du bloc (source : statuts de la Confédération), faisant jouer la solidarité interne contre le reste du monde.

Les productions des pays membres du Mercosur sont ainsi peu à peu devenues complémentaires, orientées vers la satisfaction du marché brésilien, faisant dire à Guibert que le riz était *"en train de devenir un produit symbolique de l'intégration Sud-américaine : en cinq ans, l'Uruguay et, dans une moindre mesure, l'Argentine ont triplé leurs ventes au Brésil (...)"* (Guibert, 1999(b) : 86). Les agents des filières nationales ont de ce fait été amenés à entretenir des relations suivies, engageant riziculteurs et semenciers à adapter la qualité de leur produit à la demande brésilienne. Mais, si leur complémentarité est indéniable, ces différentes productions n'en restent pas moins concurrentes, visant *a priori* toutes le même marché.

1.3. Heurts dans les coopérations commerciales et replis protectionnistes

Les accords du Mercosur n'ont pas apporté la coopération sectorielle qui était annoncée dans les textes et que certains professionnels appelaient de leurs vœux. Le Brésil en particulier mène encore une politique commerciale interventionniste pour certains produits, dont le riz. Il contrôle l'accès du riz étranger à son marché domestique, alors même que la production rizicole des pays voisins est étroitement liée à sa politique d'importation.

1.3.1. Des accords internationaux "ajustables"

En premier lieu, et malgré les accords passés visant la complémentarité commerciale et productive, le Brésil garde la mainmise sur sa politique d'importation grâce à différents instruments. Si certains sont des dispositifs prévus dans les accords du Mercosur, d'autres sont nettement moins coopératifs et constituent en réalité des moyens déguisés de recourir au protectionnisme ou de choisir ses fournisseurs.

Le TEC en particulier a été l'un de ces instruments. Reconnaisant l'instabilité économique chronique des pays membres du Mercosur (plus forte encore au début des années 1990 qu'aujourd'hui) et les difficultés qui lui sont liées, le GMC a adopté des résolutions donnant la possibilité d'ajuster le TEC de certains produits, dans la mesure où cela permet d'assurer l'approvisionnement indispensable aux pays membres. De la sorte, un pays rencontrant des difficultés d'approvisionnement à l'intérieur du bloc peut demander à ce que le TEC soit modifié sur ce produit. Le riz étant à la base de l'alimentation du pays, le Brésil a beaucoup utilisé cette possibilité pour adapter le TEC du riz à ses besoins (les variations du TEC sont détaillées au sein de l'annexe n°2). Il peut grâce à cela réguler les prix sur le marché interne, ouvrant ou fermant les vannes de l'approvisionnement externe. La fixation du taux de taxation externe répond alors à des objectifs tantôt d'approvisionnement⁴², tantôt de régulation des prix – aux consommateurs et aux producteurs – sur le marché interne. Ce faisant, le Brésil dispose d'un contrôle indirect sur les importations en provenance de l'Uruguay et de l'Argentine (qui se trouvent tantôt favorisées, tantôt défavorisées par rapport à l'extérieur) et introduit des règles régionales variables, renégociées au gré de sa conjoncture interne.

Mais le Brésil a également utilisé de moyens plus détournés pour contrôler cette fois de façon directe les flux de riz en provenance des pays limitrophes. Il a au départ prolongé les négociations établissant des normes de qualité unifiées. Cela lui permettait d'avoir un contrôle unilatéral sur la marchandise entrante, jugeant seul de l'adéquation ou non des cargaisons importées à ses standards internes. Il a pu user de cette indétermination jusqu'à ce que ne soit adoptée la résolution définissant des normes phytosanitaires communes, en 1996 (par la Résolution n° 110/96 du GMC, dérogée et modifiée en 2003 par la Résolution n° 14/03 du SGT 8⁴³). Mais l'adoption d'une classification commune n'a pas pour autant fait disparaître cette attitude protectionniste

⁴² Ce fut par exemple le cas entre le 1er octobre et le 31 décembre 2003 lorsque le TEC est descendu à 4% pour le riz. Les membres du Mercosur étant dans l'impossibilité d'approvisionner le Brésil à hauteur de ses besoins (il a produit cette année-là 10,3 millions de tonnes, pour une consommation que la CONAB estimait à 12 millions de tonnes), ce dernier a sollicité et obtenu auprès de ses partenaires l'autorisation d'abaisser le TEC.

⁴³ Sous-groupe de Travail n° 8, en charge des questions agricoles au sein du Mercosur.

déguisée et les cargaisons sont fréquemment bloquées à la frontière pour des motifs de qualité.

Enfin on recense des actions plus conjoncturelles menées par le Brésil afin de diversifier les sources de l'approvisionnement comme il a pu le faire en 1998 par exemple. Du fait de fortes pluies, la récolte 1997-98 fut mauvaise dans tous les pays du bloc, conduisant à une forte augmentation des prix. Très demandée cette année-là, la tonne de riz uruguayen atteignit des sommets, outrepassant les prix pratiqués sur le marché électronique de Houston. Alors que la tonne de riz américain est restée cotée aux alentours de 410 dollars entre janvier et août 1998, le riz uruguayen à l'export a progressivement augmenté pour atteindre jusqu'à 520 dollars la tonne en août, plaçant le Brésil en difficulté pour s'approvisionner. Le gouvernement brésilien prit alors des mesures pour octroyer des délais de paiement (plus de 12 mois) aux importateurs de riz provenant de l'extérieur du bloc. Ces délais de paiement ont été accordés entre les mois de juillet et août 1998, provoquant l'entrée sur son marché domestique de quelques 600 000 tonnes de riz des Etats Unis et 250 000 tonnes de riz thaïlandais (Salgado, 1998).

A ces différentes méthodes visant à flexibiliser les règles établies par les accords du Mercosur viennent s'ajouter des questions plus structurelles, liées au caractère encore fragile de la coopération économique interétatique au sein du bloc. En effet, les rivalités entre les deux géants du bloc que sont le Brésil et l'Argentine restent fortes et les politiques économiques menées de façon unilatérale. De sorte, lorsque des crises surviennent, elles déstabilisent les bases encore fragiles sur lesquelles le Mercosur s'est construit plutôt que de rechercher en lui des solutions coopératives. Citons pour exemple la politique de décrochement du real brésilien face au dollar décidée en janvier 1999⁴⁴, dévaluant la monnaie de moitié et pénalisant les importations en provenance des pays voisins. La généralisation de la crise à l'ensemble des pays du bloc dans les années qui ont suivi n'a fait qu'envenimer des conflits déjà latents. Chacun d'entre les pays membres mettra plusieurs années à redresser son économie sans que la solidarité régionale ne s'exerce outre mesure. Durant ces années difficiles (de 1999 à 2004), le Mercosur sera laissé pour compte et les négociations destinées à prolonger le processus d'intégration en vue de l'établissement d'un marché commun resteront au point mort. Toutefois, à partir de 2004, le processus d'intégration semble reprendre de la vigueur avec l'arrivée de nouveaux membres associés et/ou permanents (Equateur, Colombie, Venezuela).

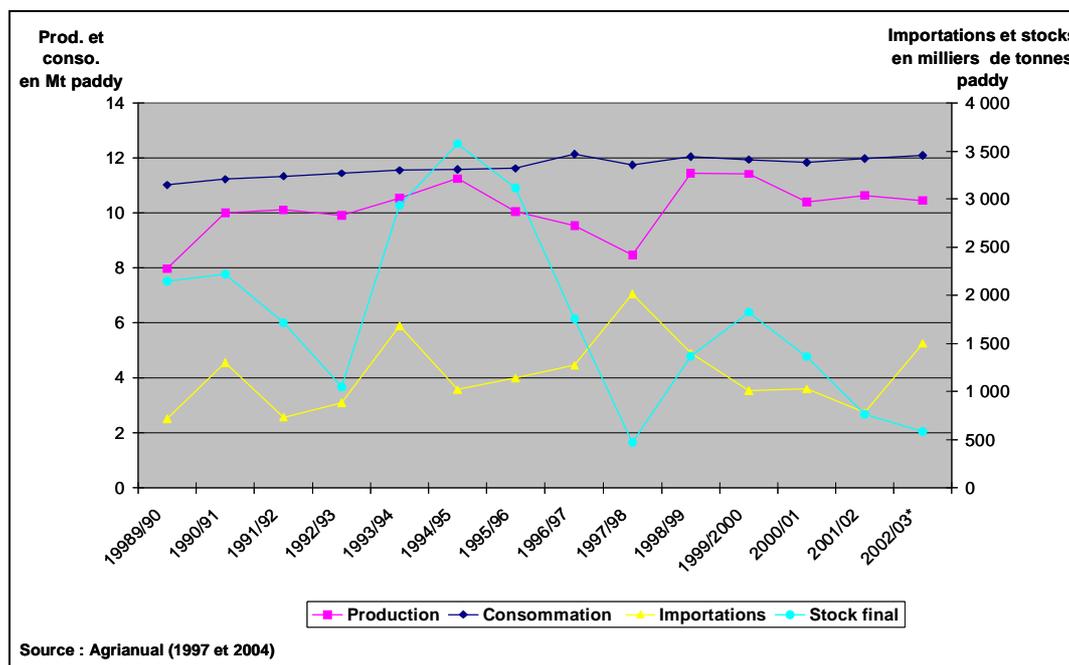
⁴⁴ Qui est elle-même un contrecoup de la crise asiatique. C'est d'abord une dévaluation du real de 8,3 % qui fut décidée le 13 janvier 1999, puis la fin de l'ancrage du real au dollar. Alors que la convertibilité était de 1,2 real pour 1 dollar au premier janvier 1999, la monnaie entre dans un processus de dévaluation qui lui fera perdre près de la moitié de sa valeur tout au long de l'année. Son cours en 2006 oscille entre 2,15 et 2,25 réis pour un dollar.

Les modes de coordination encore très individualistes des pays du bloc et l'instabilité économique de l'extrême fin des années 1990 ont engendré des replis protectionnistes. Le commerce et la production du riz s'en sont trouvés affectés, le Brésil ouvrant et fermant l'accès à son marché au gré de ses nécessités d'approvisionnement et de sa politique de régulation des prix. Le riz étant un produit stratégique pour lui, le Brésil exprime à travers ces actions la nécessité de conserver un contrôle à la fois sur le niveau des prix domestiques et sur la production nationale. Mais la poursuite de ces objectifs internes l'amène à faire un usage parfois unilatéral des différents procédés par lesquels il parvient à réguler plus ou moins efficacement ses importations, dont l'effet collatéral est l'assujettissement des productions des pays voisins aux résultats de sa production interne.

1.3.3. Le leadership brésilien et la déstabilisation récente du marché régional

Les enjeux liés à ce produit sont bien évidemment différents selon l'acteur considéré : produit d'exportation et source de devises pour l'Argentine et l'Uruguay, il est pour le Brésil un bien de première nécessité, produit phare – avec les haricots en grain – de la "*cesta basica*" littéralement "panier de base", ou panier de biens de première nécessité. Il s'agit d'un panier de biens distribué aux plus pauvres par le gouvernement, dont le contenu est aussi utilisé pour calculer un indice du coût de la vie des populations les plus démunies. L'Etat tente d'administrer les prix de vente des principaux produits inclus dans cette *cesta basica* en les maintenant à un niveau relativement bas afin de garantir un accès à l'alimentation aux populations défavorisées et d'assurer un pouvoir d'achat au salaire minimum. Dans le même temps, la politique agricole a parmi ses objectifs d'empêcher les prix aux producteurs de descendre trop bas pour assurer la rémunération des agriculteurs et soutenir le niveau de la production nationale. Ce sont donc là deux types d'intérêts parfois contradictoires qui guident l'Etat dans ses stratégies de régulation du marché rizicole.

Graphique 10 : évolution de l'offre et de la demande brésiliennes de riz entre 1990 et 2003



Le graphique précédent montre bien que, si le Brésil a régulièrement besoin de s'approvisionner auprès de ses voisins pour subvenir à la demande intérieure, ses importations sont tributaires à la fois de son niveau de production et de sa gestion des stocks. Les variations de stocks permettent d'amortir en partie les aléas du niveau de production et les variations de prix, tandis que les importations apportent une marge de manœuvre supplémentaire pour réguler le marché interne. Tout au long de la période, le marché intérieur a été excédentaire (production + stocks + importations), montrant que les importations sont certes utilisées pour subvenir aux besoins alimentaires du pays, mais aussi pour réguler le marché. Ces dernières ont augmenté durant la première moitié des années 1990 parfois sans lien direct avec l'approvisionnement interne (comme en 1995 et 1996), les stocks disponibles (constitués ces deux années pour soutenir les prix au producteur) permettant largement de subvenir à l'alimentation des Brésiliens. Les importations ont ensuite diminué à partir de 1999, à mesure que les quantités récoltées nationalement progressaient et que le gouvernement réduisait ses stocks. A cette époque, le riz en provenance d'Uruguay et d'Argentine a par ailleurs été renchéri suite à la dévaluation brésilienne de 1999, jusqu'à ce que ces deux pays ne déprécient également leurs monnaies trois ans plus tard. Dans le même temps, suite à deux récoltes consécutives particulièrement élevées (en 1998-99 et 1999-2000), le gouvernement brésilien a encore réduit ses stocks et a limité l'entrée de riz non décortiqué en

provenance de ses deux voisins en mettant en place des mesures de rétention pour des raisons phytosanitaires (Salgado, 1999)⁴⁵.

La conséquence directe de cette situation a été pour les pays voisins une surproduction des types de riz achetés par le Brésil et qui ne s'exportent que difficilement ailleurs. Cela a plongé la riziculture de la République Orientale dans une crise profonde dont elle ne se relève que lentement. Le prix payé au producteur a en effet été divisé par deux d'une récolte à l'autre : le sac de 50 kg payé aux environs de 12 US\$ en 1998, est descendu à seulement 6 US\$ en 1999, et à moins de 5 US\$ en 2000 (ACA, site Internet). Les quantités produites ont alors diminué progressivement pour atteindre 906 000 tonnes en 2002-2003 (MGAP-DIEA, 2003), revenant à leur niveau de 1995.

Au cours des années plus récentes, la production brésilienne a encore augmenté, le pays atteignant même pour la première fois l'autosuffisance alimentaire en 2004 et 2005, avec plus de 13 millions de tonnes produites. Si elle se poursuit, cette évolution viendra bouleverser un marché régional déjà morose et avivera certainement les tensions à la frontière du Rio Grande do Sul, les producteurs *riograndenses* tenant les importations pour responsables de la baisse du niveau des prix et pressant les pouvoirs publics de réguler les entrées en provenance des pays voisins. Ces revendications s'accompagnent de manifestations des producteurs brésiliens du Rio Grande do Sul, le plus souvent dans les villes frontalières de l'Uruguay et de l'Argentine (Acegua, Jaguarão, Chui, Uruguaiana, etc.), les groupes de pression organisant parfois des barrages filtrants qui immobilisent les camions chargés de riz. De telles crises sont récurrentes, les plus importantes ayant été enregistrées en 1999, puis presque chaque année après 2002. Ce fut à nouveau le cas en octobre 2004, lorsque plusieurs centaines de riziculteurs brésiliens ont bloqué l'entrée de camions à la frontière uruguayenne. Ils revendiquaient alors l'autosuffisance alimentaire pour le Brésil et déploraient le manque de contrôle à l'entrée des camions. Ils suspectaient en particulier les camions arrivant par le poste frontière de Acegua – dont la balance était hors service depuis plus de trois ans – de dissimuler des surcharges de l'ordre de 25% de riz par rapport à la cargaison officiellement enregistrée. S'il est difficile de faire la part de la vérité dans ces revendications, elles témoignent bien d'une situation des plus tendues et du manque de coopération régionale, d'autant plus que le gouvernement cède généralement aux pressions des riziculteurs.

C'est donc ici la demande brésilienne qui gouverne le marché, régulant directement la production uruguayenne. Or les augmentations récentes de la production brésilienne et l'autosuffisance alimentaire récemment atteinte par le pays semblent n'être

⁴⁵ Il prétextait la présence d'une moisissure sur l'écorce du riz.

que le début d'une période de hauts niveaux de production⁴⁶. Ses principaux fournisseurs sont mis en difficulté et la riziculture uruguayenne en a été touchée, d'autant plus que les marchés secondaires acquis par le pays dans la région (le Pérou principalement) revoient également leurs importations à la baisse. Il semble que, bien qu'encore récentes, ce soient là des évolutions de fond, appelées à remettre en cause les politiques productives et commerciales des exportateurs régionaux. Rappelons toutefois qu'une poursuite des tendances récentes n'implique pas nécessairement un arrêt de la production d'export puisqu'il existe à l'échelle mondiale de réels besoins dans de nombreux pays et que l'une des stratégies développées par le secteur uruguayen consiste justement à conquérir des marchés plus lointains. Il a ainsi resserré ses liens avec le Pérou – qui, suite à une relance de sa production, arrive également à saturation depuis les années 2000 – ou avec le Moyen Orient (l'Iran, qui achète depuis les années 1970 entre 10 et 30% des quantités exportées par l'Uruguay) et Haïti. Il s'est aussi plus récemment tourné vers le continent africain (Afrique du Sud, Sénégal – marché également convoité par le Brésil en 2005) ou encore vers l'Union Européenne (source : Comisión Sectorial del Arroz, document non publié).

Une perspective de rapprochement a été ouverte fin 2004 avec le projet de déposer au nom des pays du Mercosur une réclamation collective devant l'organe de règlement des différends de l'OMC contre les aides gouvernementales apportées aux producteurs nord-américains⁴⁷. Ce sont une nouvelle fois les actions sectorielles de protection du bloc face à l'extérieur qui semblent les plus à même de rassembler les acteurs régionaux, mais les rivalités sont si fortes qu'ils ne parviennent pas à s'accorder sur une position commune et qu'à notre connaissance, cette démarche n'a pas encore abouti. Autres initiatives inachevées, celle d'une coopération des pays du Mercosur dans la prospection de nouveaux marchés (formation d'un fond d'exportation vers l'extérieur du bloc) et dans l'expédition de cargaisons communes, ou encore celle de la création d'une chambre sectorielle du riz du Mercosur⁴⁸. La baisse de la demande brésilienne met en péril la production des pays voisins et la recherche collective de marchés extérieurs (le Brésil commençant lui aussi à exporter) pourrait être une solution coopérative visant à maintenir l'ensemble des productions régionales. Mais la piste collective ne semble pas

⁴⁶ Les sécheresses à répétition dans le Rio Grande do Sul, premier producteur national, seraient cependant en mesure de peser sur les quantités produites. L'année 2006/07 s'annonçant une nouvelle fois sèche, il semble que les producteurs revoient leurs intentions de semis à la baisse (IRGA, site Internet, sept. 2006). Le fait que les stocks publics soient au plus bas depuis vingt ans reporteraient alors directement un éventuel déficit de production sur la demande d'importations.

⁴⁷ Qui exerceraient une concurrence déloyale à leur encontre sur les marchés internationaux.

⁴⁸ Source : presse professionnelle (Revista Planeta Arroz, Revista ACA, www.arroz.com, etc.). Elle aurait pour vocation d'inciter l'ensemble des acteurs des filières nationales à travailler dans une perspective de complémentarité productive et de coopération commerciale.

porter ses fruits, tant les rivalités sont intenses entre les différents acteurs ; les conflits tendent à surpasser à chaque fois la volonté de trouver des solutions communes.

Face aux aléas de la demande brésilienne, l'Uruguay a cherché à diversifier ses débouchés et se tourne vers des marchés plus lointains. Aussi, entre 1997-98 et 2003-2004, la part des exportations de riz vers le Brésil est passée de 80% à 58% du total. Malgré cette baisse relative, la production uruguayenne reste toujours intimement liée à la politique d'achats et aux besoins d'importations du Brésil. La situation est donc très tendue en temps de crise et la coopération attendue au sein du Mercosur ne semble pas toujours être de mise.

Conclusion

L'Uruguay et le Brésil se placent donc l'un et l'autre comme des acteurs rizicoles d'envergure au niveau international, le Brésil parce qu'il est à la fois le plus important producteur hors Asie et qu'il a été longtemps un importateur de premier ordre, tandis que l'Uruguay peut se prévaloir d'occuper le septième rang à l'exportation. Nous avons vu se dessiner une zone de spécialisation rizicole à cheval sur trois pays (Brésil, Argentine et Uruguay) dont le principal débouché est le marché brésilien. Situées dans le bassin du Rio de la Plata, ces trois zones de production ont semblé pouvoir ne faire qu'une entité puisqu'elles constituent le principal grenier à riz du Brésil. Ce rôle semble compromis au vu de la conjoncture récente, pâtissant de la progression de la production dans l'ensemble de la zone.

Toutefois, pour notre sujet, nous nous intéressons à des riziculteurs venus en Uruguay avant que la conjoncture régionale ne se retourne. A l'époque le marché était en pleine croissance, porté par la demande brésilienne, alors que la production uruguayenne était dans une phase de développement. La recherche de nouveaux marchés visant à répondre à la demande domestique uruguayenne ne semble raisonnablement pas pouvoir être une motivation à la venue de cultivateurs du Rio Grande do Sul. Il faut donc chercher ailleurs leur motivation. L'installation en Uruguay leur a peut être donné la possibilité de continuer à travailler avec le marché brésilien et donc de garder des habitudes professionnelles et un confort en matière de commercialisation et de distribution de leur production. Cet élément aurait ainsi pu encourager leur installation.

Nous envisageons en suivant, au-delà du point de vue commercial, quels peuvent être les avantages à s'inscrire dans le contexte productif uruguayen.

Chapitre 2.

Un bassin de production transfrontalier nord pampéen en formation ?

Introduction

En dépit de rivalités commerciales récurrentes, les riziculteurs de la région nord-pampéenne se sont solidement implantés de part et d'autre de la frontière uruguayo-brésilienne. Cette vaste plaine peu peuplée se caractérise par une mise en valeur agricole peu intensive et la médiocrité de ses infrastructures de communication. L'activité agricole reste à la base de l'économie rurale locale ; sa vitalité tire bénéfice de la proximité de la frontière.

Nous analysons dans ce chapitre le rôle de la riziculture irriguée dans les économies locales et régionale. Nous cherchons notamment à apprécier sa place par rapport à d'autres productions agricoles présentes, puis à caractériser la place et le rôle des différentes zones de production rizicole de chacun des deux pays. Nous abordons également les pratiques culturelles pour nous permettre de dégager les similitudes et les différences dans les techniques de production entre la zone de départ et d'arrivée et identifions les caractéristiques des exploitations rizicoles. Nous nous attachons enfin à explorer la question foncière afin de déterminer si elle permet d'expliquer en partie la mobilité productive des cultivateurs.

2.1. La riziculture, une production stratégique dans les économies du Rio Grande do Sul et de l'Uruguay

L'accroissement de la production rizicole au Rio Grande do Sul et en Uruguay observée depuis vingt ans suggère que cette culture tient une place de premier plan dans les économies agricoles des deux pays. Nous allons identifier et caractériser les enjeux qui se sont constitués autour de cette activité dans chacun des contextes nationaux.

2.1.1. Les enjeux économiques liés à la production rizicole au Rio Grande do Sul

Avant d'aborder le cas particulier du Rio Grande do Sul, il faut situer le positionnement de cet Etat dans l'ensemble rizicole brésilien. Le riz est en effet une denrée capitale pour la sécurité alimentaire du pays, de même qu'il est présent dans de nombreuses régions de la fédération.

2.1.1.1. La riziculture du Rio Grande do Sul dans la Fédération brésilienne

Avec un peu plus de 13 millions de tonnes de riz paddy récoltées en 2004, le Brésil se positionne comme le principal producteur en Amérique Latine. Presque totalement dirigée vers la consommation intérieure, la riziculture est significative pour l'économie du pays : elle représentait en 2004 une valeur brute de production (VBP) de quelque 7 700 millions de réis courants, soit plus de 7% de la VBP des produits issus des cultures⁴⁹. Elle se situe sur ce point parmi les tous premiers produits de culture du Brésil, juste derrière le soja, le maïs, le café et la canne à sucre. Par rapport à la création de richesse nationale, la riziculture représentait 2,5% de la valeur ajoutée brute de la production agricole du pays⁵⁰ en 2003, ce qui n'est pas négligeable lorsque l'on sait le rôle qu'occupe encore l'agriculture dans l'économie du pays : elle a participé pour 9% du PIB fédéral, en moyenne entre 2000 et 2003 (IBGE, *Contas Regionais*, 2004).

Au vu du dernier recensement agricole effectué dans le pays, le Brésil compte 230 000 exploitations à dominante rizicole (IBGE, 1998, pour les publications imprimées du recensement agricole de 1996). Si elles sont présentes en grand nombre sur l'ensemble du territoire, c'est le Rio Grande do Sul (RS) qui constitue le maillon fort de la riziculture nationale. Cet Etat regroupe pourtant une faible proportion des établissements⁵¹ rizicoles (4% de ceux que compte le pays dans son ensemble), tout en contribuant chaque année à près d'un tiers des surfaces cultivées. La superficie occupée par les rizières y avoisine ainsi le million d'hectares, avec des rendements moyens proches des 6 t/ha. Fort de ces performances nettement au dessus de la moyenne brésilienne (de 3,5 t/ha), l'Etat participe à près de la moitié de la production nationale. De tels rendements placent le Rio Grande

⁴⁹ Valeur brute des différentes productions calculées par l'IBGE-PAM, les cultures comportent ici toutes les catégories de cultures confondues (pérennes et annuelles).

⁵⁰ Qui était, elle, de 229 246 millions de réis en 2003 ; c'est à dire l'ensemble des cultures, auxquelles s'ajoutent les produits de l'élevage, de la pêche, de la foresterie et de l'extraction, tel le charbon (IBGE, *Contas Regionais*).

⁵¹ Les recensements brésiliens et uruguayens utilisent le terme d'établissement pour désigner les exploitations agricoles.

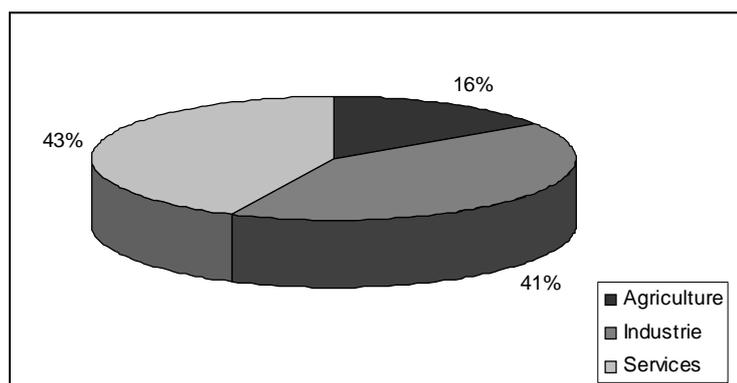
do Sul un peu au dessous des leaders de la riziculture irriguée et mécanisée que sont le Japon, les EUA et l’Australie⁵². Il s'est ainsi imposé depuis une vingtaine d'années comme un acteur incontournable de la riziculture nationale, jouant en particulier un rôle déterminant sur la fixation des prix du riz au sein de toute la Fédération puisqu'il injecte annuellement quelques cinq millions de tonnes sur le marché.

Si cette activité s'est particulièrement développée, c'est en partie parce que, tributaire de la disponibilité de ressources bien spécifiques, celles-ci y sont présentes en abondance : sources d'eau pour l'irrigation, sols relativement plats et présentant un faible potentiel de percolation, ensoleillement.

2.1.1.2. La riziculture dans l'économie du Rio Grande do Sul

Le Rio Grande do Sul compte parmi les plus riches Etats du Brésil. Apportant 8% du PIB de la Fédération, il occupe le quatrième rang dans la création nationale de richesses derrière São Paulo, Rio de Janeiro et Minas Gerais. Comme le reste du pays, son économie a traversé des années tumultueuses au tout début des années 1990, suite à quoi des périodes de croissance exceptionnelle (10% en 1993 et 6% en 1997) ont côtoyé des années récessives (- 0,5% en 1995 et 1998). Après 1998, la situation économique et financière s'est assainie et la croissance est régulière depuis, avoisinant 3 à 4% par an (FEE, FEEDADOS, 2005).

Graphique 11 : part des secteurs d'activité dans la VAB du Rio Grande do Sul (moyenne 2000-2004)



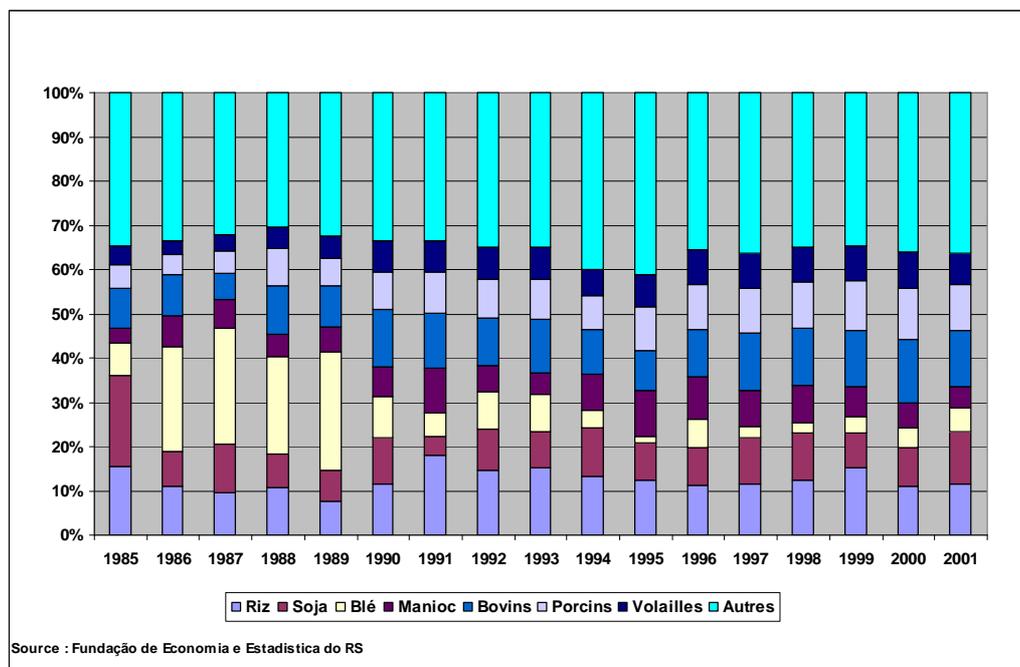
Source : Fundação de Economia e Estadística do Rio Grande do Sul (FEE)

⁵² Les rendements dans ces pays sont de 7 à 9 t/ha en moyenne.

La place de l'agriculture dans la VAB⁵³ du Rio Grande do Sul est plus importante encore qu'au niveau fédéral, participant à 16% de cette dernière en moyenne entre 2000 et 2004 (cf. graphique ci-dessus). Tout comme dans l'ensemble du pays, alors que les années 1990 ont semblé marquer une stabilisation de la part de l'agriculture dans la VAB aux alentours de 12%, les années plus récentes montrent une participation en progression, atteignant un niveau record de presque 19% en 2003. Quant aux deux autres secteurs d'activités, ils représentent en moyenne entre 2000 et 2004, 41% de la VAB de l'Etat pour l'industrie et 43% pour les services.

La riziculture du Rio Grande do Sul joue ainsi un rôle majeur dans l'économie brésilienne à double titre : elle fournit la moitié de l'offre nationale de riz et occupe une place de premier ordre dans l'économie de l'Etat, tout particulièrement dans la valeur des productions culturelles. Le graphique suivant fait apparaître la participation des différentes activités agricoles à la valeur brute de production (VBP) agricole du Rio Grande do Sul entre 1985 et 2001 (FEE, document interne non publié, 2004), en isolant les premières d'entre elles selon qu'elles sont d'origine végétale (représentée par les couleurs à dominante rouge) ou animale (couleurs à dominante bleue). 7 productions (riz, blé, soja, manioc, bovins, porcins et volailles) dominent le paysage agricole de l'Etat, représentant plus des deux tiers de la valeur brute créée au Rio Grande do Sul.

Graphique 12 : évolution de la part des différentes productions dans la VAB agricole au Rio Grande do Sul (1985-2001)



⁵³ Valeur ajoutée Brute = valeur ajoutée nette (i.e. le PIB) moins les impôts sur les produits, moins les services financiers intermédiaires (le PIB en valeur vaut en général 4 % de plus que la VAB en valeur dans le contexte brésilien selon nos calculs personnels).

Si les quatre productions végétales comptaient pour l'essentiel de la valeur de production créée en 1985, leur part relative a considérablement diminué, pâtissant du recul subi par le blé et le soja qui ont tous deux connu une période faste avant 1990. Après cette date, la riziculture est devenue centrale, partageant son leadership au sein des cultures annuelles avec le soja. La part du riz s'est ainsi stabilisée légèrement au dessus de 10% de la VBP après 1990 (soit 2 milliards de réis en 2001) devenant avec le soja les piliers "verts" de l'agriculture locale. Le manioc et le blé ont été peu à peu marginalisés, occupant en fin de période une position tout à fait secondaire. Le blé mérite une attention particulière, les chiffres faisant apparaître une diminution drastique de sa participation à la VBP de l'Etat. Le Rio Grande do Sul étant l'un des seuls Etats au sein de la Fédération qui soit doté d'un climat propice à la culture du blé (avec le Santa Catarina et le Paraná), cette céréale a connu un réel essor au cours des années 1980, appuyé par des programmes publics de soutien au prix. Cependant sa mise en culture s'est par la suite considérablement réduite : le désengagement de l'Etat la livrant à une forte concurrence extérieure, elle a peu à peu été concurrencée dans l'affectation des sols par d'autres types de productions telles le tabac⁵⁴, le maïs ou encore le soja.

A ce titre, la production de tabac a connu un décollage au cours des toutes dernières années, marquant peut être le début d'une reconversion de l'agriculture locale, en particulier dans les régions de moyennes et petites propriétés. Alors que cette culture était auparavant le propre des petites propriétés, elle tend à gagner du terrain sur les exploitations moyennes, cultivée selon des techniques toujours plus mécanisées. Autre phénomène marquant de l'agriculture locale, le boom plus récent encore des plantations d'eucalyptus, qui laisse présager de possibles bouleversements dans le paysage agricole (dans les deux sens du terme) et ce principalement dans la région pampéenne, à proximité de la frontière uruguayenne. Au-delà de ces produits phares, on cultive aussi au Rio Grande do Sul du maïs, de la patate douce, des produits maraîchers et des haricots en grains. L'Etat compte également avec des productions fruitières traditionnelles du Brésil telles les bananes ou les oranges, mais également avec des fruits plus caractéristiques des climats tempérés (pommes, raisin).

⁵⁴ L'augmentation de la production de tabac est liée à plusieurs phénomènes, tantôt internes au Rio Grande do Sul, tantôt externes. Du côté interne, de lourds investissements ont été réalisés dans les industries du tabac (traitement des feuilles mais aussi fabrication de cigarettes), en particulier dans la vallée du Rio Pardo, augmentant les capacités de traitement des feuilles au niveau local. Cette dynamique est soutenue par les appuis de l'Etat au secteur et par les systèmes de production intégrés mis en place par les industries, en collaboration avec les petits producteurs. Les années 2000 ont également été marquées par des récoltes plus importantes et de bonne qualité. Côté externe, les stocks mondiaux ont diminué durant les premières années 2000, principalement du fait d'une réduction de la production des Etats-Unis et du Zimbabwe. Sur ce thème, se référer à Campos et Calandro (2003).

Second moteur de l'agriculture *riograndense*, la production animale est pour sa part largement dominée par la production carnée – bovine en premier lieu pour le tiers de la valeur totale des productions animales, puis porcine et avicole – bien avant les produits laitiers, les œufs et le miel. La viande bovine est une production traditionnelle de l'Etat et y a toujours occupé un rôle économique prédominant (sur lequel nous reviendrons par la suite). Quant aux porcins et à l'aviculture, les pratiques d'élevage ont considérablement évolué au cours des quinze dernières années – souvent sous la houlette de grands groupes agroalimentaires étrangers, qui ont poussé à leur modernisation. Ceci explique en grande partie l'importance croissante de ces deux productions depuis les années 1990.

L'économie du Rio Grande do Sul est donc encore très agricole et le soja, le riz mais aussi les produits carnés y occupent une place prépondérante. Les cultures annuelles sont cependant la principale source de création de richesse dans l'agriculture (52%), avant la production animale et les cultures pérennes. Par ailleurs, l'essentiel de la production locale de riz est destinée à l'approvisionnement des grands centres urbains et des régions non productrices du reste du pays ; seulement 15% à 20% du riz produit dans l'Etat est consommé sur place, le reste étant "exporté" vers le reste de la Fédération (IRGA, www.irga.rs.br, 2004). Le positionnement économique du secteur rizicole est maintenant posé tant dans l'environnement restreint du Rio Grande do Sul que dans le contexte élargi de la Fédération. Au niveau local, la riziculture apparaît comme étant une activité de premier ordre, à la fois dans l'économie du Rio Grande do Sul mais aussi au vu de sa participation à la production agricole nationale.

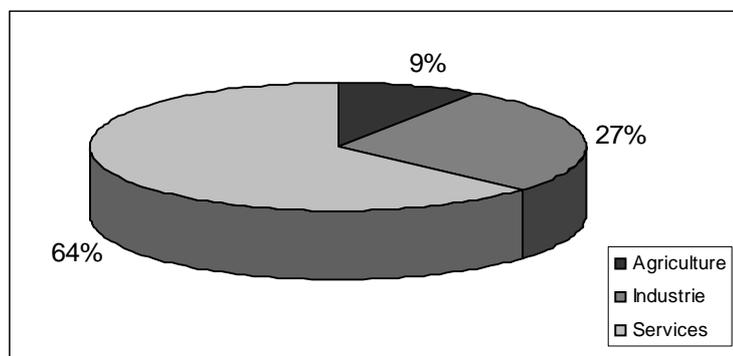
Après avoir situé la production rizicole dans le contexte économique du Brésil et du Rio Grande do Sul, nous nous consacrerons maintenant à présenter la production rizicole de l'Uruguay, ceci afin à la fois de comprendre dans quelle mesure elle participe à l'économie nationale, mais aussi pour déterminer si elle a ou non pour le pays un caractère stratégique, au même titre qu'au Brésil.

2.1.2. Le riz dans le commerce extérieur de l'Uruguay

L'économie uruguayenne est pour sa part largement basée sur le secteur tertiaire (cf. graphique suivant), celui-ci lui procurant chaque année plus de 60% du PIB et occupant 70% des actifs (source : INE). Le tourisme est en particulier une source de revenus considérable – la côte Atlantique attire chaque année des milliers de vacanciers argentins – suivi par le secteur bancaire et les assurances. Auparavant surnommé la "Suisse" de l'Amérique du Sud, l'Uruguay en possède en effet quelques caractéristiques : petit pays enclavé entre deux géants, libre circulation des capitaux, secret bancaire et

faible fiscalisation sur les revenus et le patrimoine, il a su tirer parti d'un système bancaire performant et discret, attirant de nombreux capitaux externes.

Graphique 13 : part des secteurs d'activité dans la VAB en Uruguay (moyenne 2000-2004)



Source : INE, www.ine.gub.uy (2006)

La part de l'agriculture a considérablement évolué ces dernières années : elle était d'à peine 5% avant la crise de 1999 et a depuis repris une place de poids dans la création nationale de richesse, contribuant à 11% du PIB de 2004 et employant 14% des actifs. Elle est surtout orientée vers les produits d'élevage (viande, lait, cuir, laine dont l'Uruguay est l'un des premiers exportateurs au monde - cf. graphique ci-dessus) ainsi que vers quelques productions de grande culture (canne et betterave à sucre, riz, blé, maïs). La foresterie a connu un développement plus récent : les plantations d'eucalyptus initiées au cours de la seconde moitié des années 1990 arrivent aujourd'hui à maturité et commencent à être exploitées. L'industrie enfin, dont la plus grande part est consacrée au traitement et à la transformation des produits agricoles (cuir, laine et agroalimentaire) représente pour sa part près de 27% du PIB.

Au long des quinze dernières années, l'Uruguay a traversé des périodes de développement très contrastées. Il a d'abord connu une phase de développement tout au long des années 1990, le taux de croissance annuel moyen atteignant les 5% entre 1996 et 1998. Les conditions de vie se sont alors régulièrement améliorées, tandis que le taux de chômage urbain (le seul disponible au niveau national) se maintenait entre 10% et 11% de 1995 à 1998. Dans le même temps la pauvreté a reculé : l'INE estime que la part de la population vivant sous le seuil de pauvreté⁵⁵ est passée de 46% en 1986 à seulement 15% entre 1995 et 1999 (INE, 2003). Malgré le renforcement de son économie et l'optimisme laissé par l'évolution positive des indicateurs de développement, le pays n'a pas résisté à

⁵⁵ L'INE a construit sa propre méthodologie pour calculer le seuil de pauvreté, tenant compte des revenus des personnes et de la capacité de ces revenus à couvrir un ensemble de besoins du foyer (alimentation, équipement de base, fournitures, etc.). Se référer au site Internet pour plus de détails sur cette méthodologie (<http://www.ine.gub.uy/biblioteca/publicaciones.htm>).

la dégradation de la conjoncture régionale à la fin de la décennie : ayant bâti sa réussite sur ses rapports avec l'extérieur (tourisme, apports de capitaux), l'économie nationale a été touchée de plein fouet par les retombées de la crise traversée par ses deux voisins brésilien et argentin entre 1999 et 2002, faisant entrer l'Uruguay dans une phase très troublée. La réduction drastique de l'activité touristique et les retraits massifs par les argentins des capitaux qu'ils avaient placés auprès des établissements bancaires du pays ont à terme conduit à la dévalorisation du peso uruguayen. En 2002, au plus fort de la crise bancaire, le taux de chômage a atteint un seuil de 17%⁵⁶ tandis que la part de la population vivant sous le seuil de pauvreté est remontée à 24% (INE, www.ine.gub.uy, 2006). Le pays s'endette alors (la dette extérieure a doublé pour la seule année 2002) et la spirale inflationniste menace de s'installer durablement. La dette publique s'est également aggravée, atteignant 125% du PIB en 2002 (Banco Central del Uruguay – BCU ; www.bcu.gub.uy 2006).

Depuis, l'Uruguay se rétablit lentement de la crise et connaît des taux de croissance élevés⁵⁷, en partie grâce à une reprise des exportations⁵⁸. Le secteur agricole évolue favorablement, soutenu par la croissance retrouvée des pays voisins et par la dévaluation monétaire de 2002. Entre 2002 et 2005, la VAB du secteur agricole dans son ensemble tend à reprendre une place prépondérante dans l'économie nationale puisqu'elle a progressé de 34 % (OPYPA, 2005), tirant l'économie nationale vers le haut. L'agriculture est donc redevenue un secteur porteur, même si elle avait perdu de l'importance face à la montée en puissance des services au cours des années 1990. Descendu à son plus bas niveau en 1999, le secteur agricole a depuis repris de l'importance et a atteint en 2003 et 2004 des niveaux de participation qu'il n'avait plus connu depuis 1989 (respectivement 13% et 11%). Sa part tend à reculer à nouveau, mais cet épisode montre bien que le secteur primaire a soutenu l'économie nationale pendant la crise, compensant quelque peu par ses exportations la baisse des revenus subie par le secteur tertiaire. Les productions agricoles ayant enregistré les plus forts taux de croissance (en VAB) sont l'élevage (viande bovine, puis laine et lait), suivi par le soja et le maïs. Les produits carnés et laitiers ont bénéficié d'une augmentation des prix payés au producteur, améliorant leur rentabilité et relançant la production.

L'agriculture uruguayenne joue ainsi un rôle stratégique dans la balance commerciale du pays, les produits d'origine agricole représentant selon les années entre

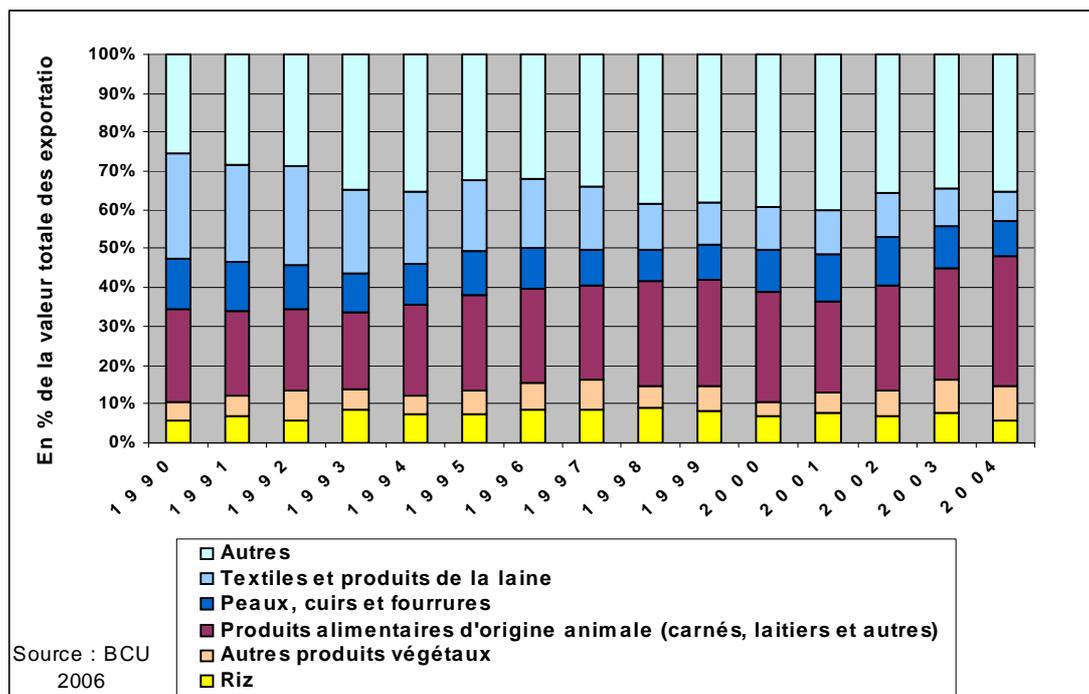
⁵⁶ Ce taux diminue régulièrement depuis ; en 2005 il était de 12,2 %.

⁵⁷ Il a augmenté de 10% en 2004 et 6 % en 2005.

⁵⁸ En 2005 le chômage était redescendu à 12% de la population active tandis que la dette publique reculait, ne représentant plus "que" 90% du PIB. Les inégalités ont en revanche progressé, la part des personnes vivant sous le seuil de pauvreté étant de 32% en 2004.

60% et 70% de la valeur totale des exportations (cf. graphique ci-dessous). C'est la viande qui constitue la première source de devises d'origine agricole, ayant supplanté dans ce rôle les textiles et les produits de la laine. L'élevage, qu'il soit destiné à la production de viande ou à l'élaboration de produits transformés (laine, textiles, cuir, etc.) joue ainsi un rôle moteur et central dans les exportations nationales.

Graphique 14 : évolution de la part des principaux produits dans les exportations uruguayennes entre 1990 et 2004



Contrairement au Brésil, l'intérêt de la riziculture pour l'Uruguay tient principalement à son positionnement dans la balance commerciale du pays puisqu'elle en constitue le principal produit d'exportation d'origine végétale. Le riz représente depuis la fin des années 1980 une source de devises dont l'importance n'a cessé de croître jusqu'en 1998, comptant alors pour près de 10% de la valeur totale des exportations. Sa participation s'est certes quelque peu réduite depuis cette date (du fait des difficultés d'accès au marché brésilien et de la crise économique plus généralement traversée par le pays), mais en 2004, il comptait encore pour au moins 5% de leur valeur totale des exportations. Lorsque l'on connaît les turbulences traversées par l'Uruguay ces dernières années et sa difficulté à attirer des devises, la riziculture constitue encore pour lui une activité stratégique, même si elle tend à s'effacer quelque peu derrière l'expansion des ventes de produits animaux. Elle permet par ailleurs de diversifier avantageusement les exportations agricoles, tant l'on imagine qu'une crise commerciale dans un secteur central tel celui de la viande bovine (le spectre des épizooties et autres crises sanitaires plane sur le secteur particulièrement sensible à l'opinion publique qu'est la production carnée) aurait un effet immédiat sur l'économie nationale.

Enjeu alimentaire pour le Brésil, production phare de l'agriculture *riograndense* et source importante de devises en Uruguay, la riziculture irriguée des plaines nord-pampéennes a su conquérir une place de choix dans les économies locales. Nous allons en étudier les caractéristiques d'organisation et les dynamiques actuelles.

2.2. Affaiblissement de la production pluviale, consolidation du bassin transfrontalier irrigué

La période 1970 à 2000 a donné lieu à une importante restructuration spatiale des régions rizicoles. Au Brésil, où les dynamiques productives et commerciales à l'œuvre ont conduit à un déclin des régions traditionnelles de riz pluvial tandis qu'ont émergé des pôles rizicoles plus marqués qu'auparavant. Nous étudierons ainsi dans un premier temps les reconfigurations liées à la riziculture pluviale, puis dans un second temps nous mettrons en perspective la consolidation de la production irriguée du sud Brésil avec celles des voisins argentin et uruguayen.

2.2.1. La relative marginalisation du riz pluvial brésilien

Les évolutions constatées dans la production de riz pluvial sont dues à différents types de facteurs qui ont concouru au cours de la décennie 1990 à marginaliser ce mode de culture, auparavant majoritaire. La place qu'il occupait dans les exploitations, le resserrement des critères de définition de la qualité ont contribué à l'exclure des régions traditionnellement productrices alors qu'il a fortement augmenté à proximité des frontières agricoles du Centre-Ouest.

2.2.1.1. La riziculture pluviale en recul dans les Etats traditionnellement producteurs

Le riz pluvial se distingue de son homologue irrigué en ce qu'il ne nécessite pas d'apport en eau autre que celui apporté par les pluies. Les variétés pluviales ont un atout certain : elles ne nécessitent pas d'aménagements de rétention et d'acheminement de l'eau et présentent par conséquent l'avantage de ne pas susciter de trop lourds investissements de départ. Les rendements obtenus pour ce type de riziculture sont généralement peu élevés du fait de variétés moins performantes que leurs homologues irrigués et peuvent varier selon les régions et les techniques culturales, de 1 à 4 t/ha. Les variations de pluviométrie peuvent également occasionner des aléas de rendements, bien que les

précipitations importantes des régions tropicales (précipitations supérieures à 1 100 mm/an – Dubreuil et al., 2002) du centre et de l'ouest du Brésil offrent des conditions tout à fait favorables à ce type de riziculture. Au Brésil, les meilleurs rendements moyens en 2004 étaient ceux du nord du Mato Grosso (soit l'une des régions les plus récemment incorporées aux terres agricoles nationales) avec 3,2 t/ha⁵⁹, tandis que la plupart des autres régions productrices de riz pluvial se situaient aux alentours des deux tonnes par hectare. Lorsqu'elle est pratiquée sur des terres d'ouverture (mises en culture pour la première fois), la riziculture pluviale demande assez peu d'apports d'intrants (herbicides, fertilisants, etc.) ce qui permet de maintenir des coûts de production relativement bas. Après quelques années (de l'ordre de deux à trois ans) les adventices du riz se développent et il faut mettre en place des rotations et fertiliser le sol pour maintenir des rendements similaires. Les coûts engendrés par l'achat d'intrants et la force de travail supplémentaire augmentent et pèsent sur la rentabilité de l'activité.

Au-delà des coûts d'entrée relativement bas pour le riz pluvial, ce dernier peut être cultivé avec des niveaux de technologie (types de variétés utilisées, intrants, etc.) et de mécanisation très variés au Brésil. Il s'est par exemple développé sur un mode très traditionnel jusqu'au début des années 1990 dans les Etats de l'est du pays tels Minas Gerais ou São Paulo (souvent présent en marge des plantations de café) ou encore dans l'Etat du Maranhão. Organisé en marchés relativement confinés du fait des grandes distances séparant les différents pôles de consommation, ce type de riziculture subvenait historiquement aux besoins des populations. Mais le riz pluvial peut aussi être cultivé au sein d'exploitations très mécanisées, mobilisant une sélection variétale rigoureuse, plutôt observée depuis les années 1990 dans les *Cerrados* et plus récemment aux abords des forêts dites de transition vers l'Amazonie (nord du Mato Grosso et Maranhão).

Cultivé selon des méthodes traditionnelles, peu mécanisées, avec un apport réduit d'intrants et n'utilisant pas les variétés les plus récentes, ce type de riz obtient des rendements faibles ainsi qu'une qualité très moyenne qui en limitent le niveau de rémunération. Mendez et al. (2001) effectuent par exemple une comparaison entre les différents systèmes de production qui cohabitent dans l'Etat du Maranhão, particulièrement diversifiés. Ils montrent la faible rentabilité de la petite riziculture familiale pratiquée sur un mode traditionnel (ces cultivateurs ne devant selon les auteurs leur subsistance qu'à l'autoconsommation et à la main d'œuvre familiale non salariée) alors que les cultivateurs plus modernisés et travaillant sur des superficies supérieures à

⁵⁹ Rendements publiés par l'IBGE-PAM au titre de la macro-région géographique (forme agrégée de découpages censitaires) "*Norte*" du Mato Grosso.

100 ha obtiennent des bénéfices plus conséquents⁶⁰. Les différences de rendements entre les exploitations, liées à leur degré de mécanisation, à l'utilisation d'intrants et aux variétés utilisées, expliquent en grande partie ces écarts de rentabilité. Or, les pressions du marché en œuvre depuis la décennie 1990 et l'évolution de la qualité demandée ont fragilisé les producteurs les moins performants et les moins insérés dans le système de production modernisé.

Plusieurs facteurs ont concouru à restructurer la base productive de la riziculture : l'abaissement des coûts de transports, l'innovation variétale et la montée en puissance des agro-industries et des grandes chaînes de distribution ont modifié les termes de la concurrence dans l'environnement national. L'introduction de la variété de riz irrigué *Blue Bell* en provenance des EUA au milieu des années 1970 a en premier lieu permis aux productions irriguées du sud d'améliorer nettement les rendements (obtenant environ 3 à 4 t./ha au début des années 1980), mais aussi d'obtenir une qualité plus homogène. Relativement bien adaptée au climat local, la *Blue Bell* présente par ailleurs un grain long et fin, très différent des riz pluviaux cultivés dans les Etats côtiers, plutôt courts et ronds. Les préférences des consommateurs se sont peu à peu reportées sur les grains longs offrant une qualité constante et socialement plus valorisées, favorisant les productions irriguées du sud au détriment des variétés pluviales. En second lieu, la concentration des agro-industries et des réseaux de distribution, associée au développement des moyens de transports ont participé de cette évolution, contribuant à mettre les différentes régions de production rizicole en concurrence (Haefliger, 2001). Les industries des régions traditionnelles, souvent vétustes, peu modernisées, se sont heurtées à des productions plus performantes (en termes de rendements et de qualité) venant des régions Sud et depuis les années 1990 du Centre-Ouest (Haefliger, 2001 ; Mendez et al., 2001).

Les pressions du marché en faveur d'une amélioration de la qualité du grain sont également liées à l'évolution de l'intervention publique au niveau de la commercialisation. Le système public d'intervention sur le marché du riz⁶¹ en vigueur jusqu'au milieu des années 1990 a conduit l'Etat à se porter régulièrement acquéreur de grandes quantités⁶² de riz. Au-delà des objectifs de régulation directement visés par les

⁶⁰ Bénéfice net de -86 R\$ en 2000 pour un riziculteur familial traditionnel – de un à six hectares – après déduction de la rémunération du travail fourni par la famille et de la production autoconsommée de son actif. Ces cultivateurs obtiennent des rendements allant de 900 à 1 700 kg/ha. Par contraste, les cultivateurs plus modernisés, mécanisés et cultivant à des superficies supérieures – plus de 100 ha – obtenaient la même année un bénéfice net de 203 R\$ et des rendements moyens de 3 800 kg/ha.

⁶¹ Le chapitre 3 de la première partie reviendra sur ce point, et s'attachera à présenter les outils de la politique agricole ainsi que leur évolution.

⁶² Soit selon la CONAB (Sistema de produção, site Internet de la Conab) près de 15 % de la production annuelle jusqu'en 1995 (il s'agit ici d'un ordre de grandeur, les achats du gouvernement subissant chaque année des fluctuations importantes).

pouvoirs publics – s'attachant à la fois à établir des stocks publics "stratégiques", à contrôler les prix de vente au détail et les prix payés aux producteurs – ces actions ont aussi eu une influence directe sur la définition de la qualité du produit. En effet, jusqu'au milieu des années 1990, la politique d'achat de stocks publics n'a fait que peu de place à la question de la qualité car davantage centrée sur des questions quantitatives. Des normes de classification du grain existaient bel et bien, mais en l'absence d'un système de contrôle efficace, elles n'ont guère été respectées par les opérateurs. Les stocks constitués étaient entreposés au sein de silos appartenant au gouvernement, mais dont la gestion courante avait le plus souvent été déléguée à des industriels privés, eux-mêmes agents de la filière rizicole. Parfois encore, le gouvernement a directement pris le parti de ne pas investir dans des infrastructures de stockage coûteuses, préférant louer les équipements et les services d'industriels. Cette alternative, reportant sur des agents privés la gestion à la fois des bâtiments et des stocks, a pris de plus en plus d'ampleur au fil des années 1990.

Le système ainsi présenté a pesé sur la qualité du produit fini, les riziculteurs ayant la possibilité d'écouler leur riz même de mauvaise qualité à des prix raisonnables, fixés par un agent extérieur et physiquement absent : l'Etat. Ceci est dû au fait que les acheteurs effectifs – les industriels – étaient en réalité davantage des gestionnaires de stocks et ont été peu regardants sur le produit, la rémunération du gouvernement n'étant en pratique que très peu conditionnée à des contrôles de qualité. Se sachant rémunérés régulièrement et sans obligation de rendre des comptes (si ce n'est sur l'état des stocks), ces industriels ont souvent tenté de tirer profit de la situation en réduisant leur prestation de service au minimum⁶³. Or, au-delà des caractéristiques du grain lors de l'achat au producteur, de mauvaises conditions de stockage altèrent encore sa qualité. L'ensemble de ces éléments a contribué à un certain relâchement des exigences quant aux caractéristiques du produit durant les années 1980 et le début des années 1990. Mais le désengagement de l'Etat à partir des années 1990 et la réduction des stocks régulateurs a reporté la fixation et le contrôle des normes de qualité sur le secteur privé, qui a resserré ses exigences (Mendez, 2005). Cette nouvelle configuration a entraîné de profonds changements dans la filière et a quelque peu déplacé le pouvoir en son sein. Alors qu'auparavant l'offre agricole était relativement peu sujette à des pressions commerciales, les industries et les distributeurs imposent désormais leurs conditions, d'autant plus que les préférences des consommateurs vers des grains longs et fins se sont peu à peu répercutées en amont, jusqu'à la production. L'entrée sur le marché national des productions uruguayenne et argentine, à hauts rendements et commercialisant des riz de

⁶³ Des entretiens réalisés auprès d'industriels qui avaient des stocks du gouvernement à charge, corroborent la lecture donnée ici. On comprendra que pour ne pas les compromettre nous n'en citons pas le nom.

très bonne qualité (grain long et fin) sont venues concurrencer encore les régions de production les moins performantes et les grains ronds du riz pluvial.

Le recul de l'Etat du Maranhão dans la production nationale, emblématique des restructurations récentes

Le cas de la riziculture dans l'Etat du Maranhão constitue un exemple significatif des processus qui ont peu à peu évincé les régions traditionnellement productrices de riz pluvial ; second producteur national jusqu'au début des années 1980 derrière le Rio Grande do Sul et participant pour près de 15 % à la production nationale (cf. graphique "Evolution de la participation des Etats dans la production nationale") , le Maranhão a réduit de moitié les surfaces cultivées entre 1990 et 1996 et ne représente plus aujourd'hui que 5 % de la production nationale. Les progrès de productivité amenés par des améliorations techniques et par l'évincement des producteurs les moins efficaces (petits agriculteurs utilisant des techniques rudimentaires et produisant en partie pour de l'autosubsistance) n'ont pas permis de compenser les importantes réductions des surfaces cultivées, le riz étant remplacé par du soja ou de l'élevage.

Le riz du Maranhão subvenait avant les années 1990 aux besoins alimentaires de sa population et approvisionnait en sus tout le Nordeste. Il est aujourd'hui devenu importateur net. Mendez et al. (2001) attribuent la moindre importance de cet Etat dans le scénario national à trois évolutions principales : l'envasement des conflits fonciers, l'inadaptation des variétés locales et des techniques de production aux modifications de la demande et la baisse des prix réduisant sa rentabilité. Sur le plan foncier, les propriétaires cédaient avant de façon informelle et temporaire leurs terres à des cultivateurs, ces derniers s'engageant en échange à les rendre après les avoir préparées pour l'élevage. L'exacerbation des luttes foncières dans l'Etat incite les propriétaires à ne plus fonctionner sur ce mode, de peur que les cultivateurs refusent de rétrocéder la terre le moment venu. Par ailleurs, le Maranhão produit traditionnellement un riz rond et court qui a pendant longtemps satisfait la demande régionale en l'absence de concurrence extérieure. Mais l'arrivée de riz fins et longs en provenance du Sud à des prix raisonnables a aiguisé les exigences des consommateurs urbains vers ce type de produit, tendant à rendre obsolète la qualité de la production locale. Cette dernière est alors moins bien valorisée, obtient des prix inférieurs et devient moins rentable, conduisant à l'abandon de la riziculture par de nombreux producteurs. Les industries locales, de petite taille et peu modernisées n'ont pas réussi à s'adapter à cette nouvelle donne ; fragilisées, elles ont suivi le même chemin que les cultivateurs (Mendez et al., 2001).

Depuis les années 2000 toutefois de nouvelles variétés ont été introduites, permettant l'obtention de rendements meilleurs et d'un grain plus conforme aux exigences de l'aval, tandis qu'une partie des industriels et des cultivateurs sont entrés dans une dynamique de modernisation très forte. La production locale a cessé de régresser et depuis 2003 les superficies semées progressent. D'autres phénomènes viennent alors interférer avec la dynamique rizicole et influencent également l'évolution des superficies semées.

Les nouvelles exigences de l'aval de la filière et l'abaissement des coûts de transport ont déstabilisé une partie de la base productive du pays, en particulier dans les régions traditionnelles de riz pluvial. Auparavant majoritaire dans l'ensemble du pays, sauf dans le sud, le riz pluvial voit ses superficies se rétracter dans les régions n'ayant pas modernisé les techniques de production. Contrastant avec ce recul, la riziculture pluviale de certaines zones du Centre-Ouest et plus marginalement du Nord-Est s'est au contraire récemment développée. Pour comprendre leur dynamique, il faut alors étudier le contexte spécifique de la riziculture de ces régions.

2.2.1.2. Riz pluvial des *Cerrados* et concurrence dans l'affectation des sols

Les modifications des préférences en termes de qualité et la concurrence entre zones de production ne sont pas l'unique motif de la restructuration de la géographie productive ; en particulier elles ne permettent pas seules de comprendre les évolutions à l'œuvre dans le centre du pays. Le dynamisme constaté dans les régions des *Cerrados*⁶⁴ et des fronts agricoles du Nord-Est est en effet lié à une double évolution : d'une part la recherche variétale qui a permis d'introduire des semences plus productives et offrant un grain plus long, et d'autre part la poussée pionnière de ces régions.

Initialement positionnés sur le segment des riz ronds et courts, les producteurs du Centre-Ouest se sont d'abord trouvés désarmés face à la demande changeante du marché. Des organismes de recherche comme l'EMBRAPA ou le CIRAD se sont alors mobilisés pour mettre au point de nouvelles variétés, plus productives et dont la qualité serait adaptée à la demande des industriels. Le succès de ces démarches avec, par exemple, la commercialisation des variétés *Primavera*, *Maravilha* ou *Cirad 141* à la fin des années 1990, a suscité une grande attente et a relancé l'attrait pour la riziculture dans les *Cerrados*. Tout laissait à penser que ces progrès resserreraient le différentiel de prix existant entre les riz irrigué et pluvial, donnant à l'activité des atouts pour s'imposer peu à peu comme une culture stable dans les systèmes de production. Cependant, dans la pratique, les producteurs n'ont pas attribué un rôle plus fort à la riziculture au sein de leurs exploitations. Cela s'explique en partie parce qu'ils n'ont pas obtenu de ces nouvelles variétés les résultats escomptés (manque de semences certifiées, mauvaise qualité de ces dernières sur le marché, etc.) mais aussi par le "rôle" qui est attribué au riz dans ces régions.

Si la production de riz témoigne d'une forte croissance à proximité des fronts agricoles, c'est aussi en grande partie du fait du rôle stratégique joué cette culture dans les dynamiques agricoles de ces régions. L'introduction de la riziculture dans les *Cerrados* a en effet été favorisée par sa capacité à supporter l'acidité des sols : alors que le soja ou le coton ne supportent pas des pH naturellement élevés, le riz s'en accommode très bien. Pour cette raison, il est utilisé sur les fronts agricoles comme une culture d'ouverture : semé sur des terres vierges immédiatement après le défrichement, il permet une valorisation rapide des parcelles sans correction de la structure du sol. Par ailleurs il demande d'autant moins d'apport d'intrants que la présence récente de la végétation endémique tient à l'écart les adventices du riz durant les premières années. Cultivé pendant un à trois ans sur les terres vierges, il corrige en partie l'acidité du sol et permet

⁶⁴ Hauts plateaux arborés du centre-ouest du Brésil.

de débiter le travail de champs encore parsemés de souches et de branchages. Grâce à la riziculture, l'exploitant peut rentabiliser sans délai des parcelles qui du fait d'une trop forte acidité du sol, ne se prêteraient pas à d'autres grandes cultures comme le soja ou le coton (Mendez et al., 2002). Pour introduire d'autres types de cultures, l'exploitant devra par la suite pratiquer le chaulage, c'est-à-dire effectuer un apport artificiel de calcaire dans le sol afin de faire baisser encore son niveau de pH.

La riziculture connaît ainsi de fortes poussées sur l'arc de déboisement lui-même, s'étendant du Mato Grosso au Maranhão et jusqu'au Pará et Piauí. Par la suite, elle se maintient encore quelques années sur les terres nouvellement ouvertes, après quoi elle est finalement remplacée par d'autres activités agricoles en arrière du front. Du fait du rôle qui lui est assigné dans ces régions pionnières, il est coutume de dire que la riziculture "suit" le front de déboisement en direction de l'ouest et du nord (Mendez, 2005). Principale frontière agricole de la fin des années 1990, le Mato Grosso est ainsi devenu au fil des ans le deuxième Etat producteur de riz de la fédération et le premier en riz pluvial⁶⁵.

Cette reprise de la production dans le Centre-Ouest a été interprétée comme le premier signe d'un rééquilibrage de la production sur l'espace national, qui n'est finalement pas venu. De fait, et malgré son rôle stratégique dans la dynamique d'expansion agricole du Centre-Ouest brésilien, la riziculture pluviale ne parvient pas à y conquérir une place stable. Les progrès en qualité et en productivité réalisés par la recherche sur les nouvelles variétés ont contribué à améliorer sa rentabilité, mais n'ont pas réussi à lui conférer un statut plus durable au sein des exploitations agricoles. Ainsi la région nord du Mato Grosso, qui a doublé ses surfaces en 15 ans (de 400 000 à près de 800 000 ha entre 1990 et 2004), accuse depuis 2000 un taux de croissance légèrement négatif, masquant en réalité de grandes variations annuelles. En 2005 encore, l'IBGE-PAM a enregistré une chute de près de 60 % des surfaces semées en riz dans l'Etat du Mato Grosso : l'envolée des prix du soja a conduit les producteurs à remplacer le riz par l'oléo-protéagineux. L'évolution des surfaces de riz est ainsi particulièrement sensible aux conjonctures enregistrées sur les différents marchés agricoles (soja, maïs, coton, élevage), qui déterminent son éventuelle substitution. L'avancée pionnière et l'évolution relative des cours des produits agricoles conditionnent donc ensemble les superficies semées : la production de riz progresse avec l'ouverture de terres, mais plus les cours des

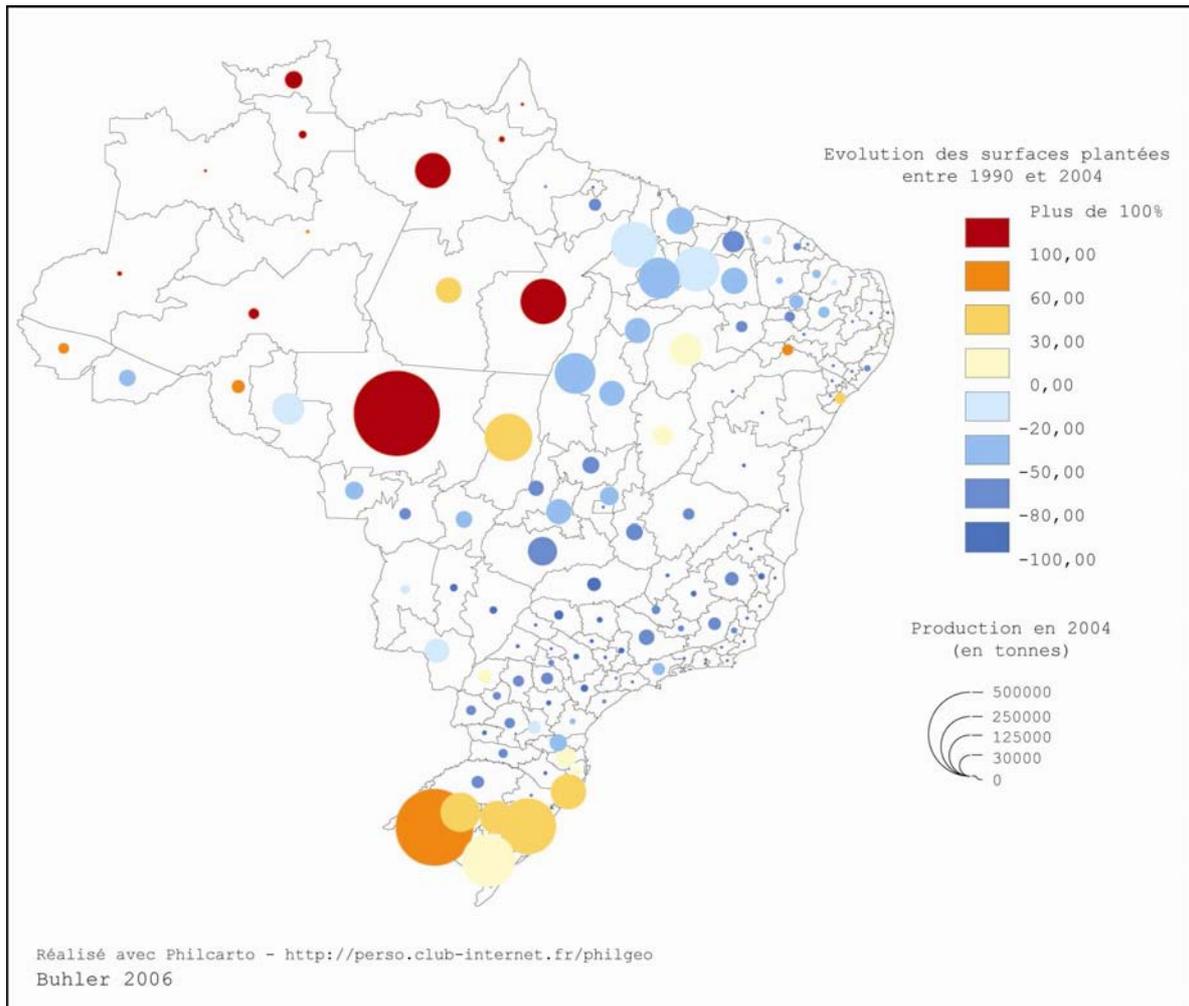
⁶⁵ Le développement des productions des fronts pionniers a effrayé les producteurs du Rio Grande do Sul qui les ont perçues comme des concurrentes. La revue professionnelle des riziculteurs du Rio Grande do Sul "*Planeta arroz*" titrait en avril 2000 "*A ameaça que vem do norte ; o arroz de sequeiro torna-se competitivo e ameaça o mercado gaúcho.*" [La menace qui vient du nord ; le riz pluvial devient compétitif et menace le marché du Rio Grande do Sul], traduisant bien la crainte qui s'est instaurée à l'époque de voir les régions du centre et du nord du Brésil fragiliser les producteurs du Rio Grande do Sul.

productions qui concurrencent la céréale dans l'affectation des sols sont élevés, plus elle est évincée par d'autres cultures. Lorsque les autres productions sont résolument plus rentables, le riz n'est cultivé que peu de temps pour "ouvrir" les parcelles et son évolution est alors presque exclusivement liée à la dynamique d'expansion agricole. La riziculture de ces régions est alors assignée à des rôles bien particuliers, passant d'une culture essentiellement commerciale à une culture dite "d'ouverture".

La carte qui suit représente la tendance suivie par l'évolution des surfaces rizicoles entre 1990 et 2004. Les années 1990 marquent un recul général de la riziculture, qui n'a cependant pas touché toutes les régions de façon homogène. A l'échelle du pays, les superficies rizicoles sont passées de 4,1 millions d'hectares en 1990 à 3,7 millions en 2000. Cette tendance à la baisse s'est poursuivie durant les toutes premières années du nouveau millénaire, avant d'amorcer une reprise pour parvenir à 3,8 millions d'hectares en 2004. La réduction des surfaces a cependant été largement compensée par une explosion des rendements moyens, passés d'une moyenne de 1,8 t/ha sur l'ensemble du pays en 1990, à 3,5 tonnes en 2004 (soit une augmentation moyenne de presque 100 %). C'est essentiellement la progression des rendements qui a permis au niveau de la production nationale de se maintenir.

En procédant à une analyse par zones nous observons que partout les surfaces de riz pluvial diminuent, à l'exception des frontières agricoles les plus à l'Ouest, où la riziculture est très mécanisée, qui seules progressent encore. Le lien entre l'avancée des frontières agricoles et le développement de la riziculture apparaît nettement sur la carte. Les Etats côtiers en revanche sont particulièrement affectés par ce déclin. Si la situation générale se redresse depuis 2000, elle ne marque pas pour autant une reprise sur l'ensemble du pays. Bien au contraire, la région Sud-Est et la côte nordestine continuent leur repli, les superficies rizicoles y devenant en 2000 presque insignifiantes. Alors que la riziculture pluviale était encore très présente en 1990 dans les Etats de São Paulo ou de Minas Gerais, elle en a aujourd'hui presque disparu pour être quelquefois remplacée par d'autres cultures commerciales, mais aussi souvent par des pâturages artificiels (Waniez, 2002). Quant au riz irrigué de la région Sud, il ne marque une progression qu'au sud et à l'est du Rio Grande do Sul, à proximité des frontières de l'Uruguay et de l'Argentine et plus marginalement le long de la côte à Santa Catarina.

Carte 6 : évolution des surfaces rizicoles semées par mésorégion entre 1990 et 2004 et production rizicole



Sources : PAM 1990, 2000 et 2004

Remarque : les mésorégions sont des découpages territoriaux de taille intermédiaire utilisés par les organismes statistiques brésiliens. On trouve à un niveau inférieur les municipes puis les microrégions, et à un niveau supérieur les Etats et les Régions.

Ainsi, l'élargissement du marché national en corollaire du développement des moyens de transport ont mis en concurrence des zones de production rizicole dont certaines étaient jusqu'alors relativement protégées. Le retrait à l'Etat associé à la montée en puissance des industriels et des réseaux de distribution ont contribué à resserrer les normes de qualité et à marginaliser les Etats traditionnellement rizicoles. Ce retrait a alors porté sur le devant de la scène des régions concentrant l'essentiel de la production en 2004 : le riz pluvial s'est plutôt imposé (en superficie du moins) dans les Etats du Mato Grosso, du Maranhão et du Pará, tandis que la production irriguée s'est concentrée au sud, principalement au Rio Grande do Sul et secondairement à Santa Catarina⁶⁶.

⁶⁶ Selon l'Embrapa (2004), on trouve également du riz irrigué au Parana (très marginal) et Tocantins (40 000 ha en 2000) ainsi qu'au Maranhão (Mendez et al., 2001).

2.2.2. La riziculture irriguée, pilier de la production régionale

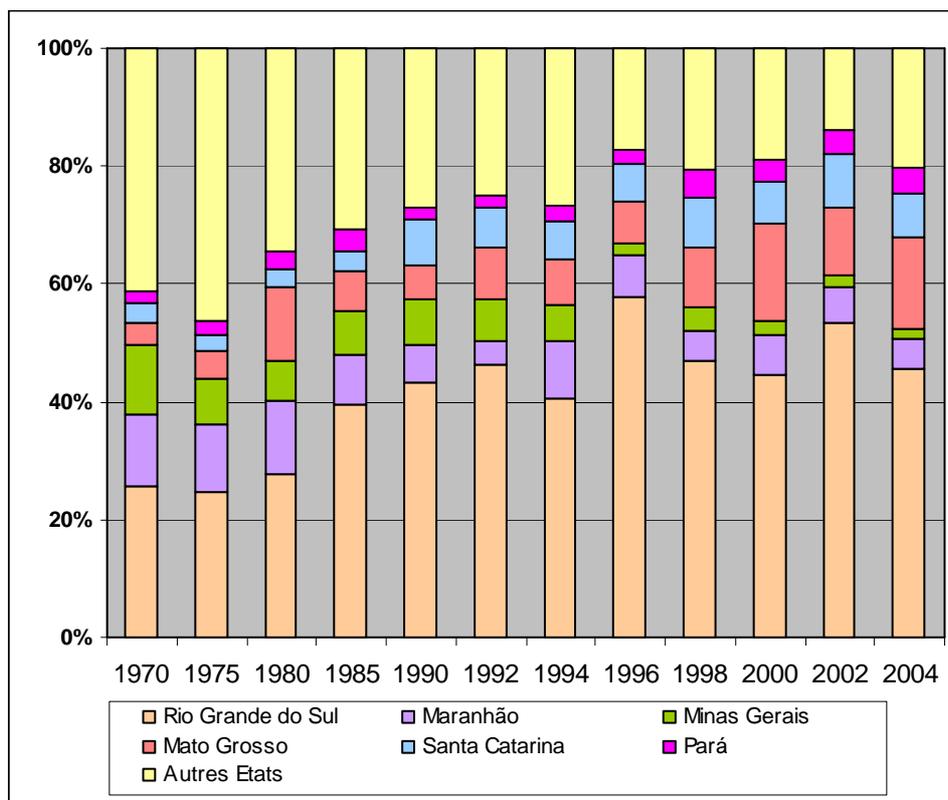
Nous allons observer le positionnement relatif des différents Etats dans la production nationale, afin de montrer comment la riziculture irriguée du sud s'est non seulement maintenue dans le paysage productif, mais a aussi acquis une place centrale au niveau national. En élargissant la perspective aux pays du Mercosur, on observe alors que c'est de façon plus générale toute la production irriguée qui tend à se développer et à se concentrer, mettant en lumière le rôle stratégique et central occupé par la riziculture irriguée des régions pampéennes au sein du Mercosur.

2.2.2.1. Le renforcement des systèmes irrigués

Le boom du soja des années post-2000 et la manne financière qu'il représente ont contribué à la marginalisation de la riziculture pluviale sur les fronts agricoles. Dans les zones ouvertes à des fins de culture – et non d'élevage – le riz parvient parfois à se maintenir partiellement comme culture de rotation tous les cinq à six ans, tandis qu'ailleurs il est totalement évincé par les pâturages. Ainsi selon Mendez del Villar et al. (2005 : 45), *"durant les années 1990 et début des années 2000, le riz pluvial a continué sa migration vers le nord, suivant les fronts pionniers, ne revenant que marginalement dans la rotation des cultures"*. Ceci lui confère une place toute particulière dans les dynamiques territoriales de l'agriculture : elle est la culture mobile par excellence. Elle est de fait considérée comme un moyen d'ouverture des terres et cet aspect technique est devenu sa qualité première, en occultant bien souvent l'objectif commercial. L'activité n'est donc pas encore suffisamment consolidée au Mato Grosso pour que cet Etat représente un concurrent sérieux au Rio Grande do Sul.

La riziculture irriguée du sud a en revanche une place plus stable dans le paysage rizicole et son implantation est bien plus consolidée, du fait entre autres de son ancienneté, de ses hauts rendements et de la constance de la qualité du grain. Comptabilisant 700 000 ha rizicoles en 1990, le Rio Grande do Sul a depuis lors connu une croissance continue (mis à part 1996 et 1997) et a passé la barre du million d'hectares en 2004.

Graphique 15 : évolution de la part des Etats dans la production nationale de riz entre 1970 et 2004



N.B. : Données élaborées à partir des quantités produites par Etat en tonnes.
 Source : IBGE, Censo Agropecuario pour 1970, 1975, 1980, 1985, 1996, et IBGE/PAM pour les années restantes

La concentration des surfaces cultivées au sein de quelques Etats se poursuit et se répercute sur la distribution des quantités produites au niveau national. Le graphique ci-dessus montre qu'ensemble, les principaux Etats producteurs (RS, SC, MT et PA) ne cessent d'augmenter leur participation dans la production nationale, marginalisant toujours plus les Etats tiers. Ils produisaient à eux seuls près de 75 % des 13 millions de tonnes de riz récoltées au Brésil en 2004. Le Mato Grosso augmente sa participation sur la production nationale, mais ne parvient pas à infléchir la suprématie du Rio Grande do Sul. Pour leur part, Santa Catarina et le Rio Grande do Sul (tous deux spécialisés dans les variétés irriguées) cumulent ensemble entre 50 et 60 % des quantités récoltées au Brésil selon les années, dont plus de 40 % pour le seul Rio Grande do Sul. Ce dernier, dont les quantités produites ont doublé entre 1990 et 2004, passant de 3 millions à 6 millions de tonnes sur la période, s'impose dès lors comme un acteur incontournable de la riziculture nationale. Quant aux autres Etats auparavant très présents sur la scène rizicole nationale comme le Minas Gerais (le riz en a quasiment disparu) ou le Maranhão, ils ont vu s'effriter largement leur position relative les raisons évoquées plus haut.

Enjeu alimentaire de premier ordre pour le Brésil et tournée avant tout vers le marché intérieur brésilien, la riziculture régionale avait besoin d'une base productive solide et stable. Les Etats du Sud du Brésil et les pays voisins constituent le socle de cette base, sinon en superficies cultivées, du moins en quantités produites.

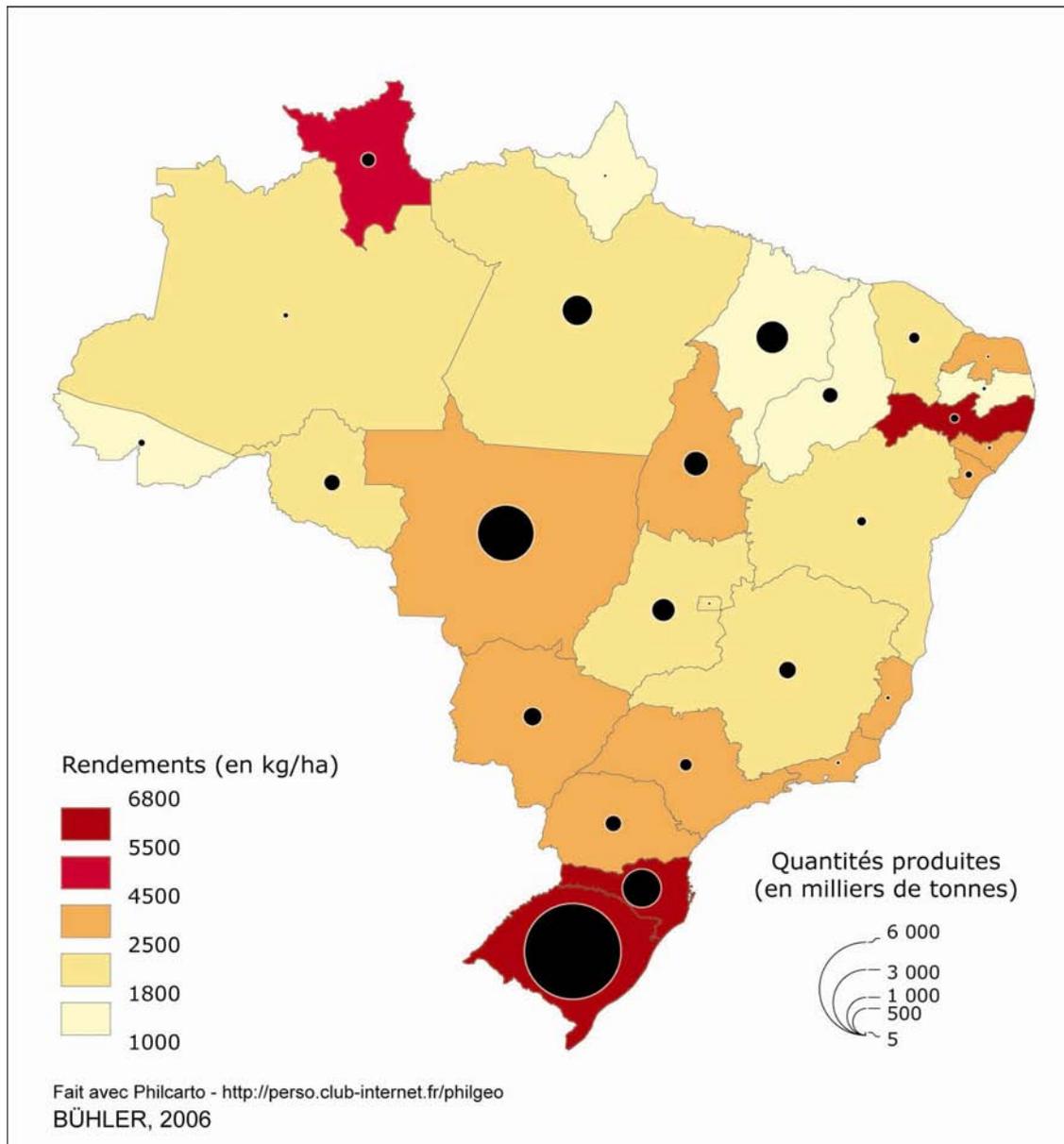
2.2.2.2. Le Rio Grande do Sul, premier producteur national de riz du Brésil

Avec un peu plus de 6 millions de tonnes produites en 2004, le Rio Grande do Sul s'impose comme le leader de la production régionale. Alors que les superficies rizicoles y sont à peine plus élevées qu'au Mato Grosso (74 000 ha) pour cette même année, sa production est près de trois fois plus importante. Ces différences s'expliquent par le type de riziculture pratiquée, les rendements étant nettement supérieurs pour la culture irriguée que pour son homologue pluviale. La carte des rendements à l'hectare au Brésil permet de distinguer les zones irriguées des zones pluviales. Ces dernières obtiennent le plus souvent des rendements avoisinant les 2 à 3 t./ha, ne dépassant pas dans le meilleur des cas les 4,5 tonnes. Les zones irriguées, qu'elles se situent au Brésil (comme on peut l'observer sur la carte), en Uruguay ou en Argentine atteignent pour leur part des rendements moyens bien supérieurs, de l'ordre de 5 à 7 tonnes.

Dans le contexte brésilien, le Rio Grande do Sul (1 million d'hectares semés en 2004) et Santa Catarina (150 000 ha) se démarquent nettement du reste du pays par leurs bons rendements et en conséquence par le niveau de leur production au regard de la superficie semée⁶⁷. Une comparaison de l'évolution des surfaces cultivées avec celle des quantités produites montre que ces avancées sont en grande partie imputables à des améliorations des rendements.

⁶⁷ L'Etat de SC obtient des rendements d'une tonne supérieurs à ceux du Rio Grande do Sul car leur système de culture est légèrement différent et pratiqué sur de plus petites parcelles, permettant un plus grand contrôle de la lame d'eau.

Carte 7 : quantités de riz produites au Brésil et rendements par Etat



Source : IBGE-PAM.

2.2.2.3. Vers la formation d'un bassin de production transnational de riz irrigué entre le Rio Grande do Sul, l'Uruguay et l'Argentine ?

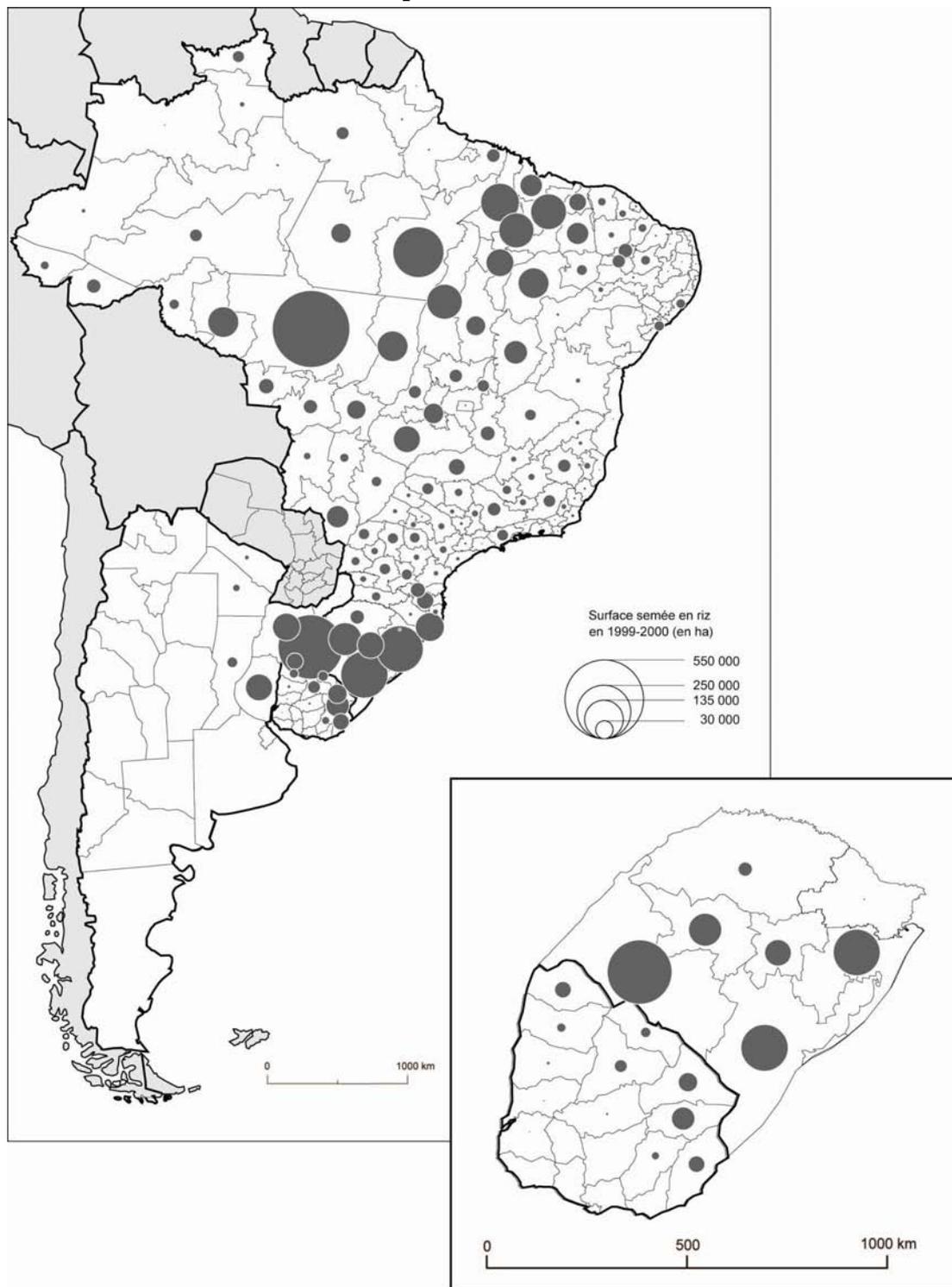
Lorsque l'on met la configuration productive du Brésil en perspective avec l'Uruguay et l'Argentine, il apparaît que le développement des surfaces semées dans ces deux pays limitrophes a contribué à forger une zone rizicole transnationale (cf. carte ci-après, "les zones de production rizicole dans le Mercosur"). Les zones rizicoles uruguayenne et argentine jouxtent le Rio Grande do Sul. Nous avons vu que le développement des productions uruguayenne (175 000 ha en 2000) et argentine

(154 000 ha en 2000) est en grande partie dû à l'ouverture du marché brésilien. L'arrivée sur ce marché de riz entièrement issu de systèmes de production irrigués, de haute qualité et répondant aux attentes des consommateurs brésiliens a sans doute contribué au renforcement de ces zones de productions. Par ailleurs la spécificité des aménagements hydrauliques nécessaires à la riziculture irriguée ainsi que la présence de sols parfois gorgés d'eau empêchent d'autres types de cultures d'entrer en concurrence avec le riz dans l'affectation des sols à court terme dans le sud. Cela contribue à conférer davantage de stabilité à cette production, contrairement à ce que l'on observe au Centre-Ouest et au Nord-Est du Brésil.

Avec l'augmentation des quantités produites, les filières se réorganisent pour répondre aux nécessités de transformation et s'insérer au mieux dans leur marché. C'est ainsi que les productions rizicoles argentine et uruguayenne se sont installées majoritairement aux abords de la frontière brésilienne du Rio Grande do Sul, comme cela apparaît sur la carte. Les conditions agro-climatiques favorables et la proximité avec le marché expliquent cette configuration.

Les évolutions propres au Brésil (qualité et place du riz dans les exploitations, modes de production et mise en concurrence des différentes zones de production) ainsi que l'ouverture du marché avec la création du Mercosur ont ainsi remodelé la configuration régionale du complexe rizicole.

Carte 8 : les zones de production rizicole dans le Mercosur



Sources : MGAyP pour l'Argentine, MGAP pour l'Uruguay et IBGE pour le Brésil. Elaboration : Bühler.

2.3. Production rizicole et structures d'exploitations

L'activité rizicole est la culture demandant les apports financiers les plus élevés à l'hectare dans les régions étudiées, requérant selon le système de culture choisi et les pratiques individuelles, entre 700 et 1 000 dollars annuels par hectare semé et par campagne (ACA, documents internes ; Gameiro, 2002). Mobilisant de nombreux moyens au Rio Grande do Sul comme en Uruguay, la riziculture y est cultivée selon des méthodes très similaires. Les modes de mise en culture et les techniques utilisées y conditionnent un ensemble de pratiques professionnelles et de relations de dépendance entre les différents agents de la filière. Nous nous attacherons ici à en retracer la phase strictement agricole, définissant dans un premier temps les techniques qui sont mobilisées par les cultivateurs, avant d'aborder plus directement les niveaux de production et les caractéristiques générales des exploitations rizicoles. L'objectif est d'entrer plus directement dans la profession des riziculteurs et d'envisager les conditions d'exercice de cette activité. Les facteurs qu'elle mobilise seront identifiés et une attention particulière sera portée au foncier dans chacun des deux pays.

2.3.1. Les caractéristiques de la riziculture irriguée nord-pampéenne

Les grands traits des modes de culture se ressemblent donc entre le Rio Grande do Sul et l'Uruguay, que ce soit du point de vue de la caractéristique de la plante elle-même, du calendrier des campagnes ou des techniques employées. Certains éléments diffèrent bien entendu entre les deux environnements, comme les variétés ou l'existence de certaines techniques plus confidentielles qui apportent quelques variations dans les méthodes culturales. Dans l'ensemble, nous pouvons toutefois considérer que les similitudes sont fortes entre les deux pays. Nous nous attacherons donc à en présenter les traits principaux, détaillant lorsque que cela s'avère nécessaire les particularités ou les dissemblances des deux systèmes rizicoles.

2.3.1.1. Techniques de culture

La quasi-totalité du riz provenant du Rio Grande do Sul et de l'Uruguay se caractérise par un grain dit long et fin de type indica⁶⁸, possédant une haute qualité de cuisson et répondant ainsi pleinement aux exigences de qualité du marché brésilien. Très exigeante en eau, la riziculture de la région est totalement irriguée et mécanisée, mettant

⁶⁸ Les grains de riz sont classés en deux grandes "familles", l'*indica* qui présente un grain long et fin, et le *japonica* plutôt court et rond.

en oeuvre des procédés sophistiqués pour garantir la présence d'une lame d'eau uniforme dans les champs ainsi qu'un drainage efficace. Ce type de techniques permet l'utilisation de variétés à hauts rendements, dont les bons résultats sont assurés grâce à une infrastructure hydraulique garantissant l'irrigation régulière des parcelles, tout en permettant dans le même temps de limiter les inondations indésirables. La période des semis est relativement longue puisqu'elle peut s'étendre depuis le mois de septembre jusque début décembre, en dépit du fait que, compte tenu de la durée du cycle de la plante et des conditions climatiques, les mois les plus propices sont octobre et novembre⁶⁹. Après trois à cinq mois de culture selon les variétés, le riz est ensuite récolté, de mars à mai (le calendrier uruguayen est avancé de deux à trois semaines par rapport au calendrier *riograndense* pour des raisons climatiques). La saison hivernale est consacrée à la préparation de la terre ou à la mise en pâture des animaux sur la paille de riz.

Les principaux systèmes culturaux pour la riziculture irriguée du Rio Grande do Sul et de l'Uruguay

Il existe à l'intérieur de la zone trois systèmes de culture principaux (EMBRAPA, 2004) : "*Plantio direto*", "*Cultivo mínimo*", ces deux systèmes étant très proches, distingués par la période de début des labours. Dans le "*Plantio direto*", le sol est labouré dès l'été (de janvier à mars) alors que dans le "*Cultivo mínimo*" il est travaillé à la fin de l'hiver (de août à fin septembre). Après le labour, l'agriculteur forme les remblais (*taipas*) délimitant les surfaces planes à semer et permettant d'y retenir l'eau. Il laisse ensuite se former une couverture végétale (semée ou naturelle) qui sera desséchée peu avant les semis au moyen d'un herbicide. Dans le cas du "*Plantio direto*", cette couverture est donnée en pâture au bétail jusqu'à l'époque des semis. Les pluies survenant entre le labours et les semis du riz permettent d'homogénéiser le sol et de l'aplanir. Le principal intérêt de ces méthodes réside dans leur capacité à éliminer de nombreuses plantes adventices en provoquant à l'avance leur germination et en les desséchant avant leur arrivée à maturité. Elle demande également peu de travail de la terre (diminue les risques d'érosion) et réduit le nombre de passages des machines sur les parcelles (moindre tassement du sol). Elle présente en revanche l'inconvénient de mobiliser la terre tout au long de l'année et d'exiger un lourd investissement de départ pour l'achat de machines spécifiques. On signale également des difficultés de drainage des parcelles. Les semis sont ensuite réalisés mécaniquement sur la terre en l'état, puis la suite des opérations est similaire au système dit conventionnel ("*Plantio conventional*").

Celui-ci est historiquement le plus fréquent. Les activités de préparation du sol sont plus lourdes à réaliser et s'initient à l'automne précédant la mise en place des rizières. Elles consistent dans un premier temps à détruire les remblais de l'année précédente, à éliminer la couverture végétale en retournant le sol à une profondeur de 25 cm. Il faut ensuite mener des opérations plus superficielles visant à homogénéiser le sol, à niveler le terrain et à supprimer les adventices déjà germés avant la mise en culture des parcelles (par des herbicides généralement). La formation remblais et l'aplanissement rigoureux des surfaces à l'aide de machines niveleuses (parfois équipées d'un laser pour seconder l'agriculteur dans son appréciation de l'état du sol) est appelée dans le jargon professionnel "systématiser" (*sistematizar*) le terrain. Lorsque les parcelles ne sont que grossièrement nivelées, elles sont dites simplement "aplanies" (*aplainadas*). Le passage répété des machines avant la mise en culture présente l'inconvénient de tasser le sol et d'être coûteuse en carburant. Les systèmes précédents peuvent être pratiqués à tous types d'échelles, les terrasses n'étant pas limitées dans leur taille : elles peuvent aller de moins de 1 à 40 ha, comme c'est le cas lorsque

⁶⁹ La bonne période pour les semis est fonction de la variété (durée de son cycle de développement, résistance au froid, etc.) et des conditions climatiques propres à chaque zone de production. Le Rio Grande do Sul et l'Uruguay connaissent tous deux des variations de température de plusieurs degrés d'Est en Ouest.

les remblais suivent les courbes de niveaux sur de longues distances. Les remblais ici ont une base légèrement supérieure à un mètre pour une hauteur de trente à soixante centimètres (elles sont donc plus prononcées que pour les systèmes précédents).

Arrive ensuite le système "*Pré-germinado*" (pré germé) qui lui, doit être cultivé sur des parcelles plus petites : les semences, pré-germées, sont lancées dans des casiers permanents, "systématisés" et inondés. Cette méthode est utilisée dans les régions de petites propriétés et dans les exploitations connaissant des problèmes d'infestation de riz rouge. Les casiers permettent en effet de contrôler (et d'économiser) l'eau, régulant les envahisseurs du riz et répondant mieux aux besoins de la plante aux différents stades de son cycle de développement (amélioration des rendements et de la qualité du grain). En revanche elle requiert des compétences plus fines et des coûts élevés à l'entrée pour construire les casiers. Sa rentabilité est pourtant assurée car l'utilisation d'intrants peut être réduite et les rendements sont plus élevés que ceux des autres systèmes (une à deux tonnes supplémentaires par hectare). Pour sa part le système de culture par repiquage à la façon asiatique, ne se pratique que très rarement au Rio Grande do Sul et jamais en Uruguay.

Ne pouvant être pratiquée que sur des parcelles parfaitement planes, la riziculture irriguée exige au préalable un important travail de nivellement du sol et les exploitations les mieux dotées sont équipées de niveleuses par rayon laser. La lame d'eau doit être plusieurs fois élevée puis réduite au fur et à mesure de la croissance des plants et la réalisation de ces opérations demande une maîtrise fine du système d'irrigation. L'EMBRAPA estime qu'il faut apporter plus de 2 m³ d'eau pour obtenir un kilo de riz paddy (EMBRAPA, 2004) et l'on comprend ici le rôle stratégique que revêt la maîtrise de la ressource en eau, à l'origine de nombreux conflits locaux.

Le contrôle du niveau de l'eau (idéalement, la lame d'eau devrait mesurer entre 7,5 et 10 cm de haut), de sa distribution ou encore le drainage du sol et la durée de la submersion sont autant d'éléments qui se sont fortement technicisés et mécanisés au cours des vingt dernières années. Les systèmes hydrauliques sont d'ailleurs très développés ; l'eau est d'abord tirée d'un cours d'eau, d'une lagune ou, de plus en plus fréquemment, de barrages collinaires construits par les agriculteurs. Lorsqu'elle est acheminée par gravité, elle est ensuite dirigée vers les parcelles par un canal principal (pouvant mesurer jusqu'à deux mètres cinquante de large et plusieurs dizaines de kilomètres de long dans les cas extrêmes) complété en fin de parcours par des canaux secondaires. Elle peut aussi être pompée (du canal ou directement à la source) au moyen d'un moteur électrique ou diesel. En complément de l'apport d'eau, les plants doivent être abondamment fertilisés et protégés contre les agressions extérieures.

L'intensification progressive des techniques a permis d'obtenir une augmentation significative des quantités produites et, lorsqu'elle est réalisée dans des conditions idéales, ce type de riziculture peut atteindre des rendements allant jusqu'à 10 t/ha. Toutefois de telles performances sont exceptionnelles dans la région ; la qualité de la terre, la maîtrise technique du cycle de culture et de l'apport en eau sont déterminants

pour obtenir de tels résultats. Par ailleurs, pour être dans des conditions optimales, cette forme de riziculture nécessiterait une rotation de parcelles après deux à trois ans, de façon à éliminer les adventices et permettre la régénération de la terre. En pratique, cette exigence est moins souvent respectée⁷⁰ au Rio Grande do Sul qu'en Uruguay, ce qui occasionne une baisse des rendements et demande à être compensée par une plus grande utilisation d'intrants, à la fois pour fertiliser le sol et lutter contre les adventices. Ceci explique en partie que les rendements moyens obtenus en Uruguay soient, avec 6,6 t./ha en 2005, légèrement supérieurs à ceux du Rio Grande do Sul (6 t./ha). De tels résultats ne peuvent toutefois s'obtenir sans une présence et un travail soutenus de la part des cultivateurs, pour administrer le niveau d'eau d'une part, mais aussi pour contrôler les adventices.

2.3.1.2. Force de travail mobilisée

Si le contrôle du niveau de l'eau ne peut être assuré que par un travailleur formé et attentif, les autres tâches peuvent, pour une large part, être mécanisées. La mobilisation du facteur travail varie alors beaucoup selon le degré de mécanisation de l'exploitation. La productivité du travail a bien sûr considérablement augmenté tout au long du XX^{ème} siècle : avant les années cinquante, la mécanisation était déjà présente, sur un modèle similaire à celui que l'on trouvait dans les pays industrialisés. Elle se concentrait alors sur le semis, l'irrigation ainsi que la fauche et seules les exploitations les plus grandes étaient mécanisées. Ce n'est qu'après cette période que la mécanisation de l'ensemble de la collecte s'est aussi progressivement imposée.

Aujourd'hui, les exploitations les plus mécanisées du Rio Grande do Sul ont une productivité du travail très élevée, puisqu'un seul actif à temps plein assume en moyenne près de 50 ha selon l'IBGE (*Censo agropecuario 1995-96*), soit 300 tonnes de riz par actif et par an, en raisonnant sur la base d'un rendement de 6 t/ha. En réalité, les estimations peuvent varier assez largement sur cette question et les statistiques uruguayennes donnent pour leur part un actif à temps plein pour 34 ha⁷¹ (MGAP, *Censo Agropecuario 2000*) de riz, auquel s'ajoutent quelques saisonniers. Bien entendu il s'agit ici d'une moyenne et les entretiens que nous avons pu réaliser auprès de producteurs nous permettent d'estimer que dans les exploitations les plus mécanisées, on peut confier jusqu'à 80 ha⁷² à un seul actif, aidé de quelques saisonniers pour la préparation de la

⁷⁰ Pour des raisons principalement liées au besoin exprimé par les producteurs d'intensifier l'utilisation qui est faite de la terre.

⁷¹ Le MGAP compte ensuite 1,5 ha par jour de travail saisonnier effectué dans la riziculture.

⁷² Source : entretiens auprès des producteurs.

terre, les semis et la récolte. Dans ce cas toutefois la faible utilisation de main d'oeuvre est le fruit d'investissements lourds en matériel agricole, en préparation du sol, tout comme en infrastructures d'irrigation.

On ne saurait toutefois établir des généralités s'agissant de mécanisation et d'utilisation de la main d'œuvre salariée tant l'activité regroupe des exploitations de caractéristiques très diverses, tant du point de vue des surfaces qu'elles cultivent que de l'organisation du travail et de la capitalisation. Elles peuvent aller de plusieurs milliers d'hectares à une dizaine seulement (rarement au dessous). Certaines sont de véritables entreprises agricoles très capitalisées, utilisant avant tout du travail salarié permanent et qualifié, à même d'utiliser le matériel et de contrôler l'irrigation. Cette main d'œuvre est épisodiquement complétée par l'emploi de saisonniers, principalement pendant les semis et la récolte. A l'autre extrême, se trouvent des exploitations dont la force de travail est presque exclusivement familiale, faisant appel à des journaliers ou à des saisonniers, quelquefois à un salarié sur une période plus longue mais rarement permanent. La mécanisation est alors réduite au minimum exigé par l'activité (un petit tracteur et quelques machines-outils complémentaires) et les intrants limités au possible. Entre ces deux extrêmes, on peut trouver une grande variété de configurations représentant souvent les cas les plus communs. Il faut noter ici, pour éviter tout malentendu par la suite, que s'il existe des exploitations de petite taille centrées sur le travail familial, celles-ci n'ont cependant rien de comparable avec la petite paysannerie latino-américaine⁷³, ne serait-ce que parce qu'elles sont davantage capitalisées et liées aux agents de l'amont et de l'aval (pas, ou extrêmement peu de vente directe de riz par exemple).

Les techniques de mise en culture peuvent ainsi varier légèrement selon les exploitations ou la zone géographique, mais la riziculture irriguée présente toutefois des invariants forts. Parmi ceux-ci, l'exigence de compétences fines pour la maîtrise du système d'irrigation et de préparation du sol, le calendrier de culture, mais aussi l'apport minimal en machinerie agricole ou encore le recours massif à l'utilisation d'intrants tels les pesticides confèrent une certaine homogénéité aux systèmes de culture locaux. Toutefois, en dépit de la ressemblance des techniques de culture les exploitations rizicoles du Rio Grande do Sul et de l'Uruguay peuvent présenter des caractéristiques très distinctes, tenant cette fois à leurs structures mêmes, telles qu'elles seront abordées ci-après.

⁷³ Caractérisée par l'autoconsommation, la diversité des productions, le travail familial, la faible intégration au marché, au système financier et l'utilisation réduite d'intrants (voir sur ce thème le chapitre 1 de la partie III).

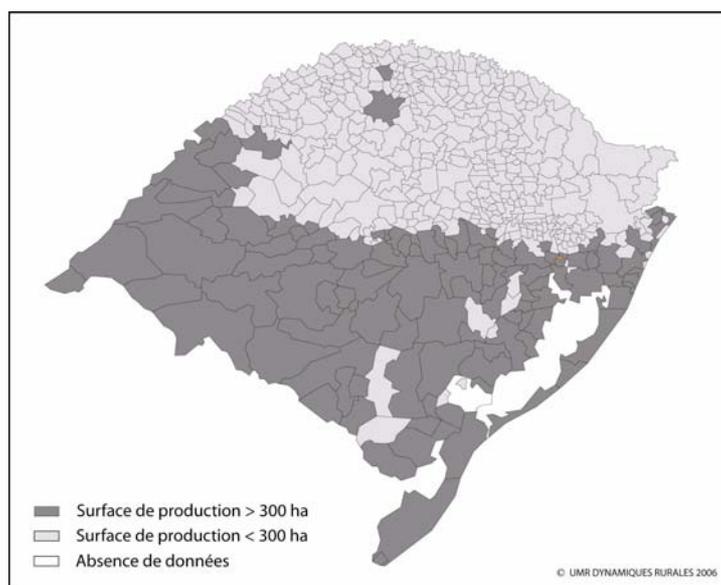
2.3.2. Exploitations rizicoles du Rio Grande do Sul et structure foncière

La culture du riz est pratiquée au Rio Grande do Sul dans un grand nombre d'exploitations de caractéristiques pouvant être extrêmement diverses. L'évolution des quantités produites, les caractéristiques générales des exploitations et les systèmes de culture qu'elles utilisent effectivement seront présentés ici. La taille des exploitations sera particulièrement étudiée en ce qu'elle permet de caractériser les aspects fonciers de la riziculture au Rio Grande do Sul et de son positionnement par rapport aux autres activités agricoles. Nous savons en effet que le foncier est une dimension de première importance en matière d'agriculture et qu'il s'agit là d'une thématique souvent sensible en Amérique latine et au Brésil.

2.3.2.1. Caractéristiques de la production locale

La riziculture est présente de façon significative au Rio Grande do Sul depuis les débuts du XX^{ème} siècle. Son développement a été progressif tout au long du siècle, répondant dès les premiers temps aux besoins alimentaires du reste de la Fédération. Elle a connu diverses phases de croissance entrecoupées de crises sévères généralement dues à une mauvaise rémunération des producteurs. C'est réellement après les années 1970 et les progrès considérables de productivité réalisés que l'activité s'installe en force dans le paysage productif du Rio Grande do Sul⁷⁴. La carte suivante présente les zones de l'Etat du Rio Grande do Sul dans lesquelles la riziculture est présente.

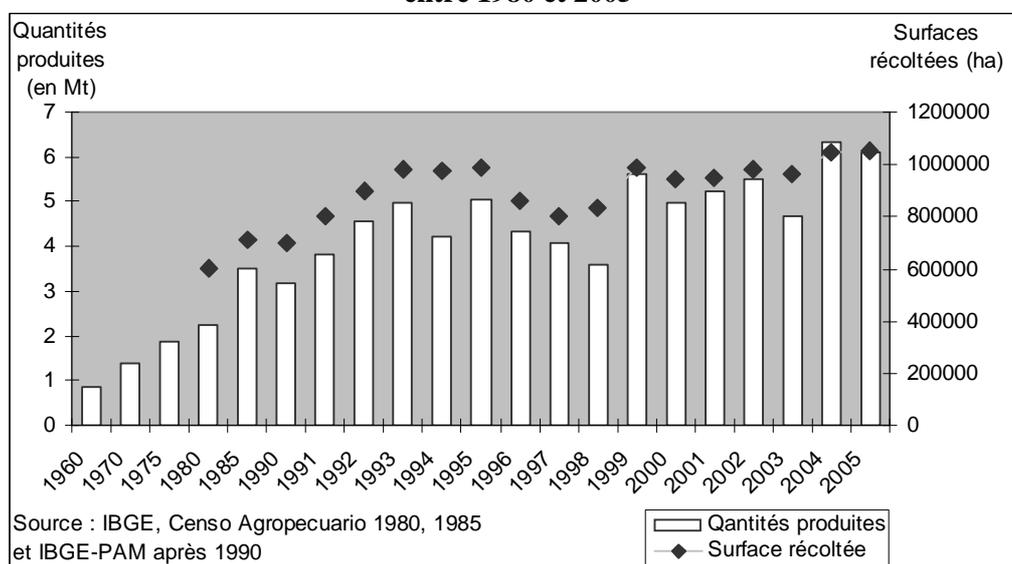
Carte 9 : zone de production rizicole au Rio Grande do Sul en 2004



⁷⁴ Un historique plus détaillé du développement de la riziculture au Rio Grande do Sul sera développé dans le chapitre 4 de la partie II.

Le graphique ci-dessous retraçant l'évolution conjointe des quantités produites et des surfaces récoltées dans l'Etat montre cette progression : les rendements sont passés de 3,7 à 5,7 t/ha entre 1980 et 2005. Tout au long de la seconde moitié du XX^{ème} siècle, les quantités produites n'auront de cesse d'augmenter, passant de 0,8 Mt en 1960 à 6,1 Mt en 2005, année pour laquelle le graphique montre que la riziculture a obtenu l'un des plus hauts niveaux de production jamais atteints dans l'Etat⁷⁵. Dans les premiers temps, la progression des quantités produites est due à l'effet combiné de progrès réalisés dans les rendements et de l'accroissement des superficies semées. Après 1993 cependant, l'augmentation de la production est presque essentiellement due à l'amélioration des rendements, les surfaces cultivées culminant depuis aux alentours d'un million d'hectares⁷⁶.

Graphique 16 : évolution des superficies et des quantités produites au Rio Grande do Sul entre 1980 et 2005



Les ressources naturelles (composition du sol, sources d'eau) et la topographie requises par la riziculture irriguée la confinent à des zones bien particulières : le long des cours d'eau et des zones inondées du sud de l'Etat.

Les riziculteurs du Rio Grande do Sul utilisent l'ensemble des systèmes de production présentés plus haut mais dans des proportions variables. Le système conventionnel domine largement, représentant 54 % des surfaces rizicoles en 2000 (IRGA, *Censo 2000*), tandis que le "*cultivo minimo*" et le "*plantio direto*" occupent pour leur part 38% des surfaces. Le système pré-germé quant à lui est très marginal puisqu'il n'est pratiqué que sur 8% des surfaces. Il est surtout présent dans le centre de l'Etat (au

⁷⁵ Le record historique ayant été atteint en 2004 avec 633 000 tonnes produites.

⁷⁶ Les réductions de surfaces et de quantités produites entre 1996 et 1999 sont dues à une crise économique traversée par le secteur, sur laquelle nous reviendrons au cours du chapitre suivant.

nord-est de Santa Maria) puis à l'extrême est, dans les zones de plus petites propriétés. Il s'est beaucoup développé le long du littoral, à proximité de la frontière avec Santa Catarina. C'est d'ailleurs depuis Santa Catarina, dont la totalité des rizières sont aujourd'hui cultivées en pré-germé, que ce système a été introduit au Rio Grande do Sul. Outre le fait qu'il obtient des rendements très élevés, ce système permet aussi des innovations allant dans le sens de la diversification des productions et des revenus. L'EMATER a beaucoup œuvré à la diffusion de cette technique de culture auprès des petits agriculteurs familiaux en les incitant à adopter ce système plus productif (les rendements à l'hectare sont plus élevés si la conduite des parcelles est bien menée). L'EMATER visait aussi à travers cela à engager les cultivateurs à utiliser la possibilité d'introduire des élevages de canards ou de poissons dans leurs rizières pour diversifier leurs productions. Le principe, calqué sur des pratiques que l'on trouve en Asie, est simple : les parois des casiers rizicoles agissent comme des barrières naturelles et permettent de retenir les poissons ou les canards à l'intérieur des rizières. Ces derniers peuvent se nourrir de la paille de riz ou de divers animaux (insectes, gastéropodes, etc.) et plantes adventices du riz. Ils endossent ainsi le rôle des produits phytosanitaires, tout en fertilisant le sol par leurs excréments. Ils peuvent ensuite être abattus et leur viande commercialisée, procurant un complément de revenu à l'agriculteur.

L'adoption de tels systèmes a connu un certain essor au début des années 2000 mais leur expansion a régressé ensuite, majoritairement à cause d'un manque de prospection et de préparation des agriculteurs lors leur mise en œuvre. L'abattage, le transport, la conservation puis la commercialisation de la viande obtenue n'ont pas été anticipés, de sorte qu'arrivée la période d'abattage, beaucoup de cultivateurs n'ont trouvé que faire de leurs animaux. Par ailleurs, si le poisson fait partie des habitudes alimentaires brésiliennes depuis longtemps déjà (en particulier aux abords des cours d'eau et dans les régions littorales), c'est loin d'être le cas du canard, dont la viande n'est pas consommée dans le pays. Le marché pour cette viande doit donc être créé, ce qui nécessite la mise en place d'une politique marketing lourde, hors de portée des agriculteurs même organisés en collectifs (syndicats, associations professionnelles, etc.). Il est certain que la mise en place de tels systèmes présente des atouts très séduisants tant en termes environnementaux qu'économiques, mais leur adoption ne peut se passer de la prise en compte préalable de l'organisation des circuits d'abattage et de commercialisation.

Si l'on s'attache maintenant à caractériser la production rizicole du Rio Grande do Sul du point de vue des exploitations qu'elle engage, il apparaît en premier lieu que, pour importante que soit l'activité dans l'économie de l'Etat, elle ne représente qu'une petite

proportion de ses établissements agricoles. En effet, sur les 430 000 exploitations agricoles que compte l'Etat, seules 9 600⁷⁷ ont la riziculture pour principale activité (soit 2% du total seulement), auxquelles il faut ajouter une partie (non définissable) des 106 280 établissements classifiés par l'IBGE comme ayant une production mixte (culture et élevage). La superficie des exploitations rizicoles varie beaucoup selon les régions de l'Etat et les producteurs considérés, pouvant aller de un à plusieurs centaines d'hectares, voir plusieurs milliers. Représentant généralement l'essentiel des revenus des exploitations sur lesquelles elle est pratiquée, la culture du riz peut aussi être associée à d'autres activités, en particulier à de l'élevage ovin ou bovin. Elle est alors intégrée dans des systèmes de rotation très complémentaires, qui valorisent tant la riziculture que l'élevage. Dans ce cas, considérant les techniques d'élevage de la région traditionnellement très extensives, la riziculture occupe seulement une petite superficie des exploitations, le reste étant consacré à des pâturages ou plus rarement à d'autres types de cultures comme le soja ou le maïs.

2.3.2.2. Une structure foncière concentrée au Rio Grande do Sul

La combinaison de diverses activités au sein des exploitations rizicoles et la nature de ces dernières expliquent que la superficie totale des établissements est bien supérieure à la surface qu'ils consacrent spécifiquement au riz. Les exploitations rizicoles ont ainsi une surface totale moyenne de 263 ha⁷⁸, tandis que la superficie cultivée en riz sur chaque exploitation est nettement inférieure, avec seulement 95 ha⁷⁹. La superficie des exploitations rizicoles surpasse la taille moyenne des autres établissements agricoles

⁷⁷ L'utilisation des données du recensement agricole de 1995-96 de l'IBGE pose problème ici, du fait de la façon dont sont organisées les données. En effet, le nombre d'établissements rizicoles désigne ceux ayant le riz pour principale activité. Hors au Rio Grande do Sul, il existe selon le recensement 9 600 établissements ayant le riz pour principale activité, auxquels s'ajoutent une partie des 106 280 établissements classifiés comme ayant une production mixte (culture et élevage). Lorsque l'on sait que les riziculteurs allient parfois élevage et riziculture, cela vient relativiser le nombre donné comme représentant les établissements rizicoles, sans pour autant permettre de savoir quelle est la proportion de ces établissements mixtes qui cultive effectivement du riz (les autres peuvent cultiver du soja, du tabac, maïs aussi du maïs etc.). Par ailleurs, un petit nombre d'exploitations ont le riz pour seconde ou troisième activité sans qu'il ne soit allié avec de l'élevage – bien que ce que nous connaissons du terrain nous mène à penser que ce sont là des cas marginaux – ce qui les exclu du calcul et vient porter un bémol supplémentaire à ce chiffre de 9600. En l'état, il devient donc très difficile de connaître le nombre exact des établissements rizicoles par le recensement et par conséquent de savoir avec exactitude quelle est leur surface moyenne. En l'absence d'informations plus précises, nous utiliserons ce chiffre tout au long de la thèse, mais il conviendra d'en relativiser la portée. Toutefois, pour donner plus de validité à ces données, nous pouvons les croiser avec le recensement effectué par l'Institut Riograndense do Arroz (IRGA, 2000) en 2000 auprès des riziculteurs de l'Etat, soit 5 ans après le recensement agricole de l'IBGE. L'institut dénombre alors 8955 établissements rizicoles, ce qui rend tout à fait plausible les données IBGE que nous utilisons, compte tenu de la sortie de l'activité de nombre de riziculteurs trop endettés à la fin des années 1990.

⁷⁸ Surface attribuée aux exploitations classifiées comme étant à dominante rizicole, rapportée au nombre de ces exploitations.

⁷⁹ Surfaces récoltées en riz rapportées aux exploitations à dominante rizicole.

de l'Etat, puisque le dernier recensement agricole nous permet de parvenir, toutes activités confondues⁸⁰, à une superficie moyenne de 51 ha⁸¹ par exploitation au Rio Grande do Sul. Un établissement rizicole moyen compte ainsi quelques 210 ha de plus qu'une exploitation moyenne. Ceci démontre que le Rio Grande do Sul doit compter avec d'importantes disparités foncières, les écarts entre grandes et petites exploitations étant très élevés. Pour ne prendre que les valeurs extrêmes telles qu'elles figurent dans le tableau suivant, 35% des exploitations ont moins de 10 ha et n'occupent que 3% de la surface agricole. A l'inverse, 0,2% des établissements comptent plus de 2 000 ha et concentrent près de 13 % des terres. Ce tableau fait apparaître une importante concentration foncière, la grande majorité des établissements (92 %) ayant moins de 100 ha, tandis que plus de 65 % des terres exploitées appartiennent aux établissements plus grands⁸².

Tableau 1 : structure foncière des exploitations du Rio Grande do Sul

Surface totale des exploitations agricoles (en 1996)*	Part de la superficie agricole totale	Part des exploitations agricoles totales
moins de 10 ha	3%	35%
de 10 à 99 ha	30%	57%
de 100 à 1 999	54%	7,8%
2 000 ha et plus	13%	0,2%
Surface rizicole récoltée (en 2000) par exploitation	Part de la superficie rizicole totale	Part des exploitations rizicoles totales
moins de 25 ha	4%	38%
de 25 à 149 ha	27%	43%
de 150 à 349 ha	29%	13%
de 350 à 1 049 ha	28%	5%
plus de 1 050 ha	11%	1%

* Toutes activités confondues.

Source : IBGE, *Censo agropecuario 1995-96* pour les établissements toutes activités confondues, et IRGA, *Censo 2000* pour les surface rizicoles récoltées

Ne pouvant accéder à des données de même type spécifiques au riz, nous avons utilisé le recensement effectué en 2000 par l'IRGA. Cela pose quelques problèmes pour la comparaison puisque d'une part l'année de référence n'est pas la même et que, d'autre part, le découpage des catégories est un peu différent. Toutefois il n'y a que quatre ans d'écart entre les deux recueils de données (durant lesquels ne sont pas survenus d'évènements ayant potentiellement bouleversé structure foncière rizicole) et les

⁸⁰ Ou 48 ha hors terres incultes

⁸¹ Toutes activités agricoles confondues, y compris pisciculture et production de charbon et incluant la totalité de la surface des exploitations.

⁸² Nous reviendrons plus en détail sur les raisons historiques permettant d'expliquer la structure foncière actuelle du Rio Grande do Sul au sein du chapitre 3 de la partie II.

catégories utilisées permettent *a minima* d'établir des tendances générales et des lectures d'ensemble, même si elles ne sont pas exactement en adéquation avec les précédentes. Les mêmes conclusions peuvent être tirées de l'observation de ces résultats : les rizières sont majoritairement de petite taille (81% des établissements ont des rizières de moins de 150 ha), tandis que les plus grandes concentrent l'essentiel des surfaces cultivées (69% des surfaces cultivées par exploitation sont supérieures à 150 ha). Cependant dans le cas du riz il semble qu'il y ait davantage d'exploitations cultivant des superficies intermédiaires puisqu'elles sont 18% à avoir récolté entre 150 et 1 050 ha.

Le Rio Grande do Sul illustre bien la traditionnelle question agraire latino-américaine et brésilienne et ce n'est sans doute pas un hasard si c'est cet Etat qui a vu naître le Movimento dos Sem Terra (MST). Comme la majorité des agriculteurs, les riziculteurs sont confrontés à une structure foncière à la fois concentrée et dont la distribution est essentiellement affectée aux superficies extrêmes. Cette configuration est contraignante à plusieurs titres : les grandes exploitations ne valorisent que rarement l'ensemble des terres dont elles disposent, alors qu'il existe par ailleurs de nombreuses petites propriétés complètement saturées, fonctionnant à la limite de leurs capacités et ne parvenant pas à générer un revenu suffisant pour faire vivre une famille. Outre les difficultés que peuvent rencontrer les exploitations les plus petites à générer un revenu suffisant avec une surface réduite, une telle structure foncière pèse sur le marché des terres agricoles. En effet, si la nature des transactions reflète la structure foncière, nous pouvons penser qu'un petit nombre de transactions immobilières mettent en marché des lots très importants, tandis que la grande majorité des transactions (vente ou location) ne concerne que des surfaces réduites. L'accès à la terre est un facteur de tensions et de restrictions pour le développement des exploitations à deux niveaux. Pour les agriculteurs souhaitant s'installer, il constitue de fait une forte barrière à l'entrée toutes activités agricoles confondues, qui joue d'autant plus fortement que l'activité visée requiert des surfaces importantes. Quant à ceux qui sont déjà installés, il est un facteur limitant dans la stratégie de l'exploitant, ce dernier ne pouvant compter sur une redéfinition aisée de sa surface agricole utile. Les grandes cultures, par opposition au maraîchage qui peut tout à fait fonctionner sur de petites exploitations, sont particulièrement touchées par ces questions.

Ainsi, depuis 1993, la production rizicole du Rio Grande do Sul continue à augmenter mais sa progression n'est plus due qu'à des progrès réalisés dans les techniques de production et les variétés utilisées, permettant aux rendements de s'accroître régulièrement. Les superficies mises en culture culminent pour leur part aux environs d'un million d'ha et l'on peut s'interroger sur les raisons de cette stagnation. Elle

peut avoir un caractère volontaire, mais elle peut aussi être le fait de limitations rencontrées par les cultivateurs lorsqu'ils désirent accroître les superficies semées. La seconde hypothèse semble plus probable car la production, elle, continue à augmenter. Le cas échéant, différents facteurs sont susceptibles de limiter l'expansion des surfaces semées, parmi lesquels l'accès à l'eau d'irrigation ou au foncier pourrait être déterminants. L'accès à l'eau n'est en effet pas exempt de conflits, surtout pendant les années de sécheresse et lorsque cette ressource est pompée directement dans les cours d'eau. Cependant tout au long de la décennie 1990 les précipitations ont généralement été abondantes (ce n'est plus le cas depuis quelques années, plusieurs sécheresses s'étant succédées après 2002) et les riziculteurs savent se prémunir partiellement contre le manque d'eau par la construction – certes coûteuse mais pour autant commune – de barrages collinaires. En revanche la présence d'une structure foncière concentrée, ou une saturation excessive des terres arables pourraient constituer un frein plus contraignant à la progression des rizières. Il paraît opportun alors d'établir un rapprochement avec la riziculture uruguayenne, afin de mettre en perspective les deux environnements productifs et vérifier s'ils semblent rencontrer le même type de contraintes.

Au sein de la zone de départ, nous avons perçu que l'une des difficultés auxquelles étaient confrontés les cultivateurs étaient de pouvoir accéder à de plus grandes superficies foncières. Dans un entretien, un riziculteur se plaint ainsi de ce problème alors même qu'il cultivait à Uruguaiana (extrême sud-ouest), qui est pourtant une zone où la riziculture ne s'est massivement développée que récemment : *"Au début on semait 35 ha, puis on a augmenté petit à petit les surfaces. On sème 175 ha depuis 1980 mais maintenant il n'y a plus de possibilités d'extension, parce que nous ne possédons pas davantage de terres et qu'autour de nous, les voisins sèment aussi du riz. On est donc limités"*. La disponibilité de terres rizicoles au Rio Grande do Sul constitue ainsi un facteur limitant la mise en œuvre de stratégies d'extension d'exploitations, y compris dans les régions frontalières.

2.3.3. Exploitations rizicoles uruguayennes et structure foncière

Témoignant également d'une présence déjà ancienne en Uruguay, la riziculture y présente cependant des caractéristiques différentes de ce que l'on peut observer de l'autre côté de la frontière. Pour présenter la riziculture uruguayenne, nous procéderons de la même façon que pour le Rio Grande do Sul, afin de pouvoir mettre en perspective les deux espaces. Nous aborderons ainsi dans un premier temps les interactions entre les techniques de production, l'utilisation de la ressource en eau et l'expansion des rizières dans le pays, avant de présenter la structure foncière des exploitations rizicoles.

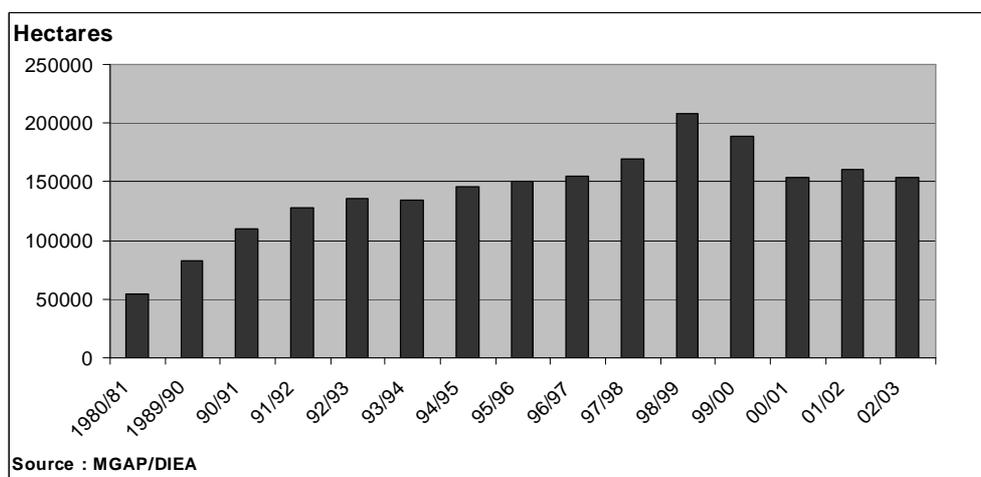
2.3.3.1. Caractéristiques de la production locale

La production de l'Uruguay est présentée en envisageant en premier lieu le processus de développement de l'activité dans le pays. Nous abordons ensuite les caractéristiques plus localisées de la dynamique rizicole en détaillant les particularités des différentes zones de production.

- **Le développement initial de la riziculture**

Tout comme au Rio Grande do Sul, la riziculture est une activité présente de longue date en Uruguay. Elle y a débuté au début du XX^{ème} siècle, la première culture commerciale étant datée de 1926. Cette année-là, ont été recensés quelques 300 ha de rizières irriguées au sein d'une même exploitation dans le département de Paysandù. En 1928, commence l'exploitation de rizières autour de la *Laguna Merin*, tirant profit des ressources en eau offertes par la lagune. Dès ses débuts, elle prend les traits d'une activité entrepreneuriale et concentrée, à tel point qu'il n'existait pas à l'époque de riziculteurs de type paysan (Scarlatto, 1998). Ce caractère va s'affirmer encore lorsque se forment de réelles agro-industries de production rizicole telles CIPA S.A. (1928) aux abords de la lagune et Arrozal 33 S.A. (1930), dans le département de Treinta y Tres. Le pays compte alors 1 000 ha de rizières, presque toutes entre les mains d'agro-industries avec des rendements moyens de l'ordre de 3 t/ha. En 1936, l'Uruguay atteint pour la première fois l'autosuffisance alimentaire en riz et commence à exporter vers les pays voisins. Casarone et Saman, qui resteront tout au long du siècle les plus grands moulins du pays, furent créés à cette période (respectivement 1937 et 1943).

Graphique 17 : évolution des superficies rizicoles semées en Uruguay entre 1989 et 2002



Les superficies semées ne cessent ensuite d'augmenter jusqu'à la fin des années 1990, passant la barre des 70 000 ha en 1982 (rendement alors historique de 6,2 t/ha),

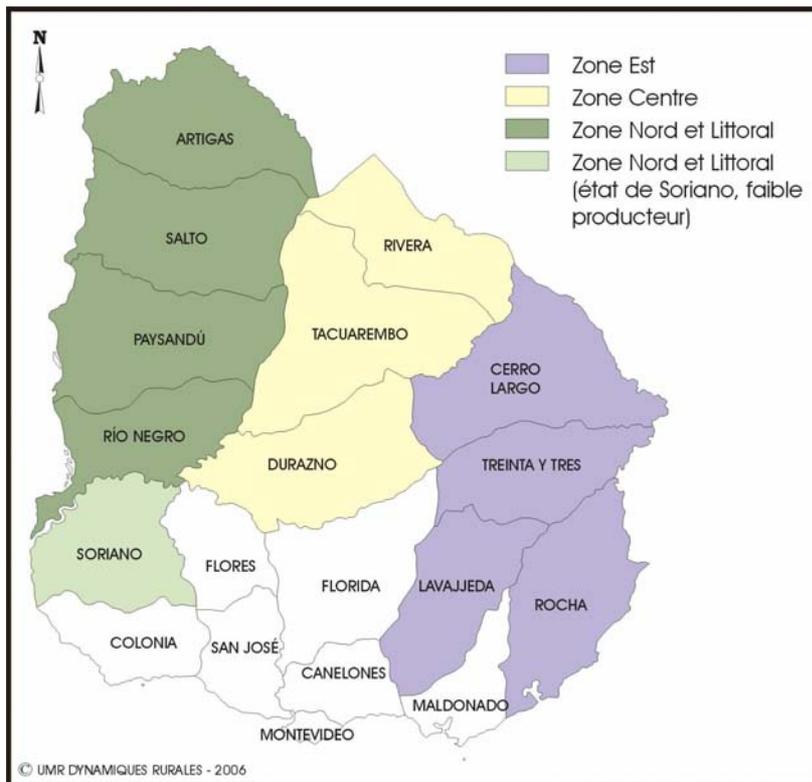
pour atteindre le record inégalé de 209 000 ha en 1998-99. L'amélioration des rendements au début des années 1990 été réalisée grâce à la substitution massive de la variété *Blue Bell*. Importée des EUA et ayant permis le développement initial de la riziculture uruguayenne, elle occupait 98% des surfaces semées en 1990. Elle a cependant montré ses limites en termes de rendements et n'occupait plus que 2% des surfaces en 1998, remplacée par des variétés plus productives et mieux adaptées au climat local, comme *El Paso 144* et *Tacuari* (comptant respectivement pour 60% et 30% des surfaces semées en 2004). La crise survenue durant la campagne 1998-99 (due aux répercussions de la crise asiatique ayant fait chuter les prix internationaux et à la dévaluation brésilienne – principal marché du riz uruguayen – survenue en janvier 1999) marque un tournant dans l'évolution des surfaces rizicoles et des quantités produites qui se réduiront progressivement les années suivantes avant d'amorcer une reprise depuis 2003-04.

- **Les zones rizicoles de l'Uruguay**

C'est dans un environnement essentiellement basé sur l'élevage que sont installés les riziculteurs : les cultures céréalières et industrielles⁸³ représentent en effet 390 000 ha au sein des départements producteurs de riz (localisés dans la carte suivante), soit seulement 3% de leur SAU totale. Dans ce contexte, le riz s'impose comme la céréale dominante, occupant avec 174 000 ha près de la moitié de la surface des grandes cultures, alors qu'il est totalement absent des surfaces céréalières des départements non rizicoles (non colorés dans la carte suivante) (MGAP, 2000).

⁸³ La catégorie "Céréales et cultures industrielles" du recensement agricole comprend les cultures suivantes : blé, avoine, lin, soja, sorgho, maïs, tournesol, orge de malt, riz, tabac, canne à sucre et autres (MGAP, 2000).

Carte 10 : les zones de production rizicole en Uruguay



Les professionnels du secteur, les chercheurs et les statisticiens ont coutume de scinder le bassin de production rizicole en trois zones aux caractéristiques agro-environnementales relativement homogènes. Elles ont été dans un premier temps délimitées selon des critères agro-climatiques et en fonction de leur appartenance à des bassins hydrographiques. Pour plus de commodité lors de l'élaboration des données statistiques, ces zones ont été revues pour être mises en adéquation avec le découpage administratif du territoire, au prix d'un assouplissement du critère hydrographique. A partir de cela, on distingue communément la zone Est (composée des départements Cerro Largo, Treinta y Tres, Rocha et Lavalleja), la zone Centre (départements de Rivera, Tacuarembó, Durazno) et la zone Nord et Littoral Oeste (Artigas, Salto, Paysandu, Rio Negro et Soriano), regroupant l'ensemble des départements rizicoles. Au sein de ces derniers⁸⁴, la superficie des établissements agricoles toutes activités confondues est élevée, avec une moyenne de 420 ha. Les départements de Artigas, Rivera, Tacuarembó, Cerro Largo, Treinta y Tres et Rocha sont, au sein de ces zones, les principaux départements rizicoles, comptant pour 88% des exploitations cultivant du riz et pour 90% des surfaces consacrées à cette activité en 2000.

Tout d'abord, la zone Est est la région rizicole traditionnelle de l'Uruguay, comptant aujourd'hui pour le tiers de la production nationale. Son développement doit

⁸⁴ Desquels nous avons exclu Soriano, jugé non représentatif des régions rizicoles car ne comptant qu'une exploitation cultivant le riz.

beaucoup à l'abondance de sa ressource en eau et à ses sols imperméables. La Laguna Merin constitue en effet une source d'eau considérable, à laquelle s'ajoutent les cours d'eau avoisinants, tels les Rios Cebollati, Olimar et Tacuari. Ces réserves alimentent la grande majorité des rizières de la zone, souvent au moyen de canaux d'irrigation dont la longueur peut atteindre plusieurs dizaines de kilomètres (en particulier en aval de la Laguna Merin). Du fait de la topographie extrêmement plane et des sols argileux, on trouve dans la zone Est une grande abondance de parcelles présentant une aptitude rizicole. Elle pâtit en revanche de températures moyennes légèrement en dessous des régions voisines, nuisant parfois aux rendements locaux.

La zone Centre compte pour sa part un relief moins régulier, avec quelques collines à pente douce et des sources d'eau de moindre abondance qu'à l'Est (Rio Tacuarembó pour l'essentiel). Les barrages construits dans les aspérités du relief assurent alors la plus grande part de l'approvisionnement pour l'irrigation. Les producteurs n'ayant pas de droits de pompage dans les rivières doivent investir des sommes importantes pour la construction de ces barrages. La composition des sols est plus hétérogène que dans l'Est, venant circonscrire les surfaces inondables, raison pour laquelle les terres à potentiel rizicole y sont discontinues et souvent de superficie réduite. La disponibilité de l'eau, le relief plus accentué et la composition des sols sont ainsi des facteurs limitant l'expansion de la riziculture dans cette zone.

La zone Nord et Littoral Oeste enfin présente une topographie plus irrégulière encore, où les plaines alternent avec des collines de pente modérée à forte. Les terres présentant une aptitude rizicole y sont, elles-aussi, discontinues et de superficie réduite. Quant aux sources d'eau, elles sont constituées des Rio Cuareim et Uruguay (les conflits d'usage y sont nombreux les années de sécheresse) pour le Nord, des Rios Negro et Santa Lucia pour le Littoral Oeste et de barrages dans l'intérieur des terres. Les températures moyennes et l'ensoleillement y sont les plus élevés des trois régions, favorisant la croissance des plants et l'obtention de rendements très élevés (pouvant atteindre les 10 t./ha).

Le système dit "*plantio convencional*" domine largement les techniques de culture puisqu'il occupe 80% des superficies, tandis que le système dit "*plantio direto*" s'étend sur le reste des surfaces rizicoles (MGAP-DIEA, 2003(b)). Les techniques pratiquées en Uruguay ne diffèrent donc pas de celles du Rio Grande do Sul, même si elles sont moins diversifiées puisque limitées à deux systèmes seulement. Au vu des conditions requises en termes de relief, de qualité des sols et de perméabilité, le Ministère de l'Environnement uruguayen estime que le pays possède près de 1,5 millions d'hectares

(8% du territoire national) de sols ayant une aptitude rizicole, dont seulement 800 000 ha sont arables, la moitié étant situés dans les plaines de la zone Est. Le manque de disponibilité en eau, les difficultés de drainage ainsi qu'un relief parfois trop "accidenté" viennent cependant réduire ce potentiel (dont l'estimation repose sur la seule qualité des sols) et limitent l'expansion de la riziculture dans certaines régions. Son développement est conditionné dans l'ensemble des trois zones de production à la construction d'infrastructures de rétention et d'acheminement de l'eau pour l'irrigation, mais aussi de nivellement du sol dans les zones Nord et Centre. Les cultivateurs de L'Est connaissent également d'importantes difficultés pour drainer les sols. Toutefois, la superficie rizicole n'a cessé d'augmenter jusqu'en 1998 et, conséquence de l'essoufflement de la disponibilité des sols les plus propices, les producteurs ont mis en culture des parcelles dont on ne pensait pas qu'elles recevraient un jour du riz. C'est en particulier le cas dans les zones humides de l'Est, pour lesquelles l'Etat encourage l'installation des riziculteurs en finançant une partie des travaux de drainage (Scarlatto, 2003).

Ailleurs, le riz s'est étendu sur les flancs des basses collines, surtout dans les zones Nord et Centre, devant faire face à d'importantes complications techniques pour la mise en culture. C'est le cas des expansions observées dans les départements de Bella Union, de Rivera ou sur le Littoral Oeste, où le riz gagne du terrain sur des parcelles au relief irrégulier. Là encore, l'avancée rizicole demande d'importants investissements, à la fois pour l'irrigation (il faut souvent pomper l'eau des fonds de "vallée" pour l'amener sur les "hauteurs"⁸⁵ ou construire des barrages en amont) et pour le nivellement du sol. Les flancs de colline sont striés horizontalement par la construction de remblais suivant les courbes de niveau, dont l'espacement est d'autant plus réduit que la pente est forte. Lorsque la topographie est très irrégulière, les terrasses ainsi formées peuvent mesurer moins de trois mètres de largeur. Outre le fait que leur construction nécessite des savoir-faire passablement techniques, le passage des machines (de port généralement large) lors des différentes phases de la campagne s'en trouve également complexifié. C'est foncièrement l'adaptation locale de techniques déjà éprouvées et utilisées au Rio Grande do Sul qui a permis ces avancées. On notera en particulier dans l'adoption de techniques nouvelles celle, apportée du Brésil, consistant à niveler le sol en construisant des remblais très bas (trente à quarante centimètres de haut) et larges d'environ trois mètres, peu espacés les uns des autres. Ce type d'aménagements permet la mise en culture de terres de plus forte déclivité, tout en supportant très bien le passage de machines adaptées (semeuses et moissonneuses-batteuses). Ces remblais peuvent dès lors être semés au

⁸⁵ Toutes proportions gardées, les dénivelés, bien que dépassant rarement quelques dizaines de mètres, suffisent à compliquer considérablement les techniques de mise en culture sur de grandes superficies.

même titre que les surfaces planes qu'ils jalonnent, améliorant les rendements des parcelles.

Aujourd'hui, au vu des progrès techniques réalisés dans les modes d'exploitation des parcelles en pente, le principal limitant technico-économique actuel à l'expansion des surfaces est l'acheminement de l'eau depuis des barrages ou des cours d'eau parfois éloignés, requérant des infrastructures coûteuses mais au devant desquelles les producteurs ne reculent pas, effectuant peu à peu les travaux nécessaires. Si les superficies semées se sont rétractées durant les années les plus récentes, c'est bien moins le fait de limitations techniques que d'une conjoncture rizicole pour le moins morose.

2.3.3.2. Dynamiques rizicoles et influences brésiliennes

La présence brésilienne a marqué le développement de l'activité rizicole en Uruguay. Nous retraçons l'influence qu'on eu ces agents, d'abord en les replaçant dans une perspective historique puis en observant les dynamiques plus récentes liées à l'installation de riziculteurs *riograndenses*.

- **Les premiers riziculteurs brésiliens dans le pays**

Les premiers riziculteurs brésiliens recensés en Uruguay provenaient des zones rizicoles du littoral *riograndense*, aux environs de Camaquã et de Pelotas, et s'installèrent dans la zone Est, à proximité de la Laguna Merin. On relève dans cette zone l'existence de cultivateurs brésiliens isolés dès les années 1940, leur présence s'étant réellement affirmée aux alentours de 1960-70 avec l'installation de quelques familles de cultivateurs. L'Est uruguayen est la région dans laquelle s'est initialement développée la riziculture et la profession a coutume d'attribuer une part de l'impulsion rizicole à ces producteurs venus du Brésil, le reste étant imputable aux politiques publiques volontaristes, aux progrès culturels, ou encore au dynamisme de la recherche, ainsi qu'à l'esprit d'entreprise des agriculteurs locaux.

Durant la première phase du développement rizicole en Uruguay (avant 1950), les arrivants brésiliens ont eu une grande influence sur l'évolution des pratiques culturelles et l'essor des cultivateurs individuels. Ils ont notamment apporté des innovations en matière d'aménagement et de préparation des parcelles rizicoles. Coutumiers des grands travaux d'aménagement de parcelles, ils ont aussi donné le pas à la construction d'infrastructures d'irrigation. Au tout début en effet, la riziculture de la zone Est s'est surtout développée aux abords immédiats de la Laguna Merin, puisant l'eau directement dans la lagune. Puis,

les riziculteurs s'appropriant les terres facilement irrigables, l'activité s'est peu à peu éloignée de cette source d'eau pour s'enfoncer plus avant dans les terres, que ce soit le long de la frontière comme à Jaguarón, ou un peu plus au sud, vers Lavalleja, Treinta y Tres ou Lascano. On attribue souvent aux Brésiliens les premiers canaux d'irrigation, parfois creusés sur plusieurs dizaines de kilomètres (certains canaux dépassent 30 kilomètres). Bien entendu, les Uruguayens ont également eu recours à ces techniques novatrices, en partie financées par leurs propres industries, mais ils l'ont souvent fait par imitation du "modèle" introduit par les Brésiliens. Il en serait de même pour les premières constructions de barrages collinaires : l'installation des rizières s'éloignant de la lagune, les coûts suscités par la construction de canaux devenaient d'autant plus élevés que les pertes d'eau augmentaient avec la distance. Au-delà de la mise à profit des cours d'eau environnants, pompant directement dans le lit des rivières, les cultivateurs ont initié la construction de barrages collinaires, sur un mode similaire à ce qui avait cours au Brésil. Rompus aux techniques de drainage des parcelles par leurs antécédents dans les *várzeas* du Rio Grande do Sul, ils auraient également ouvert la marche dans l'aménagement des parcelles inondées ou très humides des environs de la lagune.

En l'absence d'études techniques et statistiques fiables, il est toutefois difficile de connaître l'influence réelle qu'ont pu avoir les riziculteurs brésiliens installés dans l'est uruguayen durant cette première phase du développement de la riziculture. Les entretiens menés auprès du milieu professionnel corroborent l'hypothèse d'une influence décisive, puisque c'est bien la diffusion de telles innovations qui a permis la mise en culture de nombreuses parcelles et qui a aussi permis la valorisation des terres de pâturages aux abords de la laguna Merin. Un chercheur de la station expérimentale de Treinta y Tres illustre ce rôle par un témoignage et une anecdote. Le témoignage se rapporte à la propre histoire familiale de ce chercheur. Il raconte : *"Mon grand-père a vendu des terres dans cette région dans les années 1950, pour un prix ridicule. On parlait déjà de riz à l'époque, mais ça paraissait impossible pour eux. C'était à 40 km de la Laguna Merin, et il paraissait impossible d'amener l'eau jusque là. Donc ils n'imaginaient pas que ça puisse devenir des terres rizicoles. Et un jeune homme brésilien que tu vas rencontrer, (...) sa famille a des terres qui sont exactement à cet endroit, et qui aujourd'hui sont utilisées pour le riz. Et c'est un endroit exceptionnel pour planter du riz. Mais ça on ne l'imaginait pas à l'époque, de faire de si grand travaux..."*. Quand à l'anecdote, elle relate l'histoire non plus du grand-père de ce chercheur, mais d'un ami à lui : *"le grand-père de cet ami avait beaucoup de terres à Rincón de Ramirez et dans d'autres régions aussi. Et quand il parlait avec ses amis au club, ou qu'il allait boire un coup, il ne racontait pas qu'il avait ces champs ici, à Rincón de Ramirez ; parce qu'il avait honte. Il parlait de ses autres terres, mais de celles-ci jamais, il ne le mentionnait même pas. C'était une honte,*

ça ne valait rien parce que c'étaient des terres très vastes, sans rien, sans chemins ; et tout cela a beaucoup changé grâce au riz et aux Brésiliens qui sont venus par ici". Ces deux extraits d'entretiens illustrent le poids que peut avoir eu l'installation de riziculteurs brésiliens sur la profession au niveau local et sur l'aménagement rural.

A la fin de la décennie 1990, c'est encore à l'arrivée de riziculteurs brésiliens que l'on attribue l'expansion vers l'ouest et le nord de la riziculture nationale, grâce à l'incorporation de terres nouvelles dans les surfaces rizicoles. Une partie de ces terres n'avait jamais fait l'objet d'une exploitation rizicole car présentant des caractéristiques de déclivité et des difficultés de drainage que l'on n'était alors pas en mesure de surmonter au sein des exploitations très mécanisées. L'entrée de nouveaux agents dans la profession, couplée à l'adoption d'innovations culturelles "importées" du Brésil, a eu de larges répercussions dans le milieu professionnel et institutionnel uruguayen. Scarlato (2000 : 55) retrace en particulier les évolutions de cette période dans les termes suivants : *"La production dans ces conditions [sur les terres difficiles à drainer de l'est et sur les bas flancs des collines du centre et du nord] a été fondamentalement impulsée par des producteurs d'origine brésilienne, qui introduisent dans le pays une technique de production largement diffusée dans la région de Uruguaiana, mais à propos de laquelle il n'existe pas d'expérience en Uruguay"*⁸⁶

Ce phénomène a acquis une certaine notoriété jusqu'au Brésil, où l'une des plus prestigieuses organisations d'émission de statistiques et d'informations professionnelles sur le monde rural brésilien, la FNP, lui a consacré quelques lignes dans son édition de l'*Agriannual* de 1999. Celle-ci attribuait la forte dynamique de croissance du secteur rizicole uruguayen à la croissance de la demande régionale, à la compétitivité du secteur, ainsi qu'à l'arrivée de producteurs brésiliens en recherche de terres, insistant sur le rôle de l'introduction de nouvelles techniques venues du Brésil dans cette dynamique : *"Au nord du pays, à Artigas, Rivera et Tacuarembó, départements traditionnellement orientés vers l'élevage, le riz s'est développé et la région est en partie responsable de l'expansion de la culture, conduisant à une avancée significative de la frontière agricole. Ce sont des producteurs qui ont acquis les connaissances technologiques nécessaires à la mise en culture de sols en pente, qui n'étaient pas des terres considérées comme aptes à la riziculture du fait de leur déclivité, de leur moindre aptitude au drainage interne, du plus grand risque d'érosion et leur consommation d'eau plus élevée."* (*Agriannual*, 1999 : 61). Mais les analystes brésiliens ne sont pas les seuls à reconnaître ce type d'influences,

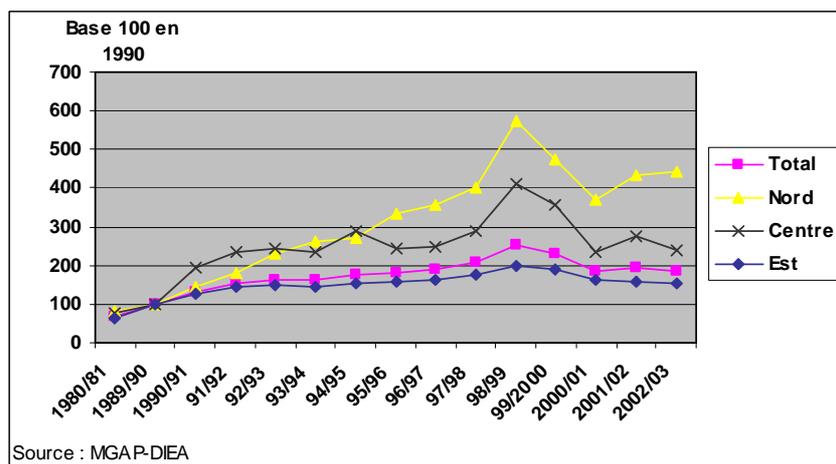
⁸⁶ *"La producción en estas condiciones ha estado impulsada, fundamentalmente, por productores de origen brasileño, que introducen al país una forma de producir muy difundida actualmente en la región de Uruguayana, pero, sobre la cual, no existe experiencia en el país."* Voir aussi l'étude menée par Campos et al., (1998), sur ce sujet.

comme en témoigne ce chercheur à l'INIA, travaillant dans la station expérimentale de Treinta y Tres, spécifiquement dédiée à la recherche sur le riz : "Les barrages se sont généralisés pour la culture du riz, dans toutes les zones... D'ailleurs ce sont souvent des zones pour lesquelles nous pensions [à l'INIA] au début qu'elles n'étaient pas aptes à la riziculture. Nous avions l'idée il y a 15 ou 20 ans, que le riz se faisait sur des terres planes, avec très peu de pente. Or avec la construction de ces reprises, avec l'entrée des producteurs brésiliens, on a commencé à planter du riz sur des terres relativement pentues, que nous n'avions pas classifiées comme des zones propices à la riziculture. (...) C'est comme ça que la surface rizicole a augmenté en Uruguay".

- **Influences brésiliennes et dynamiques récentes par zone de production**

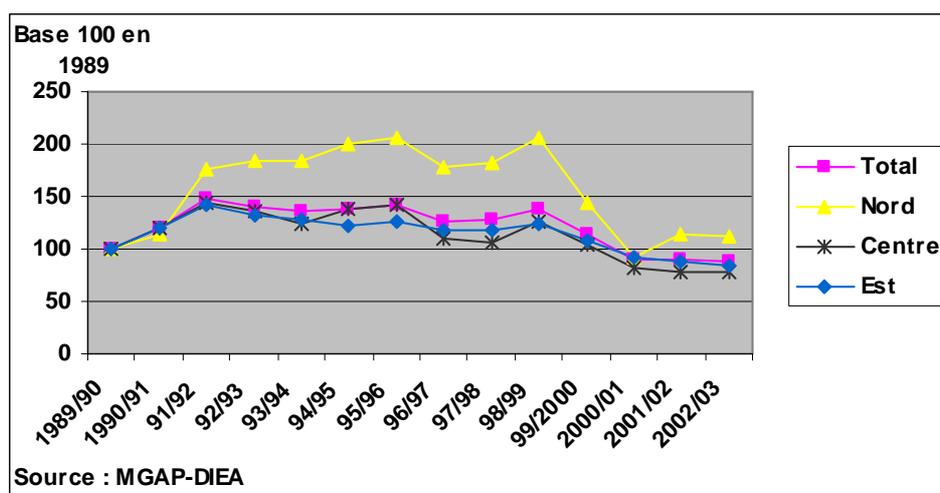
C'est à partir des années 1990 que les différents organismes travaillant avec le secteur rizicole (MGAP, INIA, ACA) notent une forte expansion rizicole sur des terres non traditionnelles de l'activité. Les zones Centre et Nord sont celles dont la part a le plus augmenté durant cette décennie, suivant un arc de progression marquant l'avancée de la frontière agricole d'est en ouest. Comme le met en évidence le graphique qui suit, le processus d'incorporation de nouvelles terres culmine en 1998, année pour laquelle la zone Nord a vu sa superficie multipliée par six par rapport à 1989, le Centre par quatre, et par deux seulement dans l'Est. Mais le dynamisme du Centre et du Nord doit être relativisé au vu de leur participation aux superficies rizicoles en termes absolus, la zone Est continuant à occuper l'essentiel des surfaces nationales, avec 135 000 ha en 1998 contre seulement 29 000 ha pour le Centre, et 42 000 pour le Nord. Oscillant habituellement entre 70 et 80 % des surfaces semées, la part de la zone Est est descendue à son plus bas niveau historique cette année-là, avec seulement 65% de surfaces semées. Mais ce "boom" rizicole ne sera qu'éphémère, stoppé net par la crise que le secteur allait traverser, faisant retomber dès l'année suivante la part des deux régions périphériques dans les superficies semées.

Graphique 18 : évolution relative des superficies rizicoles par zone entre 1980 et 2002



Du point de vue du nombre de producteurs⁸⁷ qu'elle mobilise, la riziculture est depuis ses origines une activité concentrée entre les mains d'un petit nombre en Uruguay. Nous retrouvons ici l'héritage des premières étapes du développement de l'activité, lorsqu'elle était réalisée majoritairement dans des entreprises intégrées verticalement, même si son évolution postérieure ira dans le sens d'une substitution de ce modèle d'intégration par une forte articulation entre les moulins et les producteurs "indépendants". La zone Est domine une nouvelle fois puisqu'elle représente les deux tiers des producteurs, le tiers restant se situant dans le Nord d'abord, puis le Centre.

Graphique 19 : évolution du nombre de riziculteurs par zone entre 1989 et 2002



Nombre de riziculteurs /Zone	1989/90	1990/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96
Total	528	631	783	745	721	729	750
Nord	85	98	150	156	156	171	175
Centre	82	99	118	112	102	113	117
Est	361	434	515	477	463	445	458

Nombre de riziculteurs /Zone	96/97	97/98	98/99	99/2000	2000/01	2001/02	2002/03
Total	669	674	732	601	480	482	465
Nord	151	155	175	123	79	97	96
Centre	90	88	104	86	68	64	65
Est	428	431	453	392	333	321	304

Source : MGAP-DIEA, 2003 (a)

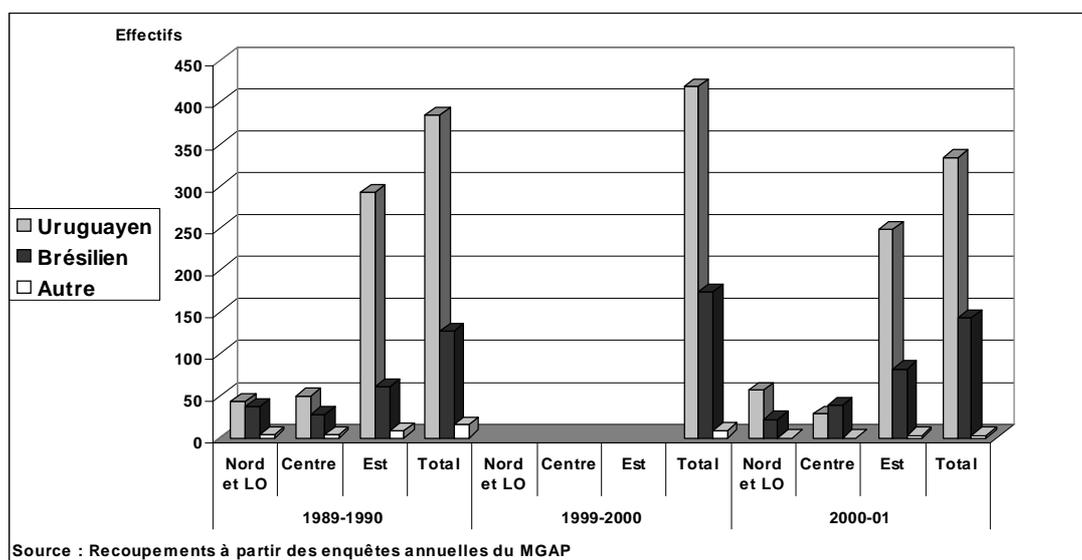
⁸⁷ Contrairement au Brésil, les organismes nationaux de statistique en Uruguay mettent à disposition du public le nombre d'établissements pour une activité donnée. Il existe cependant une confusion dans les données du MGAP en ce qui concerne les catégories utilisées pour collecter et diffuser les données. Les enquêtes du MGAP utilisent la catégorie "Etablissement" (au sens d'exploitation agricole) pour collecter les données, mais ces établissements sont ensuite assimilés aux producteurs dans plusieurs écrits, dont celui qui est mobilisé ici (MGAP, 2003). Autrement dit le nombre d'établissements correspondrait au nombre de producteurs, producteurs auxquels les enquêteurs ont demandé la nationalité. Or il peut arriver qu'un même producteur possède plusieurs exploitations ; en l'absence de données plus précises, nous utiliserons toutefois les informations du MGAP, en gardant à l'esprit qu'elles peuvent comporter un léger biais.

L'évolution du nombre des riziculteurs accompagne celle des surfaces telle qu'observée dans le graphique, l'année 1998 marquant ici encore un net retournement de situation. Cependant, si le nombre des cultivateurs a globalement progressé, passant de 528 en 1989 à 732 en 1998, la hausse la plus importante a eu lieu lors des trois premières années de la décennie, principalement observable dans les zones Nord et Est. Leur nombre restera ensuite relativement stable jusqu'en 1998, après quoi beaucoup cesseront l'activité, si bien que l'Uruguay comptait en 2002 moins de riziculteurs qu'il n'en avait en 1989. Selon le MGAP (2003), cette défection concerne ici tout particulièrement les "petits" riziculteurs, soit ceux cultivant moins de 100 ha annuels. Du point de vue de l'évolution par zone, le Nord se démarque à nouveau des autres et montre un accroissement massif du nombre de cultivateurs. Celui-ci a plus que doublé entre 1989 et 1995, permettant d'attribuer l'augmentation précédemment observée des surfaces à l'entrée en scène de nouveaux riziculteurs. Il s'agit d'ailleurs de l'unique zone qui compte plus de riziculteurs à la fin de la période qu'en 1989.

Si l'on observe maintenant la part qu'ont occupé les riziculteurs de nationalité brésilienne dans ces effectifs, il devient possible d'établir des recoupements d'informations permettant de mieux évaluer leur influence sur la production nationale. Nous pouvons obtenir des informations partielles, car de périodicité aléatoire, à partir d'un retraitement des données publiées par le MGAP (la part des étrangers étant tantôt exprimée en pourcentage, tantôt en chiffres absolus, les données étant parfois détaillées par zone, d'autres fois seulement exprimées à l'échelle du pays). Reportées au sein du graphique suivant, ces informations font apparaître que la présence des Brésiliens dans la population totale a augmenté entre 1989 et 2000, tant en proportion de la population totale, qu'en valeur absolue, représentant un peu plus du tiers des riziculteurs que comptait le pays en 2000. Bien que ne disposant pas des données intermédiaires, nous pouvons supposer qu'ils ont été nettement plus nombreux au cours des années 1990. C'est en tout cas ce que laissent à penser les données de 1999, soulignant un fléchissement du nombre de cultivateurs suite à la crise de 1997-98 (une trentaine de riziculteurs brésiliens se sont retirés de l'activité en l'espace d'un an). Les experts rencontrés (agents de la filière, chercheurs, etc.) s'accordent à dire que les années 1995 à 1997 ont été celles qui ont compté les installations de Brésiliens les plus nombreuses. Il n'existe cependant pas de données pour cette période, nous empêchant d'évaluer avec exactitude leur présence lorsqu'elle était à son plus haut niveau. L'abandon de nombre de riziculteurs durant les années suivantes n'a pas pour autant évincé les Brésiliens de la scène nationale et ces données montrent qu'ils ont autant de capacité à se maintenir dans l'activité que les agents nationaux (tous deux ont vu leur effectif réduit de près de 20% en un an).

Une analyse par zone nous éclaire un peu plus. En premier lieu, la part des Brésiliens a diminué dans la zone Nord, corroborant les résultats de l'étude de Campos (1998) selon laquelle ce seraient les Brésiliens qui auraient diffusé l'activité et les techniques liées à la mise en culture de parcelles avec une forte déclivité auprès des autres agents de cette région (les éleveurs en particulier, mais également des jeunes agriculteurs initiant des exploitations très entrepreneuriales, ou encore quelques ex-cultivateurs de canne à sucre en reconversion)⁸⁸. Ces nouveaux agents ont pris le pas sur les Brésiliens et représentent au début des années 2000 l'essentiel des riziculteurs du Nord. Dans le Centre à l'inverse on note une recrudescence de cultivateurs de nationalité brésilienne en 2000, en grande partie installés sur des terres pentues ou non encore aménagées pour l'activité. A l'Est enfin, leur part est restée relativement stable par rapport à l'ensemble, comptant une vingtaine de riziculteurs supplémentaires par rapport à 1989.

Graphique 20 : nombre de riziculteurs en Uruguay par nationalité et évolution



N.B. : la périodicité est celle des années pour lesquelles nous disposons d'informations précises.

Les riziculteurs d'origine brésilienne ont donc marqué l'activité rizicole de l'Uruguay de longue date, ayant eu par exemple une influence déterminante sur diffusion de certains aménagements et techniques de culture. Les données partielles que nous avons pu reconstituer font état d'une présence de ces agents en augmentation au cours de la décennie 1990, bien que la crise traversée par le secteur ait altéré la dynamique des installations.

⁸⁸ La canne à sucre est la seconde culture de l'Uruguay menée sur parcelles inondées.

2.3.3.3. La structure foncière des exploitations rizicoles uruguayennes

Tout autant que la technicité et l'histoire de la profession, les caractéristiques foncières dans lesquelles s'inscrit l'activité marquent la façon dont elle est menée. Nous cadrerons tout d'abord le tableau général de la question foncière dans l'agriculture nationale, puis nous ciblerons les éléments plus spécifiques à la riziculture.

La structure foncière de l'agriculture uruguayenne montre des signes de concentration, phénomène qui s'est accentué après les années 1970 avec la modernisation agricole et la disparition de nombreuses exploitations de moins de 100 ha (Achkar et ali, 1999 ; Rovetta, 1987). Avec une moyenne depuis longtemps élevée puisqu'elle était déjà de 215 ha en 1970, la superficie des exploitations toutes activités confondues tend à s'accroître encore pour parvenir en 2000 à près de 290 ha (MGAP, *Censo Agropecuario*, 2000). Le tableau ci-dessous montre qu'en 2000, 63 % des exploitations avaient moins de 100 ha, autrement dit plus de la moitié des établissements exploitent une superficie presque trois fois inférieure à la taille moyenne des exploitations. Très nombreux, ces "petits" établissements n'exploitent qu'une proportion de 6% de la SAU totale. A l'autre extrême, les très grands établissements sont très présents tant en effectifs qu'en surface exploitée (2% des exploitations ont plus de 2500 ha et occupent 32% de la surface), laissant entre les deux la majeure partie de la SAU à des exploitations de taille intermédiaire. Malgré des signes de concentration foncière, l'occurrence d'exploitations intermédiaires reste donc relativement élevée, la superficie agricole n'étant pas principalement répartie entre les établissements extrêmes.

Tableau 2 : structure foncière des exploitations agricoles en Uruguay

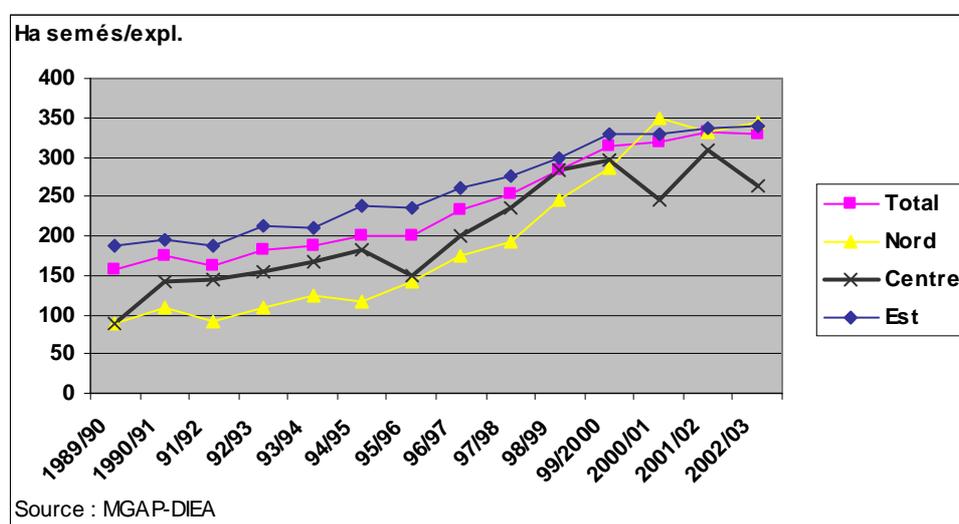
Surface totale des exploitations agricoles (en 2000)*	Part de la superficie agricole totale	Part des exploitations agricoles totales
moins de 10 ha	0,4%	23%
de 10 à 99 ha	5,2%	40%
de 100 à 2499	62,4%	35%
2 500 ha et plus	32%	2%
Surface rizicole récoltée (en 2000) par exploitation	Part de la superficie rizicole totale	Part des exploitations rizicoles totales
moins de 100 ha	5%	28%
de 100 à 199 ha	14%	29%
de 200 à 299 ha	8%	10%
De 300 à 999 ha	46%	28%
plus de 1 000 ha	27%	5%

* Toutes activités confondues

Source : MGAP, *Censo agropecuario 2000* pour les exploitations agricoles et MGAP-DIEA, *Encuesta arroceras 1999-2000* pour les données spécifiques au riz.

D'un point de vue spécifiquement rizicole maintenant, il apparaît qu'avec une moyenne de 275 ha de rizières en 2000, les exploitations rizicoles se positionnent comme des établissements relativement grands, héritiers d'une histoire marquée par la présence des industriels dans les premiers temps du développement de l'activité. L'activité se place alors largement au dessus de la moyenne nationale des grandes cultures, qui est pour sa part de 77 ha par exploitation⁸⁹. Les statistiques uruguayennes ne permettent pas de connaître, au-delà des seules superficies semées en riz au sein de chaque établissement, l'étendue totale des exploitations rizicoles. Nous nous limiterons donc à cette variable qui, pour l'année 2000, indique qu'un tiers des établissements du secteur semaient plus de 300 ha chacun et que ces exploitations participaient aux trois quarts des superficies rizicoles cultivées cette année-là. D'autre part, une majorité d'exploitations (près de deux tiers d'entre elles,) cultivent des surfaces de riz oscillant entre 50 et 300 ha, mais ne comptent que pour 35 % de la superficie rizicole semée. Quant aux exploitations les plus petites, elles sont largement minoritaires tant en nombre d'exploitations qu'en superficies semées, puisque seules 15 % ont moins de 50 ha de riz et qu'elles n'occupent que 1,5% du total des superficies rizicoles. On constate ici que si les exploitations les plus grandes sont peu nombreuses tout en occupant la majorité des surfaces rizicoles, toujours reste-t-il qu'une part non négligeable des établissements (40%) cultive des étendues qui restent conséquentes, comprises entre 100 et 300 ha.

Graphique 21 : évolution des superficies rizicoles moyennes par exploitation et par zone



L'observation des superficies moyennes par zone (graphique précédent) permet de percevoir les disparités non plus entre les exploitations les plus petites et les plus grandes, mais selon la localisation des rizières. Les enquêtes annuelles menées par le MGAP-DIEA permettent, en complément des recensements agricoles, d'avoir une

⁸⁹ Pour leur part les plus petites superficies moyennes sont celles consacrées au maïs, de seulement 11 ha par exploitation.

analyse à moyen terme des superficies et de les croiser avec les autres informations "zonales" présentées plus haut. Ainsi, l'augmentation mesurée des surfaces rizicoles par exploitation constatée au début de la décennie confirme que la progression des surfaces semées au niveau national (voir graphique n°18) pour cette période est bien imputable à l'apparition de nouvelles exploitations rizicoles et ce de façon plus marquée encore pour le Nord : les surfaces rizicoles ont beaucoup augmenté dans cette zone sans que la superficie par exploitation n'évolue outre mesure. Ce n'est qu'à partir de 1995 que les superficies moyennes semées par exploitation marquent une nette progression et sont en mesure d'expliquer l'accroissement des surfaces semées en riz au niveau national. C'est d'ailleurs cette même progression qui a permis après 1998, de compenser le recul du nombre d'exploitants tout en maintenant les surfaces semées à leur niveau de 1996.

Pour l'ensemble du pays, la superficie moyenne des rizières par exploitation a plus que doublé entre 1990 et 2002, passant de 156 à 330 ha. Il y avait au début de la période un écart très marqué entre les différentes régions de production, la zone Est se démarquant par des superficies nettement supérieures aux deux autres. Cette dernière s'impose dès les débuts avec des exploitations rizicoles de près de 200 ha, tandis que pour le Centre et le Nord la moyenne est de 90 ha. Les années suivantes montrent un net rattrapage, irrégulier pour le Centre et plus intense pour le Nord, si bien qu'en 2002, les surfaces semées par exploitation se sont harmonisées dans l'ensemble du pays pour se fixer autour de 330 ha.

Il apparaît ainsi que les producteurs de la zone Nord ont considérablement augmenté la superficie de leurs rizières en fin de période, cette variable expliquant à elle seule que le déclin des surfaces ait été moindre qu'il n'aurait pu l'être suite à la défection massive de producteurs (ils y ont diminué d'un tiers entre 1998 et 2002). Il faut sans doute faire le lien ici avec la mise en culture, dans cette zone, de terres auparavant jugées inaptes et qui, grâce à l'adoption de techniques nouvelles ont pu être aménagées pour la riziculture (nivellement du sol et construction d'infrastructures d'irrigation).

Ainsi, les trois zones de production marquent une évolution globale similaire, même si aux côtés d'une zone Est relativement stable et depuis longtemps consolidée (elle est la région rizicole la plus traditionnelle du pays), le Centre et le Nord ont été marqués par des oscillations parfois importantes, pour finalement aller dans le sens d'une homogénéisation des caractéristiques de leurs établissements rizicoles. Ces deux zones ont fait preuve d'une réelle capacité à innover, à mobiliser des techniques nouvelles et à investir dans des infrastructures d'irrigation pour développer l'activité. Elles ont été portées en cela par l'entrée en scène de nouveaux producteurs, dont un grand nombre sont

brésiliens, qui ont donné une impulsion décisive à ces régions au début des années 1990. Cependant beaucoup de ces exploitants ne réussirent pas et ont dû abandonner l'activité pour certains entre 1996 et 1997, puis plus massivement après la crise de 1998. Ainsi malgré le dynamisme observé dans le Centre et le Nord, la zone traditionnelle de l'Est reste la base forte de la riziculture uruguayenne, comptant toujours en 2002 pour les deux tiers des superficies et des exploitations que compte le pays.

En conclusion, il apparaît que l'activité rizicole s'est fortement répandue en Uruguay depuis les années 1990 et que son extension est tributaire de la capacité des cultivateurs à accéder et à dominer les ressources naturelles. Si sa dynamique expansive a pu être marquée négativement par des périodes récessives, elle ne semble toutefois pas être limitée par des facteurs techniques. Les cultivateurs ont au contraire réussi à cultiver des parcelles dans des zones qui n'étaient pas considérées comme très propices à la riziculture, faisant preuve d'une grande capacité d'adaptation et d'innovation, sur laquelle les cultivateurs d'origine brésilienne ont pu avoir une influence patente. Les exploitations comptent par ailleurs des superficies rizicoles moyennes importantes et croissantes, tout en témoignant d'une structure foncière plus homogène que celle de l'ensemble de l'agriculture uruguayenne, en particulier parce que les petites structures y sont moins présentes.

Les éléments descriptifs établis pour les structures d'exploitation du Rio Grande do Sul et de l'Uruguay reposant sur des données n'ayant pas été construites sur le même modèle par les organismes émetteurs de statistiques, nous proposons d'apporter une dimension comparative en tentant de mettre en perspective les différentes informations présentées plus haut.

2.3.4. Mise en perspective des structures foncières du Rio Grande do Sul et de l'Uruguay

Les données relatives aux deux pays ne sont pas exactement comparables car les classes de superficies retenues diffèrent d'un pays à l'autre, mais aussi en interne (entre la riziculture et l'agriculture dans son ensemble au Rio Grande do Sul). Il s'agit-là un biais inhérent aux comparaisons de données lorsqu'elles sont collectées par des organismes différents, d'autant plus présent que la démarche comporte une dimension internationale. Sans occulter ce biais, nous tentons ici de mettre en perspective les données foncières dans les zones de départ et d'arrivée de la population étudiée.

Une première remarque d'ordre général peut être faite à propos de la structure moyenne des exploitations agricoles dans l'un et l'autre Etats : avec une superficie moyenne de 290 ha, l'Uruguay compte des exploitations nettement plus grandes que le Rio Grande do Sul, dont la moyenne s'établit à 51 ha. Pour entrer maintenant dans une analyse comparative plus fine, les catégories élaborées par les différents organismes ayant collecté et publié les données que nous avons utilisées ne permettent pas leur comparaison *stricto sensu*, que ce soit au niveau de la structure foncière en général ou à celui des données se reportant spécifiquement à la riziculture.

Le tableau ci-dessous confronte les deux environnements en reprenant les données présentées plus haut (points 2.3.2. et 2.3.3. de la partie I) rassemblés ici au sein d'un seul document pour en faciliter la lecture. Il apparaît que les exploitations agricoles des deux catégories inférieures (moins de 100 ha) représentent comparativement une part plus faible des établissements agricoles en Uruguay qu'au Rio Grande do Sul, mais qu'elles y sont en revanche de plus petite taille⁹⁰. Inversement, la part des très grandes exploitations (plus de 2 000 ha) est dix fois plus importante en Uruguay mais occupe proportionnellement une part moindre de la superficie totale (seulement trois fois plus importante qu'au Rio Grande do Sul). Cela traduit une surface moyenne par établissement de plus de 2 000 ha inférieure en Uruguay que dans l'Etat voisin (et ce d'autant plus si l'on tient compte des 500 ha de différence dans la délimitation de cette classe entre les deux pays). Autrement dit, l'Uruguay compte de nombreux très petits établissements, mais pour les autres il semble qu'ils soient de taille relativement plus homogène qu'au Rio Grande do Sul : les grands et très grands établissements ont une surface moyenne inférieure en Uruguay. Le foncier y est donc concentré, mais aussitôt dépassé le seuil des 100 ha, il semble qu'il soit plus aisé de rencontrer des exploitations de superficie intermédiaire allant de 100 à quelques centaines d'hectares.

⁹⁰ Car occupant proportionnellement une superficie nettement moindre que ne l'auraient occupé les mêmes 63% d'exploitations au Rio Grande do Sul.

Tableau 3 : présentation comparative des structures foncières du Rio Grande do Sul et de l'Uruguay

Structure foncière du RS			Structure foncière de l'Uruguay		
Surface des exploitations agricoles (en 1996) *	Part de la superficie agricole totale	Part des exploitations agricoles totales	Surface des exploitations agricoles (en 2000)*	Part de la superficie agricole totale	Part des exploitations agricoles totales
moins de 10 ha	3%	35%	moins de 10 ha	0,4%	23%
de 10 à 99 ha	30%	57%	de 10 à 99 ha	5,2%	40%
de 100 à 1999	54%	7,8%	de 100 à 2499	62,4%	35%
2 000 ha et plus	13%	0,2%	2 500 ha et plus	32%	2%
Surface rizicole récoltée (en 2000) par exploitation	Part de la superficie rizicole totale	Part des exploitations rizicoles totales	Surface rizicole récoltée (en 2000) par exploitation	Part de la superficie rizicole totale	Part des exploitations rizicoles totales
moins de 25 ha	4%	38%	moins de 100 ha	5%	28%
de 25 à 149 ha	27%	43%	de 100 à 199 ha	14%	29%
de 150 à 349 ha	29%	13%	de 200 à 299 ha	8%	10%
de 350 à 1049 ha	28%	5%	De 300 à 999 ha	46%	28%
plus de 1 050 ha	11%	1%	plus de 1 000 ha	27%	5%

* Toutes activités confondues

Source : Pour le Rio Grande do Sul : IBGE, *Censo agropecuario 1995-96* pour les établissements toutes activités confondues, et IRGA, *Censo 2000* pour les surface rizicoles récoltées. Pour l'Uruguay : MGAP, *Censo Agropecuario 2000* pour les exploitations agricoles et MGAP-DIEA, *Encuesta arroceras 1999-2000* pour les données spécifiques au riz.

La même remarque peut être faite pour les terres spécifiquement rizicoles, à ceci près que les petites surfaces y sont encore moins représentées en Uruguay. Ainsi, la configuration du Rio Grande do Sul fait apparaître une large majorité de superficies rizicoles réduites (80% ont moins de 150 ha) et occupant une faible part de la surface totale, auxquelles répondent en Uruguay une majorité de surfaces rizicoles moyennes à très grandes (70 % ont plus de 100 ha) et représentant l'essentiel des superficies totales. L'Uruguay compte en effet une plus faible part de petites rizières tandis que celles comptant entre 300 et 1 000 ha sont très présentes. Autrement dit, il semble plus commun en Uruguay de disposer de superficies intermédiaires, ce qui peut se révéler tout à fait attractif pour un cultivateur brésilien en recherche de terres. En effet, l'expansion des exploitations rizicoles au Rio Grande do Sul est limitée par une structure foncière concentrée en peu de mains ou éclatée à la base, et les riziculteurs peinent à trouver des surfaces conséquentes dans leur Etat d'origine. Ils peuvent être attirés en Uruguay par la

possibilité d'accéder à ces exploitations potentiellement plus grandes, leur procurant quelques centaines d'hectares supplémentaires par rapport à ce qu'ils possèdent au Brésil.

Conclusion

L'accès aux ressources naturelles est un élément déterminant dans la progression de la riziculture irriguée. L'accès à l'eau, s'il nécessite de coûteux investissements pour construire des infrastructures d'irrigation et/ou pour les frais de pompage de l'eau (utilisant beaucoup d'énergie) semble certes être un facteur contraignant l'extension des surfaces, mais néanmoins surmontable. Il l'a d'ailleurs été dans chacun des deux Etats : les *riograndenses* ont depuis longtemps construit des canaux d'irrigation, des stations de pompage et des barrages collinaires en grand nombre, tandis que les uruguayens y sont venus plus récemment.

En revanche le fait que, alors que les quantités produites progressent dans les deux Etats mais que par contraste les surfaces semées soient figées depuis 1993 au Rio Grande do Sul tandis qu'elles continuent à augmenter en Uruguay, semble indiquer que l'incorporation de nouvelles terres rizicoles pose problème au Brésil. Or terre et eau sont des facteurs de production à la fois indispensables en agriculture et non reproductibles ou non transposables à d'autres environnements. Toute velléité d'agrandissement d'une exploitation ou même de déplacement d'une unité productive passe préalablement par l'impératif de disposer de la ressource foncière suffisante pour mettre en œuvre une telle stratégie.

La dimension foncière pourrait donc être un élément de motivation dans la décision des producteurs du Rio Grande do Sul à partir s'installer en Uruguay, d'autant plus que la structure foncière dans chacun des deux Etats présente des caractéristiques très différentes. Les exploitations agricoles et rizicoles sont comparativement plus grandes en Uruguay et la part des établissements de superficie moyenne à grande y est plus élevée. Outre la structure foncière, qui traduit la répartition des terres agricoles entre activités et entre exploitations grâce à laquelle il est possible d'identifier la dimension structurelle de l'accès au foncier dans chacun des pays, il faut encore en envisager la dimension marchande. C'est ce que s'attache à présenter le chapitre qui suit, offrant une analyse du prix des terres agricoles et d'autres intrants agricoles de part et d'autre de la frontière.

Chapitre 3.

Quelles différences dans les conditions de production de part et d'autre de la frontière ?

Introduction

Ayant défini l'environnement productif général dans lequel exercent les riziculteurs, nous pouvons envisager plus spécifiquement les facteurs qui sont en mesure d'influencer les résultats économiques des exploitations selon qu'elles sont situées en Uruguay ou au Rio Grande do Sul. Deux dimensions doivent alors être considérées : les prix payés au producteur pour son produit et les coûts de production. Le domaine agricole étant soumis à une régulation particulière des Etats au travers des politiques agricoles, ces deux dimensions du prix payé au producteur et des coûts de production doivent être mises en relation avec l'encadrement institutionnel du secteur rizicole et l'action régulatrice des autorités nationales. Les pouvoirs publics utilisent traditionnellement trois domaines principaux d'intervention, autour desquels ils articulent sous différentes formes les instruments de leur action : le financement à l'activité agricole, la commercialisation du produit et l'organisation du secteur en intervenant sur coordinations entre les agents des filières.

Ce chapitre envisage l'action des pouvoirs publics sur le secteur rizicole pour chacun des deux pays pour ensuite comparer les données sur la structure des coûts de production et le prix relatif de différents facteurs dans l'un et l'autre pays. Cela permet d'évaluer si l'effet conjugué des politiques agricoles et des contextes économiques nationaux distincts se traduisent effectivement par des conditions de production différentes et potentiellement attractives jouant en faveur de l'Uruguay.

3.1. Les différences d'objectifs et de modes d'intervention des politiques agricoles

Analysant les politiques agricoles, il apparaît que celles menées par le Brésil et par l'Uruguay présentent des modes d'intervention très différents qui traduisent des divergences nettes en termes d'objectifs poursuivis. Cela tient à la relation historiquement construite entre les gouvernements et le secteur agricole mais aussi aux différents enjeux liés à la production primaire et au rôle qui lui a été assigné dans l'économie nationale.

Nous envisageons d'abord l'intervention publique envers la riziculture au Brésil puis en Uruguay.

3.1.1. La politique agricole brésilienne : entre libéralisation et interventionnisme

La politique agricole brésilienne qui est mise en oeuvre vis à vis de la production rizicole est liée à double titre au contexte économique dans lequel elle s'exerce. Elle répond pour une part au besoin du pays de nourrir sa population et prend place pour une autre part à la politique macroéconomique nationale qui intègre les objectifs généraux d'équilibre budgétaire et de croissance économique. Les orientations de la politique agricole ont à ce niveau évolué avec les doctrines de développement et ont en retour été influencées par les résultats de ces dernières, comme nous le montrons dans un premier point. Le positionnement du secteur rizicole dans cet environnement est ensuite plus particulièrement étudié.

Les bases de l'intervention de l'Etat dans le domaine agricole ont été posées durant la première moitié du XX^{ème} siècle (en particulier à partir des années 1930). La politique agricole a été conçue pour soutenir la dynamique d'industrialisation par substitution des importations engagée par le Brésil⁹¹. Elle a été construite dans l'objectif de soutenir certaines productions, en apportant aux producteurs une garantie sur les prix. Il faut toutefois souligner ici qu'elle a été soumise aux politiques nationales de développement économique, tant il apparaît clairement que l'interventionnisme étatique visait non seulement des intérêts agricoles mais aussi l'industrialisation et l'alimentation du pays (Gonçalves Neto, 1997). Ce soutien de l'Etat aux prix a été mis en œuvre par la création de la PGPM, ou Politique de Garantie des Prix Minimum, créée en 1943. Edifiée pour les biens d'alimentation de première nécessité, elle avait pour objectif principal d'empêcher

⁹¹ "Ce sont les devises générées par les exportations agricoles qui ont financé le processus d'industrialisation par substitution aux importations ; c'est le secteur agricole qui a fourni le contingent de main d'oeuvre considérable ayant permis l'avancée de l'industrie pendant la période du "miracle économique" ; (...) les exportations générées ont soutenu le rythme de la croissance et le paiement de la dette extérieure qui avait été contractée pour financer cette croissance. L'agriculture a également dynamisé la croissance d'un secteur industriel qui a orienté sa production spécifiquement vers le secteur agricole et qui par ailleurs transformait ses produits, formant ce qu'il est convenu d'appeler de complexe agroindustriel (...)" [cit. originale : "Foram as divisas geradas pelas exportações agrícolas que financiaram o surto de industrialização substituidora de importações ; será o setor agrícola quem fornecerá o formidável contingente de mão-de-obra excedente que permitirá o avanço da indústria no período do 'milagre' ; (...) a geração de exportações continuou ponto importantíssimo para manter o ritmo do crescimento e o pagamento da dívida externa que se fez para financiá-lo ; torna-se, ainda, o elo que possibilitará o crescimento de um setor industrial que volta sua produção especificamente para o setor agrícola e de um outro lado que transforma seus produtos completando o que se convencionou chamar de complexo agroindustriel (...)" (Gonçalves Neto, 1997 : 142).

que les prix du marché ne descendent en dessous d'un plancher théoriquement fixé en fonction des coûts de production. Elle s'est alors appliquée au riz, ainsi qu'aux haricots, au maïs ou encore à l'arachide et au soja. Si ces prix ont dans un premier temps été régulièrement fixés au dessous des coûts de production, la crise alimentaire survenue en 1962 dans le pays a incité les autorités à mobiliser plus intensément cet instrument d'intervention. L'introduction du riz dans ces mécanismes de régulation est certes due au positionnement stratégique de cette production en terme de sécurité alimentaire, mais elle doit aussi beaucoup à la capacité qu'ont eu les producteurs à s'organiser et à se regrouper très tôt. Le rôle de l'IRGA – Instituto Riograndense do Arroz, initialement Sindicato dos Arrozeiros do Rio Grande do Sul – en faveur des producteurs a été déterminant. C'est en particulier l'IRGA qui sera chargé d'effectuer le calcul des coûts de production qui serviront de base aux prix minimum garantis jusqu'en 1969 ; c'est désormais la CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento⁹² – qui se charge d'effectuer ces calculs. Pour garantir un prix minimum, l'intervention publique s'effectue alors grâce à des stocks régulateurs, renfloués ou libérés en fonction de l'évolution des prix du marché. Devant la nécessité de soutenir les productions alimentaires nationales, la PGPM a été l'un des deux piliers de la politique agricole durant les années 1960 à 1990 (Revista de Política Agrícola, 2001).

Le second pilier de la politique agricole est constitué par la politique d'aide au financement des producteurs. Ce financement est organisé par le SNCR (Sistema Nacional de Crédito Rural⁹³) qui institutionnalise et systématise le crédit rural en établissant des lignes de crédit réparties entre des programmes d'aide spécifique à taux préférentiel. Le système alors mis en place allie un financement de l'activité agricole harmonisé avec la diffusion des techniques, en soumettant tout octroi de crédit à une assistance technique obligatoire.

L'Etat fédéral s'est par ailleurs investi dans le soutien technique aux producteurs en lançant des programmes de recherche et développement avec la création, le 26 avril 1973, de l'EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – organisme public de recherche sur l'agriculture. La vulgarisation de ces recherches et la diffusion de techniques nouvelles auprès des petits agriculteurs a été confiée à l'EMBRATER – Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural – créée au début des années 1970 et qui deviendra par la suite l'EMATER – Empresa de Assistência Técnica e

⁹² Entreprise publique liée au ministère de l'Agriculture – MAPA – créée par décret présidentiel et entériné par la loi n° 8.029, de 12 de abril de 1990. Ayant débuté ses activités en janvier 1991, c'est auparavant la CFP (Comissão para Financiamento da Produção) elle-même créée en 1943 qui remplissait son rôle.

⁹³ Institué par la loi 4.829 du 05 novembre 1965, qui harmonise les différentes politiques de financement agricole au niveau fédéral.

Extensão Rural. La politique de recherche et de vulgarisation a également été soutenue au moyen de la multiplication de cursus universitaires de troisième cycle en sciences agronomiques depuis la fin des années 1980 (*Revista de Política Agrícola*, 2001).

- **Le soutien au financement de l'activité agricole**

Depuis ses débuts, le financement à l'activité agricole s'est organisé selon trois grandes finalités : le crédit à l'investissement, destiné à moderniser les pratiques agricoles par l'adoption de technologies nouvelles et par la mécanisation ; le crédit de *custeio* (i.e. de campagne) visait à permettre l'achat des intrants nécessaires à la mise en culture ; le crédit à la commercialisation (*Revista de Política Agrícola*, 2001). Le volume de crédit disponible mais aussi les taux d'intérêt très favorables – négatifs de 1970 jusqu'en 1986 (Albuquerque-David, 1997) – ont représenté un soutien fondamental pour l'utilisation d'intrants industriels et de machines agricoles. Si le crédit rural a rempli sa mission de participer à la modernisation de l'agriculture et à l'expansion de la frontière agricole, sa mise en œuvre a coûté très cher ; comme le reste de la politique économique, il a été financé par de la création monétaire lorsque les ressources budgétaires nécessaires à sa mise en œuvre étaient insuffisantes de sorte que jusqu'à la fin des années 1980, ce système de financement a attribué un rôle prépondérant au Trésor Public, chargé de fournir les liquidités nécessaires à la réalisation des orientations de la politique agricole. Ce mode de fonctionnement a opéré ainsi jusqu'à ce que le creusement du déficit public et l'inflation grandissante n'amènent le pays au bord de la banqueroute et contraignent les autorités nationales à changer de modèle économique. Le tableau suivant montre en effet des taux d'inflation très élevés à la fin des années 1980, atteignant un record de 1 775 % en 1989. Durant toute la période 1987 - 1993, le pays est marqué par des taux d'inflation à trois chiffres, reflète de l'incapacité des gouvernements successifs à contenir les dérives de l'économie nationale.

Tableau 4 : inflation annuelle au Brésil (1980-2005)

Année	Taux d'inflation	Année	Taux d'inflation
1980	100,1	1993*	251,9
1981	81,3	1994**	9,8
1982	89,8	1995	13,6
1983	189,6	1996	7,8
1984	195,4	1997	6,1
1985	207,6	1998	1,4
1986	38,3	1999	17
1987	370,5	2000	8,9
1988	928,7	2001	9,8
1989	1775,0	2002	1,3
1990	1477,0	2003	5,0
1991	394,8	2004	10,8
1992	906,1	2005	1,0

*Taux pour la période août-décembre

** Taux pour la période juillet-décembre

Moyenne annuelle calculée à partir de IGP-DI,

Source : IPEAdata

La conjonction d'indicateurs de développement économique médiocres avec un phénomène d'hyperinflation, l'explosion de la dette intérieure et extérieure, mais aussi les crises monétaires successives, le faible développement du commerce international associés à une faible progression du PIB par habitant⁹⁴ donneront aux années 1980 le nom de "décennie perdue" (Delgado, 2001 : 46). Les plans de stabilisation de l'économie de succèdent sans obtenir de résultats durables (plans Cruzado I et II en 1986, suivis de près par le plan Bresser en 1987, puis le plan Verão en 1989 tous deux mis en place sous la présidence de José Sarney, suivis des plans Collor I et II en 1990 et 1991, enfin le plan Real en 1994 sous la présidence d'Itamar Franco). Entre 1980 et 1994, le pays change cinq fois de monnaie (Brum, 1999)⁹⁵. *"A la fin des années 1980 (...) l'accélération de l'inflation et l'échec récurrent des plans de stabilisation interventionnistes ont inviabilisé la politique sectorielle en vigueur, introduisant une énorme instabilité et aiguisant le caractère spéculatif de la formation des prix des biens agricoles, qui ont provoqué une*

⁹⁴ Le taux de croissance annuel du PIB par habitant était de 0,8 % pendant la décennie 1980 alors qu'il était de 6,1 % pendant la décennie précédente (Delgado, 2001 : 46).

⁹⁵ Le retour à la stabilité ne s'obtiendra qu'après 1993 : c'est Fernando Henrique Cardoso, ministre de la Fazenda du président Itamar Franco (1992 - 1995) qui pose les bases d'une réforme de l'économie axée sur le combat à l'inflation. Après un an de mesures destinées à assainir les finances, il annonce le plan Real en décembre 1993, préparant l'étalonnage et la mise en place progressive d'une nouvelle monnaie (le Real) instaurée en juillet 1994. Suite à cela, l'inflation est maîtrisée et la monnaie nationale est revalorisée sur le marché international avec un taux de conversion proche de un pour un avec le dollar en juillet 1994. Le real sera maintenu dans une fourchette cambiaire allant de 0,8 à 1,2 réais pour un dollar jusqu'en décembre 1998. En janvier 1999 le change est fluctuant mais le real se maintient (malgré une perte de valeur initiale et une fuite de capitaux considérable) et l'inflation est contenue.

crise agricole au début des années 1990 (1991 et 1992)" (Delgado, 2001 : 48)⁹⁶. En agriculture, c'est le plan Collor qui aura une influence déterminante sur les années suivantes, marquant l'entrée du secteur dans une crise d'endettement sévère du secteur. Le plan prévoyait en effet la correction de la dette agricole suivant un taux de près de 80%, alors qu'il ne corrigeait les prix agricoles que de 40%. De plus, la loi n° 8023 du 15 mars 1990 indexe les taux d'intérêts non bonifiés sur l'inflation : alors que les taux d'intérêts effectifs supportés par le secteur agricole ont été généralement négatifs de 1979 à 1986, le prix du crédit est nettement renchéri suite à cette loi pour les emprunts contractés hors des taux bonifiés (voir le tableau suivant).

Tableau 5 : comparaison des taux d'intérêts réels entre quelques auteurs (1969-1993)

Ano	Shirota (taux bonifiés)			Almeida1 (taux bonifiés)			Rezende
	Camp.	Invest.	Comerc.	Camp.	Invest.	Comerc.	Marché
1969	-1,8	-1,8	-1,8	-	-	-	-
1970	-1,9	-1,9	-1,9	-1,85	-1,85	-1,85	-3,9
1971	-2,3	-2,3	-2,3	-2,34	-2,34	-2,34	-4,0
1972	-0,4	-0,4	-0,4	-0,43	-0,43	-0,43	-1,5
1973	-0,6	-0,6	-0,6	-0,61	-0,61	-0,61	-1,4
1974	-14,5	-14,5	-14,5	-14,50	-14,50	-14,50	-15,1
1975	-11,1	-11,1	-11,1	-11,13	-11,13	-11,13	-11,5
1976	-21,3	-21,3	-21,3	-21,34	-21,34	-21,34	-21,9
1977	-17,2	-15,0	-15,0	-17,15	-14,99	-14,99	-16,7
1978	-18,3	-16,2	-16,2	-18,32	-16,19	-16,19	-17,7
1979	-35,1	-31,7	-31,7	-35,10	-31,72	-31,32	-34,4
1980	-36,8	-34,4	-38,7	-36,76	-34,38	-38,66	-37,7
1981	-25,7	-25,7	-25,7	-25,72	-25,72	-25,72	-27,0
1982	-27,4	-13,9	-27,4	-27,39	-13,92	-27,39	-28,7
1983	-30,1	-9,5	-30,1	-30,13	-9,45	-30,13	-23,4
1984	0,9	0,9	0,9	0,93	0,93	0,93	-5,1
1985	-1,3	-1,3	-1,3	-1,34	-1,34	-1,34	-2,3
1986	-35,5	-35,5	-35,5	-35,45	-35,45	-35,45	-33,3
1987	-	-	-	-35,78	-35,78	-35,78	7,0
1988	-	-	-	-13,00	-13,00	-13,00	7,0
1989	-	-	-	-7,61	-7,61	-7,61	7,0
1990	-	-	-	-12,72	-12,72	-12,72	9,0
1991	-	-	-	10,70	10,70	10,70	9,0
1992	-	-	-	-11,54	-11,54	-11,54	-
1993	-	-	-	2,69	2,69	2,69	-

Source : Bacha et al. (2006: 26) obtenu dans Shirota (1988), Alivínio (1994, p. 123) et Goldin et Rezende (1993).

A partir de 1985 le caractère insoutenable du financement de la politique économique (et agricole) par la création monétaire devient patent, l'inflation atteignant

⁹⁶ Citation originale : "*No final dos anos 80 (...) a aceleração da inflação e o fracasso recorrente de uma sequencia de planos de estabilização intervencionistas acabaram inviabilizando a política setorial vigente, introduzindo uma enorme instabilidade nas expectativas e aguçando o caráter especulativo da formação dos preços das commodities agrícolas, o que desembocou numa crise agrícola no início dos 90 (1991 e 1992).*"

des sommets. Cela a poussé les pouvoirs publics à réduire leur participation dans le SNCR et à chercher des ressources monétaires alternatives, non inflationnistes. Cette démarche se conjugue avec la nécessité d'assainir les finances publiques (contrôle des dépenses) et la politique fiscale de l'Etat par la rationalisation et la "modernisation" de son intervention. La diversification des sources de captation des ressources et la forte réduction du volume des crédits alloués ont constitué des changements importants dans le SNCR à partir de la fin des années 1980 (Gasques, 2001 ; Helfan et Castro de Rezende, 2001). Une partie de l'initiative du financement a été reportée sur le secteur privé tout en conservant un fort encadrement de l'Etat, par exemple à travers la création de la CPR (Cedula do Produto Rural). Il s'agit d'un nouvel instrument de crédit créé par la loi 8.929 en 1994⁹⁷, qui fournit à la fois des liquidités et une assurance sur les prix. Elle consiste en un contrat à terme sur le produit avec acquittement immédiat de sa dette par l'acheteur. La CPR est donc un mode de financement privé, offrant des liquidités avec garantie des banques pour l'acheteur, dans lequel le producteur reçoit au moment de l'émission du titre le revenu correspondant à sa production, selon un prix convenu *ex-ante*. Afin de garantir un minimum de bénéfice au producteur, la Banco do Brasil ne se porte pas garant de contrats dont le prix convenu ne couvrirait pas les coûts de production. Le producteur peut par ce moyen mieux planifier ses investissements et ses revenus, tout en disposant de ressources pour réaliser ses objectifs. En contrepartie l'acheteur prend un minimum de risques puisque la Banco do Brasil se porte garante de la transaction. La CPR peut s'appliquer à tout produit agricole brut ou industrialisé provenant des producteurs ruraux ou des coopératives.

⁹⁷ Puis modifiée par la loi 10.200/ 2001 ; elle correspond à un titre négociable sur le marché (Bolsa das Mercadorias) et qui permet au producteur rural ou aux coopératives d'obtenir des ressources pour développer sa production ou d'investir, avec vente anticipée ou non. Il s'engage à livrer la production à une date et au lieu prévus, selon une qualité et en quantité déterminées. La BB CPR est une CPR ayant l'aval de la Banco do Brasil qui donne de la crédibilité au titre et qui augmente l'intérêt du marché pour son acquisition. L'intermédiation de la banque garanti la reconnaissance de la CPR à son terme dans le cas où l'émetteur (producteur rural ou coopérative) ne le fasse pas. La Banco do Brasil a été la première institution financière à offrir ce service, et d'autres ont suivi ensuite. Opérationnellement, la Banco do Brasil a travaillé avec six produits principaux : riz, maïs, soja, coton, café et bœuf. La CPR peut être émise à n'importe quel moment de l'investissement, depuis sa planification jusqu'à la récolte et le stockage. Le prix de vente est basé sur les cotations du marché futur, et la CPR peut être commercialisée sur le marché secondaire, comme actif financier. La CPR se décline en trois modalités, établies lors de son émission : CPR physique (*Fisica*) dans laquelle l'émetteur vend sa production de façon anticipée et s'engage à terme à livrer la quantité de produit convenue dans les conditions établies sur le titre ; la CPR Exportation (*Exportação*) fonctionne de la même façon mais la CPR doit être acquise par un importateur résident à l'étranger ; la CPR Financière (*Financeira* – créée en 2001) dans laquelle l'émetteur s'engage à liquider son titre en monnaie, au prix ou selon l'indice prévu dans la négociation du titre.

Tableau 6 : Evolution en volume du crédit agricole total alloué par les pouvoirs publics entre 1979 et 2003 (en millions de R\$ de 2003)

Année	1979	1985	1987	1989	1991	1993
Montants	92 471	59 127	69 503	44 787	26 398	25 134
Année	1995	1997	1999	2001	2002	2003
Montants	15 755	20 456	20 523	24 972	27 327	30 936

Source : Calculs personnels effectués à partir de IGP-DI et données sur le crédit du BCB (www.bcb.gov.br -2005)

Le tableau ci-dessus montre que le volume total des crédits publics alloués à l'agriculture (toutes affectations confondues) a considérablement diminué depuis le milieu des années 1980. Il été réduit de moitié entre 1989 et 1991, puis a continué à régresser jusqu'en 1995. Après un minimum observé en 1996, le montant total des crédits octroyés à l'agriculture montre une reprise, et sera multiplié par deux entre 1995 et 2003. Les années 1990 marquent donc un changement radical dans la politique agricole, assistant à une forte réduction des aides à l'agriculture. Même si elle marque une reprise, la fin de la décennie est encore loin avec 30 milliards de réis en 2003 du niveau de 1987, où le montant des prêts avoisinait les 70 milliards de réis (constants de 2003). Pendant cette période, les crédits d'investissements à taux réduit ont été réorganisés en programmes, parmi lesquels le BNDES⁹⁸/FINAME⁹⁹ et les *Fundos Constitucionais*, qui tous deux permettent aux producteurs l'investissement mais en direction de projets ciblés, encadrés par le SNCR (Gasques, 2001). A l'intérieur de cette enveloppe globale, les crédits de campagne (i.e. *custeio*) suivent la tendance générale, comme le montre le tableau suivant.

Tableau 7 : Evolution en volume des crédits de campagne totaux alloués (en millions de R\$ de 2003)

	1994/95	95/96	96/97	97/98	98/99	99/00	00/01	01/02	02/03	03/04
Montants alloués	18 052	10 965	12 308	13 423	14 227	14 896	15 041	14 973	19 518	18 898

Calculs à partir de l'IGP-DI annuel moyen et des données disponibles sur www.bcb.gov.br (2005)

⁹⁸ Banco Nacional de Desenvolvimento Economico e Social, créé en 1952. C'est un organisme lié au Ministère du Développement, de l'Industrie et du Commerce Extérieur, qui a pour objectif d'appuyer les investissements dans tous les secteurs de l'économie (agriculture, commerce, industrie, infrastructures, assainissement, transports publics, ...). Son action consiste essentiellement à offrir des crédits à taux réduits et sur du long terme pour l'investissement, mais aussi pour la commercialisation de machines et d'équipements fabriqués au Brésil, et le soutien aux exportations.

⁹⁹ Le FINAME est destiné à l'acquisition de machines et de matériel de fabrication nationale. Les composants fabriqués dans les pays du Mercosur sont également considérés comme étant d'origine nationale si l'entreprise qui le produit a son siège social dans un pays membre, et si son contrôle est exercé par des résidents locaux.

La décennie 1990 marque donc également des coupes fermes dans les crédits de campagne, le tableau précédant laissant voir une réduction d'un tiers des montants octroyés entre la campagne 1994/95 et la suivante. Jusqu'en 2001/02 les sommes allouées (en R\$ constants) à ces crédits se montreront inférieures à ce qu'elles étaient en 1994, après quoi elles marqueront une nette reprise, surpassant avec 19,5 milliards de réis en 2002 le volume distribué en 1994. Pour ce type de crédits, le changement de donne a été double : d'une part les sommes totales qui lui sont destinées ont diminué et d'autre part leur mode d'affectation a changé. L'octroi de prêts directs (augmentation du volume total de crédit offert) s'est réduit, laissant place à une intervention basée sur la correction des taux du marché pour une quantité déterminée de crédit à chaque producteur. Alors qu'avant la décennie 1990 ces financements étaient pour moitié libérés sous forme de concessions de prêts, ils ont été au fil des années utilisés plutôt pour corriger les taux d'intérêt trop haut du marché. Il y a ainsi eu altération de la quantité et de la forme des crédits de campagne (Gasques, 2001)¹⁰⁰.

Tableau 8 : évolution des superficies rizicoles ayant bénéficié de crédit de campagne au RS

Campagne	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04
Hectares financés	505 800	511 500	536 800	477 100	455 800	manquant	449 400	384 370

Source : IRGA (archives)

Les archives de l'IRGA permettent de retracer l'évolution des crédits de campagne alloués à la riziculture du Rio Grande do Sul (tableau précédent). On s'aperçoit ici que les surfaces rizicoles financées par les crédits de campagne se sont réduites, passant de 505 000 ha en 1996/97 à 384 300 ha en 2003/04. L'augmentation des montants alloués aux crédits de campagne sur le tableau précédant ne semble donc pas avoir été distribuée de façon à couvrir des superficies semées plus grandes. Les montants octroyés ont donc augmenté sur la période, tandis que les superficies qui en ont bénéficié sont restées stables, voire ont régressé. Ainsi, malgré une reprise globale des montants du financement agricole, l'accès au crédit des riziculteurs du Rio Grande do Sul a cessé de progresser après 1998. Par ailleurs, les montants alloués, par producteur et par hectare, sont limités : en 2002 le plafonnement était de R\$ 300 000 par riziculteur soit l'équivalent de 85 714 US\$ courants de l'époque permettant la mise en culture d'environ 140 ha (Gameiro et al., 2003). Les taux d'intérêts du marché pour la période 2000-2004 ont oscillé entre 16 et 23 % par an (taux Selic, selon l'IPEAdata).

¹⁰⁰ Gasquez et Conceição (2001) soulignent que la réduction des montants de crédit alloués est aussi lié à un resserrement des conditions d'accès aux financements, les banques ayant tiré les leçons des lourdes pertes qu'elles ont subies suite à la "crise de l'endettement". La crise financière de 1999 au sein du propre système bancaire a par ailleurs conduit les pouvoirs publics à mettre en place des instruments de contrôle du risque (le ratio du patrimoine des banques par rapport aux crédits alloués doit être plus élevé qu'auparavant) qui ont affecté l'offre de crédit rural.

Le tournant de la décennie 1980 vers les années 1990, par le caractère brutal de la coupe budgétaire effectuée, a placé les agriculteurs brésiliens dans une situation difficile. Ils ont en premier lieu été poussés à revoir totalement leurs modes de gestion : alors que certains avaient pris l'habitude de dépenser largement, ils ont dû revoir leurs comportements en fonction de cette nouvelle donne. Ils ont dans le même temps dû faire face à la modification du mode de calcul de la dette, décidée suite au plan Collor : le renchérissement du crédit rural et la correction subite du montant de la dette décidés par le plan ont affaibli de nombreux producteurs ruraux. Le caractère abrupt de l'application de ces mesures, l'absence de conditions destinées à rendre ces réformes progressives et supportables par les producteurs ont considérablement dégradé la situation financière de ces derniers. Malgré la mise en place de mesures destinées à contenir l'endettement rural¹⁰¹ les agriculteurs se sont trouvés face à des difficultés toujours plus grandes entre 1990 et 1995¹⁰². Au début de son mandat, Fernando Henrique Cardoso s'est vu contraint de réagir pour contrer ce qui a été appelé "la crise de l'endettement" et éviter un trop grand nombre de faillites. Fraîchement élu, le nouveau président a ainsi proposé un rééchelonnement des dettes de moins de 200 000 réais sur 7 à 10 ans, à un taux de 3% par an (loi 9.138 du 29 nov. 1995) remboursables après une "trêve" de deux ans. Elle a également instauré l'équivalence en produit pour le paiement de la dette et le calcul de son montant, qui a été appliqué au riz par la résolution BACEN n° 2.238.96 (*Revista de politica agricola*, 2001). Dès lors le solde débiteur des cultivateurs de riz a pu être converti en équivalent produit (ainsi que pour le coton, le maïs, le soja et le blé). Malgré ces mesures de nombreux producteurs surendettés ont été contraints de cesser leur activité durant ces années.

- **L'action sur la commercialisation**¹⁰³

Comme nous l'avons mentionné plus haut, la PGPM est un instrument fondamental de la politique agricole. Sa mise en application a subi des variations importantes, tant du point de vue des instruments qu'elle mobilise que de la fixation de

¹⁰¹ Citons pour exemple le Système Equivalent Produit, dit aussi de "troca-troca" créé par la loi 8.174 du 30 janvier 1991 qui permet le paiement de la dette contractée en produit en liant la correction des montants empruntés à l'évolution des prix des productions financées. Ce système permet à des agriculteurs peu capitalisés d'avoir accès au crédit en plaçant leur production en garantie de l'emprunt contracté. L'équivalent produit a été repris en 1996 pour être appliqué au programme d'aide à l'agriculture familiale (PRONAF). IL est également utilisé pour le paiement des arriérés de dette chez les producteurs très endettés (Massuquetti, 1998).

¹⁰² Une commission parlementaire mixte a été composée pour étudier l'endettement du secteur agricole de 1990 à 1993. Le rapport final de cette CPMI rapporte une allocution du président de la Banco do Brasil d'alors, s'exprimant sur la dette des riziculteurs du sud du pays : "*Même en semant du cannabis irrigué il ne serait pas possible de rembourser les emprunts agricoles au regard de coûts financiers pratiqués*" (Comissão Parlamentar Mista de Inquerito, extrait du rapport de la commission d'enquête, 1993 : 6)

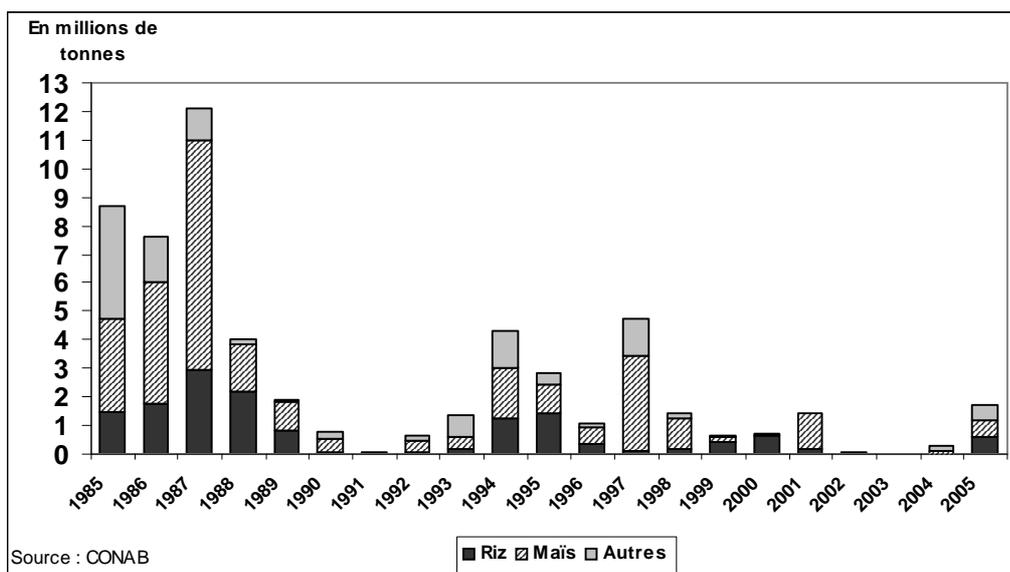
¹⁰³ Les informations de cette section se basent majoritairement sur des informations obtenues auprès des sites www.conab.gov.br et www.agricultura.gov.br.

son niveau d'intervention, tributaire de la conjoncture macroéconomique et des priorités définies par les gouvernements successifs. Les grandes lignes de son action sont cependant restées inchangées. La PGPM a conservé ses objectifs principaux de garantir un niveau de revenu stable pour le producteur de façon à minimiser les risques inhérents à l'activité agricole, stabilisation des prix au producteur et au consommateur, la sécurité alimentaire de l'ensemble des régions du pays (Gonçalves Neto, 1997). Ses principaux mécanismes d'intervention initiaux sont les AGF (Aquisições do Governo Federal) et les EGF (Empréstimos do Governo Federal), ainsi que le crédit rural assuré par les institutions bancaires dont la principale est la Banco do Brasil. L'AGF est un mode d'intervention par lequel l'Etat intervient directement sur le marché par une régulation de l'offre et de la demande. Il achète ou vend un produit (constituant ou libérant des stocks publics) pour encadrer son prix afin qu'il ne descende pas au dessous du prix minimum ni ne monte trop au dessus. L'EGF est pour sa part un crédit à la commercialisation par lequel le gouvernement fédéral prête au producteur la valeur d'une partie de sa production au prix minimum, permettant à ce dernier de conserver son produit. Cela permet à l'agriculteur de ne pas commercialiser son produit à l'époque de la récolte, lorsque les prix du marché ont coutume d'être les plus bas. Les EGF pouvaient pendant les années 1990 être contractées avec option de vente (COV) ou sans option de vente (SOV). Dans le premier cas le producteur contracte l'emprunt correspondant à la valeur de sa production sur la base du prix minimum préétabli. Si, lorsqu'il met son produit en vente, le prix de marché est au dessous du prix minimum pour lequel il a contracté un EGF, il peut alors remettre son produit au gouvernement à la valeur du prix minimum. Le coût élevé suscité par la gestion des stocks inhérents à cet instrument a conduit le gouvernement à supprimer les EGF-COV en 1996. Dans le cas d'un EGF-SOV, l'agriculteur contracte le crédit sans avoir l'option de remettre ensuite son produit au gouvernement. La CONAB est en charge de gérer les stocks publics et d'effectuer les acquisitions et les ventes publiques.

D'autres mesures d'appui à la commercialisation s'ajoutent à ces instruments traditionnels mais l'Etat change peu à peu son mode d'intervention. Alors qu'il agissait auparavant directement sur le marché, il tend à ne plus se positionner comme un acquéreur ou un vendeur direct, mais davantage comme intermédiaire entre le producteur rural et l'acquéreur privé. Avec la fin des EGF-COV ont été introduits en 1997 les Contratos de Opção (d'achat ou de vente) qui sont des contrats à terme encadrés par le gouvernement et négociés lors de ventes aux enchères organisées par la CONAB. Ces contrats fonctionnent comme une assurance (garantie) : si au terme du contrat, le prix de marché est plus attractif que celui convenu, la partie privée au contrat payera seulement la valeur de la garantie (*prêmio*) au gouvernement ; dans le cas contraire, le

gouvernement acquiert la production (si le contractant est l'agriculteur) ou vend ses stocks (si le contractant est un commercial). Le gouvernement propose enfin un instrument, le PEP (Prêmio de Escoamento da Produção), qui offre une subvention directement aux agents de la commercialisation agricole, leur versant lorsque les prix du marché descendent trop bas la différence entre le prix du marché et le prix minimum garanti. Grâce à ce système, l'Etat évite la constitution et la gestion de stocks publics souvent coûteux. Le graphique suivant expose l'intervention publique à travers les AGF entre 1985 et 2000.

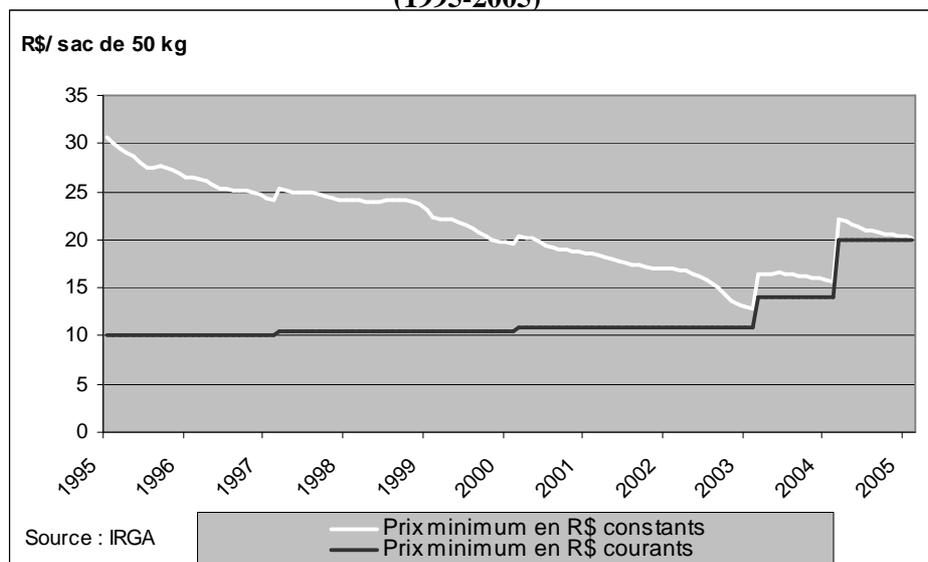
Graphique 22 : structure et évolution des AGF entre 1985 et 2005



On voit que le riz et le maïs sont les deux principaux produits pour lesquels le gouvernement brésilien intervient au niveau de la commercialisation. Les autres produits sont le soja, le blé et le haricot sec. Le niveau de l'intervention est très aléatoire et n'est pas nécessairement lié au niveau de production, mais davantage à des projets politiques et aux capacités du gouvernement de les financer. A ce titre la fixation du prix minimum suit la même règle et le gouvernement a tenté au cours des années 1990 de se désengager de l'appui aux prix aux agriculteurs. Le graphique qui suit met en perspective l'évolution du prix minimum pratiqué au Rio Grande do Sul¹⁰⁴ en valeur et en volume entre 1995 et 2005.

¹⁰⁴ Les prix minimum sont fixés par régions et tiennent compte à la fois des coûts de production et des coûts de transport nécessaires à acheminer le produit vers le marché.

Graphique 23 : évolution du prix minimum du riz de type 1 pour la zone "Centro-Sul" (1995-2005)

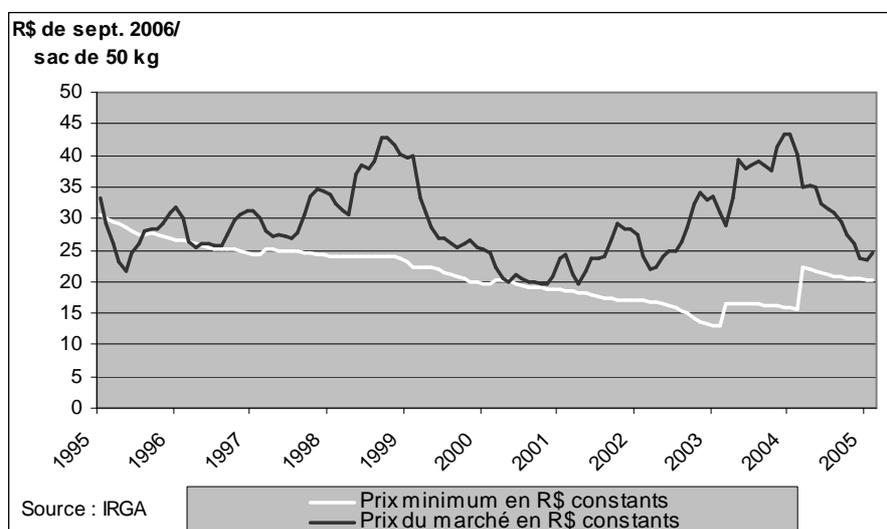


Remarques : calcul du prix constant est exprimé en R\$ de sept. 2006 à partir de l'IGP-DI Source : IPEAdata.

Le type 1 correspond à la qualité la meilleure.

Ce graphique montre que si le prix minimum a été maintenu relativement stable en valeur entre 1995 et 2003, son prix constant a en revanche considérablement diminué : il a été divisé par 2 sur la période, passant de 30 à 14 réis courants de sept. 2006. Tous deux marquent cependant une reprise après 2003. Lorsqu'on le compare avec le prix du marché en volume (graphique suivant), il apparaît que le prix minimum reste toujours inférieur entre 1995 et 2005. Passant de 34 réis (constants de 2006) en 1995 à 25 réis au début de l'année 2006, le prix du marché a connu des variations fortes. Il a atteint un minimum de 20 réis en 2000 et un maximum de 43 réis en 1998 et 2004.

Graphique 24 : évolution comparative du prix minimum et du prix de marché du riz au Rio Grande do Sul (type 1, 1995-2005)



L'unique année pour laquelle le prix minimum ait été supérieur au prix du marché est 1995, suite à quoi les deux prix ont eu des niveaux relativement proches jusqu'en 1998. Après cette date, les prix de marché se sont envolés, dépassant les 40 réis en 1998 tandis que le prix minimum ne dépassait pas les 25 réis. Alors que les prix du marché se sont montrés très fluctuants sur la période, le prix minimum est resté relativement bas et a même régulièrement diminué. Il ne semble donc pas avoir joué son rôle de stabilisateur et traduit le désengagement de l'Etat du secteur de la commercialisation.

Nous le voyons, si du fait de son caractère stratégique pour le Brésil, le riz reste un des produits les plus soutenus par les politiques agricoles, le mode de l'intervention publique a considérablement évolué depuis les années 1980. Elle a évolué de par sa nature, mettant en place des mécanismes qui font davantage intervenir le marché sur la fixation des prix et l'attribution des crédits, mais a aussi évolué par son niveau d'intervention. Les lignes budgétaires affectées aux crédits à l'agriculture et à la riziculture se sont réduites à partir des années 1990 et le soutien aux prix du riz a diminué. Un prix minimum reste en vigueur mais sa valeur constante a régulièrement baissé au cours des années 1990, faisant perdre à cet instrument une partie de sa capacité à réguler les prix du marché. Ces modes d'intervention publique et leurs évolutions demandent maintenant à être mis en perspective avec l'Uruguay, afin d'évaluer si l'action des gouvernements envers le secteur rizicole peut avoir créé des différences importantes sur l'environnement rizicole entre l'un et l'autre pays.

3.1.2. En Uruguay, un Etat libéral se montrant pourtant très présent

Si les représentants d'institutions publiques uruguayennes comme le ministère de l'agriculture (MGAP) affirment que le pays ne mène aucune politique spécifique en direction du secteur rizicole (lors d'entretiens réalisés avec quatre fonctionnaires du ministère, tous ont maintenu cette position officielle), la réalité montre que l'Etat est cependant bien présent aux côtés des riziculteurs. Toutefois, la politique agricole menée par l'Uruguay se démarque nettement des grands programmes stratégiques que l'on peut rencontrer au Brésil (en direction de l'alimentation par exemple, ou de l'encadrement des prix par une intervention directe sur le marché, etc.). L'action publique vers le secteur rizicole est, en Uruguay, étroitement liée à l'histoire même du secteur et de son développement. Nous présentons donc les fondements de son intervention, avant d'analyser plus spécifiquement la ligne poursuivie et les actions menées. Avant cela nous devons indiquer que les lignes directrices de ces politiques sont souvent informelles et que les informations disponibles sont par conséquent peu nombreuses. L'analyse présentée est donc basée sur un nombre réduit de sources écrites, complétées par des

entretiens réalisés avec des membres des institutions publiques qui mettent la politique agricole en œuvre : le MGAP et le BROU – Banco de la Republica Oriental del Uruguay.

- **Une intervention prioritairement dirigée vers l'organisation du secteur**

L'activité rizicole est marquée en Uruguay par une forte articulation entre les agents publics et privés (les riziculteurs et les rizeries). Les circonstances dans lesquelles s'est développé le secteur rizicole en Uruguay comptent pour beaucoup dans l'explication de sa configuration actuelle et l'intervention publique se base sur des liens très formalisés entre les différents agents de la filière. Cette articulation se manifeste à travers l'existence d'institutions mixtes, d'accords multilatéraux ainsi que par une structuration très organisée des principaux ministères nationaux. En effet, bien qu'elles entretiennent des relations concurrentielles et parfois conflictuelles, les rizeries uruguayennes ont su rester unies pour former un pouvoir de lobby fort dans leurs négociations vis-à-vis de l'Etat. Très tôt le secteur s'organise : cela commence par la création de la principale organisation de producteurs, l'ACA (*Asociacion de Cultivadores de Arroz*,) en 1947. Son pendant industriel, la *Gremial de Molinos Arroceros* sera créée quelques années plus tard, en 1950, avec la charge de représenter les rizeries dans les négociations sectorielles. C'est cette même année que l'Etat met en place un système d'intervention sur les prix encore en vigueur aujourd'hui bien qu'ayant subi quelques modifications quant à son mode de fixation. Le gouvernement décide en effet la fixation d'un prix unique, appliqué tout au long de l'année et identique pour tous les producteurs. Durant les premières années qui ont suivi la mise en place de ce système, c'est le pouvoir exécutif qui détermine lui-même le niveau du prix, calculé en fonction des coûts de production. Dès le début des années 1950 donc, les grands acteurs de la riziculture nationale et ses mécanismes de régulation sont déjà en place et leur rôle se confortera au cours des années suivantes.

En 1959 le prix cesse d'être fixé par l'Etat et se négocie désormais entre l'ACA et la *Gremial de Molinos Arroceros* sur la base à la fois des coûts de production et du prix de vente interne et d'exportation, pondéré par les prix obtenus sur chacun des marchés. Un accord vient réglementer le mode de fixation du prix au producteur en 1962 et, six ans plus tard, une commission mixte chargée de mener et d'encadrer les négociations est créée. Cette commission (la *Comision Honoraria de Promocion Arroceros*) est formée par des agents privés et publics liés au secteur rizicole et deviendra en 1973 la *Comision Sectorial del Arroz (CSA)*, toujours en place aujourd'hui et jouant un rôle important sur la régulation de l'activité rizicole. Elle intègre à l'heure actuelle de nombreux représentants d'organisations publiques et privées. Y siègent ainsi des membres de divers

ministères¹⁰⁵, de l'ACA (qui prend en charge le calcul des coûts de production) et de la Gremial de Molinos Arroceros. La commission a pour prérogatives de négocier et de fixer un prix du riz payé au producteur (c'est le prix dit *convenio*), ainsi que les orientations et politiques à mener auprès du secteur rizicole, allant de la politique d'exportation à la gestion et à la réglementation de la ressource en eau, en passant par la promotion de nouvelles techniques de production (ACA, site Internet et Scarlato, 1993).

La fixation du prix *convenio* s'établit en plusieurs étapes au sein desquelles l'Etat n'intervient dans la négociation qu'en qualité de modérateur : ce sont les représentants du secteur privé qui parviennent à un accord, sans que l'Etat ne suggère de prix spécifique. La négociation commence en mars de chaque année, au début de la récolte. En juillet, un prix provisoire à payer par les moulins signataires doit être établi. S'il n'est que provisoire, ce prix a tout de même une importance décisive car c'est sur cette base que les producteurs déterminent les surfaces qu'ils ont l'intention de semer à la saison suivante. Les négociations durent ensuite jusqu'en février de l'année suivante. Le prix final est fixé en dollars et dépend à la fois des éléments cités plus haut et de la façon dont les moulins ont effectivement pu commercialiser leur riz tout au long de l'année. Les ajustements liés aux trop versés ou trop reçus sont effectués en fin de saison (Scarlato, 2000). Ce prix n'engage que les rizeries ou les traders signataires de l'accord qui le fixe chaque année. Cependant, les rizeries étant très concentrées en Uruguay et les plus importantes d'entre elles étant parties prenantes de l'accord sur le prix *convenio*, celui-ci concerne au final l'essentiel du riz produit dans le pays¹⁰⁶.

Ce système a plusieurs conséquences pour les agriculteurs. En premier lieu, il établit un prix collectif unique, indépendant des capacités de négociation du producteur, de son poids sur le marché. Ensuite, il instaure une rémunération standard stable dans le temps puisque le prix payé est le même tout au long de l'année et n'est donc pas altéré par l'inter saisonnalité. Par ailleurs, la rémunération du producteur ne dépend pas non plus de sa capacité à conserver le plus longtemps possible sa production après la récolte et de contrôler le moment de la mise en marché. Enfin, parce qu'il existe un prix provisoire servant de base à son pendant définitif, ce système donne aux agriculteurs une visibilité sur le futur, leur permettant de prendre des décisions avec anticipation. Dans le même

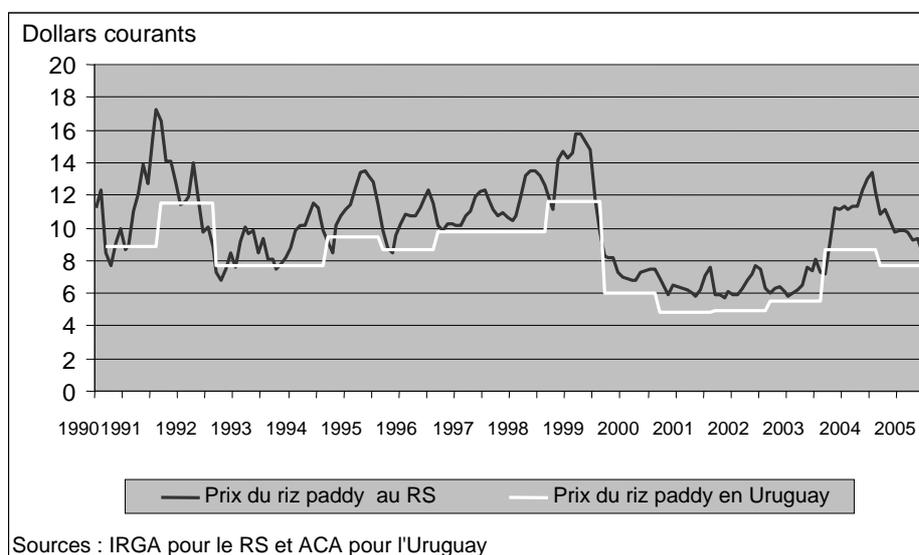
¹⁰⁵ Sont représentés les ministères suivants : Ministerio de Agricultura y Pesca ; Ministerio de Industria, Energía y Minería ; Ministerio de Transporte y Obras Públicas ; Ministerio de Economía y Finanzas ; Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente ; Ministerio de Relaciones Exteriores ; Banco de la República ou Banco del Uruguay. Elle est enfin présidée par l'Oficina de Planeamiento y Presupuesto.

¹⁰⁶ L'accord est signé chaque année par les rizeries SAMAN, Casarone S.A. et Coopar S.A., qui concentrent à elles seules un peu plus de 70% des quantités reçues chaque année par les moulins (sur la base de données du MGAP).

temps, il compense la perte du pouvoir de négociation des riziculteurs par l'offre d'une stabilité à court, ce qui n'empêche en rien des revirements brutaux de conjoncture entre deux campagnes, comme celui survenu entre 1998 et 1999 lorsque le prix est passé de 11 à seulement 6 dollars par sac de cinquante kilos.

Cependant, si il est en théorie fixé en fonction des coûts de production et du prix de vente, le prix *convenio* est en réalité avant tout lié aux marchés internationaux et aux exportations réalisées. En pratique, ce sont les prix en vigueur sur le marché brésilien qui déterminent ceux versés aux cultivateurs uruguayens. Le graphique qui suit illustre bien le lien étroit existant entre les prix pratiqués au Rio Grande do Sul ceux de l'Uruguay.

Graphique 25 : évolution comparative du prix *convenio* en Uruguay et du prix au producteur au Rio Grande do Sul (1990-2005).



Le prix uruguayen est, nous le voyons, très dépendant du marché brésilien. Il est par ailleurs toujours légèrement inférieur à celui pratiqué dans le pays voisin, même s'il présente l'avantage inhérent au mode de fixation du prix en Uruguay d'être plus stable tout au long de l'année.

Sans intervenir directement sur la fixation du prix, l'Etat a cependant subventionné les exportations du secteur pendant les années 1980. Ces subventions ont été supprimées pendant la décennie suivante mais ont été remplacées par des exonérations fiscales. Ainsi une partie des taxes à l'exportation est rétribuée aux rizeries et aux traders, qui sont en charge de remettre ensuite ces remboursements aux riziculteurs. Le tableau qui suit montre que ces remboursements ont pu être très aléatoires au cours des années 1980, variant de 0 % à 17 % du prix *convenio*, pouvant ainsi améliorer considérablement les

recettes des riziculteurs. Ces remboursements sont en revanche plus stables depuis 1994, variant de 4 % à 7 %. Si nous sommes là bien loin des niveaux de la décennie précédente, il s'agit tout de même d'un supplément de rémunération non négligeable.

Tableau 9 : évolution des remboursements d'impôts par rapport au prix *convenio*

(Source : ACA).

Campagne	Prix <i>convenio</i> par sac/50 kg	Prix définitif avec remboursement d'impôts	Remboursement en % du prix <i>convenio</i>
1979/80	11,89	13,33	12%
1980/81	12,09	12,09	0%
1982/83	9,2	10,01	9%
1983/84	10,08	10,47	4%
1984/85	8,75	9,08	4%
1985/86	7,31	8,31	14%
1986/87	6,96	8,13	17%
1987/88	6,75	8	19%
1988/89	9,5	10,05	6%
1989/90	8,85	9,55	8%
1990/91	8,84	8,84	0%
1991/92	11,5	11,65	1%
1992/93	7,64	8	5%
1993/94	7,66	8,02	5%
1994/95	9,49	9,87	4%
1995/96	8,65	9,1	5%
1996/97	9,8	10,35	6%
1997/98	9,77	10,3	5%
1998/99	11,6	12,25	6%
1999/00	6	6,34	6%
2000/01	4,82	5,15	7%
2001/02	4,95	5,3	7%
2002/03	5,5	5,8	5%
2003/04	8,7	9,05	4%

Le gouvernement a également exonéré les riziculteurs des impôts sur les importations de capital fixe jusqu'à la fin des années 1990, stimulant la mécanisation de l'agriculture (Scarlato, 2000).

- **Les soutiens plus conventionnels**

La totalité des crédits alloués par le gouvernement vers le secteur rizicole a historiquement transité par le BROU¹⁰⁷, chargé de redistribuer les sommes allouées. La

¹⁰⁷ Banque publique uruguayenne, elle a été est resté le principal agent du financement public de l'économie orientale. Le Brou est en particulier l'intermédiaire unique entre les politiques publiques d'aide à l'investissement et au financement des activités agricoles, principal bénéficiaire et distributeur des lignes de crédit subventionné.

Banque a créé une ligne de crédits de campagne spécifique au secteur rizicole en 1962, rapidement devenu une source de financement incontournable pour le secteur. Le BROU compte également des lignes de crédit de moyen et long terme pour les investissements. Dans ses débuts, le crédit officiel représentait entre 30 et 50% des coûts totaux engagés par la mise en culture des terres, jusqu'à ce que riziculteurs et minotiers traversent une crise d'endettement au début des années 1980. Le BROU a alors pris en charge une bonne partie de la dette contractée par les cultivateurs auprès des rizeries, induisant une réduction proportionnelle des nouveaux crédits accordés par les industriels. Le BROU a depuis lors assumé la prise en charge de 80% des coûts de campagne, le reste étant à la charge des agriculteurs ou des rizeries (Scarlatto, 2000)¹⁰⁸.

Suite à la crise rizicole de la fin de la décennie 1990, de nombreux riziculteurs ont fait faillite, ne parvenant pas à rembourser leurs dettes. Le BROU a perdu des sommes importantes dans cet épisode et la dévaluation de 2002 a encore accentué les pertes subies. Les pouvoirs publics sont alors intervenus pour permettre aux cultivateurs de se maintenir dans l'activité et de rembourser leur dette auprès du BROU. La loi n° 17 663 du mois de juillet 2003 a ainsi créé le Fondo de Financiamiento y Recomposición de la Actividad Arrocerá (FFRAA). Ce fond est financé par une taxe de 5 % sur la valeur FOB des exportations de riz, puis les montants collectés sont redistribués auprès des cultivateurs les plus endettés.

Des lignes de crédit spécifiques aux investissements existent aussi, mais il n'y a pas d'informations systématiques publiées permettant de décrire les différents programmes et leur fonctionnement. L'Etat est intervenu pour soutenir des projets de construction de voirie et d'infrastructures d'électrification, souvent en partenariat avec des institutions internationales. Nous pouvons citer pour exemple le DIPRODE (<http://diprode.opp.gub.uy>) ou le PRENADER, tous deux co-financés par la Banque Mondiale. Le PRENADER a plus spécifiquement bénéficié aux riziculteurs puisqu'il visait à la construction d'infrastructures d'irrigation. Pour l'exécution de ce programme, la Banque Mondiale a attribué 41 millions de dollars à l'Uruguay entre 1994 et 1999, le gouvernement ayant pour sa part apporté 24,5 millions de dollars. Le PRENADER a permis d'irriguer 39 000 ha de terres agricoles dont 16 000 ha de rizières (source : World Bank, 2003).

Comme au Brésil, l'Etat uruguayen intervient également sur l'agriculture par le soutien à la recherche et à la vulgarisation. La principale institution de recherche

¹⁰⁸ Les professionnels déclarent cependant que le montant des financements octroyés s'est considérablement réduit suite à la crise rizicole d'abord, puis suite à la crise financière nationale.

publique dans le domaine rizicole est l'INIA, dont la station expérimentale du département de Treinta y Tres a été spécialement créée pour la recherche rizicole, en 1970. Ce sont les variétés développées par cet institut qui sont à l'origine des rendements élevés et de la bonne qualité du riz uruguayen grâce à laquelle il parvient à se positionner sur les marchés internationaux du Moyen-Orient. L'INIA veille par ailleurs à la reproduction des semences basiques au niveau national.

Enfin il faut noter que les pouvoirs publics offrent aux riziculteurs originaires du Brésil des conditions d'exercice identiques à celles des nationaux. Les Brésiliens ont ainsi accès aux lignes de crédit officiel. Certaines mesures spécifiques sont même destinées à attirer des entrepreneurs agricoles étrangers dans le pays. L'une d'elles est particulièrement intéressante pour les riziculteurs puisqu'elle prévoit une procédure simplifiée d'importation de machines agricoles pour une durée de six mois : les cultivateurs brésiliens peuvent ainsi exercer leur métier en apportant leur matériel depuis le Brésil. C'est la procédure dite "d'admission temporaire", mise en place par les décrets du 18 juin et 30 juillet 1943. Si elles n'ont pas été créées spécifiquement pour les riziculteurs, ces derniers y ont souvent recours lorsque, arrivant du Brésil, ils souhaitent continuer à utiliser les machines qu'ils possèdent déjà.

L'Etat uruguayen n'intervient pas directement sur les prix comme le fait le Brésil. Les pouvoirs publics se défendent de mener une politique agricole interventionniste mais l'action du gouvernement existe cependant : l'Etat régule les négociations entre les acteurs privés, intervient dans l'organisation de la filière, attribue des ristournes fiscales, crée un fond rizicole pour venir en aide aux riziculteurs les plus endettés (et au BROU). Il finance également les campagnes et les investissements et par la procédure d'admission temporaire peut faciliter la venue des cultivateurs brésiliens qui souhaiteraient produire en Uruguay. Malgré une procédure de fixation des prix très spécifique au pays le prix final payé au producteur s'avère très dépendant de la conjoncture brésilienne et l'on voit que si l'organisation du secteur parvient à stabiliser au long de l'année leurs oscillations, elle n'a en revanche pas grand pouvoir sur le niveau de rémunération en vigueur dans la filière.

Du fait de cette organisation, la commercialisation se fait entièrement vers les industriels et les agents privés de la commercialisation et il n'existe pas en Uruguay de système permettant de limiter une chute de prix trop forte. Si le Brésil offre pour sa part de telles alternatives, les niveaux des prix minimums fixés ont été si bas à la fin des années 1990, que cela équivalait peu ou prou à laisser le marché fixer la rémunération des producteurs. Plus que les instruments mis en place pour encadrer les financements et

la commercialisation dans chacun des deux pays, c'est la dépendance des politiques agricoles vis-à-vis des revirements politiques et macroéconomiques des Etats qui influencent l'activité des riziculteurs.

3.2. Les coûts de production et prix de quelques intrants au Brésil et en Uruguay

L'objet de l'argumentation développée ci-après est de comprendre si des différences constatées au niveau des coûts de production ou du coût relatif de certains facteurs sont en mesure de jouer comme un facteur d'attraction en faveur de l'Uruguay pour les riziculteurs brésiliens. Il nous faudrait pour cela pouvoir calculer rétrospectivement les coûts de production dans l'un et l'autre pays au cours du temps, ce qui se révèle matériellement extrêmement difficile à réaliser : cela suppose en effet de disposer des informations relatives à l'ensemble des coûts liés au processus productif dans l'un et l'autre pays. En revanche différentes alternatives permettent, sinon d'effectuer ce calcul, du moins de parvenir à une comparaison succincte pour une partie des coûts et pour quelques années. Les syndicats de riziculteurs de l'Uruguay (ACA) et du Rio Grande do Sul (IRGA) éditent chaque année la structure et le montant total des coûts de production. Elles sont cependant difficiles à comparer car n'utilisant pas les mêmes méthodologies et ne suivant pas les mêmes modalités de calcul. Par ailleurs le détail des calculs composant chaque poste n'est pas spécifié, ce qui rend impossible toute correction *a posteriori* qui viserait à les rendre comparables.

Deux alternatives ont alors été mobilisées et sont présentées en suivant. Nous comparons tout d'abord des structures de coûts à partir des études réalisées par d'autres chercheurs et par des organisations professionnelles. Ensuite, nous mettons en perspective l'évolution du coût de certains facteurs de production pour les riziculteurs de chaque côté de la frontière : celui des produits phytosanitaires, celui du travail et de l'outillage agricole, et enfin celui de la terre.

3.2.1. Les coûts du foncier, de l'irrigation et les frais financiers jouant en faveur de l'Uruguay

Devant l'importante difficulté à recalculer rétrospectivement les coûts de production dans l'un et l'autre pays, nous avons pu utiliser trois sources d'information qui permettent d'effectuer une comparaison pour les années 1991 et 2002. Pour l'année 1991, une étude réalisée par Arimon et al. (1997) évalue les facteurs de compétitivité du secteur

rizicole uruguayen au niveau international. Elle propose une comparaison des coûts de production entre le Rio Grande do Sul et l'Uruguay que nous prendrons comme base de la comparaison des coûts de production. Les auteurs ont apporté les corrections nécessaires pour rendre les données de ces deux pays comparables. Le résultat est présenté dans le tableau suivant. Les coûts sont calculés pour un producteur représentatif de chacun des deux pays, c'est-à-dire présentant des caractéristiques moyennes en termes de location des terres et de l'eau et du point de vue du système de culture utilisé.

Tableau 10 : comparaison des coûts de production entre le Rio Grande do Sul et l'Uruguay, année agricole 1991/92

Coûts en US\$	Uruguay	Rio Grande do Sul	Différence RS / Uy
Coûts directs (par sac de 50 kg)	10,51	12,07	+ 15 %
Loyer sur le foncier	0,82	1,59	+ 93 %
Irrigation	1,59	2,33	+ 46 %
Main d'œuvre	0,68	0,86	+ 26 %
Manutention	0,68	0,93	+ 37 %
Combustible et lubrifiants	0,93	0,71	- 24 %
Produits phytosanitaires	1,04	1,29	+ 24 %
Semences	0,75	0,61	- 19 %
Services extérieurs (machinerie, aviation agricole, etc.)	1,23	1,71	+ 39 %
Autres coûts	1,63	0,65	- 60 %
Frais financiers sur frais de campagne	0,15	0,53	+ 253 %
Amortissements du matériel et infrastructures	1,00	0,88	- 12 %
Coûts indirects (par sac)	0,72	1,30	+ 80 %
Impôts et assurances	0,35	0,43	+ 23 %
Frais financiers sur investissements	0,37	0,87	+ 135 %
Coût total (par sac)	11,23	13,37	+ 20 %
Rendements (moyenne 1990-92)	4,747	4,946	4 %
Coût total (par ha)	1 066	1 323	+ 24 %

Source : Arimon et al., 1997 : 76

Lors de la campagne 1991/92, les postes les plus lourds dans la structure des coûts pour chacun des pays sont le loyer du foncier, l'irrigation, les produits phytosanitaires ainsi que les services extérieurs. Le poste "autres coûts" occupe également une place importante mais le document d'origine ne contenant aucun détail quant à sa composition, les interprétations sont limitées. Le remboursement des intérêts, les amortissements, ainsi que la manutention du matériel et la main d'œuvre arrivent ensuite.

Dans une perspective comparative maintenant, il apparaît que les coûts sont globalement plus élevés au Rio Grande do Sul, tous postes confondus. Par hectare ces coûts sont supérieurs de 24 % par rapport à l'Uruguay. Cependant, grâce à des rendements de 4 % plus importants que ceux de son voisin, le surcoût par sac produit au Rio Grande do Sul n'est plus que de 20 % (soit 2,14 US\$ de plus). Les seuls postes pour lesquels l'Uruguay présente des coûts légèrement plus élevés qu'au Brésil sont les

combustibles, les semences et les amortissements. Pour tous les autres postes, les coûts du Rio Grande do Sul sont supérieurs à son voisin. En pourcentage, les différences relatives les plus marquées sont celles liées aux remboursements des intérêts. Les intérêts payés sur les frais de campagne en particulier sont 253 % plus élevés au Rio Grande do Sul, contre "seulement" 135 % de plus pour les frais financiers sur les investissements. En valeur absolue maintenant, les différences les plus importantes sont celles correspondant aux postes qui pèsent le plus dans la structure des coûts, c'est à dire la location foncière (2 fois plus élevés au Rio Grande do Sul) et l'irrigation (1,5 fois plus élevés). Concernant l'irrigation, des entretiens menés auprès de professionnels de la filière attribuent cette différence au coût de la "location de l'eau", c'est-à-dire aux droits de passage des canaux d'irrigation sur les parcelles de tiers, au droit de pompage ou encore à l'accès à des infrastructures d'irrigation (location des propres canaux ou de barrages).

Nous pouvons, à partir de ces résultats établir une comparaison entre deux périodes de référence. Une étude réalisée par des chercheurs en 2002 publie un calcul des coûts de production pour le Rio Grande do Sul à partir d'entretiens collectifs avec des riziculteurs. Elle est mise en perspective avec les calculs effectués par l'ACA du côté uruguayen ; il s'agit alors dans ce derniers cas de coûts calculés par le syndicat des producteurs en vue de la fixation du prix annuel. Chacune des sources ne répond alors pas aux mêmes objectifs et certaines valeurs ont pu être "gonflées" dans le second cas.

Pour pallier à ce problème, mais aussi pour rendre les données comparables dans le temps, nous avons travaillé avec des valeurs relatives, présentées dans le tableau ci-après. Il représente la participation des postes qui sont apparus précédemment comme étant les plus significatifs dans le coût total par hectare et qui présentent une structure qui les rend comparables, c'est-à-dire : l'irrigation, le loyer, les frais financiers et les produits phytosanitaires. Emanant de sources différentes et construites avec des méthodologies particulières, il faut toutefois rester prudent quant à leur utilisation, qui ne revêt qu'un caractère indicatif.

Tableau 11 : participation de postes les plus significatifs dans le coût total en 1991 et 2002

En % du coût total /ha	Rio Grande do Sul		Uruguay	
	1991/92	2001/02	1991/92	2000/01
Irrigation	17,4 %	13,7 %	14,2 %	11 %
Loyer	11,9 %	8 %	7,3 %	4,7 %
Frais financiers	10,4 %	11,4 %	4,5 %	4,6 %
Campagne	3,9 %	--	1,3 %	1,2 %
Investissement	6,5 %	--	3,2 %	3,4 %
Phytoprotecteurs	9,5 %	Non comparable	9,2 %	Non comparable
Source :	Arimon et al., (1997)	Gameiro et al., (2003)	Arimon et al., (1997)	ACA (doc. interne)

La comparaison des différents postes dans les coûts de production totaux montre qu'à dix ans d'intervalle, la structure des coûts n'a pas fondamentalement changé et, lorsqu'elle a évolué, elle a suivi les mêmes tendances en Uruguay et au Rio Grande do Sul. Le loyer et l'irrigation ont réduit leur participation au coût total mais la différence entre le Rio Grande do Sul et l'Uruguay est toujours présente, jouant encore en faveur de ce dernier. Le loyer des terres en particulier occupe en 2001, 8% des coûts par hectare au Rio Grande do Sul, contre seulement 4,7 % en Uruguay. Les frais financiers également pèsent deux fois plus sur le coût total au Rio Grande do Sul, l'écart constaté entre les deux pays ayant même augmenté au cours de la période. Les différences majeures observées en 1991 existent donc toujours dix ans plus tard.

Afin de donner une perspective dynamique à cette comparaison, nous proposons maintenant d'évaluer l'évolution du coût de certains facteurs entrant dans le processus de production, au premier rang desquels figurent les produits phytosanitaires, puis le travail et la machinerie agricole.

3.2.2. Des évolutions fluctuantes pour les produits phytosanitaires, la main d'oeuvre et les tracteurs

Nous effectuons une comparaison dans le temps des coûts de certains facteurs dans la production rizicole. Nous utilisons pour cela les informations disponibles et comparables dans chacun des deux pays. En Uruguay, le MGAP édite des séries de prix pour un ensemble de facteurs de production, sur une période commençant selon les produits entre 1988 et 1999. Tous les prix sont exprimés en dollars courants, étant donné

que l'économie a longtemps été *dollarisée* et que, pour des productions comme le riz, tant la valeur des intrants que celle du riz était (et est encore) exprimée et réglée en dollars. Au Rio Grande do Sul, les données disponibles ont été plus compliquées à identifier et rassembler ; la FGV édite des séries historiques sur les coûts de production mais elles sont construites sur des indices composites, qui n'offrent donc que des données de progression "groupées" et rendent impossible toute comparaison de valeurs absolues. C'est alors auprès de l'EMATER que nous avons obtenu des séries (non publiées) répondant à nos objectifs. Les prix référencés par l'EMATER sont exprimés en monnaie brésilienne courante et les séries débutent pour certaines d'entre-elles en 1986, pour d'autres dans le courant des années 1990. Des informations sur les salaires ont été obtenues auprès de l'IPEA pour le Brésil et de l'INE pour l'Uruguay. Il s'agit des *minima* légaux, qui ne correspondent donc pas exactement au salaire moyen pratiqué dans la riziculture, où le salaire payé varie en fonction des responsabilités (selon que l'ouvrier agricole conduit ou non des machines, a en charge l'irrigation, supervise ou non le travail des autres). Cependant le salaire payé pour un mois de travail à un employé sans responsabilités particulières est généralement proche du salaire minimum qui constitue donc un indicateur du coût du travail dans chacun des deux pays.

Tableau 12 : caractéristiques des produits et intrants dont les coûts ont pu être comparés

Intrant ou facteur de production	Descriptif	Quantités utilisées pour un hectare de rizière
Glyphosate	Principe actif de base utilisé dans les désherbants, tels le Round-Up.	4 l/ha
Superphosphate simple	Formule à base de phosphore utilisée en association avec d'autres nutriments pour fertiliser le sol.	220 kg/ha
Urée	Nutriment à base de phosphore pour fertiliser le sol, appliquée lors de la phase initiale de la croissance de la plante.	120 kg/ ha
Mancozeb	Principe actif d'un antifongique, utilisé en association avec d'autres principes actifs. Obsolète, ce produit se fait remplacer par d'autres formules, mais il était très utilisé dans les années 1980 et 1990.	2 kg/ha
Main d'oeuvre	Coût calculé à partir du salaire minimum en vigueur.	1 homme à temps plein pour 50 ha, toutes opérations confondues.
Tracteur	70-89 C.V. au Rio Grande do Sul 66-85 C.V. en Uruguay	

Les produits et facteurs utilisés par les riziculteurs et pour lesquels nous avons obtenu des séries d'étendue comparable sont présentés au sein du tableau précédent. Y figurent leurs caractéristiques ainsi qu'une valeur indicative de la quantité nécessaire pour cultiver un hectare de riz. Les informations relatives aux quantités proviennent d'entretiens réalisés en 2004 auprès de deux ingénieurs agronomes et de deux vendeurs

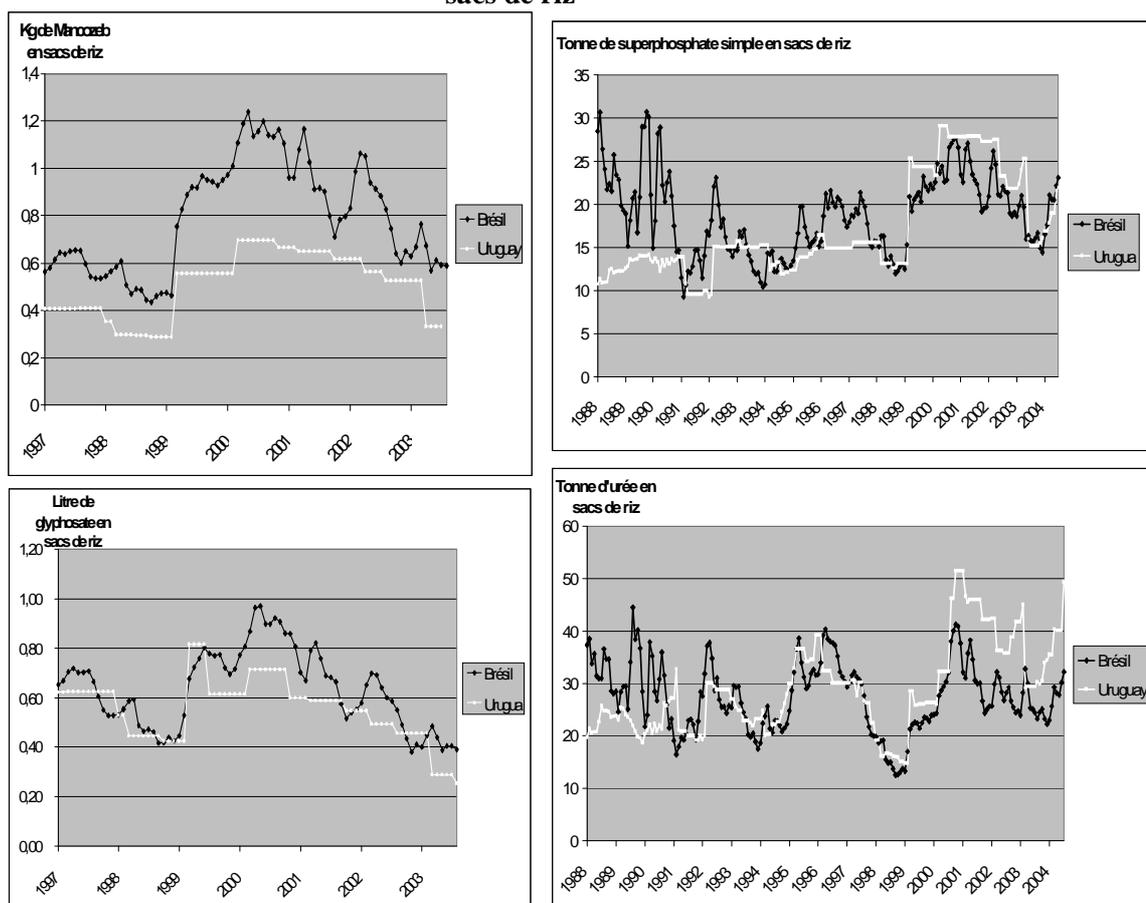
d'intrants en Uruguay et au Rio Grande do Sul. Nous avons calculé une quantité moyenne en fonction des informations récoltées dans chacun des pays.

Afin de limiter les difficultés d'interprétation dans la comparaison des prix dues aux changements successifs de monnaie, à leurs réévaluations/dévaluations, aux régimes cambiaux, ainsi qu'à l'inflation dans chacun des deux pays, nous avons choisi d'exprimer les prix payés en quantités de produit. Ce calcul a été effectué sur la base du prix payé au producteur par sac de riz de 50 kg dans chacun des deux pays publiés par l'IRGA pour le Rio Grande do Sul et par l'ACA en Uruguay (prix mensuel pour l'IRGA et Uruguay le prix *convenio*, fixé pour un an de mars (n) à février (n+1)). Ce mode de comparaison équivaut à faire des sacs de riz une monnaie d'échange, ce qui est une pratique courante dans la profession au Brésil : le prix des produits et des équipements est souvent inscrit en monnaie courante, doublé d'une valeur exprimée en sacs de riz. L'étalon monétaire est ainsi substitué par des quantités de produit (des sacs de riz de 50 kg), de même que n'entrent plus en compte les différences de rendements et leur évolution. Ce sont, en d'autres termes, des pouvoirs d'achat qui sont comparés ici (les prix d'origine en monnaie courante sont reproduits au sein de l'annexe n°3), mettant en perspective la capacité relative des riziculteurs à acquérir un intrant. Les résultats obtenus pour les quatre produits phytosanitaires sont présentés en suivant.

Les graphiques présentés ci-dessous montrent qu'il n'apparaît pas de différences significatives quant au coût des produits phytosanitaires pour les cultivateurs. Compte tenu du prix qui est payé par sac de riz, le pouvoir d'achat des riziculteurs envers chacun de ces produits est très semblable dans l'un et l'autre pays. Il suit par ailleurs les mêmes évolutions relatives au cours du temps. Si le Mancozeb et le Glyphosate ont en règle générale toujours été plus abordables en Uruguay, ce n'est pas le cas des deux autres produits. En effet le coût relatif du superphosphate uruguayen s'est tantôt trouvé au dessous tantôt au dessus du coût brésilien, passant même à devenir toujours supérieur après 1999 (le prix du riz en dollars a été divisé par deux cette année-là en Uruguay). De même pour l'urée, dont le coût relatif oscille autour de celui du Brésil. A partir de 2001, il faut au producteur uruguayen entre 5 et 20 sacs de plus¹⁰⁹ qu'au producteur brésilien pour acquérir une tonne d'urée.

¹⁰⁹ Soit entre 250 et 500 kg de plus pour 1t, quantité permettant de fertiliser environ 8 ha. Cela donne donc entre 30 et 60 kg de riz par hectare à payer en plus, soit moins de 1 % des quantités récoltées par hectares si l'on considère un rendement moyen de 6 t/ha.

Graphique 26: évolution des coûts relatifs de quatre produits phytosanitaires exprimés en sacs de riz



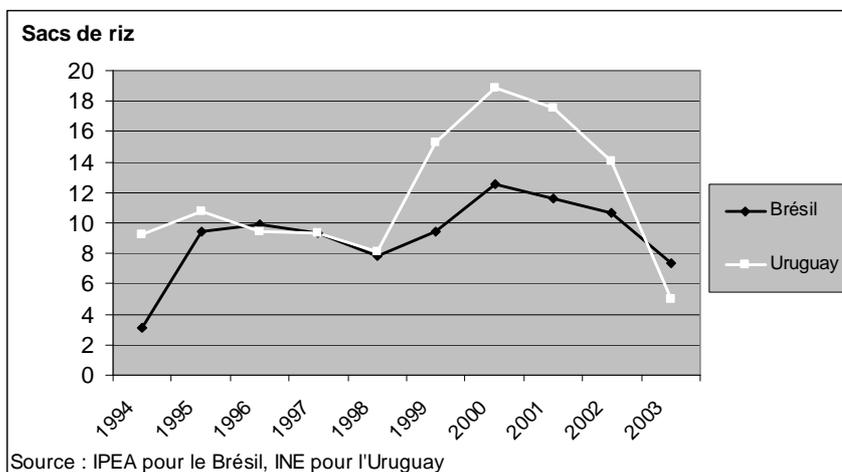
Calculs personnels, à partir de : EMATER pour le Rio Grande do Sul, MGAP pour l'Uruguay

Livrons-nous à un rapide calcul pour l'urée. Prenons par exemple la valeur extrême de 20 sacs de différence, atteinte en janvier 2001 ; le coût supplémentaire de 20 sacs correspond en kilogrammes à 1 000 kg de plus en Uruguay, pour acheter une tonne d'urée. Au vu du tableau présenté plus haut, une tonne d'urée permet de fertiliser environ 8,3 ha. Le coût supplémentaire de l'urée en Uruguay rapporté à un hectare n'est donc plus que de $1\ 000/8,3$, soit 120 kg de riz par hectare. En prenant en compte un rendement moyen de 6 t/ha ce coût représente 2 % des quantités récoltées sur un hectare de rizière. Sans être insignifiante, cette différence (qui ne joue pas en faveur de l'Uruguay) est cependant relativement minime. A l'inverse, si l'on compte le Mancozeb, pour lequel l'Uruguay semble avoir un avantage durable, la plus grande différence observée est de 0,4 sacs en mars 2000. Sachant qu'il faut 2 kg de Mancozeb par hectare, cela donne une différence de 40 kg de riz par hectare que le riziculteur uruguayen paye en moins pour acquérir ce produit.

On le voit, s'il existe bien une différence de pouvoir d'achat exprimé en sacs de riz entre les riziculteurs de l'Uruguay et du Brésil vis-à-vis des produits présentés, celle-ci

semble cependant trop oscillante et trop peu significative pour provoquer des stratégies de mobilité productive. Le graphique qui suit présente maintenant sur un même modèle les salaires relatifs¹¹⁰ pour la période 1994-2003.

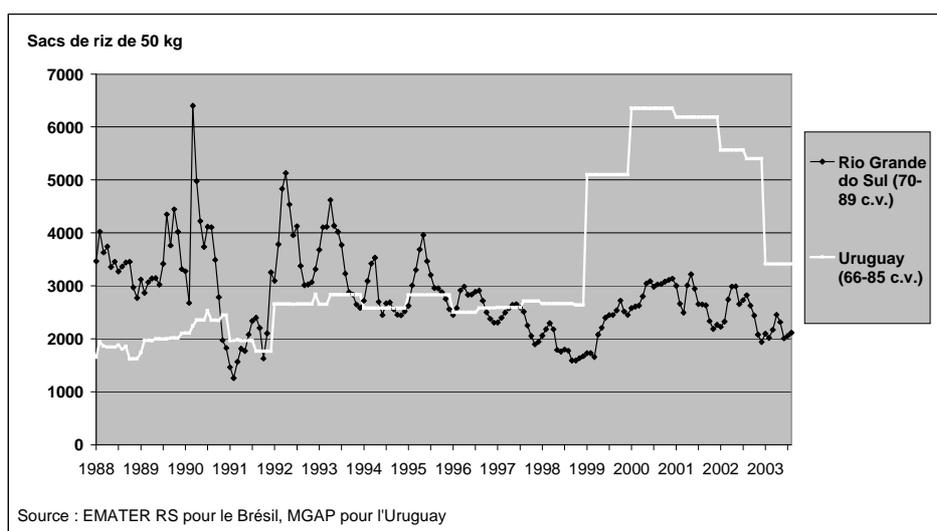
Graphique 27 : évolution du salaire mensuel minimum exprimé en sacs de riz



Ici le salaire minimum joue clairement en faveur du Brésil, même si les salaires versés ont pu représenter des valeurs très proches en produit entre 1996 et 1998. A partir de 2003 cependant la tendance semble s'inverser.

Enfin suivent les données sur les tracteurs, qui représentent non plus des coûts variables mais des investissements de moyen-long terme.

Graphique 28 : évolution du coût d'un tracteur exprimé en sacs de riz



¹¹⁰ Ici les périodes proposées par les sources statistiques étant hétérogènes (mensuel, trimestriel) et irrégulières, des moyennes annuelles ont été calculées pour les salaires et les prix du riz. Par ailleurs les salaires uruguayens ont dû être convertis en dollars pour être comparables avec les prix du riz. Le taux de change est alors la moyenne annuelle du taux courant à la vente/ fin de mois.

Les mêmes remarques peuvent être faites que précédemment, à ceci près que du fait de la nature même de l'investissement, les différences constatées sont plus importantes entre les deux pays. Toutefois, entre 1988 et 1997, les riziculteurs de l'Uruguay avaient un pouvoir d'achat supérieur à leurs homologues du Rio Grande do Sul face à l'acquisition d'un tracteur de 80 c.v.. Avant les années 1990 surtout, cette différence était très importante, un brésilien devant se défaire en moyenne de 1 000 à 2 000 sacs de riz de plus qu'un uruguayen pour acheter un tracteur (soit la production de 10 à 20 ha, en prenant un rendement moyen de 4,8 t/ha au début des années 1990). Après 1997 en revanche cette tendance s'inverse brutalement, et jusqu'en 2003 il était beaucoup plus avantageux d'être au Brésil pour acheter un tracteur.

Nous présentons en suivant les données relatives au foncier, qui du fait des différentes opportunités qui s'offrent au producteur, méritent une attention particulière.

3.2.3. Le coût du foncier, toujours favorable à l'Uruguay

Le coût de la terre est présenté sur le même modèle que précédemment, c'est-à-dire exprimé en sacs de riz (les valeurs originelles sont reproduites en annexe n°4). Nous avons adopté un positionnement un peu différent à ce qui a été fait jusqu'à présent, en essayant de nous placer du point de vue du riziculteur *riograndense* en recherche de terres. L'objectif est de percevoir les alternatives qui se présentent au riziculteur désireux d'accéder à des terres et d'identifier quel peut alors être son intérêt dans son choix de destination. Pour cela, nous nous positionnons à une échelle plus large que le seul Rio Grande do Sul, postulant qu'un agriculteur brésilien en recherche de terres peut prospecter dans un rayon vaste (cet aspect sera développé au sein de la partie II) au sein duquel l'Uruguay n'est qu'une option parmi d'autres, pour la majeure partie d'entre elles situées à l'intérieur du Brésil. Pour restreindre les possibilités qui s'offrent à lui, nous postulons qu'un agriculteur souhaitant accéder à de nouvelles terres se situe dans la perspective de poursuivre la même activité de production¹¹¹.

Nous avons alors sélectionné, en plus de l'Uruguay, quatre Etats de destination possibles à l'intérieur de la Fédération, choisis en fonction de leur orientation rizicole. Ces Etats sont le Rio Grande do Sul – étalon de comparaison – Santa Catarina (SC), le Mato Grosso (MT) et le Maranhão (MA), représentant au total près de 80% de la

¹¹¹ Ce postulat rejoint par ailleurs la réalité que nous avons rencontrée puisque nous avons pu constater lors des entretiens que nombre de riziculteurs étaient très attachés à leur métier – ce qui est au Brésil moins courant que ça ne l'est en France, les cultivateurs ayant une grande capacité à adapter leurs productions à la conjoncture du moment – certains affirmant même qu'ils se devaient de construire toute leur stratégie autour de cette activité puisqu'ils ne savaient "rien faire d'autre".

production nationale. Outre le fait qu'ils sont actuellement les principaux producteurs de riz brésiliens, leurs caractéristiques migratoires représentent également un intérêt spécifique pour notre sujet. En effet, Santa Catarina est le voisin immédiat du Rio Grande do Sul et peut du fait de cette proximité constituer une destination envisageable pour un agriculteur riograndense. Pour leur part le Maranhão et, dans une plus large mesure le Mato Grosso, attirent encore de nombreux migrants ruraux. Beaucoup de ces migrants arrivent des Etats du Sud, en recherche de terres encore inexploitées ou bon marché. Nous avons donc constitué un panel avec ces Etats, caractéristiques à double titre : ce sont les premiers producteurs de riz de la Fédération et ils sont des centres d'attraction dans la dynamique migratoire des ruraux brésiliens.

Pour l'ensemble du Brésil, les données supports sont extraites des séries statistiques publiées chaque année dans l'*Agrianual* (1997-2006), exprimées cette fois en dollars. Les valeurs spécifiques aux terres rizicoles du Rio Grande do Sul ont pour leur part été collectées auprès de l'EMATER. Référencés en monnaie nationale courante, les prix des terres rizicoles ont été convertis en dollars, tout comme le prix du sac de riz payé au producteur (taux de change à la vente, dernier jour fin de mois suivant la périodicité des données, ici juin et décembre). Pour l'Uruguay, les données sont celles de l'Institut Nacional de Colonización (INC), qui recense toutes les transactions foncières supérieures à 1 000 ha, le prix d'échange et la qualité des terres. Nous avons d'une part eu accès à des données secondaires pour la moyenne générale des terres à partir de Lorenzo (2002), ainsi qu'à des données primaires directement fournies par l'INC pour les terres considérées comme étant à dominante rizicole. Les données alors collectées sont celles relatives aux transactions dont le descriptif, la qualité des sols et la présence éventuelle d'infrastructures d'irrigation permettaient de conclure qu'elles étaient totalement ou partiellement à vocation rizicole. Nous avons, à partir de ces données de l'INC, calculé une moyenne des prix pondérée par les superficies correspondant à chaque transaction. Du fait de la diversité des sources, la période couverte par les séries peut être inégale pour l'Uruguay. Les données internes au Brésil sont présentées dans un premier temps, puis elles sont mises en perspective avec l'Uruguay.

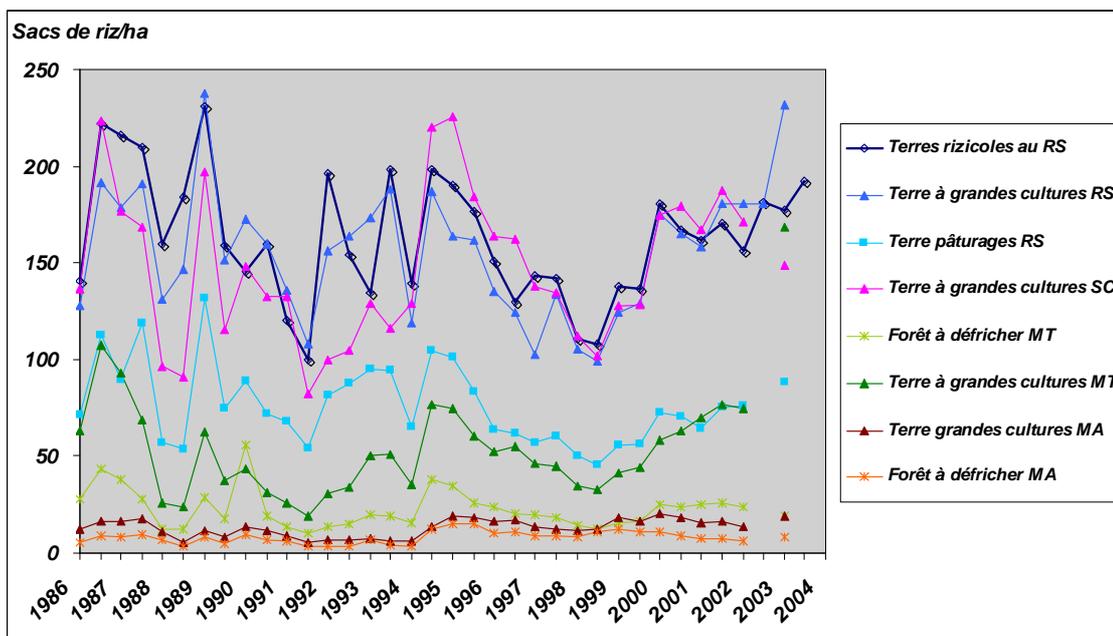
- **A l'intérieur du Brésil, des disparités importantes selon la localisation et la vocation agricole des terres**

Plusieurs types de terres ont été choisis dans chacun des Etats sélectionnés, en fonction de leur vocation agricole. Pour chacun d'eux figurent des données relatives aux terres consacrées aux grandes cultures, qui doivent avoir les mêmes comportements relatifs et qui sont les plus proches des terres rizicoles. Figurent ensuite pour le Rio

Grande do Sul les terres rizicoles et celles vouées à des pâturages, afin de pouvoir comparer les différents coûts à l'intérieur même de l'Etat. Enfin, les terres à défricher pour le Maranhão et le Mato Grosso : les migrants arrivant dans ces Etats pionniers achètent soit des terres déjà considérées comme arables, soit acquièrent à moindre prix des parcelles encore recouvertes de forêt qu'ils défrichent pour y installer leur exploitation. L'ensemble de ces prix exprimés en sacs de riz est présenté dans le graphique ci-dessous.

A la lecture du graphique suivant, deux remarques s'imposent : en premier lieu, les grandes tendances se ressemblent sur le long terme, tous les types de terres ayant des comportements similaires à la hausse ou à la baisse. En second lieu, les coûts diffèrent considérablement selon l'utilisation à laquelle est destinée la terre et selon sa localisation. Ainsi, les coûts pour l'ensemble des terres sont sensiblement les mêmes en début et en fin de période. Des oscillations parfois importantes du coût des terres exprimé en sacs de riz peuvent survenir du fait des variations combinées du prix des terres et du prix du riz, mais ces évolutions suivent une même tendance relative. Les différences constatées entre les Etats d'une part et entre chaque type de terres d'autre part sont par ailleurs très nettes. Les terres à grandes cultures représentent les coûts les plus élevés au sein de chaque Etat. Viennent ensuite les terres à pâturages et les forêts à défricher. La hausse constatée pour l'ensemble des terres à grandes cultures en fin de période peut être reliée à l'essor du soja à partir des années 2000.

Graphique 29 : évolution du coût de la terre au Brésil pour un riziculteur



Source : EMATER/RS pour les terres rizicoles et *Agrianual* pour les autres.

A l'intérieur du Rio Grande do Sul, les terres rizicoles sont celles qui présentent le coût le plus élevé, ayant atteint un maximum de 240 sacs de riz en 1989. Tout au long de la période, un hectare de terre rizicole n'est jamais descendu au-dessous de 100 sacs de riz. Le coût de ce type de terres a par ailleurs un comportement très proche de celui des terres à grandes cultures au Rio Grande do Sul, tantôt supérieur, tantôt inférieur à ces dernières. Celles ayant une vocation d'élevage présentent en revanche un coût relatif nettement inférieur, l'écart avec les autres terres s'étant accru en fin de période pour devenir plus de deux fois inférieur aux autres terres. Les terres à grandes cultures de Santa Catarina suivent la même évolution que celles du Rio Grande do Sul et représentent un coût similaire, passant au dessous des 100 sacs de riz seulement deux fois au long de la période, en 1988 et 1991. Les Etats plus lointains des fronts agricoles brésiliens présentent pour leur part des coûts fonciers nettement moindres, tous types de terres confondus. Les coûts au Mato Grosso dépassent ceux du Maranhão et même assez largement pour les terres à grandes cultures. Ces dernières n'ont cependant dépassé les 100 sacs de riz qu'une seule fois au cours de toute la période : en 1986. Pour les forêts à défricher de ces deux Etats ainsi que les terres à grande culture du Maranhão, leur coût oscille généralement entre 10 et 25 sacs de riz tout au long de la période. Entre les terres à grandes cultures les moins coûteuses (forêt du Maranhão) et les terres rizicoles du Rio Grande do Sul, la différence donne un rapport de l'ordre de 1 à 10 en moyenne sur la période.

Pour un riziculteur du Rio Grande do Sul, une installation à Santa Catarina pour y pratiquer la riziculture ne présente donc pas d'intérêt particulier en termes de coûts du foncier, et ce malgré la proximité des deux Etats : les prix de l'Etat voisin sont très semblables à ceux qu'il rencontre dans son Etat d'origine, tantôt légèrement au dessous, tantôt légèrement au dessus. En revanche un départ vers des destinations plus lointaines comme le Mato Grosso et le Maranhão serait en termes de coût du foncier, beaucoup plus attrayant. Le coût du foncier du Rio Grande do Sul peut maintenant être mis en perspective avec celui de l'Uruguay.

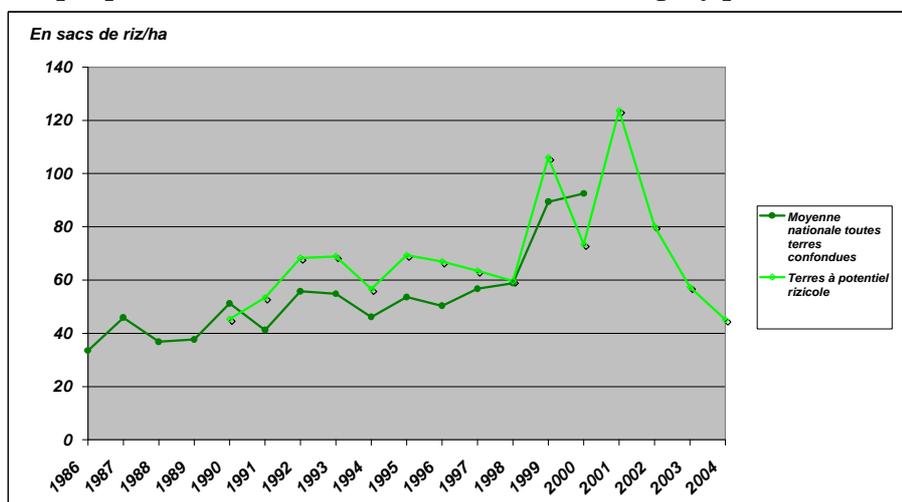
- **L'Uruguay également attractif**

Les séries disponibles pour l'Uruguay ne s'étendent pas tout à fait sur la même période : la moyenne nationale des prix, toutes terres confondues s'étend de 1986 à 2000, tandis que celle relative aux terres à potentiel rizicole va de 1990 à 2004. Etant donné la proximité des résultats obtenus, ces deux séries peuvent être considérées comme complémentaires et permettent de couvrir l'ensemble de la période pour laquelle nous

disposons des données pour le Brésil. Le graphique suivant présente l'évolution du coût de la terre en Uruguay pour ces deux types de terres, exprimé en sacs de riz.

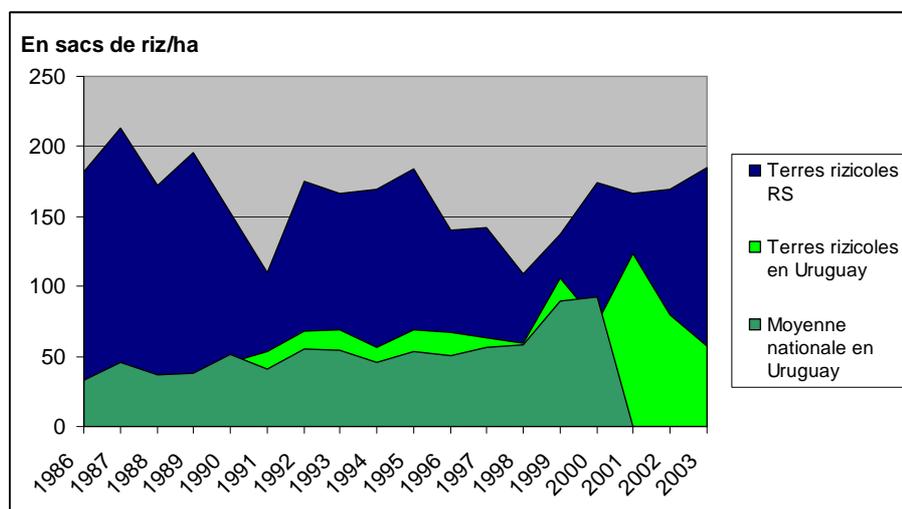
Il montre que, contrairement à ce qui a pu être observé pour le Brésil, le coût des terres uruguayennes exprimé en sac de riz a régulièrement augmenté entre 1986 et 2002 puisqu'il fallait en 1986 seulement 35 sacs de riz pour acheter un hectare, alors qu'il en fallait 120 (maximum historique) en 2002. Après cette date, ce coût a connu une diminution brutale. Les terres rizicoles suivent une évolution très proche de la moyenne nationale, quoique d'un coût légèrement plus élevé. Un riziculteur uruguayen n'a dû dépenser plus de 100 sacs de riz que deux fois depuis 1986 : en 1999 et 2002. Le graphique qui suit compare alors l'évolution des coûts constatée en Uruguay avec celle des terres rizicoles du Rio Grande do Sul.

Graphique 30 : évolution du coût de la terre en Uruguay pour un riziculteur



Source : Lorenzo, 2002 et INC.

Graphique 31 : évolution comparative du coût de la terre au Rio Grande do Sul et en Uruguay pour un riziculteur du pays



Source : Emater pour le Brésil, Lorenzo (2002) et INC pour l'Uruguay.

Il apparaît très nettement dans ce graphique que le coût représenté par l'acquisition d'un hectare de terres a toujours été supérieur pour un riziculteur du Rio Grande do Sul que pour un riziculteur de l'Uruguay et ceci quelle que soit la période observée. Ce coût a varié de 100 à 200 sacs de riz par hectares pour le Rio Grande do Sul entre 1986 et 1990 alors qu'il oscillait sur la même période entre 35 et 40 sacs en Uruguay. Lorsqu'on sait que les cours du riz en dollar dans l'un et l'autre pays se suivent assez fidèlement (voir le graphique n° 25), étant souvent même légèrement supérieurs au Rio Grande do Sul qu'en Uruguay, on voit combien il peut être avantageux pour un cultivateur brésilien de se diriger vers l'Uruguay. Si les coûts uruguayens exprimés en sacs de riz sont nettement plus élevés que ceux enregistrés précédemment pour des Etats du Brésil tels que le Maranhão, ils sont en revanche semblables à ceux observés pour les terres à grandes cultures dans le Mato Grosso. Les riziculteurs du Rio Grande do Sul pourraient ainsi acheter des surfaces équivalentes en Uruguay et au Mato Grosso en équivalent produit.

En synthèse sur la question des coûts relatifs entre les deux pays, la décomposition de leur structure en 1991 et 2002 montre que les différences majeures entre le Brésil et l'Uruguay se trouvent dans les frais financiers, ainsi que dans les coûts d'irrigation et de location des terres. Une étude plus ciblée du coût relatif de produits phytosanitaires montre que le pouvoir d'achat des riziculteurs de l'un et l'autre pays est tantôt favorable aux uns, tantôt aux autres, n'entraînant pas de différences significatives à moyen terme. Il en est de même pour les salaires, alors que le coût des tracteurs exprimé en sacs de riz se renchérit en fin de période en Uruguay. La comparaison du prix de la terre enfin montre que le pouvoir d'achat d'un riziculteur uruguayen est semblable à celui d'un *Riograndense* souhaitant acheter des terres à grandes cultures dans le Mato Grosso, pouvant jouer comme un facteur attractif en faveur de l'Uruguay. Cela est d'autant plus vrai que le pouvoir d'achat d'un riziculteur uruguayen et *riograndense* peuvent assez facilement se confondre s'agissant des terres : contrairement à d'autres facteurs de production, le prix originel des terres est exprimé en dollars au Brésil comme en Uruguay. Or nous avons vu parallèlement que, exprimé en dollars courants, le prix payé au producteur est sensiblement le même dans chacun des deux pays tout au long de la période considérée. La différence du coût du foncier étant très nette entre l'un et l'autre pays, nous pouvons raisonnablement conclure qu'en termes absolus, un hectare de terres en Uruguay présente un prix moins élevé qu'au Rio Grande do Sul. Des entretiens effectués auprès de professionnels de la filière, tant riziculteurs qu'ingénieurs agronomes ou industriels vont également dans ce sens. C'est le traitement des entretiens effectués auprès des producteurs, présentés dans la troisième partie, qui permettront de savoir lesquels de ces facteurs ont effectivement joué sur leur décision de s'installer en Uruguay et de quelle façon.

Chapitre 4

L'insertion des riziculteurs nord-pampéens dans les filières : des particularités nationales

Introduction

Au-delà des éléments relevant directement de l'encadrement du secteur rizicole par les pouvoirs publics et des coûts de production de part et d'autre de la frontière uruguayo-brésilienne, les interactions d'ordre privé dans lesquelles sont insérés les riziculteurs déterminent aussi en partie les conditions de leur réussite économique. Les modes de coordination entre l'exploitant et les agents de l'amont ou de l'aval, la teneur de leurs engagements réciproques (implicites ou explicites) ou encore les champs d'intervention de chaque agent sont en somme les "règles du jeu" qui contribuent à forger les conditions d'exercice de l'activité agricole. Au même titre que ceux évoqués dans les chapitres précédents, ces éléments sont susceptibles de créer un différentiel entre le Rio Grande do Sul et l'Uruguay et éventuellement de constituer un attrait pour des riziculteurs brésiliens.

Un grand nombre d'agents interviennent de près ou de loin dans l'élaboration du produit et/ou dans la définition du fonctionnement de la filière ; le rôle joué par chacun d'entre eux peut potentiellement influencer les résultats des exploitations. Il convient donc de présenter successivement les procédés subis par le riz depuis la production jusqu'à la commercialisation afin de pouvoir apprécier dans un second temps les interventions des différents agents (en amont comme en aval) que ces procédés supposent. L'analyse expose d'abord le cas du Brésil avant d'aborder celui de l'Uruguay. Le point de vue interactionniste adopté révèle comment le type d'agents en présence et leur mode d'intervention peuvent être en mesure de créer des conditions professionnelles plus ou moins favorables à l'exercice de la riziculture pour les cultivateurs.

4.1. La transformation du grain : une étape essentielle des filières

Le riz tel qu'on l'obtient au sortir des champs doit passer par de nombreuses transformations avant de parvenir dans l'assiette du consommateur. Il doit être battu, trié (séparé des gerbes de tiges et des panicules) et nettoyé de ses impuretés avant d'être séché. Les deux premières opérations de tri et de "nettoyage" des grains sont maintenant

parfaitement mécanisées tant au Brésil¹¹² qu'en Uruguay et se réalisent normalement dès la collecte, à l'aide de moissonneuses et de batteuses. Le séchage se fait immédiatement après dans des hangars ou des silos. Les machines utilisées sont de port variable, allant d'engins à faible puissance – dont la force motrice provient d'un tracteur – jusqu'aux grandes moissonneuses batteuses, automotrices. Ces dernières réalisent en un seul passage toutes les opérations de coupe et de tri. Cela signifie que les agriculteurs ont recours à l'achat de matériel agricole lourd auprès de concessionnaires locaux, bien que ces acquisitions soient évitées par certains d'entre eux, qui ont alors recours à des services de location.

Pour la suite des opérations post-récolte, le temps écoulé entre la récolte et le séchage se doit d'être le plus court possible, théoriquement inférieur à vingt-quatre heures. Dans la pratique, ces délais sont parfois matériellement impossibles à tenir, pour des raisons avant tout d'accessibilité et de moyens de transport entre les champs et les silos les plus proches. Les producteurs avertis mettent alors en place des mesures permettant une bonne conservation du grain jusqu'à son acheminement, afin d'éviter les pertes de rendements ou de valeur commerciale (altération de la couleur, brisures, déstructuration de l'amidon) en l'aérant ou en le pré-séchant. Il arrive par ailleurs que des cultivateurs disposent de leurs propres silos de séchage et de stockage, ou parfois seulement de stockage, l'opération de séchage étant alors sous-traitée à un riziculteur plus capitalisé ou à un moulin.

Une fois sec, le grain peut être gardé de longs mois, voire plusieurs années avant d'être usiné. Bien entendu, plus le temps écoulé est long entre ces deux opérations, plus les risques d'altération du grain sont importants. Il importe alors surtout de disposer d'infrastructures fiables permettant de contrôler et de corriger, si besoin est, le taux d'humidité du grain entreposé. Pour réguler l'humidité, deux méthodes coexistent : le séchage naturel – à l'air libre – ou le séchage "artificiel" en silos. Ce dernier peut se faire sur un mode dit stationnaire – seul l'air circule – ou conventionnel – l'air et les grains (passant par plusieurs chambres) sont remués, ce qui permet de maîtriser le temps de contact de l'ensemble des grains à l'air chaud ainsi que la température de ce dernier. Si le séchage naturel a quasiment disparu dans la région étudiée, seules les plus grosses structures (très grands producteurs, industries de moyen et grand port) sont équipées pour le mode conventionnel. Coûteux à installer, c'est celui qui offre une plus grande fiabilité de contrôle sur le procédé, limitant par là même les pertes (brisures, moisissures, altérations de la coloration) pouvant être occasionnées par l'opération de séchage.

¹¹² Contrairement à l'Asie, où il se trouve encore des zones reculées, peu intégrées à l'économie de marché, dans lesquelles les opérations de plantation et de récolte sont encore effectuées à la main ou à l'aide d'outils rudimentaires.

Le grain entier – ou paddy – protégé de ses enveloppes siliceuses (les glumes et les glumelles, ou balles de riz) peut ensuite être stocké dans le propre séchoir, ou dans des hangars ou silos spécifiques. Le riz étant un grain particulièrement petit, laissant passer peu d'air et sujet aux tassements, son stockage requiert un espacement important entre les lots pour assurer une aération suffisante.

Classification de groupes et sous-groupes de riz en fonction des opérations d'usinage subie par le grain, établie par le ministère brésilien de l'agriculture :

Groupes	Sous-groupes
Riz paddy (i.e. non décortiqué)	Naturel Etuvé
Riz décortiqué	Complet Etuvé Etuvé complet Poli

Par la suite, le grain doit être usiné. Cette dénomination cache en réalité plusieurs opérations. La première d'entre elles, le décortilage, est indispensable. Elle consiste à séparer le grain de ses enveloppes siliceuses et produit le riz complet, dit cargo, qui est dès lors consommable. La préparation du riz complet est toutefois peu répandue au Brésil comme en Uruguay et la quasi-totalité de la production doit ensuite être blanchie. Le grain est alors séparé du son et des germes, avant d'être poli.

Le polissage est un procédé abrasif qui permet de retirer les restes de péricarpe, laissant au riz sa coloration blanche. Sous sa forme blanchie et polie, le riz présente l'avantage d'une cuisson rapide. Il perd en revanche une partie de ses qualités nutritives (protéines et vitamines), ce qui a conduit les industriels à développer l'étuvage. L'étuvage est un procédé hydrothermique au cours duquel le riz cargo est immergé dans de l'eau d'une température supérieure à cinquante-huit degrés, suivi de la gélatinisation de l'amidon et du séchage. Le grain subit ensuite les traitements habituels de blanchissage et polissage. Ce procédé nécessite des infrastructures lourdes, raison pour laquelle seules les rizeries les plus grandes et les plus capitalisées se sont dotées à ce jour de l'équipement nécessaire à l'étuvage.

Enfin, le riz blanc est emballé mécaniquement dans des sacs de un à cinq kilos ou en *fardo* (i.e. paquet de 30 kg contenant 6 sacs de 5 kg) pour être ensuite distribué dans le commerce. Le riz mis sur le marché est encore trié et répertorié selon la qualité du grain. Trois critères sont utilisés pour définir cette qualité du produit fini (hors riz spéciaux de type "riz arboricole", parfumé, etc.) : les procédés traversés par le grain (complet, blanc, étuvé), sa forme et le taux d'imperfections. Concernant la forme, elle est déclinée en cinq classes au Brésil (généralement liée à la variété) : long et fin (type 1), long (type 2), moyen (type 3), court (type 4) et mixte (type AP ou hors normes). Les imperfections sont elles aussi ordonnées selon une typologie de cinq classes allant de un à cinq au fur et à mesure que le taux d'irrégularités augmente¹¹³. Les critères de classification sont

¹¹³ Le Rio Grande do Sul est le principal fournisseur de riz long et fin de type 1.

l'occurrence et le type de défauts constatés. Ils prennent en compte par exemple le taux de brisures ou la coloration (il peut arriver que des grains aient leur coloration altérée par du riz rouge ou des moisissures) mais également la présence d'impuretés. L'ensemble de ces caractéristiques doit être indiqué sur les paquets mis en vente auprès des détaillants.

Etape essentielle, le processus de transformation du riz depuis la sortie des champs jusqu'à l'obtention du produit présenté dans les linéaires requiert l'intervention de différents agents de la filière rizicole. Pour en déterminer le rôle, nous proposons d'analyser en détail l'action et l'intervention de l'ensemble des agents de la filière, tant au Brésil qu'en Uruguay.

4.2. Au Rio Grande do Sul, une filière plutôt régulée par le marché

Nous proposons d'aborder l'amont et l'aval de la production rizicole dans le contexte brésilien. Si les procédés mis en œuvre à l'amont de la production agricole n'ont pas été détaillés plus haut, c'est parce qu'ils ne présentent pas de caractéristiques particulières à l'activité rizicole et sont similaires à ce que l'on peut observer dans tous les types de cultures. Il n'est par conséquent pas nécessaire de proposer un préambule à l'analyse des agents intervenant à ce stade. La présentation verticale choisie permet d'envisager les agents du point de vue de leur rang d'intervention dans le processus d'élaboration du produit et non selon leur nature. Il s'agit donc de structurer la démonstration en regard des différentes fonctions qu'ils remplissent, l'objectif étant de comprendre quels sont les types d'interaction et les modes de coordination dans lesquels les riziculteurs sont insérés au long du processus productif.

Pour cela nous envisageons dans un premier temps les agents intervenant en amont de la production agricole et les fonctions qu'ils peuvent remplir, puis nous présentons les agents de l'aval en mettant l'accent sur les restructurations récemment observées, avant de mettre ces différentes coordinations en perspective avec les caractéristiques du marché auquel la production du Rio Grande do Sul s'adresse.

4.2.1. L'utilisation d'intrants appelant des soutiens financiers

D'une façon générale, les fournisseurs d'intrants agrochimiques et mécaniques sont liés ou intégrés à des grands groupes multinationaux tels Bayer, Bunge, BASF, ou encore Monsanto et Novartis pour les intrants agrochimiques, John Deere ou Massey Ferguson, pour la machinerie agricole. Bien implantés dans l'ensemble du territoire, les

fournisseurs d'intrants sont présents à proximité de tous les foyers rizicoles du Rio Grande do Sul. La modernisation de l'agriculture a contribué à la généralisation de l'utilisation de fertilisants, mais aussi de tous les produits permettant de combattre les adventices du riz. L'humidité latente dans les champs est propice à la prolifération de nombreuses plantes, en particulier aquatiques, et de divers types de moisissures qui nuisent à la qualité du grain et donc aux rendements. Les particularités de cette culture expliquent en partie qu'elle nécessite une consommation d'intrants parmi les plus élevées à l'hectare, avec notamment un recours massif aux herbicides, insecticides et fongicides (Gameiro et Mendez del Villar, 2003).

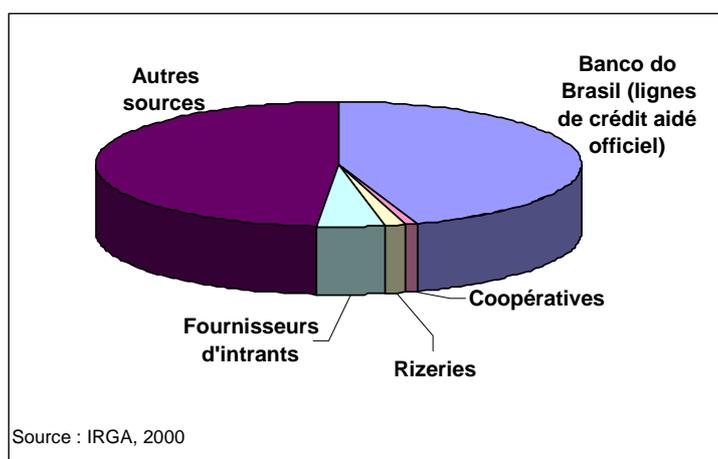
Les capitaux circulant autour de cette activité attirent de nombreux fournisseurs, qui ont su se localiser au plus près des rizières et tisser de forts liens commerciaux avec les cultivateurs. Ces liens sont d'autant plus importants que la plupart des fournisseurs proposent aujourd'hui des services attenants à la vente d'intrants, en particulier des moyens pour financer l'achat des différents produits. Ils offrent un ensemble d'instruments de crédit à court terme, dont les modalités de remboursement sont négociées tantôt en monnaie, tantôt directement en sacs de riz. Ils proposent aussi de plus en plus fréquemment des conseils techniques aux producteurs (visites de techniciens ou d'agronomes dans les rizières), aide à la décision.

Suite au désengagement de l'Etat du financement de l'activité agricole (crédits de campagne et d'investissement) et aux restrictions des conditions d'accès aux prêts opérés par les banques après les années 1980, les fournisseurs d'intrants et les rizeries se sont emparés de cette fonction. La vente de produits et de matériel à crédit est chose courante depuis les débuts de la riziculture, mais elle a eu tendance à se renforcer suite aux différentes crises financières qu'a traversées le pays. Les agents de l'amont – fournisseurs d'intrants et vendeurs de matériel plus coûteux telle la machinerie agricole – offrent quasi-systématiquement des crédits à court ou moyen terme (pour les investissements les plus lourds, la durée de prêts peut aller jusqu'à cinq ans, plus rarement dix). Pour faire face à la faible solvabilité des cultivateurs les plus endettés, les financeurs proposent de plus en plus fréquemment des crédits en nature, dont les modalités de remboursement sont stipulées en sacs de riz. Les risques liés à l'inflation sont ainsi réduits pour les deux parties et le créancier limite les chances de non recouvrement puisqu'il prélève le produit directement à la source (et n'est donc pas tributaire de l'état de la trésorerie des cultivateurs). Cependant, pour le créancier l'incertitude se reporte sur l'évolution des cours du riz, tandis que pour le débiteur l'inconnue se situe davantage au niveau des rendements à venir (une intempérie pouvant compromettre tout ou partie de la récolte et menacer la part de la production qui lui revient une fois ses dettes honorées). Pour

compléter la description de l'offre de financements il faut encore mentionner les coopératives de crédit qui, si elles ne sont que marginales dans la riziculture¹¹⁴, offrent tout de même des conditions intéressantes à leurs affiliés.

Si les agents en amont et en aval de la production ont de tout temps contribué au financement de l'activité rizicole au Rio Grande do Sul, la hauteur de leur participation a considérablement varié selon les époques, en particulier selon qu'il existait ou non pour les producteurs des sources alternatives de liquidités (Beskow, 1986)¹¹⁵. Le Graphique 32ci-dessous élaboré à partir des données du recensement de l'IRGA (2000) indique qu'en 2000 la Banco do Brasil (offre publique de financements) continue à fournir la plus large part des crédits de campagne. L'aval y participe à hauteur de 2% (coopératives et rizeries) tandis que les fournisseurs d'intrants occupent la plus importante source alternative de financements hors crédit officiel. La classe "autres" fait référence à l'autofinancement, auquel s'ajoutent des sources très confidentielles telles que les autres banques ou des cultivateurs tiers.

Graphique 32 : Sources de financement des riziculteurs du Rio Grande do Sul (en 2000).



Il existe en effet une source très minoritaire de financement qui est le prêt entre agriculteurs. Il arrive que quelques agriculteurs particulièrement capitalisés financent des cultivateurs voisins, généralement dans des conditions très désavantageuses pour le débiteur. Dans ce cas, ce sont toujours des producteurs très endettés qui ne parviennent plus à trouver d'autres sources de financement et pour lesquels le recours aux voisins constitue l'ultime possibilité. Lors des entretiens que nous avons réalisés en 2002 au Rio Grande do Sul auprès de 36 producteurs, seulement deux ont déclaré recevoir ce type de

¹¹⁴ Elles sont plutôt présentes au nord et à l'ouest de la région rizicole du Rio Grande do Sul, pour des raisons liées à l'histoire locale du coopérativisme et de l'action collective en agriculture (Wasiliewski, 1994).

¹¹⁵ Ces agents se sont par exemple nettement effacés durant les années 1980, alors que le crédit "officiel" était abondant et bon marché.

financement. Pour l'un d'entre eux, cela s'est fait sous la forme de la vente sur pied d'une partie de sa plantation en début de saison. Il a alors obtenu un prix égal à 20 % du prix qu'il aurait reçu en vendant après la récolte.

Les paragraphes qui suivent permettent de percevoir que les domaines d'intervention des agents de l'amont et de l'aval dépassent les strictes fonctions de fournisseur d'intrant et d'acquéreur du riz ; les métiers des différents agents ont ainsi eu tendance à s'étoffer et à s'étendre vers des domaines qui ne relèvent pas strictement de leurs attributions.

4.2.2. Instabilité des relations avec l'aval de la filière

L'aval immédiat de la production regroupe des rizeries assumant aussi souvent la fonction de distributeurs, ainsi que quelques courtiers occupant les fonctions d'intermédiaires entre les producteurs et les transformateurs dont les infrastructures sont éloignées du lieu de production. L'industrie minotière¹¹⁶ comprend quelques grands acteurs d'envergure nationale ou internationale, auxquels s'ajoutent une multitude de moulins plus petits, aux caractéristiques très variées. La production rizicole a considérablement augmenté tout au long des années 1980, ce qui a conduit à une multiplication et à un éclatement des rizeries. Ces dernières, tablant sur une hausse durable et continue du rythme de production, ont réalisé des investissements lourds, parfois excessifs, pour développer leurs capacités d'usinage. Cependant, la production primaire a souffert des aléas économiques et monétaires qu'a traversés le pays après les années 1980 et n'a pas maintenu le rythme de croissance qu'en attendaient les industriels. Les rizeries n'ont pu amortir leurs investissements, la concurrence dans le secteur s'est accrue et nombre d'entre elles ont disparu, la majorité des autres s'étant fortement restructurée. Il paraît donc utile de proposer une description des restructurations traversées par le secteur, avant d'aborder les liens que les différents agents entretiennent avec les producteurs.

¹¹⁶ Soulignons que, comme souvent s'agissant d'industries – et pour des raisons entendues de protection d'un positionnement concurrentiel – les informations chiffrées sont rares et difficiles à obtenir. Les industries elles-mêmes ne publient que des données partielles et leurs syndicats sont peu enclins à diffuser celles dont ils disposent. C'est pourquoi nous tenons à remercier celles et ceux qui nous ont accordé des entretiens, qui ont grandement contribué à notre compréhension du fonctionnement de la filière et des stratégies qu'elles mettent en œuvre.

- **Le déclin des coopératives**

Le mouvement coopératif¹¹⁷ a été particulièrement touché par les évolutions de la décennie 1990. Le Rio Grande do Sul constitue l'une des bases fortes, pour ne pas dire le berceau du coopérativisme au Brésil. Ce mouvement s'est fortement développé au cours des années 1960 et 1970, mais n'a pas connu tout de suite le même succès dans la riziculture que dans les autres activités agricoles (comme dans le soja ou le blé au nord du Rio Grande do Sul par exemple, ou encore dans la production laitière). Beskow (1986) attribue cet insuccès relatif au fait qu'il existait déjà une prévalence des industries privées dans les activités de financement, d'usinage et de commercialisation du riz antérieure à la montée du coopérativisme dans l'Etat. Elles disposaient par là d'un avantage lié à leur antériorité, ainsi qu'à leur implantation déjà ancienne et fortement ancrée auprès des producteurs. Mais, peu à peu, les coopératives se sont développées dans la filière : alors qu'elles usinaient 25% du riz local en 1975 (Beskow, 1986), leur participation s'est accrue jusqu'à 40 % (Dominguez, 2001) au début de la décennie 1990. Elles ont étendu leur présence sur l'ensemble des zones productrices et ont conservé une position significative jusqu'à la fin des années 1990 à tel point que sur les cinq premières rizeries de l'Etat, quatre étaient des coopératives. On dénombrait alors non moins de 41 coopératives opérant dans le secteur, administrant 58 moulins.

Toutefois, les évolutions de la conjoncture agricole brésilienne et des modes de gestion ont modifié la donne et leur implantation a eu tendance à se réduire ces dernières années. Si les analystes de marché (Dominguez, 2001) attribuent ce recul à la faible capacité d'adaptation des structures coopératives aux évolutions du marché et à la non adoption de nouvelles technologies d'usinage, des entretiens réalisés auprès des propres dirigeants de ces établissements¹¹⁸ et de coopérateurs ont souligné, pour leur part, des difficultés dans les relations avec les producteurs. Il semble en effet que les coopératives ne parviennent plus à se positionner vis-à-vis de leurs affiliés comme étant à même de leur garantir de meilleures conditions de fonctionnement que les rizeries traditionnelles. Elles continuent pourtant à fournir à leurs affiliés un ensemble de services tels un accès à du matériel lourd (machinerie agricole, aviation parfois) et utilisent également leur pouvoir de négociation pour proposer des intrants à des conditions avantageuses. Comme souvent lorsqu'une activité menée par des coopératives devient rentable, les sociétés commerciales s'installent dans le créneau en offrant au producteur des prix plus attractifs que ces dernières.

¹¹⁷ L'agriculture du Rio Grande do Sul a connu un important mouvement de coopérativisme au cours des années 1970 et 1980, qui, s'il reste significatif, s'est toutefois passablement essoufflé.

¹¹⁸ Notamment à Uruguayana, à Cachoeira do Sul ainsi qu'à Agudo.

La relation des coopératives avec les agriculteurs a été longtemps fondée principalement sur l'idéologie du coopérativisme, comptant sur le partage de valeurs communes pour garantir la pérennité de leur collaboration. Or, si l'on considère le point de vue des producteurs, cette pérennité était surtout due à une absence d'alternatives de commercialisation, combinée à une rémunération du produit légèrement supérieure aux prix du marché. Lorsqu'il s'est trouvé des concurrents proches, offrant un prix intéressant sans exiger d'engagement contraignant ni de frais d'adhésion, les coopératives ont perdu une large part de leur base d'approvisionnement. Plus désavantageux encore pour elles, nombreux sont les producteurs qui leur restent affiliés pour pouvoir jouer sur les deux tableaux. Ils livrent alors une petite part de leur récolte à la coopérative de façon à pouvoir bénéficier des services qu'elles continuent d'offrir (financements, location ou prêt de matériel, etc.) et remettent le reste de la récolte aux industries privées, qui souvent rémunèrent mieux leur produit.

Ici comme ailleurs c'est la rémunération du produit qui a stigmatisé les réclamations des riziculteurs et a constitué le principal point d'achoppement dans les relations entre affiliés et coopératives, ces dernières offrant pourtant des conditions souples et avantageuses sur d'autres plans (services). Mais les services qu'elles proposaient leur sont maintenant également disputés puisque la concurrence entre les moulins et les difficultés croissantes d'approvisionnement qu'ils rencontrent ont conduit nombre d'industries privées à offrir – voire à imposer – ces mêmes services aux riziculteurs travaillant avec elles. Les coopératives ont mal réagi à ces problèmes ou ne l'ont fait que trop tardivement, ce qui, dans de nombreux cas, leur a été fatal. Aujourd'hui, celles qui existent encore soit connaissent des difficultés financières importantes, soit ont fusionné avec d'autres ou changé de statut suite à leur rachat par des industriels privés. C'est dans le centre du Rio Grande do Sul que les coopératives restent les plus présentes¹¹⁹ bien qu'elles soient loin de jouer encore le rôle qu'elles ont eu par le passé. Elle ne représentent plus en 2004 qu'environ 20 % des quantités qui sont usinées au Rio Grande do Sul¹²⁰. L'essentiel de la production est donc transformé par des agents plus conventionnels que nous présentons ci-après.

¹¹⁹ Le mouvement coopératif de l'Etat trouve son foyer historique dans la partie centrale et nord du Rio Grande do Sul. Il s'y est répandu pour tous les types d'activités agricoles, mais avant tout pour les grandes cultures. Il a marqué l'organisation économique de la production agricole de l'Etat et, même si son implantation dans la sphère productive s'est nettement estompée, il reste une composante importante de la culture agricole locale. Il continue à trouver un écho favorable et à se développer dans le domaine de la finance, puisque de nombreuses coopératives de crédit ont vu le jour au cours de la dernière décennie, dont la création a été encouragée par les pouvoirs publics.

¹²⁰ Il faut souligner d'ailleurs que lorsqu'elles sont en situation de force dans une commune, c'est bien souvent parce qu'elles ne rencontrent que très peu de concurrents locaux, comme à Agudo par exemple.

- **Une grande industrie à tendance oligopolistique**

D'autres industriels ont ainsi supplanté les coopératives auprès des producteurs et ont continué à décortiquer le riz au sein de l'Etat. En 2002, le Rio Grande do Sul comptait la plus grosse concentration de minotiers rizicoles de la Fédération, décortiquant 30 % des quantités traitées nationalement (Dominguez, 2001), soit environ 3,5 millions de tonnes de riz paddy. Le reste de la production locale est envoyé par camions vers des rizeries situées à proximité des centres de consommation (São Paulo et Rio de Janeiro pour l'essentiel) pour y être décortiqué et vendu au détail. Pour les raisons évoquées plus haut, la plupart des minoteries *riograndenses* travaillent au dessous de leurs capacités alors même qu'elles auraient le potentiel pour traiter jusqu'à 7 ou 8 millions de tonnes par an. Cet excédent de demande n'est pas sans générer des tensions dans la profession. La stratégie adoptée par nombre d'entre elles a été de créer un lien de dépendance des producteurs à leur égard (sans pour autant que des engagements réciproques durables ne soient formellement établis), voie privilégiée pour s'assurer un approvisionnement régulier. Toujours selon Dominguez, les entreprises occupant une position de leader sont celles qui utilisent au mieux leurs capacités, tandis que les moulins de moyenne envergure connaissent de réelles difficultés d'approvisionnement, ce qui accroît leur vulnérabilité. Les années 1990 ont été marquées par une concentration accrue des industries de transformation, conduisant à l'obsolescence des moulins petits et moyens qui peinent à s'aligner sur les conditions offertes (de prix, de qualité et de quantité) par leurs homologues de grande échelle.

Selon l'IRGA, on dénombrait en 2003 quelques 680 moulins rizicoles au Rio Grande do Sul (IRGA, Dados de Safra, site Internet), toutes catégories confondues. Cependant, ces données sont à utiliser avec précaution : le même IRGA ne comptabilisait les années précédentes que 320 à 340 moulins. Autrement dit, leur nombre aurait doublé en un an, pour des quantités usinées similaires, de l'ordre de 3,5 millions de tonnes¹²¹.

Pour être tout à fait exact, il faut aussi signaler que le gouvernement du Parti des Travailleurs (PT) alors au pouvoir dans le Rio Grande do Sul, avait mis en place une politique de soutien aux petits producteurs. L'un des objectifs de cette politique était d'augmenter la valeur ajoutée à leurs productions, en particulier en permettant à l'agriculteur de rester maître de son produit le plus longtemps possible. Les politiques relayées par des organismes de vulgarisation et de soutien technique auprès de la petite

¹²¹ Il faut sans doute voir ici un changement dans le mode de collecte des données et l'élargissement du champ des enquêtes de l'IRGA. Des informateurs qualifiés (professionnels du secteur) ont estimé que l'IRGA avait davantage pris en compte les petites structures lors de son enquête de 2002 et qu'il aurait ajouté des moulins n'exerçant plus à son panel.

agriculture, comme l'EMATER, ont encouragé ce type de producteurs à se doter de leurs propres infrastructures. Ces initiatives devaient leur permettre à la fois d'avoir un contrôle sur l'époque de mise en marché de leur riz et de lui agréger de la valeur en ne supportant pas les coûts de stockage souvent prohibitifs pratiqués par les prestataires de services (minotiers ou producteurs capitalisés). Ces institutions ont alors diffusé des techniques simples de construction des infrastructures nécessaires au séchage, au stockage et parfois à l'usinage du riz auprès des agriculteurs. Ces expériences ont été très médiatisées à l'époque dans le milieu professionnel, mais nous ne sommes pas en mesure de savoir, parmi les moulins nouvellement recensés, combien auraient effectivement été créés suite à des initiatives de ce type.

Les capacités d'usinage :

Il convient de ne pas confondre les quantités traitées annuellement, dont il est question ci-dessous, avec la capacité journalière d'usinage. Celle-ci traduit le potentiel d'usinage que détient l'infrastructure en termes de flux : ce sont les quantités qu'elle est capable de traiter chaque jour. Ce potentiel est rarement utilisé à plein régime tout au long de l'année, autrement dit il est exceptionnel qu'un minotier usine annuellement la somme de ses capacités journalières. Mais au cours des entretiens réalisés, les industriels préfèrent mentionner les capacités journalières que les quantités effectivement traitées pour définir et présenter leur entreprise. Outre le fait que les chiffres qu'ils présentent sont plus importants grâce à cela, les capacités journalières sont aussi un bon indicateur du port de chaque moulin. Elles sont également d'une importance stratégique en période de récolte, lorsque les camions pleins de riz arrivent par dizaines et qu'il faut disposer des infrastructures suffisantes pour le stocker et le traiter. Une partie est conservée en l'état dans des silos, mais le stockage à un coût et les silos sont aussi rapidement saturés. L'usinage et le conditionnement constituent alors une solution pour conserver le riz qui n'est pas immédiatement mis en marché et pour pouvoir continuer à accueillir la récolte au sortir des rizières.

L'étude réalisée par Dominguez (2001) apporte un complément d'information indispensable pour comprendre mieux la structure générale de la minoterie rizicole. Selon des données obtenues auprès de la Federarroz¹²², seuls 23 des moulins traitent plus 30 000 tonnes par année. On comprend alors que les rizeries soient relativement concentrées, les dix plus importantes d'entre elles participant à hauteur de 45 % du riz usiné au sein de l'Etat en 2002 (Sindarroz, 2003). De fait, les grands groupes tels Camil¹²³, Oliveira S.A. Participações¹²⁴ ou Extremo Sul Ltda¹²⁵ pour les principaux¹²⁶, assument une position de leaders, tandis que les autres structures sont plus en retrait. Ces grandes entreprises disposent de nombreuses infrastructures de séchage et de stockage, qu'elles localisent dans toutes les grandes régions productrices de l'Etat. Certaines sont situées à plusieurs centaines de kilomètres du moulin. Elles s'assurent ainsi une présence étendue dans la zone de production ainsi qu'un approvisionnement diversifié.

¹²² Syndicat des rizeries du riz au Rio Grande do Sul.

¹²³ 11 % du riz usiné dans l'Etat en 2002.

¹²⁴ i.e. la Josapar, comptant pour 8 % de la production de riz usiné de l'Etat en 2002.

¹²⁵ 4,5 % du riz usiné en 2002.

¹²⁶ Ces données de production émanent de la communication des groupes eux-mêmes

Alors que l'on avait jusqu'à la fin des années 1990 des entreprises majoritairement autonomes, clairement identifiables et délimitées, leurs capitaux tendent aujourd'hui à s'enchevêtrer : les phénomènes de fusions et acquisitions sont en expansion, des capitaux étrangers interviennent de plus en plus¹²⁷ et la structure réelle de certains minotiers se complexifie. Quant aux entreprises de taille intermédiaire, leur implantation spatiale est ponctuelle, avec un rayon d'approvisionnement plus circonscrit, de l'ordre d'une ou d'un ensemble de quelques communes. La fin des années 1990 a également vu apparaître çà et là des traders d'envergure internationale, à l'image de Glencore¹²⁸, dont l'action sur le secteur rizicole brésilien reste encore marginale.

Camil Alimentos

Créée en 1963 à Itaquí (RS), elle commercialise l'essentiel de son riz sous la marque Camil et revendique 11 % de la production usinée au Rio Grande do Sul en 2002. Elle doit une grande part de son succès initial au fait qu'elle a été l'une des premières à mettre sur le marché du riz ensaché en 1974 et non plus en vrac comme de coutume à l'époque. Elle comprend très vite les enjeux liés à la proximité avec le marché et ouvre un centre de stockage et de distribution à São Paulo en 1975, qui sera suivi d'un centre d'emballage en 1980. Poursuivant sa stratégie de localisation au plus proche des centres névralgiques du pays, elle positionne également ses centres administratifs et ses plates formes de distribution à proximité des marchés et transfère sa maison mère à São Paulo en 1991. L'acquisition d'autres moulins et distributeurs rizicoles fait aussi partie de sa stratégie et elle acquiert 18% de la Josapar à Pelotas (RS, voir encadré suivant) en 1999, ainsi que la SAMAN à Recife (PE) en 2001, qui était alors la seconde marque la plus vendue dans le Nordeste. La même année, elle continue son expansion dans la région Sud, avec le rachat de la marque Pai João et d'un moulin à Camaqua (RS). A peine un an plus tard, elle se dote dans la même localité d'une structure produisant du riz étuvé, activité qui était jusqu'alors sous-traitée par l'entreprise. Ces acquisitions l'ont ainsi propulsée au rang de premier producteur de l'Etat. Toujours en 2002, elle acquiert la marque Principe, l'une des plus vendues sur le marché de l'Etat de Rio de Janeiro. L'entreprise possède encore une huilerie et distribue l'huile de riz dans toute la région Sud du pays. En 1998, elle aurait vendu tout ou partie de son capital à une entreprise des Etats Unis, la Fundo Trust Company of the West (TCW) (Benetti, 2000).

Mais son activité ne s'est pas limitée au riz et elle a étendu ses compétences dès 1987, lorsque dans un souci de diversification elle commence à distribuer des haricots en grain. Elle marque encore un pas dans cette direction en 2003, avec des investissements dans une conserverie de haricots verts dans le Minas Gerais et dans les haricots secs. Elle possède également une usine thermoélectrique qui utilise la biomasse des balles du riz comme source énergétique et fournit l'électricité nécessaire au fonctionnement de ces unités à Itaquí.

Source : www.camil.com.br

¹²⁷ Bien qu'encore marginaux par rapport à d'autres productions comme le maïs ou le soja.

¹²⁸ Déjà très présente dans tous les pays du Mercosur pour les autres céréales et oléo protéagineux, Glencore a commencé à exercer auprès du secteur rizicole au tout début des années 2000.

Du point de vue technique, les principales minoteries du Rio Grande do Sul se sont considérablement modernisées ces dernières années et ont rationalisé les processus tant dans le traitement du grain que dans leur système logistique d'approvisionnement et de distribution. Des systèmes de tri du grain utilisant des technologies de pointe ont en particulier été introduits. Par exemple l'adoption d'un système de tri optique par rayons lasers assure une grande régularité dans les caractéristiques esthétiques du produit fini : il élimine à la fois les impuretés encore présentes en fin de processus et les grains dont l'aspect et la blancheur seraient altérés (brisures, moisissures, riz rouge, etc.). En se dotant de telles technologies, les minotiers *riograndenses* ont acquis un avantage concurrentiel sur les régions rizicoles traditionnelles du reste du pays, dont les industriels ont souvent tardé à moderniser l'outil de production et le système de gestion. Les encadrés présentent l'exemple de deux rizeries parmi les plus importantes de l'Etat.

Joaquim de Oliveira S.A. Participações

Derrière ce nom de société se cache en réalité l'entreprise plus connue sous le nom de Josapar et son fameux riz de marque Tio João, Tio Mingote et Biju, ayant usiné près de 8 % de la production du Rio Grande do Sul en 2002. Créée en 1973, l'entreprise se réclame être la plus grande entreprise d'usinage de riz d'Amérique latine (par ses capacités journalières et non par les quantités qu'elle usine effectivement) et la troisième au monde sur son segment, suite à l'ouverture en 2000 d'un nouveau moulin à la pointe de la modernité à Pelotas, se dotant par la même occasion d'une unité d'étuvage du riz. Les grosses infrastructures d'usinage de cette nouvelle unité ne tournaient en 2004 qu'à 40% de leurs capacités. En plus de cela l'entreprise dispose de cinq points de stockage et de séchage du riz, situés aux points névralgiques de la production de l'Etat : Pelotas, Itaqui, Alegrete, São Gabriel et Uruguaiana. Elle s'assure de la sorte un approvisionnement au plus près de la production primaire, pariant sur la proximité géographique avec les agriculteurs. Joaquim de Oliveira S.A. est par ailleurs l'un des 10 plus importants fournisseurs de détaillants du Brésil, alimentant quelques 50 000 points de vente dans toutes les régions du pays. Elle compte enfin trois unités d'industrialisation : Itaqui (RS), Recife (PE) et Pelotas (RS), ainsi que quatre filiales : Salvador (BA), Vitoria (ES), Brasilia (DF), Tatui (SP).

Commercialisant le riz sous toutes ses formes (blanc, complet, étuvé) l'entreprise s'est aussi lancée récemment dans le créneau des plats cuisinés et des plats déshydratés depuis l'ouverture d'une nouvelle structure à Pelotas. Les plats cuisinés sont encore très peu développés au Brésil et en étant l'une des premières à s'engouffrer dans ce secteur porteur, l'entreprise pourrait bien s'y assurer une place de choix. Enfin, elle a diversifié ses activités en s'investissant dans l'élaboration de préparations à base de soja (lait de soja déshydraté en particulier).

Source : Entretien auprès d'un responsable de l'entreprise et documents publicitaires diffusés.

On s'aperçoit par ces exemples que les industries rizicoles même parmi les plus grandes sont relativement spécialisées dans l'usinage et la commercialisation du riz, et que leur structure reste assez simple au regard d'agents multinationaux habituellement très présents dans la production de grains. Les structures les plus grandes se situent dans les villes, à proximité de foyers de production ou de consommation. Par leur lieu d'implantation, elles cherchent à se rapprocher à la fois de l'approvisionnement et du marché final. A défaut d'un grand marché proche, elles privilégient l'accès aux infrastructures de transport dans leur choix de localisation et se positionnent sur les

grands axes et les nœuds routiers voisins des zones de production. De ce fait, les principales concentrations de minotiers se trouvent dans les communes qui cumulent ces caractéristiques, telles Pelotas, Itaqui (l'entreprise Camil par exemple), São Borja, Camaquã, Alegrete, etc.

Parallèlement à cela, il existe un grand nombre de structures petites et moyennes, propriétés de petits industriels, de coopératives, ou parfois de producteurs importants. Ces derniers usinent leur propre production et complètent leur approvisionnement par les récoltes d'autres riziculteurs environnants. Parmi ces industries, il faut distinguer les moulins déjà anciens datant d'avant les années 1990, de ceux construits récemment. Si les uns comme les autres font face à des difficultés financières croissantes, les premiers ont un parc industriel peu modernisé, tandis que les seconds ont investi dans des technologies et des outillages performants. Cette différence joue négativement sur l'endettement des différents agents (encore qu'au vu des entretiens réalisés, il semble que ce ne soit pas la modernité du parc industriel mais bien plus le mode de gestion qui départage l'état d'endettement des minotiers). Cependant, elle peut aussi largement influencer positivement l'accès au marché. En effet, tous sont confrontés à un pouvoir de négociation toujours plus limité face à des détaillants qui se concentrent. Ne pouvant se positionner sur une argumentation « quantitative » qui garantirait l'approvisionnement massif et étendu d'un marché, le rapport qualité/prix devient un élément important de la négociation. C'est ici que la modernité ou la vétusté du parc industriel entre en jeu, la maîtrise technique du processus étant une composante essentielle de la garantie d'une qualité homogène et régulière du produit fini.

Outre la modernité de leur parc industriel, la taille de ces entreprises que nous qualifions "d'intermédiaires" joue sur leur capacité d'approvisionnement. A ce titre, il faut distinguer les structures situées dans les régions de "petites" exploitations rizicoles (de 10 à 100 ha) – que l'on peut grossièrement situer sur le nord et le nord-est de la zone rizicole – de celles qui se trouvent dans des régions de propriétés plus grandes (au-delà de 100 ha), c'est-à-dire dans le sud et sud-ouest de la zone rizicole. Alors que dans le premier cas les rizeries parviennent encore (bien que de plus en plus difficilement) à se maintenir avec des capacités d'usinage de l'ordre de quelques centaines à quelques milliers de tonnes par an, les moulins qui se trouvent dans les régions de plus grande propriété se doivent d'avoir des capacités supérieures pour perdurer. Certains d'entre eux (rencontrés lors des enquêtes de terrain), estimant que la transformation et la vente directe n'est plus rentable même en possédant un moulin, ont cessé de l'utiliser pour confier cette tâche à d'autres minotiers, plus spécialisés. En tous les cas, rencontrant des difficultés à rivaliser avec de grandes rizeries, les structures intermédiaires qui survivent

sont généralement situées dans des zones rurales isolées et/ou dans des communes ne connaissant que peu de concurrence immédiate de groupes plus grands.

Enfin, comme mentionné plus haut, il arrive que des petites exploitations familiales disposent de leur propre séchoir et de hangars ou silos de stockage, allant parfois jusqu'à l'usinage. Il s'agit cependant là d'un phénomène d'importance tout à fait marginale, sinon en nombre, du moins en termes de quantités usinées, n'ayant pas de réelle influence sur l'organisation de la filière. Son intérêt se situe essentiellement au niveau individuel, puisqu'il permet une plus grande autonomie de l'agriculteur à qui appartient le moulin. Les infrastructures et les techniques utilisées sont alors rudimentaires, sans toutefois être totalement dépourvues d'efficacité.

Ainsi l'aval immédiat de la production agricole est encore très hétérogène, même si il a subi de profondes restructurations depuis la fin des années 1990. Une tendance forte à la concentration des minotiers se dessine sans pour autant éliminer totalement les petites rizeries, encore présentes en nombre dans les régions de petites et moyennes exploitations. L'intérêt à disposer de sa propre unité de transformation est moins évident que pour le séchage et le stockage, tant l'usinage demande des savoirs toujours plus fins sur le plan technique et commercial pour répondre aux exigences du marché. Ceci d'autant plus que ces dernières années ont été marquées par l'introduction de technologies de pointe dans le décorticage du grain et son traitement, tels les nouveaux équipements pour l'étuvage ou pour le contrôle de la qualité, dont la maîtrise (et l'acquisition) deviennent difficiles à contourner. Par ailleurs la concentration du commerce de détail¹²⁹ réduit les possibilités d'accès à des marchés de niches, à des commerces indépendants et exige un plus fort pouvoir de négociation face aux grandes surfaces. Les petits transformateurs, relativement nombreux il y a encore dix ans, font face à des difficultés croissantes pour mettre leur produit en marché et en obtenir une rémunération satisfaisante. Ils ont alors un rayon d'action limité tant au niveau de l'approvisionnement que de la commercialisation : ils exportent rarement hors de l'Etat et fournissent plutôt les petits commerces dans les bourgades proches.

- **Des coordinations souvent informelles entre producteurs et rizeries**

Avant d'aborder la question des relations des producteurs avec les industries, il convient d'abord de signaler que certains d'entre eux, ou une partie de la production de certains riziculteurs, ne s'inscrivent pas dans les circuits de commercialisation

¹²⁹ 60 % du riz est commercialisé en grandes surfaces au Brésil (Gameiro et Mendez del Villar, 2003).

traditionnels. Il s'agit du riz produit pour être utilisé comme semence, qui est vendu directement du producteur au cultivateur, à un prix d'environ 25 % supérieur à celui pratiqué sur de la consommation. Il existe également quelques producteurs parvenant à effectuer de la vente directe sur les marchés, mais ce sont là des cas extrêmement rares. De plus, cas un peu plus fréquents, des cultivateurs/industriels commercialisent leur production directement à des grossistes ou des détaillants locaux.

Pour le reste, soit la grande majorité des cas, la production passe d'un cultivateur à un industriel. Les relations entre moulins et producteurs sont traditionnellement informelles et aucun contrat n'est signé (mis à part lorsque des prêts à moyen terme sont contractés, ce qui se révèle être assez rare). Lorsque la période de la récolte arrive, le producteur cherche le meilleur offreur et vend à l'acheteur de son choix. Il n'existe donc pas *a priori* de relations stables, d'obligations réciproques liant l'agriculteur au moulin. Pour diviser les risques de non paiement et garder le plus possible d'indépendance, les cultivateurs ont coutume de livrer leur production à un nombre élevé de clients lorsqu'ils le peuvent. Nous n'avons pu accéder à des statistiques relatives à cette question, mais les résultats de nos entretiens peuvent apporter des informations que nous utilisons à titre indicatif seulement, car elles ne sont pas représentatives de l'ensemble des producteurs de l'Etat¹³⁰ : sur 36 cultivateurs enquêtés en 2002, 26 ont déclaré avoir vendu leur produit à plus de deux clients différents (trois et plus), alors que seulement 7 d'entre eux n'avaient traité qu'avec un seul agent (dans tous les cas par obligation plus que par volonté). C'est d'ailleurs pour ces raisons qu'il existe des courtiers, travaillant souvent pour des rizeries d'autres Etats (São Paulo, Minas Gerais ou Rio de Janeiro en général). Ceux-ci travaillent principalement de deux façons : ils sillonnent les régions de production en période de récolte ou prennent des contacts par téléphone (plus récemment par Internet) pour tenter de trouver des agriculteurs prêts à leur vendre leur récolte ; les autres appartiennent à des sociétés de négoce et exercent à la Bolsa de Mercadorias do Rio Grande do Sul (marché boursier des produits agricoles). Pour convaincre, ils proposent généralement un prix de 3 à 5 % supérieur à ce qui est pratiqué localement par les coopératives et les rizeries privées. Parmi les personnes enquêtées, 11 disent avoir eu recours à des courtiers en 2002 (de gré à gré ou plus rarement à travers la Bolsa de Mercadoria).

Toutefois, si ils ont eu un certain poids à la fin de la décennie 1990, certains de ces courtiers tendent à pâtir de la méfiance que nourrissent les producteurs à leur égard ; une partie d'entre eux n'étant pas de la région, il leur est difficile de gagner la confiance des cultivateurs, d'autant plus que quelques scandales de non paiement de la marchandise achetée ont été très médiatisés au sein de la profession agricole. Certains riziculteurs ont

¹³⁰ L'échantillon enquêté n'ayant pas été sélectionné sur ces critères là.

en effet rencontré des difficultés avec des courtiers qui ne remplissaient pas leurs engagements de rétribution. L'ensemble de la profession a de fait tendance à éviter de conclure avec ces acteurs là de trop gros contrats. De plus, éloignés du lieu d'activité des courtiers, les cultivateurs n'ont pratiquement aucun recours efficace pour exiger le paiement de la marchandise livrée. Ils tentent donc de parcelliser leurs ventes entre plusieurs acheteurs pour limiter leurs risques de non paiement.

Les cultivateurs travaillent ainsi en majorité avec les rizeries locales, même si leurs relations ne sont pas plus formalisées qu'avec les courtiers. Ils peuvent alors chaque année vendre à qui ils l'entendent tout ou partie de la récolte, le riz étant normalement payé au moment de la livraison. A défaut de contrat, ce type de relations – sans aucune forme d'engagement préalable sur la quantité ou sur la péréquation du lien commercial – transpose le contenu, la durée et le respect des engagements sur la seule confiance mutuelle des agents. La forme et la nature des engagements, extrêmement flexibles, reposent uniquement sur le pouvoir de négociation individuelle des uns et des autres. Dans la négociation et en l'absence d'intervention des pouvoirs publics, le poids de l'agriculteur ou de l'industriel est alors fonction de plusieurs variables : l'atomicité des rizeries, les quantités que l'agriculteur est en mesure d'offrir et enfin les données générales sur la récolte et l'approvisionnement dans l'ensemble des régions productrices du Brésil (surproduction ou déficit national).

Pour s'assurer des approvisionnements, de nombreux moulins ont resserré les liens qu'ils entretenaient avec les producteurs en intervenant davantage en amont. Par exemple, ils ont tenté de compenser la conjoncture financière en augmentant leurs offres de crédit au producteur. Plus rarement, il arrive que les moulins possèdent des terres et en louent l'usufruit aux cultivateurs. Dans ce cas l'intégration est très forte, le producteur étant d'autant plus dépendant de la rizerie que celle-ci dispose d'un droit tacite de préemption sur la récolte. Ces configurations sont plus fréquentes pour les moulins de moyenne envergure et appartenant à des familles de l'oligarchie agraire qui possèdent de grandes extensions de terres. En revanche, lors des entretiens réalisés auprès des plus grands minotiers, ceux-ci ont déclaré ne pas posséder de terres ou pas suffisamment pour y installer de nombreux cultivateurs. Mais le moyen le plus sûr et le moins dispendieux de s'assurer la fidélité des cultivateurs, les rizeries l'ont trouvé dans la location des infrastructures de séchage et plus sûrement de stockage : les cultivateurs non équipés en silos louent le stockage aux rizeries et sont alors contraints (obligation tacite mais

difficile à contourner) au final de leur livrer le produit¹³¹. Le montant payé pour le seul service de séchage avoisine les 7 % des quantités traitées.

Au vu des éléments apportés, il apparaît que les fournisseurs d'intrants sont nombreux et offrent, conjointement aux produits qu'ils vendent, un ensemble de services aux cultivateurs. Ils constituent en particulier la seconde source de financement du crédit de campagne après le Banco do Brasil. Ils apparaissent cependant de plus en plus concurrencés pour ce service par les rizeries qui, en l'absence de relations durables formellement établies, cherchent à s'assurer un approvisionnement constant. Les cultivateurs ont coutume de livrer leur récolte au mieux offrant, tirant parti de la flexibilité des relations avec l'aval et de l'hétérogénéité des acquéreurs. En effet, malgré les restructurations importantes subies par les industries rizicoles à la fin des années 1990, elles sont encore nombreuses sur l'ensemble du territoire. Les rizeries ont alors trouvé à travers l'offre de services (et en particulier de services financiers) un moyen de soutenir le niveau de la production tout en limitant les comportements opportunistes ou volatiles des cultivateurs par les relations de dépendance qu'elles mettent en place. L'efficacité de cette méthode est dépendante de la situation financière de chaque riziculteur et de la concurrence que les fournisseurs d'intrants livrent aux industriels sur ce créneau. En pratique, les riziculteurs traitent plutôt avec un grand nombre de clients, souvent trois ou plus.

Afin de saisir l'ensemble des interactions à l'œuvre au sein de la filière, il apparaît indispensable de mettre les agents précédemment présentés en perspective avec le marché auquel la production du Rio Grande do Sul s'adresse.

4.2.3. Un marché intérieur peu diversifié

Côté détaillants, le commerce alimentaire a assisté ces quinze dernières années à un formidable essor des super et hypermarchés. Au départ brésiliens, ceux-ci ont subi une forte poussée des investissements étrangers qui s'est accompagnée d'un réseau d'approvisionnement et de distribution très centralisé. Leur succès a été porté par leur grande capacité à offrir des services de proximité (donc accessibles même sans automobile, ce qui pour un pays comme le Brésil constitue un atout non négligeable) et des produits bon marché de qualité constante. La qualité constante a constitué un fait

¹³¹ Une méthode utilisée, en plus de l'obligation morale, pour contraindre les cultivateurs à livrer le produit est de fixer un tarif différencié selon que le produit sera ensuite laissé sur place ou "retiré". Les tarifs de retrait du riz sont tellement prohibitifs que cela rend cette opération tout à fait insensée. La part de la production ainsi stockée revient alors avec quasi-certitude à la rizerie louant les infrastructures.

nouveau pour le pays car jusqu'alors, la plupart des commerces offraient des produits aux caractéristiques et à la fraîcheur très variables, auxquelles le consommateur semblait être habitué.

Le développement des chaînes de supermarchés a eu au Brésil des influences semblables à ce qui a été observé en Europe dans les années 1970-80 : extension de leur présence sur le marché et le territoire national, centralisation des achats et concentration des fournisseurs. Si jusque dans les années 1990 le pays était doté de chaînes de supermarchés essentiellement nationales, les acteurs transnationaux ont peu à peu racheté la majeure partie d'entre elles. Ainsi, le groupe portugais Sonae ou le français Carrefour se sont positionnés très tôt sur le marché national, plus récemment suivis par l'américain Wall-Mart. Sonae, qui était propriétaire d'enseignes auparavant locales telles Big, Nacional, ou Mercadorama a été racheté en décembre 2005 par le groupe Wall-Mart, déjà détenteur de près de 300 autres points de vente au Brésil, tandis que Carrefour possédait pour sa part plus de 200 points de vente en 2003 (dont les Zafari, Champion, ...). L'ensemble de ces enseignes représente les principaux points de vente de la grande distribution brésilienne, en particulier dans les régions Sud et Sudeste (sources : communication divulguée par les enseignes). Ces agents ont ainsi considérablement augmenté la capacité de négociation du distributeur dans la relation commerciale avec les rizeries, ce qui leur a permis d'acquérir beaucoup de pouvoir dans la définition de la qualité, relayant l'évolution des préférences des consommateurs auprès des industries tout en y intégrant leurs propres exigences. Les supermarchés ont peu de stocks et s'approvisionnent très régulièrement (une à deux fois par semaine) auprès des industriels/conditionneurs. Ils tirent alors parti de la relative dispersion de ces derniers pour imposer leurs conditions d'achat. Quelques grandes entreprises comme le groupe Camil ou Josapar ont cependant cherché à augmenter leurs parts de marché et ont, de fait, acquis un peu plus de pouvoir dans la négociation (source : entretiens auprès des industriels).

Par ailleurs, la forte percée d'acteurs transnationaux de la distribution qui a réalisé de nombreuses acquisitions de groupes nationaux a contribué à diffuser des méthodes de gestion et de fonctionnement venues d'Europe ou des EUA. Celles-ci se sont peu à peu imposées sur la scène nationale. L'emballage dans des sacs de un à cinq kilos est ainsi devenu une norme, alors qu'il était auparavant courant de vendre du riz en vrac ou par sacs de dix ou vingt kilos. Le grain long et fin des productions irriguées s'est également imposé comme une norme dans les grands centres urbains et dans tout le sud du pays, au détriment des grains plus courts et plus ronds auparavant majoritaires dans le centre et le nord du pays (Mendez et al., 2001).

A l'inverse de nombreuses autres céréales, le riz est consommé au Brésil sous sa forme la plus simple. Peu transformé, il est cuisiné nature, sans sauce et traditionnellement accompagné lors des repas de haricots en grains. Il est commercialisé chez les détaillants pour l'essentiel sous la forme de grain sec, poli et blanchi, et le riz étuvé tend à s'imposer depuis deux à trois ans, principalement en raison des bas prix qu'il affiche sur les rayonnages. Par ailleurs, il faut signaler que le marché alimentaire brésilien, bien qu'ayant subi de profondes transformations qui ont oeuvré à une amélioration générale de la qualité des produits agroalimentaires, présente une structure encore très simple : il offre une gamme restreinte de produits, standards et peu différenciés. La qualité y est le plus souvent travaillée sur des bases d'hygiène et d'homogénéisation et le pouvoir d'achat encore faible de la population ne permet pas le réel développement d'un marketing valorisant d'éventuels caractères spécifiques à grande échelle. Dans ce contexte, la concurrence par la différenciation, par la valorisation de qualités originales joue encore très peu et les premiers critères de choix lors de l'acte d'achat se cantonnent bien souvent au prix et au taux de brisures. Les marchés des Etats du Sud et du centre sont exigeants puisqu'ils n'offrent que très peu de débouchés aux riz de types autres que le 1.

Depuis quelques années toutefois, certains industriels ont fait preuve d'initiatives originales qui vont dans le sens d'une diversification, investissant des créneaux encore peu explorés et potentiellement porteurs. Le grain long et fin est le grain le plus consommé, donc le plus recherché aussi par les industriels visant le marché générique. Les autres formes de grains sont alors nettement moins bien valorisées lorsqu'elles sont commercialisées sur le même marché. Mais elles peuvent au contraire être très fortement valorisées lorsqu'elles font l'objet d'une stratégie de marketing particulière et sont adressées à des niches. On a vu par exemple se développer des niches basées sur des critères "ethniques", tels le riz "japonais" (moyen et collant), ou "italien" (grain court) et visant les différentes communautés formant la population brésilienne. Leurs prix sont alors bien au-dessus de ceux d'une qualité standard et ils offrent une rémunération intéressante. Lors d'un relevé de prix réalisé en 2000 dans un supermarché du Rio Grande do Sul (Barata, 2005), le riz commun était vendu R\$ 0,89 le kilo, tandis qu'un riz vendu pour la cuisine japonaise était à R\$ 1,69 et pour la cuisine italienne à R\$ 4,25. Quant aux types de riz les plus "originaux", leur prix peut atteindre des niveaux nettement plus élevés (plus de R\$ 30 le kilo pour l'exemple du riz sauvage précité). Ce riz sauvage, de coloration noire, est destiné en priorité à des milieux sociaux aisés, souhaitant créer un événement par la consommation d'un met particulier et "distingué". Il y a là une perspective de rente élevée mais comme nous l'avons déjà mentionné, il s'agit de niches très confinées qui ne sont pas vouées à se diffuser largement de par leur nature et par le

pouvoir d'achat moyen de la population. Ces produits restent donc destinés à des repas d'exception et à des classes sociales qui, parce qu'aisées, restent largement minoritaires au regard de l'ensemble de la population.

Autre créneau en expansion, encore peu exploité et qui permettrait d'ajouter de la valeur au riz : celui des plats préparés. Les modes de vie évoluant comme dans la plupart des pays industrialisés, de plus en plus de repas se prennent hors du foyer et donnent lieu à l'expansion de diverses pratiques. La plus courante jusqu'à présent et la plus traditionnelle consiste en la préparation de "cantines" : un repas est cuisiné au domicile ou en restaurant, puis conservé dans un récipient prévu à cet effet (en aluminium ou de plus en plus souvent en plastique) qui est emmené (ou livré) sur le lieu de travail. Un autre effet de l'évolution des modes de vie se traduit par l'accroissement des lieux de restauration rapide, en nette expansion dans les centres des villes. Dans ces lieux, le riz tend à être remplacé par des produits à base de blé (sandwichs, produits cuits ou frits à base de pâte de blé, etc.). Les plats préparés répondraient à ce type d'évolutions, qu'ils soient utilisés pour préparer des repas rapides sur le lieu de travail ou au sein du foyer. Toutefois, lorsqu'ils répondent à un besoin de praticité et rapidité dans la préparation des repas au sein du foyer, les plats préparés sont en concurrence directe avec l'emploi très courant d'aide ménagère qui réalise les repas.

Finalement donc, même si les modes de vie et de consommation laissent entrevoir la possibilité de diversifier les débouchés pour le riz et d'ajouter de la valeur au produit standard, ces opportunités restent limitées du fait à la fois du faible pouvoir d'achat moyen des Brésiliens et des habitudes de consommation qui freinent l'adoption de ces nouveaux produits.

Le marché national est donc porteur du fait des quantités qu'il représente (près de 13 millions de tonnes de riz paddy consommées¹³²), mais ne permet pas d'agréger de la valeur au produit à travers des positionnements dans des marchés de niche ou par une élaboration plus poussée du riz. Certains marchés permettant la différenciation se développent, mais ils restent pour l'instant très confinés. Par ailleurs, la concentration des distributeurs réduit le pouvoir de négociation des industriels. Les prix au consommateur étant peu flexibles, les négociations entre industriels et distributeurs doivent alors porter sur les quantités, avantageant les rizeries les plus grandes. Les riziculteurs eux semblent avoir une grande liberté d'action, remettant leur production au plus offrant. Il ne faut cependant pas surestimer cette apparente liberté, tant la situation financière et le besoin en infrastructures de séchage ou de stockage limitent finalement le choix du producteur,

¹³² Voir chapitre 1 de cette partie.

dont une partie de la récolte se trouve "préemptée" par les rizeries et les offreurs privés de crédit.

La description de l'environnement professionnel des cultivateurs de la zone de départ nous a permis d'envisager les normes de fonctionnement de la filière, que ce soit dans les formes de relations entre agents, le type d'agents présents, ou encore le mode de définition de la qualité du produit. Cela permet d'envisager le type de relations contractuelles engageant les riziculteurs et les relations de pouvoir dans lesquelles ils peuvent être insérés, leur conférant tantôt une grande liberté d'action, tantôt une certaine dépendance à l'égard des fournisseurs d'intrants et des rizeries. Les modes de coordination au sein de la filière définissent ainsi les relations de coopération dont les cultivateurs peuvent bénéficier pour avoir accès à des financements ou à un marché. Toutefois, ces relations étant entièrement définies par le marché et ne portant que sur des contrats largement informels et de court terme, le pouvoir dont dispose chaque cultivateur dans la négociation devient un élément déterminant de sa réussite économique (négociation des prix reçus, des taux pratiqués lors d'emprunts au secteur privé, etc.). Ce sont ces mêmes éléments que nous allons maintenant tenter de mettre à jour du côté de l'Uruguay.

4.3. En Uruguay, une filière plus encadrée

En Uruguay la filière présente des caractéristiques tout à fait différentes de celles du Rio Grande do Sul. Elle est organisée sur des bases beaucoup plus normées que dans le pays voisin car très encadrée institutionnellement, comme en témoignent les mécanismes de fixation des prix et l'organisation du secteur telle que présentée au sein du chapitre précédent. Pour envisager les coordinations en œuvre dans la filière, il n'est pas nécessaire de revenir dans le détail sur la description du type d'agents qui interviennent dans le processus d'élaboration du riz, les procédés étant les mêmes qu'au Brésil. Aussi, nous abordons directement le fonctionnement même de la filière, montrant les liens forts que l'on peut établir entre les agents en présence et leurs modes de coordination. Les rizeries ayant un rôle particulièrement structurant, nous envisageons dans un premier temps les principaux agents de l'aval et les recompositions récentes qui ont marqué le secteur. Le marché est ensuite décrit, avant d'aborder les agents de l'amont, plus effacés dans ce contexte-ci.

4.3.1. Une organisation fortement normée

Avec le système du prix dit *convenio*, il n'est plus besoin pour les producteurs de recourir à une tierce personne pour s'informer sur les prix et les possibilités de vente auprès des différents agents, l'information étant quasi-parfaite. Les transactions sont effectuées de gré à gré entre rizeries et producteurs, à tel point que les courtiers sont quasi-absents du paysage rizicole de l'Uruguay. Outre la fixation collective des prix, le secteur rizicole est aussi très structuré par les relations qui unissent les différents agents de la filière, en particulier les minotiers et les riziculteurs. On peut en effet rencontrer un petit nombre de producteurs indépendants, qui n'ont aucun lien durable avec les moulins et livrent leur produit au gré des événements à qui ils l'entendent. On trouve ensuite plus communément les *integrados*, ou affiliés, qui s'inscrivent dans une relation durable et souvent exclusive avec une rizerie. Ces derniers reçoivent par ailleurs des rizeries un ensemble de services – parfois imposés au riziculteur – comprenant le financement des campagnes, la fourniture d'intrants, de systèmes d'irrigation¹³³ ou encore la location de séchoirs et d'infrastructures de stockage de la récolte. Le soutien technique s'est aussi largement répandu, souvent obligatoire pour les producteurs contractant un financement auprès des minotiers. L'obligation de souscrire à une assistance technique est en effet utilisée par les rizeries afin de limiter les risques de non recouvrement des dettes : elles s'assurent ainsi de la bonne conduite des cultures, oeuvrent en faveur de l'obtention de bons rendements et veillent au remboursement futur de leurs créances.

Les rizeries adhérant à la *Gremial de Molinos Arroceros*, mais aussi la plupart des autres encadrent assez strictement les riziculteurs dans l'exercice de leur métier. Les conventions nationales entre la *Gremial de Molinos Arroceros* et les instituts de recherche prévoient que les minotiers ont l'obligation de fournir à leurs affiliés des semences certifiées au début de chaque campagne, que ces derniers se doivent d'utiliser. Les industries rizicoles espèrent par là limiter la reproduction individuelle des semences, souvent corollaire d'une hybridation variétale et de la prolifération d'adventices tels que le riz rouge. Cette mesure constitue sans doute de l'une des clefs des hauts rendements et de l'excellente qualité du riz uruguayen sur les marchés internationaux.

Enfin et surtout, l'inscription des relations contractuelles dans le long terme et le petit nombre d'agents présents ont établi des liens de confiance et de fidélité entre producteurs et industriels, les agriculteurs travaillant habituellement avec le même moulin durant plusieurs années. A la différence du Brésil, leurs relations sont formalisées

¹³³ Il arrive que des moulins prennent à leur charge la construction d'infrastructures d'irrigation qu'ils louent ensuite aux producteurs.

chaque année au moyen d'un contrat établissant les obligations et engagements de chacun et assurant une bonne lisibilité de leur situation¹³⁴. Ceci a, sans conteste, un effet stabilisateur à la fois sur l'information et les anticipations, facilitant la prise de décision et la gestion de l'exploitation. En revanche, le cultivateur voit son autonomie diminuée, n'ayant que peu de pouvoir dans ses décisions d'approvisionnement et de commercialisation. Cependant, il s'agit là des normes collectives et génériques de l'organisation de la filière et des cas particuliers peuvent apparaître. Pour cette raison nous détaillons plus précisément ci-après les agents en présence et les particularités qui peuvent leur être attachées.

4.3.2. La déstabilisation des relations paternalistes avec les rizeries

Nous envisageons les coordinations telles qu'elles ont été traditionnellement conçues entre les rizeries et les cultivateurs, avant de montrer comment l'entrée de nouveaux agents dans le créneau de l'usinage et de la commercialisation a quelque peu déstabilisé le mode historique d'organisation du secteur.

- **Les coordinations traditionnelles dans la filière**

Les agents présents en aval de la production agricole sont relativement peu nombreux et très concentrés. Pour les plus importants d'entre eux, il s'agit de rizeries traditionnelles disposant parfois de leur propre production agricole mais s'approvisionnant pour l'essentiel auprès de riziculteurs tiers. En 2002, le pays comptait 22 rizeries, les plus importantes étant formées de capitaux nationaux (MGAP, document non publié)¹³⁵. Les infrastructures de collecte et de traitement du grain sont présentes sur l'ensemble de la zone de production ainsi qu'à Montevideo. Pour la suite des opérations, le grain est souvent décortiqué dans des unités situées à proximité du lieu de production, tandis que les étapes suivantes sont regroupées dans des unités plus grandes aux abords des villes. Les rizeries les plus grandes sont souvent aussi les plus anciennes et présentent un fort niveau d'intégration verticale avec les producteurs, ces derniers possédant d'ailleurs parfois des parts dans les entreprises. Elles se situent en majorité dans la zone Est, proches de la Laguna Merin (Scarlatto, 2000)¹³⁶.

Ces industries présentent un fort degré de concentration. La première d'entre elles, l'entreprise SAMAN, représente à elle seule la moitié des volumes reçus par les moulins

¹³⁴ Les contrats signés stipulent alors l'engagement réciproque d'achat/vente de la production selon des conditions propres à la campagne, fixant la part du grain qui sera livrée ainsi que sa qualité.

¹³⁵ Ce chiffre est toujours d'actualité selon le site Internet de l'ACA.

¹³⁶ Un tiers des parts de la SAMAN par exemple appartient à des riziculteurs.

au niveau national¹³⁷, et les trois premières reçoivent 70% des volumes annuels. Elles disposent des plus grandes capacités de traitement du pays, pouvant usiner entre 15 et 61 tonnes par heure (ACA, site Internet et entretiens). Si les rizeries sont restées longtemps des entreprises à capitaux exclusivement nationaux, la fin des années 1990 a marqué la montée en puissance d'agents étrangers. Ainsi la firme multinationale Glencore s'est peu à peu imposée sur la scène rizicole nationale. Elle a acquis une rizerie en 1997 qu'elle a rénovée et agrandie (source : entretiens auprès d'un responsable Glencore) ce qui l'a hissée au quatrième rang national des quantités annuelles reçues. Quelques années plus tard, en 2003, la cinquième rizerie nationale, Arrozal 33 S.A., a été rachetée par un investisseur brésilien.¹³⁸

L'unité de production de riz étuvé : un exemple de coopération industrielle

Les relations entre les rizeries témoignent d'un certain esprit de coopération entre firmes concurrentes : les cinq premières rizeries du pays (à l'époque SAMAN, COOPAR, Casarone, Arrozal 33 et CIPA) se sont regroupées pour construire, en 1977, une infrastructure commune chargée de produire du riz étuvé. La technologie et les machines nécessaires à l'étuvage représentant un investissement trop lourd par rapport aux quantités traitées par chacune d'elles, elles ont misé sur le collectif. Basé à Treinta y Tres, il a été édifié dans la principale zone rizicole et produit, outre du riz étuvé, de l'huile de riz et des produits dérivés. Aujourd'hui ce moulin – Arrozur – continue à être exploité conjointement par les entreprises qui l'ont construit.

Le reste des volumes se divise entre des unités plus petites, dont certaines appartiennent à des Brésiliens et travaillent avec un nombre restreint de producteurs. Il est difficile de tracer des traits généraux du secteur car les structures plus petites ont été fortement ébranlées par la crise rizicole de la fin de la décennie 1990. Beaucoup d'entre elles ont été construites ou ont lourdement investi au cours des années 1990 afin de se positionner dans un secteur porteur en pleine croissance. Le tableau suivant montre que le nombre de rizeries est passé de 15 à 29 entre 1987 et 1999. Ces moulins récents se situent en majorité dans les zones Nord et Centre, jusqu'alors très mal dotées en infrastructures rizicoles. Quelques uns sont le fait des rizeries traditionnelles originaires de la zone Est qui ont accompagné l'expansion de l'activité, tandis que d'autres appartiennent à de grands cultivateurs et propriétaire terriens, souvent brésiliens, ou à des coopératives (Scarlato, 2000 ; Salgado, 1994).

¹³⁷ L'ensemble des données relatives à la participation des rizeries et des entreprises de commercialisation du riz données dans les paragraphes suivants se réfère, sauf indication contraire, à la moyenne des volumes reçus (en tonnes) entre les campagnes 1998/99 et 2001/02, sur la base de renseignements fournis par le MGAP non publiés. A noter que la part des volumes reçus par chaque rizerie est stable d'une année à l'autre.

¹³⁸ Nous ne relatons que les acquisitions les plus emblématiques, mais d'autres ont eu lieu envers des moulins de moindre port.

Tableau 13 : L'apparition de nouveaux agents en aval de la production en Uruguay

Année de récolte	Moulins		Firmes exportatrices		Producteurs exportateurs	
	Effectif	Capacité (tonnes de riz paddy)	Effectif	Capacité (tonnes de riz paddy)	Effectif	Capacité (tonnes de riz paddy)
1987	15	345100	2	1000	-	-
1988	14	390300	1	1800	-	-
1989	16	540600	1	1800	-	-
1990	18	374000	-	-	-	-
1991	19	327700	4	1600	-	-
1992	19	607500	7	28199	3	2700
1993	18	666900	11	41385	7	8400
1994	19	587500	11	57629	7	8200
1995	18	678100	13	106600	20	23600
1996*	18	842700	14	120700	17	30200
1997**	19	873900	12	112000	43	42100
1998	21	857900	13	40300	27	49100
1999	29	1 229500	9	37200	-	-
2000	20	1 101200	9	43300	19	68300
2001	23	988700	5	58200	25	86300
2002	22	755900	8	43800	29	82500

* Données au 30/09/1996.

** Les quantités correspondent entre 1997 et 2002 à des quantités effectivement reçues et non à des capacités.

Source : Salgado L., 1996, sur la base de données de la Comisión Sectorial del Arroz, de 1987 à 1995, puis du MGAP (document non publié) de 1997 à 2002.

Ces moulins les plus récents et n'appartenant pas aux rizeries historiques ont alors fonctionné sur un mode plus souple que le système uruguayen traditionnel, les liens entre producteurs et rizeries y étant moins normés. Les obligations réciproques y sont moins nombreuses et autorisent les cultivateurs à commercialiser auprès de plusieurs agents. Cela s'explique en partie parce que certains de ces entrepreneurs étaient d'origine brésilienne (ayant une culture industrielle différente¹³⁹) mais aussi parce qu'ils ne disposaient pas des fonds suffisants pour participer pleinement au financement de la campagne et à l'encadrement des riziculteurs (moyens par lesquels les industriels s'assurent communément de la stabilité de la relation). Ils ont toutefois avancé des fonds de campagne dans la limite de leurs capacités (souvent en empruntant eux-mêmes auprès des banques) à nombre de riziculteurs. Lorsque le secteur a dû affronter des années tendues en fin de décennie, ces rizeries ont été très éprouvées par la dégradation de leurs propres revenus venant s'ajouter aux difficultés financières rencontrées par les cultivateurs. Souvent elles-mêmes endettées, les petites rizeries n'ont pu assumer un report de la dette des riziculteurs, de même qu'elles n'ont pas su jouer sur des liens de fidélité pour s'assurer de la pérennité de leur approvisionnement. S'ensuit une fragilisation des structures de petite taille qui ont vu leurs approvisionnements et les

¹³⁹ Rappelons qu'au Brésil les liens sont moins formalisés, qu'il y a peu d'intervention sur le mode de gestion des cultures, qu'il n'y a pas d'obligations à utiliser des semences certifiées, etc.

fonds engagés s'évanouir alors même qu'elles avaient, de leur côté, un lourd passif à assumer. Quelques unes ont alors disparu après 1999, le tableau précédent montrant que neuf d'entre elles ont cessé l'activité pour la seule période 1999-2000. Si la majorité d'entre elles n'a pas totalement disparu (certains ayant même repris l'activité dans les années suivantes), leurs représentants que nous avons pu rencontrer disaient encore se trouver en 2004 dans une situation financière difficile.

Pour les opérations techniques, les rizeries fournissent aux cultivateurs les infrastructures de stockage et de séchage (contre rémunération) comme au Brésil. Une fois le riz séché, le stockage peut s'effectuer ensaché dans des hangars, ou en l'état dans des silos. C'est cette seconde modalité qui domine en Uruguay, plus efficiente quoique requérant davantage d'investissements. Tout comme pour les rizeries, les infrastructures de séchage et de stockage sont présentes à proximité de toutes les zones de production (il est plus économique de transporter du riz sec dont la composition est stabilisée, plutôt que du riz humide, plus lourd et risquant de s'altérer). Alors que dans les années 1980 ces infrastructures étaient concentrées dans la zone Est, elles se sont aujourd'hui étendues au Centre et au Nord. Un nombre important de grands producteurs a incorporé ce type d'infrastructures prenant ainsi de l'indépendance face aux services centralisés proposés par les moulins. On estimait en 1997/98 qu'il y avait dans le pays 100 producteurs possédant 235 silos d'une capacité totale de 340 000 tonnes (Scarlatto, 2000, sur la base de données du MGAP)¹⁴⁰. Les années suivantes ayant été difficiles pour le secteur et pour le pays, nous pouvons supposer que la situation a peu évolué.

- **Apparition de nouvelles stratégies industrielles**

Historiquement, il était rare que des agriculteurs disposent de leurs propres silos, mais la multiplication des infrastructures de stockage et de décorticage du riz pendant les années 1990 a altéré les rapports entre les différents agents de la filière. Les nouvelles structures indépendantes ont modifié quelque peu le contexte institutionnel préexistant, en particulier parce qu'elles ne fonctionnent pas toujours selon les règles qui prévalaient jusqu'alors. Nombre d'entre elles ont attiré des cultivateurs en leur proposant une rémunération au dessus du prix *convenio*, déstabilisant ainsi les pratiques des moulins traditionnels. Un prix de marché est alors apparu en parallèle du prix *convenio*, oscillant à très court terme au gré des tarifs internationaux et des contrats d'exportation.

¹⁴⁰ Soit un tiers de la production nationale de 2004, mais elles sont rarement utilisées au maximum de leurs capacités.

Par ailleurs, la possession d'infrastructures de stockage permet aux cultivateurs de rester maîtres de leur production et de ne pas la livrer entièrement aux moulins. Ils exportent alors directement le riz vers le Brésil, livrant les nombreux moulins situés le long de la zone frontalière du Rio Grande do Sul. Certaines entreprises – souvent aussi cultivatrices – se sont même spécialisées dans ce domaine : elles donnent aux producteurs les moyens de cultiver (location de terres, offre de financements etc.) contre une obligation de livraison du produit. Le tableau n°13 met en évidence l'apparition de tels agents (firmes exportatrices, ou traders) au cours de la décennie 1990, leur nombre ayant, comme pour les autres agents de la commercialisation, diminué à partir de 1999. Ces entreprises reçoivent le riz, le sèchent et le commercialisent le plus souvent directement auprès des moulins brésiliens sous forme de riz paddy. Campos et al. (1998) remarquent dans la zone Nord que la possession de séchoirs ou de lieux de stockage par les agriculteurs est liée à leur politique commerciale : ceux qui en possèdent sont pour la grande majorité des cultivateurs pratiquant l'exportation directe vers le Brésil. N'étant pas liés à des moulins, ils ne bénéficient pas des services habituellement offerts par ces derniers, pas plus qu'ils ne se plient au prix *convenio* et aux normes techniques imposées par eux, ce qui peut à terme poser des problèmes dans la qualité du riz uruguayen. L'expansion récente du riz rouge en est un exemple, ces riziculteurs s'approvisionnant en semences de façon autonome (souvent importées illégalement du Brésil ou auto produites). Le Tableau 13 montre qu'alors qu'ils n'existaient pas avant 1992, le nombre de producteurs exportateurs a régulièrement augmenté depuis : on en dénombrait 29 en 2002 (sans compter ceux, impossibles à dénombrer, qui exportent illégalement leur produit à travers la frontière).

Le développement récent du secteur rizicole a ainsi quelque peu altéré le fonctionnement de la filière. Avant 1990, prévalait le système traditionnel de quasi-intégration entre producteurs et rizeries, au sein duquel les relations d'interdépendance étaient fortes et les liens formalisés. La relation humaine et la confiance s'y étaient installées du fait de l'étalement dans le temps de leurs transactions commerciales et l'élargissement de leurs relations à de nombreux services attenants, offrant des conditions avantageuses pour les petits cultivateurs n'ayant que peu de pouvoir de négociation. Il existait par ailleurs une certaine proximité entre cultivateurs et industriels car leurs domaines respectifs étaient plus imbriqués qu'ils ne le sont au Brésil : certains producteurs sont actionnaires des moulins tandis que réciproquement les industries rizicoles produisent elles-mêmes une partie du riz qu'elles traitent. Ajoutons que la filière présente des caractéristiques fortes d'intégration, les rizeries intervenant largement sur la phase productive : elles possèdent souvent des terres et des infrastructures d'irrigation qu'elles louent aux cultivateurs, fournissent une partie des intrants et interviennent dans

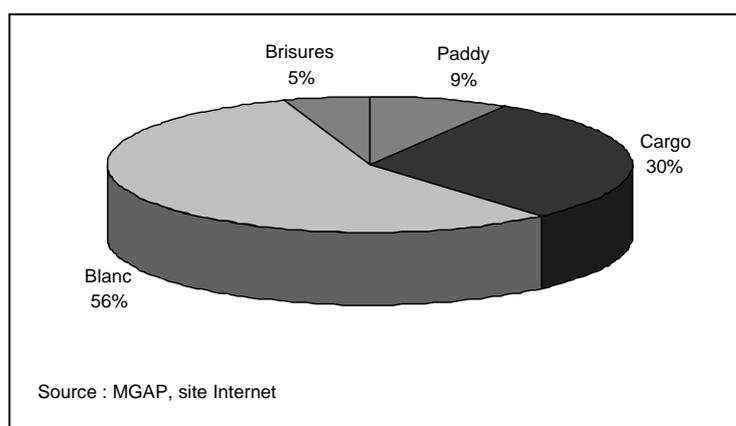
le suivi de la campagne. L'information et la compréhension mutuelle sont alors facilitées, sans pour autant occulter les conflits d'intérêt entre les deux types d'agents : beaucoup de cultivateurs supportent mal cette mainmise des industriels et des traders sur leur activité et souhaiteraient pouvoir commercialiser plus librement leur produit.

Dans ce contexte, l'entrée en scène d'agents nouveaux au long de la décennie 1990, directement liés à la possibilité ouverte par le Mercosur d'exporter du riz directement (paddy ou juste décortiqué) au Brésil a quelque peu déstabilisé ce système, offrant de nouvelles perspectives aux producteurs. Toutefois, leur importance au regard des quantités traitées reste encore minoritaire, les trois rizeries participant au prix *convenio* concentrant encore 70% du riz réceptionné en 2004. Par ailleurs, ces dernières années ont permis à nombre de producteurs de se rendre compte que la stabilité et les services qu'ils obtenaient auprès des moulins traditionnels pouvaient se révéler déterminants en temps de crise, les financements émanant des moulins ayant permis à nombre d'entre eux de surpasser les années difficiles.

4.3.3. Des agroindustries tournées vers l'exportation

Comme indiqué au sein du premier chapitre, le riz est un produit d'exportation pour l'Uruguay, la consommation nationale étant très faible, de l'ordre de 32 000 tonnes annuelles. Le Brésil a constitué le principal acquéreur de la production nationale tout au long des années 1990, soutenant l'expansion du secteur et introduisant de nouvelles perspectives commerciales pour des agents qui souhaitent s'installer dans le domaine de l'usinage ou de la commercialisation du riz.

Graphique 33 : Caractéristiques du riz exporté par l'Uruguay (moyenne 2000-2003)



Une large proportion du riz y est exportée par les minotiers uruguayens sous sa forme brute, sans avoir été préalablement décortiqué. Cela explique que 40 % des

exportations uruguayennes de riz aient lieu sous forme de paddy ou de cargo. Le riz doit alors transiter à nouveau par les minoteries brésiliennes avant d'être mis en marché. De façon générale, les exportations en direction du Brésil passent par les rizeries locales, pour être décortiqué puis blanchi et/ou emballé. Le riz blanchi est pour sa part plutôt exporté vers les acheteurs plus lointains, en Afrique, en Europe ou au Moyen-Orient.

Conséquence directe de cette politique commerciale, les marques uruguayennes sont peu présentes dans les rayonnages brésiliens, le riz étant mélangé avec la production locale et commercialisé sous une marque brésilienne. Ce marché s'est quelque peu fermé récemment et l'Uruguay doit trouver d'autres acquéreurs. L'excellente qualité du grain produit en Uruguay (industriels, Etat et riziculteurs travaillent en ce sens) a contribué à lui forger une bonne réputation internationale et le pays a pu (re)conquérir de marchés plus lointains. Les rizeries sont responsables de la commercialisation interne et externe auprès de grossistes et des détaillants. S'y ajoutent des entreprises et des producteurs travaillant uniquement l'exportation du grain paddy (dans la majorité des cas elles ne travaillent qu'avec le Brésil). Le Tableau 13 montrait que le nombre de ces agents a fortement augmenté après 1992, mais les quantités qu'ils traitent restent marginales (de 10 à 15% des quantités paddy commercialisées chaque année).

La forte présence des agents de la transformation et de la commercialisation dans la structuration des coordinations de la filière laisse peu de place aux intervenants de l'amont dans les relations aux producteurs, comme nous le voyons en suivant.

4.3.4. Le faible rôle des agents de l'amont de la filière

Les fournisseurs d'intrants sont liés aux mêmes firmes multinationales que celles citées pour le Rio Grande do Sul et sont présents sur l'ensemble du territoire, parfois depuis peu. En particulier, ils se sont récemment installés dans les régions dans lesquelles la riziculture s'est développée tardivement, quelquefois selon des modes innovants lorsque les zones concernées étaient très peu urbanisées. Il en est ainsi de l'intérieur des terres de la zone Nord, dans laquelle les fournisseurs d'intrants ne sont arrivés que depuis les années 1990, lorsque la riziculture s'y est elle-même étendue. Certaines localités de la zone étant très mal desservies par les infrastructures de transport, elles offrent encore peu de services et ne sont pas très attractives en termes de lieu de vie pour les travailleurs et revendeurs d'intrants. Une commune comme Vichadero (voir la carte n°1 de localisation des entretiens) ne comporte en effet qu'une rue asphaltée, quelques commerces et agences bancaires fraîchement construites. La plupart des fournisseurs d'intrants y

disposent d'une permanence de deux à trois jours par semaine, alors qu'ils vivent et travaillent le reste du temps dans une agglomération plus grande, Rivera en l'occurrence.

Ces fournisseurs peuvent agir en relation directe avec les producteurs, sur un mode de fonctionnement similaire à celui que l'on rencontre au Rio Grande do Sul (offre de services, de financements, etc.) mais dans la majorité des cas ils exercent en étroite relation avec les rizeries. Ces dernières, tout particulièrement celles fonctionnant selon le système d'affiliation, se portent acquéreurs de grandes quantités de produit ou négocient tout simplement les prix qui seront appliqués à leurs affiliés. Lorsque les intrants sont payables à terme, les rizeries se portent aussi caution pour leurs affiliés devant les fournisseurs ou devant les banques, après avoir pris soin de se couvrir elles-mêmes en plaçant en garantie la propre récolte du riziculteur. Elles ne travaillent directement qu'avec les cultivateurs indépendants et n'interviennent que ponctuellement auprès des autres.

De tous temps, les rizeries sont intervenues aux côtés du BROU dans le financement des campagnes, complétant les prêts accordés par la banque. Traditionnellement dans le pays, l'essentiel des coordinations entre agents de la filière passent par l'intermédiation des minotiers. Cela s'est encore accru après la crise rizicole puis financière qui a marqué le début des années 2000, les financements octroyés par le BROU transitant désormais par les rizeries : depuis 2002, le BROU libère des fonds en direction des producteurs au taux fixé par les pouvoirs publics, mais les remet aux rizeries qui sont chargées de les distribuer vers la production primaire et sont responsables de leur recouvrement. La banque espère par l'implantation de ce nouveau mode d'attribution du crédit obtenir un taux de recouvrement plus élevé, les rizeries ayant le savoir et la proximité nécessaires pour exercer un plus grand contrôle sur l'utilisation faite de ces ressources et sur la conduite des cultures. La banque vise ainsi à se prémunir contre les impayés, d'autant plus que la dette est désormais remboursable en équivalent produit (Salgado, 2003). Les rizeries reçoivent la récolte des riziculteurs et repassent alors directement à la banque le montant des remboursements qui lui reviennent (source : entretiens avec des agents des rizeries et des agents du BROU). De ce fait les rizeries sont appelées à intervenir davantage encore sur la production primaire et deviennent des intermédiaires indispensables pour tout producteur bénéficiant de financements publics. Par ailleurs les rizeries et les metteurs en marché qui travaillent avec des cultivateurs ont augmenté leur propre apport de capital vers la production suite à la crise rizicole. La SAMAN par exemple, offrait un financement de campagne pour 80 000 à 90 000 ha durant la décennie 1990 ; suite à la réduction de l'intervention du BROU à partir de 1999, l'entreprise a augmenté le financement offert de 15 000 ha supplémentaires, et ce malgré

la cessation d'activité de nombreux riziculteurs (source : entretien auprès d'un responsable national SAMAN).

Les rizeries, à travers la fixation du prix du produit et l'intermédiation avec les banques, concentrent donc une large part du pouvoir au sein de la filière. Si les agents traditionnels font preuve d'une certaine bienveillance vis-à-vis des cultivateurs qui repose pour une large part sur des relations de longue durée, les nouveaux industriels sont à la fois plus offensifs (ils émettent des offres attractives pour s'assurer un approvisionnement) et plus libéraux. Lorsque la conjoncture est favorable, ils proposent ainsi aux riziculteurs des perspectives de rémunération plus importantes que les acquéreurs traditionnels mais déstabilisent en retour une organisation de filière qui jusque là garantissait un prix unique et stable tout au long de l'année à l'ensemble des producteurs.

Conclusion

Le riz est un produit généralement peu transformé et consommé sous sa forme la plus simple. La concentration du marché offre peu d'opportunités pour les cultivateurs de se positionner dans la vente directe, les contraignant pour une large majorité à fonctionner avec des rizeries. L'organisation de la filière est très libérale au Brésil, offrant de nombreuses opportunités de commercialisation pour les cultivateurs. Cependant, ceux-ci y sont souvent en partie dépendants d'un industriel, que ce soit pour les financements ou le conditionnement post-récolte. Le contexte national se caractérise par ailleurs par une importante flexibilité des coordinations, les relations contractuelles entre les producteurs et les agents de l'amont et de l'aval étant fondamentalement liées à la position respective de chaque partie prenante. Dans ce contexte, les producteurs agricoles se trouvent plus ou moins avantagés selon que leur poids sur le marché et leur indépendance financière, qui leur permettent ou non de peser dans les négociations. Pour sa part, l'Uruguay dispose d'une organisation totalement différente, traditionnellement plus égalitaire pour les cultivateurs puisqu'ils reçoivent tous la même rémunération pour leur produit, mais qui les soumet en contrepartie à un ensemble de normes de fonctionnement tant techniques que commerciales et ne leur laisse pas une grande liberté quant à la valorisation de leur produit.

Dans ce contexte, les avantages que l'on peut identifier pour un riziculteur *riograndense* à se positionner dans l'environnement uruguayen divergent selon les caractéristiques de chaque entreprise. Certains riziculteurs du Rio Grande do Sul pourraient trouver dans ce système des avantages si par exemple ils ne disposent pas de

financements bancaires, ou si la taille de leur exploitation ne leur offre que peu de poids dans la négociation avec les rizeries, l'Uruguay ouvrant l'opportunité de bénéficier d'un prix stable et égalitaire. D'autres, mieux dotés et plus capitalisés, voient en revanche dans l'organisation uruguayenne un système contraignant et limitant les libertés individuelles. Pour ces derniers, l'Uruguay peut constituer une destination attractive pour autant qu'ils aient le projet de s'installer dans le système local sans en respecter le fonctionnement traditionnel : ils peuvent prétendre à tirer parti des marges de manœuvre existant entre le prix *convenio* et les prix du marché¹⁴¹ (que ce soit par un positionnement dans le domaine de l'usinage ou par l'exportation directe).

¹⁴¹ S'immisçant dans la filière locale un peu sur le même mode que l'ont fait les minotiers commerciaux au Rio Grande do Sul dans les années 1990, occupant le créneau ouvert par les coopératives.

Conclusion de la première partie

Les productions de l'Uruguay et du Rio Grande do Sul montrent des caractéristiques très ambivalentes : tantôt similaires, tantôt distinctes, elles tirent parti de leurs complémentarités tout se positionnant en concurrence l'une de l'autre. D'un côté comme de l'autre de la frontière, l'essentiel des récoltes est destiné au marché brésilien. Dans le même temps que le Brésil a eu longtemps besoin de la production voisine pour subvenir à ses besoins alimentaires, l'augmentation de sa propre production l'amène à réguler ses importations en provenance de l'Uruguay. Cela pousse le secteur uruguayen à rechercher ailleurs des opportunités de commercialisation, mais l'essentiel des débouchés se situe encore auprès du grand marché voisin. Dans cette perspective, la localisation d'une exploitation en Uruguay ne semble pas être à même d'ouvrir de nouvelles alternatives, le marché intérieur uruguayen étant extrêmement circonscrit.

Pour l'un et l'autre pays, la riziculture représente une activité de prime importance. Alors qu'au Brésil les zones de production du riz pluvial se montrent soit instables, soit en retrait, la riziculture irriguée du sud s'est installée et consolidée dans les plaines pampéennes du Rio Grande do Sul. Mitoyennes, les zones de productions rizicoles *riograndense* et uruguayenne font appel à des techniques de production similaires, engageant sur ce plan à les percevoir comme étant très semblables. Cependant des différences demeurent de part et d'autre. La structure foncière et le coût du foncier semblent jouer en faveur de l'Uruguay, ce dernier offrant depuis 20 ans des terres potentiellement plus spacieuses et moins coûteuses à acquérir, quelle que soit l'année considérée. Les éléments de politique agricole présentés permettent de conclure que des revirements brutaux de conjoncture ont pu à la fin des années 1980 et dans le courant de la décennie 1990 placer des riziculteurs brésiliens dans des situations financières difficiles. Ces revirements peuvent avoir motivé un départ de la zone d'origine, tandis qu'une apparente stabilité peut, du côté uruguayen, se révéler attractive. L'analyse du coût relatif des facteurs met en exergue d'importantes différences entre chacun des pays tout au long de la période : les frais financiers, les coûts d'irrigation et ceux du foncier jouent durablement en faveur de l'Uruguay, tandis que les coûts d'intrants phytosanitaires, les salaires ou encore la machinerie agricole montrent des évolutions plus fluctuantes.

Enfin les restructurations dans les filières nationales ont ouvert la porte à de nouvelles stratégies industrielles. Alors qu'on observe au Rio Grande do Sul une atomisation des rizeries, c'est le phénomène inverse qui se produit en Uruguay. La possibilité d'entrer soit dans des relations contractuelles très formalisées traditionnelles à

la filière uruguayenne et offrant une plus grande stabilité qu'au Rio Grande do Sul, soit de se positionner dans un créneau parallèle à l'organisation coutumière du pays peuvent toutes deux constituer des facteurs attractifs pour les cultivateurs en fonction de leur situation.

La première partie nous a permis de présenter l'environnement dans lequel exercent les riziculteurs de la zone de départ et de la zone d'arrivée. Nous avons grâce à cela pu identifier des facteurs qui peuvent les amener à souhaiter quitter le Rio Grande do Sul et/ou à considérer comme économiquement souhaitable une installation en Uruguay. Pour comprendre comment ils peuvent avoir été amenés à prendre en compte cette considération et à établir une comparaison entre ces deux environnements productifs, à penser exercer leur activité agricole en dehors du cadre connu et approprié de leur Etat d'origine, nous proposons de porter une attention plus spécifique à la relation que les riziculteurs entretiennent avec leur espace dans une deuxième partie. En effet, les facteurs qui interviennent sur la décision de mettre en œuvre la mobilité productive sont certes en partie liés aux avantages qu'elle procure individuellement, mais aussi à la propension des agents à se projeter dans un environnement différent. Cette propension est, pour une part, le fait de caractéristiques personnelles, mais également à un rapport collectivement construit entre des sociétés et de leurs espaces.

Partie II

Les fondements territoriaux de la propension des riziculteurs *riograndenses* à la mobilité vers l'Uruguay

Introduction

La plupart des approches relatives au choix du lieu d'implantation d'une entreprise sont de type *allocatives*, c'est-à-dire qu'elles reposent, comme le dit Crevoisier (2004 : 107), sur un principe voulant que le capital et le travail se déplacent "*là où leur rémunération est la plus élevée et que cette mobilité permet – en principe – au système économique d'atteindre une plus grande efficacité.*" Si ces forces permettent en effet d'expliquer un grand nombre de comportements et de configurations spatiales actuelles, leur portée n'en est pas pour autant systématique et elles ne donnent pas les moyens d'observer et de comprendre les stratégies de mobilité dans leurs particularités. Les coûts de production attachés à chaque lieu et l'accès au marché sont bien entendu des éléments de premier ordre dans les choix de la localisation, mais ils laissent obscurs deux aspects pourtant centraux en matière agricole : le premier a trait au départ, indépendamment du choix du lieu d'arrivée, et le second porte sur la destination même. Tout d'abord, les caractéristiques de marché et de coût ne permettent pas de déterminer en quoi les facteurs exogènes – ceux qui, au-delà des objectifs propres à l'agriculteur et de la santé financière de son exploitation – contribuent à faire d'une relocalisation de l'activité une solution envisageable. Autrement dit, même si le choix de départ se révèle être effectivement profitable pour l'agriculteur, l'objet de notre interrogation porte plutôt sur ce qui amène l'agriculteur à penser qu'il pourrait ou devrait partir. Ensuite, la question se pose de comprendre ce qui fait de l'Uruguay une destination désirable. Ici, contrairement au point précédent, les coûts et les caractéristiques de marché interviennent plus directement sur le choix effectué, mais encore faut-il que cette destination offre par ailleurs des conditions d'insertion dans le milieu professionnel favorables aux nouveaux arrivants. En effet, l'Uruguay a beau présenter des avantages monétaires directs et tangibles, il faut cependant que s'y adjoignent un accès aux facteurs de production et en particulier à la terre, dont on sait qu'elle présente des caractéristiques patrimoniales, agronomiques, éventuellement identitaires qui pèsent sur le marché transactionnel.

Par ailleurs pour le cas étudié un point supplémentaire demande à être éclairci, relatif au comportement particulier des riziculteurs au regard des autres agriculteurs. Il semble en effet que la mobilité productive dirigée vers l'Uruguay soit une pratique particulière aux cultivateurs de riz. Ces derniers entretiennent-ils alors un rapport particulier à l'espace ? Quel peut être le rôle joué par les techniques de production ou leur rapport au foncier dans cette propension à adopter des stratégies propres à cette activité ?

Ce sont autant d'éléments qui sont abordés au sein de cette seconde partie. Dans un premier temps, nous envisageons dans quelle mesure la prise en compte de la dimension géographique peut apporter un outil d'analyse aux comportements spatiaux des agents économiques. Ici l'analyse porte plus spécifiquement, dans une perspective historique, sur les glissements conceptuels transparaissant des travaux d'analyse spatiale en sciences économiques et sur l'apport qu'ils constituent pour notre recherche. Au vu des avancées théoriques et méthodologiques obtenues, le deuxième chapitre recherche si un lien peut empiriquement être établi entre la façon dont l'activité agricole a participé à l'appropriation du territoire brésilien et les comportements des agriculteurs. Un troisième chapitre s'attache à identifier des caractéristiques qui permettent de conclure à l'existence d'un territoire *riograndense*, avant d'aborder plus spécifiquement dans un chapitre 4 le positionnement particulier de l'activité rizicole du Rio Grande do Sul et des riziculteurs dans ce territoire, ainsi que les liens qu'il est possible d'établir entre ces éléments et la mobilité productive des cultivateurs.

Chapitre 1.

De l'espace au territoire : vers une compréhension des comportements spatiaux des agents économiques

Introduction

Gaudemar et al. (1993) s'interrogent sur l'apport heuristique de l'économiste face à la dimension spatiale des activités : "*Qu'a-t-il de plus à dire que le géographe, capable de produire une description fine et une représentation élaborée de ces localisations ? Que le sociologue, capable d'analyser des dépendances ou des relations sociales localisées ? Que le psychologue, capable de fournir des explications à la mobilité individuelle des acteurs ?*". La révision de la littérature sur cette question laisse apparaître que la manière d'envisager la dimension spatiale dans la théorie économique découle assez logiquement des postulats retenus par chaque courant théorique. Réciproquement, elle en influence considérablement les conclusions. Nous sommes alors tenté ici de retourner la question posée plus haut, pour demander ce que la prise en compte de l'espace peut apporter à la compréhension des phénomènes et comportements économiques, en particulier aux stratégies des agents.

L'acceptation donnée à la notion d'espace par le chercheur, les attributs qui lui sont reconnus, déterminent pour une large part la façon dont sera explorée la décision de localisation. Les caractéristiques que le chercheur reconnaît à un espace conditionnent les critères qu'il retiendra pour étudier une stratégie spatiale. Il semble qu'il faille alors interroger ce point de méthode pour embrasser au mieux les différentes dimensions de l'espace, susceptibles d'entrer dans la formulation de la stratégie spatiale des agents. Nous devons, pour répondre à cela, procéder à un rappel sur la façon dont l'espace a pu être intégré à la théorie économique. Cela permettra, au travers des types de problématiques auxquelles il a été associé, de définir ses différentes dimensions. Nous souhaitons alors faire émerger un cadre d'analyse de l'insertion spatiale des agents, tenant compte des caractéristiques particulières à l'agriculture ainsi que des systèmes socio-spatiaux dans lesquels elle prend place.

Nous procédons dans un premier temps à un rappel sur la façon dont la conception de l'espace a évolué dans la science économique et s'est enrichie, alimentée par une diversification des problématiques et des méthodes intégrant cette dimension. Ceci nous amène, dans un second temps, à préférer le concept de territoire à celui d'espace, afin de "*comprendre les mobilités en référence aux territoires au sein desquels elle se produisent*

et non seulement aux avantages individuels susceptibles d'être acquis dans le mouvement" (Gaudemar et al., 1993). En effet, la dimension territoriale est susceptible d'apporter des éléments de compréhension des modalités d'intégration de l'activité considérée dans son environnement, mais aussi sur les influences que cet environnement peut avoir sur les agents qui le pratiquent et sur leur prise de décision. Les agents deviennent situés et sont en partie marqués par leur environnement.

1.1. Vers un espace structuré et structurant

Pour l'économiste, la prise en considération de l'espace soulève deux problématiques. La première a trait à la localisation optimale des facteurs de production et des agents économiques. La seconde concerne la capacité des facteurs, mais aussi des acteurs et de leurs productions, à circuler, à passer d'un lieu à un autre. Cette aptitude à circuler dépend de possibilités techniques, de normes juridiques ou de valeurs culturelles, mais doit surtout répondre à un objectif de maximisation du profit. C'est en général sous cet angle que s'en emparent les théoriciens, s'interrogeant sur la pertinence de tels mouvements et sur le gain collectif qu'ils occasionnent. La combinaison de ces deux types de problématiques (localisations et flux) conduit à en formuler une troisième, celle de l'organisation spatiale des systèmes productifs et commerciaux. Celle-ci peut être abordée sous des points de vue parfois très différents, tels les coordinations au sein des firmes et entre les firmes, la division internationale du travail, mais aussi les processus de spatialisation des activités (phénomènes de ségrégation spatiale, de polarisation, etc.), ou encore l'influence de cette organisation sur les processus de développement "spatialisé" (qu'il soit qualifié d'endogène, de local, de régional ou, plus récemment, de territorial).

1.1.1. Quand la distance physique prend un sens économique

Les approches des précurseurs (XIX^{ème} et début du XX^{ème} siècles) ne montrent pas nécessairement une réflexion spécifique sur l'espace en lui-même, mais la façon dont elles le mobilisent témoigne toutefois de comment il était alors pensé et défini. C'est à retracer cette pluralité de points de vue que nous nous emploierons ici, afin de déceler dans ces différentes acceptions celles qui nous permettent d'appréhender les stratégies de mobilité des agents. Il faut mentionner dans un premier temps que l'espace est resté longtemps en marge des questionnements portés par la science économique, marginalité que Thisse (1997) tente d'expliquer dans son article *L'oubli de l'espace dans la pensée économique*. A ses yeux, si certains ont, par le passé, montré un intérêt pour la dimension spatiale, cette dernière n'a généralement pas réussi à se maintenir durablement au cœur

des débats. Les années 1970, puis surtout 1980, ont marqué un regain d'intérêt pour des problématiques spatialisées (qui restaient inexplicées car absentes de la théorie standard). Depuis, les travaux empiriques et théoriques sur le sujet se sont multipliés, s'accompagnant d'un développement des outils de modélisation¹. Beaucoup puisent leurs référents théoriques dans les deux grands courants ayant introduit la question spatiale dans l'analyse économique, l'un explicitement et l'autre de façon plus indirecte, chacun étant également attaché à un environnement scientifique géographiquement situé. Le premier courant est l'école allemande, qui a contribué à fonder l'économie dite *spatiale*, portant l'essentiel de sa réflexion sur la localisation des activités et la structuration des espaces productifs (Von Thünen, Christaller et Lösch, qui ont produit des modèles plus élaborés que ceux déjà ébauchés chez les anglo-saxons par Launhardt puis Weber). Le second est constitué d'auteurs d'origine britannique (Smith et Ricardo pour les précurseurs) ayant travaillé sur les échanges à partir des spécialisations productives nationales.

De ces approches et des travaux postérieurs qui s'en revendiquent, plusieurs "dimensions" spatiales peuvent être dégagées. La plus élémentaire d'entre elles nous semble être la dimension vectorielle : l'espace est un plan, abordé au travers des coûts de transports linéaires. Son caractère vectoriel soulève des problèmes de localisation et de prix du marché, abordés dans un premier temps sous un point de vue discret (jonction de deux points). Bien que cette acception des coûts de transport soit réductrice (ils ne sont pas linéaires, ne serait-ce que du fait des coûts de chargement et de déchargement des marchandises), leur prise en compte n'en a pas moins introduit deux innovations théoriques majeures : d'un côté, elle a fait "*des distances physiques, des distances ayant un sens économique*", de l'autre, elle a permis d'établir une distinction entre "*décision de production et décision de localisation*" (Blaug, 1999 : 783). Von Thünen, que Blaug considère comme le "père" de l'économie spatiale, est le premier à avoir traité "*ce type de questions à l'aide d'une analyse spatiale*" (Blaug, 1999 : 766)². Son modèle date de la fin du XVIII^{ème} siècle et combine la distance avec une deuxième dimension de l'espace : l'aire, qu'il introduit à travers les aires de vente ; c'est donc la question de l'étendue qui se trouve ainsi posée. Nous entrons alors dans des questions de structuration optimale des espaces, qui se posent ici en des termes quelque peu "géométriques" (concentriques ou hexagonales dans les premiers temps), puisque visant à le fragmenter en des aires

¹ En témoignent les ouvrages récents qui tentent de faire une place explicite à l'espace. Nous pouvons citer en exemple les différents travaux de Krugman (1995), mais aussi Baumont et al. (2000), Rallet et Torre (1995), ou encore le n° 4 de la *Revue Economique* (1993). En témoignent également l'essor qu'ont connu les courants ancrés dans l'analyse spatiale, tels l'économie régionale et urbaine, le courant de la proximité, mais aussi, coté géographie, la géographie économique, et l'apparition plus récente de nouvelles tendances, telles la géoéconomie (portée, entre autres, par la revue du même nom créée en 1997).

² Blaug fait ici référence à l'organisation concentrique des activités agricoles autour d'un centre urbain (ou marché).

assurant un profit maximal aux producteurs/vendeurs et aux consommateurs. Ici, l'intégration de la dimension spatiale conduit à rejeter une première fois l'hypothèse d'une concurrence parfaite, comme l'expliquent Scotchmer et Thisse (1993 : 658) : "*Si les firmes et les consommateurs ne sont pas géographiquement regroupés, et si, du fait d'indivisibilités dans la production, le nombre d'entreprises est petit par rapport au nombre des consommateurs, chaque firme dispose d'un certain pouvoir de monopole vis-à-vis des consommateurs situés dans son voisinage immédiat. La dispersion géographique des consommateurs, et donc les coûts de transport, sont à l'origine de ce pouvoir de marché. Le pouvoir de marché d'une entreprise donnée est limité par l'existence de firmes voisines ; l'isolement géographique ne confère donc aux firmes qu'un pouvoir de monopole local. En conséquence, le processus de concurrence spatiale est par nature oligopolistique ; l'analyse de ces questions doit donc faire appel aux théories de la concurrence imparfaite.*"³ Du simple fait du positionnement de l'entreprise par rapport au marché, l'espace, toutes choses égales par ailleurs, devient donc pour les entreprises une source potentielle d'avantage concurrentiel.

L'espace et les avantages potentiels qu'il peut apporter aux agents économiques sera aussi pris en compte par les théories ayant trait au commerce international, mais selon des postulats totalement différents : la dimension spatiale, qui n'existe pas pour elle-même, génère une possibilité d'améliorer l'utilité et le profit collectifs au niveau international.

1.1.2. Les approches du commerce international : un espace institutionnalisé

La question spatiale transparaît, quoique sur un mode très différent, dans les travaux sur les échanges internationaux. Alors que ces analyses constituent "*le domaine privilégié de la théorie économique où l'espace aurait dû occuper une place importante*" (Thisse, 1997 : 7), elles ont au contraire longtemps ignoré cette question, construisant des

³ Voir également Pecqueur (1996 : 139) pour qui "*l'espace produit la différenciation des biens homogènes et implique la formation de monopoles locaux*". Thisse (1997 : 23), attribuera d'ailleurs à ce caractère imparfait la prise en compte tardive de la dimension spatiale dans la théorie économique, car difficile à conceptualiser et à intégrer aux modèles de concurrence parfaite existants. "*La contrainte de rigueur imposée par une modélisation de plus en plus sophistiquée a conduit les économistes, des classiques aux théoriciens contemporains, à privilégier un ensemble d'hypothèses qui ne permettait plus l'étude de l'espace, qui fut laissée aux seuls géographes*". Blaug ajoutera à cet élément d'explication de cette marginalisation de l'espace l'argument selon lequel elle serait avant tout le fait d'une mauvaise diffusion des travaux des précurseurs allemands dans la littérature : "*Enfin, tous les grands auteurs de la théorie classique de la localisation écrivaient en allemand, beaucoup d'entre eux ne furent jamais traduits en anglais (et ne le sont pas encore aujourd'hui) alors que l'économie est restée depuis deux cent ans un domaine où la langue anglaise est prédominante.*" (Blaug, 1999 : 786).

théories intégrant la dimension spatiale sans toutefois jamais la nommer. Bien que ne l'abordant pas de façon frontale, ces travaux sont toutefois menés à partir d'une représentation de l'espace relativement claire. Ce dernier comporte, comme dans les cas précédents, une dimension vectorielle, à laquelle s'ajoute une dimension substantielle (présence de matières premières situées). Mais deux points fondamentaux s'y ajoutent : l'étendue spatiale est occupée par les hommes, institutionnalisée car divisée en Etats, qui eux-mêmes renferment des facteurs de production présents dans des conditions similaires à l'intérieur des frontières, mais distinctes d'un pays à l'autre (rareté, coût, qualité, etc.). Cela signifie que les coûts de production ne sont pas les mêmes pour un bien identique selon le pays où l'on se trouve et qu'il existe en conséquence un intérêt à l'échange. Le prix des biens sur le marché n'est plus dû aux seuls coûts de franchissement des distances ou à la présence de matières premières, mais également au découpage institutionnel qui détermine les conditions de production à l'intérieur de chaque pays. L'espace productif devient alors fragmenté selon des contours qui n'ont plus rien de géométrique ou d'optimal puisqu'ils sont fixés par la géopolitique. L'optimalité est plutôt recherchée ici dans la spécialisation productive de ces pays et dans l'intérêt à l'échange.

La question de l'organisation des sociétés humaines s'immisce donc "par la petite porte" dans l'espace économique en séparant les facteurs de production en différents ensembles aux caractéristiques intrinsèques homogènes, mais aussi en fixant les conditions juridiques de son franchissement par les marchandises et par les facteurs de production. Ce point est très rarement abordé de façon directe, mais transparait lorsque l'analyse prend un caractère normatif, en particulier lorsqu'elle s'exprime sur l'opportunité ou non d'ouvrir les frontières à la circulation des biens et des facteurs. Au-delà de la reconnaissance implicite de l'importance de l'ordre géopolitique sur les activités économiques (division internationale du travail), les travaux sur les échanges internationaux introduisent encore la notion de flux dans la dimension spatiale. Les spécialisations nationales génèrent en effet des échanges de biens et services ainsi que des flux de facteurs qui permettent de structurer et d'équilibrer l'ordre productif international. L'espace est donc quadrillé par ces flux qui, outre la possibilité de procurer un avantage collectif, ouvrent la perspective de rééquilibrages entre les espaces. Cette orientation a en particulier été reprise par l'économie régionale, en appliquant les problématiques internationales à une échelle infranationale, avec une attention particulière aux flux de facteurs et de travailleurs entre les espaces productifs.

Dans l'un comme dans l'autre de ces courants, l'espace est considéré comme une surface homogène et structurée, support des activités et des facteurs de production, intervenant "*à travers les anisotropies de coûts et les coûts de franchissement de la*

distance" (Veltz, 1993 : 671). Même lorsqu'il est structuré et fragmenté sous l'effet de l'organisation humaine, du pouvoir politique par exemple, il n'en reste pas moins le simple réceptacle de l'activité. Cette conception a peu à peu changé et la notion d'espace va s'étoffer, dans l'un comme dans l'autre de ces courants. Cette évolution repose, d'une part, sur le constat d'impuissance des théories construites à rendre compte d'une partie de la réalité et, d'autre part, sur une conception plus dynamique de l'action des agents. Si l'espace est investi par les hommes et leurs activités, ces agents sont aussi en interaction et ont des caractéristiques propres qui influencent leurs stratégies. Cela va se traduire différemment dans l'un et l'autre des courants précités.

1.1.3. Un espace structuré par des mécanismes endogènes

Le champ de l'économie spatiale, initialement centré sur la détermination de la localisation optimale des entreprises en fonction des coûts de transport et de la disponibilité des facteurs, s'est étendu vers des problématiques qu'Aydalot qualifie de "plus ambitieuses". L'économie spatiale a ainsi intégré les effets des coordinations des agents économiques pour "*établir les règles de localisation conjointe de l'ensemble des entreprises, en partant de l'idée que la localisation de chaque agent réagit sur les décisions que prendront les autres.*" (Aydalot, 1985 : 17). Pour Pecqueur (1987), l'un des principaux instigateurs de ce changement est Perroux, qui amorce une nouvelle façon de concevoir l'espace économique. Plus qu'une distance, il propose de l'appréhender en fonction des relations marchandes existant entre les firmes : il développe une théorie de la firme motrice polarisant, postulant ainsi que les agents eux-mêmes peuvent contribuer à structurer la répartition spatiale des activités en suscitant des phénomènes d'attraction. De simple infrastructure fonctionnelle, l'espace géométrique devient un espace d'action et un paramètre qui influence des agents puisqu'ils peuvent contribuer à densifier certaines régions au détriment des autres. Les firmes se trouvent ainsi au centre d'un processus dynamique qui continue toutefois à fonctionner sur le modèle relativement déterministe et mécanique de l'individualisme méthodologique. Le changement renvoie à la source du profit qui n'est plus établie par le coût des facteurs ou du transport, mais par la proximité d'une ou plusieurs firmes qui polarisent l'économie locale, créant un marché induit (fourniture d'intrants et de services, sous-traitance, etc.).

Quant aux travaux sur le commerce international, ils se sont heurtés en cette fin de XX^{ème} siècle, à une incapacité croissante à décrire et analyser les nouvelles formes d'échanges ainsi que la localisation des facteurs de production qui les a accompagnées. Le constat que les échanges se concentrent pour leur immense majorité entre pays industrialisés, ayant souvent des spécialisations productives semblables et à forte valeur

ajoutée, est venu remettre en cause l'idée d'une spécialisation fondée sur les avantages comparatifs. De même, le développement spectaculaire du commerce intra branche, allant de pair avec une internationalisation de la structure des firmes, vient bousculer la vision d'un commerce international qui serait composé de produits finis, réalisé entre des entités nationales, et au sein desquelles les firmes multinationales ne trouvent pas de place. Les recherches sur les échanges internationaux se découvrent alors des questions communes avec les courants de l'économie industrielle travaillant sur les échanges inter et intra firmes, ou inter et intra branches. Cela amènera en retour l'économie industrielle à se poser la question de la stratégie spatiale des entreprises à travers les IDE – Investissements Directs Étrangers - en particulier (Dupuy et Gilly, 1995). Les apports de l'économie industrielle sur l'organisation des firmes et le glissement de ses problématiques vers la relation entre cette organisation et la géographie des activités ont ainsi contribué au rapprochement à la marge des deux courants. L'introduction de l'élément spatial dans son champ de recherche⁴ a permis d'ajouter une dimension à ses questionnements traditionnels et l'a également conduite à rejeter l'hypothèse d'une concurrence pure et parfaite (Colletis et Pecqueur, 1993 ; Thisse, 1997). Les travaux qui en sont issus introduisent l'espace au travers de la structure de la concurrence, des effets de taille de marché et de taille d'entreprise. Elle s'interroge alors sur les phénomènes de concentration, sur l'organisation spatiale des firmes et de leurs échanges, ainsi que sur leurs réactions stratégiques.

La redécouverte (ou tout du moins la médiatisation) des rendements croissants et des économies d'échelle après les années 1970 a apporté de nouvelles perspectives de recherche. En intégrant au sein d'un même modèle ces économies d'échelle et les coordinations entre agents, les chercheurs ont développé de nouveaux champs d'investigation à travers les effets d'agglomération. Chez Krugman (1995), qui a beaucoup contribué à la diffusion des travaux centrés sur les rendements croissants, et qui est aussi le père très médiatisé de la Nouvelle économie géographique (Thisse, 1997 : 23)⁵ (et de la Nouvelle économie internationale, qui reprend une partie de ses développements), ces rendements croissants constituent le pivot des processus de concentration spatiale des activités. Il s'inspire des thèses déjà développées dans les années 1960, en particulier la conception de "causalité circulaire et cumulative"

⁴ Voir sur ce point l'article de synthèse écrit par Torre (1988) : "Relations industrielles et découpages spatiaux".

⁵ Thisse (1997 : 23), à propos du statut à accorder à Krugman dans la nouvelle économie géographique : "*Il est vrai que celui-ci présente parfois comme nouveaux des résultats bien connus en théorie de la localisation, provoquant ainsi l'ire de certains "regional scientists". Néanmoins, il reste que sa contribution est fondamentale, tant du point de vue scientifique, pour avoir présenté le premier modèle d'équilibre général spatial avec concurrence imparfaite et rendements croissants, et ce même s'il s'agit d'un exemple, que dans celui de la diffusion des idées. Il ne semble donc pas exagéré de parler d'un "effet Krugman" dans la redécouverte récente de l'économie géographique.*"

développée par Myrdal en 1957 (cité dans Blaug, 1999), fondant la dynamique spatiale sur des mécanismes d'auto-renforcement et conférant à certains espaces des avantages de coûts externes à l'entreprise qui sont dus à des économies d'agglomération. Il explique pourquoi l'activité économique n'apparaît pas en des lieux quelconques d'un espace, mais au contraire se répartit en pôles plus ou moins spécialisés. Les rendements croissants rendent irréversibles des avantages qui, initialement, n'étaient que transitoires. Il utilise également les coûts de transport et la demande pour signifier que s'il existe des économies d'échelle suffisamment fortes, les producteurs ont tendance à se rapprocher et à se regrouper autour d'un marché. Par ailleurs, pour minimiser les coûts de transport, les firmes choisissent une localisation où la demande locale est importante. Thisse, reprenant un raisonnement formulé par Krugman, décrit ainsi la formation "d'agglomérations économiques" : *"Un plus grand nombre de producteurs implantés dans un même site implique une plus grande variété de produits disponibles localement ; de plus, la concurrence y est plus intense, ce qui conduit à une baisse des prix des produits. Ces deux effets se combinent pour accroître l'attractivité du site concerné pour les consommateurs qui sont alors plus nombreux à s'y installer ; à son tour, ce regroupement plus large de clients potentiels a pour effet d'attirer davantage de vendeurs. Il y a formation d'une "boule de neige" qui grossit pour devenir agglomération économique."* (Thisse, 1997: 15) Cela dépasse le modèle de la firme motrice apporté par Perroux, dans lequel l'attraction des activités provenait essentiellement des activités induites par la présence de la firme et des autres firmes qu'elle attirait. Les économies d'agglomération vont plus loin, car le bénéfice provient du seul regroupement des agents, sans qu'il ne soit nécessairement besoin que l'un d'entre eux ait un rôle moteur.

Il existe donc dans l'espace des forces attractives et répulsives (ces dernières, assez peu traitées dans la littérature, proviennent d'effets de seuil, ou touchent les régions n'ayant pas d'économies d'agglomération et dont les agents émigrent pour se rendre vers celles-ci), non directement liées aux attributs physiques de l'espace et qui influencent les choix de localisation des agents, s'amplifiant au cours du temps. Les raisons de l'apparition initiale de ces foyers de consommation ou de production sont en revanche éludées par Krugman qui préfère les attribuer à des "accidents de l'histoire" (souvent qualifiés par ses détracteurs de *boîtes noires*), pouvant être le fait de circonstances particulières, propres à la société, au lieu ou aux circonstances de l'époque (Krugman, 2000). S'il ne développe pas particulièrement cette question, cette explication nous semble cependant intéressante parce qu'elle lie les spécialisations locales à l'évolution propre des sociétés. Les rendements croissants et l'agglomération jouent à partir de localisations initiales, dont l'évolution produit des effets irréversibles qu'il qualifie de trajectoire. Les espaces et leurs activités suivent cette trajectoire, qui conduit à une

certaine rigidité, c'est-à-dire qu'il est d'une part difficile de s'éloigner de la trajectoire dans laquelle on est inscrit, et d'autre part plus compliqué encore de changer l'orientation de celle-ci, car elle comporte une forte dimension collective et est marquée par son histoire. L'action des agents s'allie donc aux configurations spatiales pour structurer la localisation des activités et des sociétés au long d'un processus historique.

Les économies d'agglomération sont donc le fruit de l'accumulation des agents ou des activités en un même lieu, de leurs coordinations marchandes et non marchandes, et des modes d'organisation auxquelles cette accumulation donne lieu. Ce peuvent être des coopérations formalisées (ou non) entre agents, telle la recherche et développement, la mise en commun de certaines infrastructures lourdes, la concurrence accrue source d'efficacité, ou encore la mise en place de services collectifs (collecte des ordures, formation des travailleurs, entretien des locaux et de l'outillage, etc.). Sorte d'extension de l'agglomération à d'autres domaines non nécessairement liés à une accumulation d'agents ou d'activités dans un même lieu, le concept d'externalités constitue lui aussi un "enrichissement" de la dimension spatiale. En effet, l'externalité est une propriété extérieure à l'entreprise, attachée à son environnement (une organisation, un lieu, une institution, etc.) et qui a des conséquences sur l'activité économique et l'entreprise. Source d'avantages potentiels ou de préjudices, elle peut être *positive* (auquel cas elle constitue une ressource)⁶ ou *négative*. De plus, alors qu'elle peut n'être qu'une simple donnée (la présence d'un cours d'eau, d'un gisement naturel, etc.), souvent, elle est produite et attachée à un lieu ou à une organisation socio-économique : elle est alors dite spécifique, car non transposable et non reproductible dans un autre environnement. Les agglomérations d'activités et d'agents sont ainsi des externalités, tout comme la présence d'infrastructures, de main d'œuvre ou l'offre de biens publics, qui donnent à l'entreprise un accès à divers types de ressources (services, information, baisse des coûts de transport, savoir-faire locaux, etc.). Les écoles d'inspiration institutionnaliste (conventions, proximité, courants évolutionnistes de l'économie industrielle, etc.) considèrent également comme externalités des facteurs culturels ou patrimoniaux, en ce qu'ils peuvent générer des compétences ou des dynamiques particulières (tels, pour ceux qui sont directement liés à l'espace, le tourisme "patrimonial", les productions agro-alimentaires labellisées en référence à l'origine, ou encore la mode parisienne). L'externalité représente ainsi une façon de situer un sujet dans son environnement spatial, organisationnel, etc., éventuellement de lier leurs destins respectifs. C'est là reconnaître l'importance de la contextualisation des agents, tout en laissant libre cours à la méthode

⁶ Colletis et Pecqueur (1993 : 498), à propos des ressources spécifiques, nous disent qu'elles "*naissent de processus interactifs, et sont en quelque sorte engendrées dans leur configuration.*"

employée, le concept étant tellement générique qu'il en vient à représenter tout élément extérieur pouvant influencer l'agent considéré ou son activité économique.

1.1.4. Des espaces "interactionnistes" organisés par des agents interdépendants

L'interaction localisée des agents devient par ses effets structurants sur l'économie locale, une composante nouvelle de l'analyse spatiale (Benko et Lipietz, 2000 ; Colletis, 2004 ; Pecqueur, 1996 ; Rallet et Torre, 1995). Dès lors, et du fait de ces coordinations, l'espace introduit un nouvel élément de concurrence imparfaite, influençant les stratégies des agents. Cette idée a été développée par Gaudemard et al. (1993 : 645) : *"On peut en effet penser que les "facteurs de localisation" (...) sont susceptibles de modifier ou d'infléchir des décisions économiques en créant de l'interdépendance là où l'indépendance peut, a priori, sembler régner."* La prise en compte de l'espace introduit alors des sources de rugosités⁷, altérant les modes de compétition puisque les caractéristiques seules des agents et des facteurs ne suffisent plus à expliquer une position concurrentielle ou un choix stratégique. Les caractéristiques présentes dans le lieu dans lequel les agents sont implantés et qu'ils contribuent à créer ou à entretenir, prennent une importance parfois déterminante⁸ dont il faut savoir tenir compte. En effet, les coordinations d'agents situés créent des sources potentielles d'avantages ou d'inconvénients, des effets d'attraction ou de répulsion pouvant créer des résistances au changement, interférant avec la rationalité procédurale dans la formulation des stratégies.

Cette vision dynamique ouvre en outre la perspective d'une capacité auto-organisatrice des agents situés, générant des effets d'entraînement localisés. Nous retrouvons ici de nombreuses théories et travaux sur le développement (croissance endogène, développement régional, territorial, local, théorie des industries industrialisantes, milieux innovateurs, districts, systèmes productifs localisés, etc.), tous liés à des processus dynamiques émanant d'agents coordonnés et attachés à un espace défini. La proximité entre les agents est ici déterminante en ce qu'elle leur permet de se rencontrer plus aisément, d'entrer en relation et de susciter des dynamiques endogènes, grâce à des effets d'entraînement. L'espace se structure mais devient aussi champ d'observation. Sa prise en compte introduit également la perspective de la création

⁷ Par opposition à fluidité.

⁸ La notion de spécificité des actifs permet ici de traduire ce caractère singulier et attaché à une organisation et/ou à un lieu. Colletis et Pecqueur (1993) ont établi une typologie des facteurs de concurrence spatiale en actifs et en ressources, classés selon qu'ils sont spécifiques ou génériques. Plus une ressource ou un actif est spécifique, moins les facteurs sont transférables et plus les espaces présentent des caractéristiques particulières, marqués par des irréversibilités croissantes.

d'effets de sentier⁹ ou d'imitation suscités par l'accumulation des interactions marchandes et non marchandes entre agents. Nous rejoignons alors le questionnement de Gaudemar et al. : "*Comment ne pas en déduire, au-delà de l'appel explicite à une synthèse des modèles de localisation à la Hotelling et des modèles de capitalisation foncière, une incitation forte à développer la théorie de la localisation en une théorie de l'organisation territoriale ? Se localiser serait d'abord prendre place dans une interdépendance et par là même prendre le risque de la modifier ou de s'y modifier : une théorie de l'organisation territoriale serait une façon de comprendre simultanément la dynamique de comportement des firmes à la recherche de localisations efficaces, celles des consommateurs et les mécanismes de prix fonciers conçus comme des "reflets" du degré d'organisation territoriale*" (Gaudemar et al., 1993: 647).

Comme nous venons de l'exposer, l'espace peut revêtir des acceptions fort distinctes selon la façon dont il est mobilisé et problématisé au sein de la théorie économique : plan homogène, surface structurée par les limites politico-administratives mais aussi par les localisations d'agents et leurs coordinations. Il est soumis à des processus interactifs, dynamiques et cumulatifs qui l'organisent et le structurent, le soumettent à une trajectoire qui engage également les agents qui l'occupent. Il faut noter ici que ces acceptions, du fait du développement de la théorie économique et des différentes voies ouvertes, sont pour la plupart synchrones¹⁰. D'un espace-réceptacle des activités et des flux, il devient dans ses significations plus dynamiques, une interface entre les activités, les agents économiques et leur environnement physique. Il est alors un produit de leurs interactions, créateur d'interdépendances. Les différents attributs de l'espace abordés ici enrichissent le corpus des facteurs agissant sur la stratégie spatiale des agents, tant du point de vue du choix d'une destination éventuelle que sur l'intérêt qu'ils ont à rester ou non dans un lieu donné (effets de sentier, interdépendances, externalités). La distance physique (métrique) prend alors un sens nouveau, qui n'est plus uniquement attaché aux coûts de transport : elle agit négativement sur les coûts de transaction et plus généralement sur la capacité des agents à se coordonner.

C'est ce constat qui est à l'origine de l'apparition d'un nouveau courant de pensée : celui de la proximité, qui travaille sur la définition plus cognitive de la distance (celle-ci n'étant pas uniquement liée à l'espace vectoriel) et des effets qu'elle produit. Cette école a

⁹ Terme utilisé ici en lien avec les théories évolutionnistes du changement – *path dependency* - (Coriat et Weinstein, 1995). Habituellement utilisé en référence à des organisations (des firmes en général) nous pouvons l'étendre à un collectif d'agents plus large dans la mesure où les sentiers sont formés par des routines, elles mêmes résultant d'un apprentissage et régulant les systèmes d'action des agents économiques. Le sentier peut être assimilé à une forme d'institution cognitive.

¹⁰ "*On ne peut en aucun cas parler d'une succession dans le temps de ces différents courants de pensée, l'un remplaçant progressivement l'autre*" (Pecqueur et Rousier, 2003 : 23).

introduit des apports essentiels à la compréhension de la dimension située des coordinations et des processus de développement. Ces apports seront davantage abordés dans le point suivant, relatif au territoire.

L'espace s'est étoffé, il devient pluridimensionnel et dynamique, et se trouve marqué par les hommes et leurs activités tout autant qu'il marque en retour leurs stratégies et leurs activités¹¹. Cependant, dans la plupart des cas, l'économie spatiale tout comme la nouvelle économie géographique ou internationale, ont conçu des modèles très quantitativistes, qui trouvent leur origine dans les théories économiques néoclassiques et qui tendent "*à limiter l'importance des variables culturelles, quand [ils] ne les néglige[nt] pas complètement*" (Smith, 1997 : 13) dans la structuration des espaces et dans la formation des stratégies spatiales. Un tel constat s'explique par la recherche de l'universalisme derrière les régularités empiriques observées et de la difficulté à formaliser ce type d'influences au sein de modèles mathématiques. Assez logiquement, les limites du pouvoir explicatif de ces modèles sont en partie dues à la vision largement uniforme qu'ils se font de la relation espaces/sociétés (car motivée par la seule recherche du profit ou de l'utilité) et par extension de la définition donnée à l'espace. Cela nous amène à effectuer un retour sur la façon de concevoir l'espace et à considérer l'apport que peut constituer pour notre objet le concept de territoire.

1.2. Le territoire : outil d'analyse de stratégies individuelles construites et situées

De plus en plus mobilisé depuis le milieu des années 1980, puis devenu même très en vogue au cours de la décennie 1990, le territoire n'en demeure pas moins un concept assez mal défini par les économistes et souvent peu opérationnel. Nous présentons ici les apports qu'a engendrés l'introduction du concept de territoire dans la science économique, avant de montrer pourquoi la permanence de certaines limites dues à la définition même du concept incite à rechercher des compléments auprès des géographes.

¹¹ C'est d'ailleurs cet effet que l'espace peut avoir sur les stratégies humaines qui a conduit à certains excès, en particulier dans les écrits du courant dit de la "proximité", dont certains auteurs ont tendance à personnaliser le territoire, à en faire un acteur. Or, comme nous venons de le signifier, il ne peut constituer qu'une interface, n'étant pas doté de capacités propres d'action.

1.2.1. La mobilisation incomplète du concept de territoire dans les sciences économiques

Les principaux courants ayant abondamment mobilisé le concept de territoire avec l'objectif explicite de le différencier de celui d'espace, travaillent sur la question du développement local ou régional, voire territorial¹², ou de la diffusion spatiale des idées et des pratiques. Son utilisation récurrente dans certains travaux économiques fait suite à la thèse réalisée par Pecqueur (1987), qui l'utilisa en montrant ses capacités heuristiques dans l'étude des processus de développement local. Tout en ne l'ayant pas mobilisé, Aydalot a également impulsé une nouvelle approche des processus de développement et une nouvelle conception des phénomènes spatiaux en économie (Matteaccioli, 2004). *"L'émergence de la notion de territoire en économie est datée et correspond à une nouvelle conception de l'espace. Elle permet de marquer la spécificité de l'approche retenue par rapport aux analyses d'économie spatiale ou d'économie urbaine, centrées sur l'analyse de la localisation des agents économiques sur un espace support, mais aussi par rapport aux analyses de macro-économie régionale qui développent des modèles d'intégration et de différenciation régionales à partir des seules données statistiques disponibles à un niveau infra-national, c'est-à-dire au niveau politico-administratif régional. C'est une conception de l'espace, cohérente avec une analyse centrée sur la différenciation des dynamiques productives locales, qui est proposée sous le terme de territoire, opposée à la conception antérieure de l'espace, qualifiée de fonctionnel."* (Pecqueur et Rousier, 2003: 23). La posture des économistes mobilisant le concept de territoire se différencie de celle de leurs prédécesseurs essentiellement par le rôle qu'ils confèrent aux agents et par la délimitation de l'échelle spatiale (infranationale) qu'ils étudient : les agents sont les principaux acteurs de la construction territoriale et du développement, sur un modèle ascendant (depuis les acteurs locaux engagés, vers le développement de leur territoire), de telle sorte que la délimitation du territoire ne suit pas *a priori* les délimitations administratives traditionnelles.

Si le terme est parfois utilisé dans les travaux économiques sans réflexion particulière (du fait de son passage dans le langage courant), il sert en général à exprimer le fait que tous les espaces ne sont pas identiques, il transmet l'idée de non-homogénéité spatiale. Dans la science économique, l'acception la plus "neutre" du territoire le définit comme un champ d'action (Olivier et Wallet, 2004, ou encore Polèse, 1994) : il retourne

¹² Plusieurs groupements de recherche ont vu le jour sur le thème des liens entre territoire et développement, tels les programmes PSDR de l'INRA, dont l'article de Santamaria (2002), ou encore le GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs) créé par Philippe Aydalot, l'équipe "Développement et Territoire" de l'IREPD (Institut de Recherche sur Economie, Production et Développement) à Grenoble, ou encore le GRES (Groupe de Recherches "Dynamiques de Proximité"), regroupant plusieurs laboratoires au niveau national.

alors à son statut de réceptacle des acteurs et des activités tel qu'il apparaît dans la notion d'espace développée plus haut. Veltz établissait en 1993 un historique de l'apparition de ce terme dans la littérature, émettant le constat que son acception a peu à peu changé. D'abord très proche de l'espace, il désignait le produit organisé de l'agrégation des comportements individuels des firmes, de la superposition de leurs localisations ; il pouvait représenter également un stock de ressources génériques. Plus récemment, ce concept a été mobilisé pour permettre de traduire l'incorporation à la dimension spatiale des modalités de coordination des agents, de construction de ressources spécifiques, d'aménagement, etc. Il extrait donc la dimension spatiale de la seule question des coûts du franchissement des distances. Ce type de démarche transparait dans l'utilisation que fait Agulho de ce terme, qui sans le définir, postule son particularisme : "*Avec ces deux hypothèses, l'espace est pris en compte dans sa dimension d'avantages comparatifs associés à certains territoires au travers de l'existence d'une disparité des coûts fixes d'entrée et dans sa dimension géographique bien que la variable de distance n'apparaisse pas explicitement dans la fonction de coût de transport.*"(2000: 39).

- **Le courant de la proximité, principal instigateur de l'économie "territoriale"**

La particularité exprimée précédemment transparait également dans les travaux de partisans du courant de la proximité, qui constituent l'essentiel des apports que nous mobilisons ici, parce qu'ils regroupent la plupart des réflexions menées spécifiquement sur le territoire et ses liens avec les agents économiques, qui plus est en réalisant l'effort explicite et collectif d'en produire une approche relativement partagée. Les tenants de cette école ont, pour beaucoup d'entre eux, travaillé à établir un lien entre les modes de coordination et la genèse de systèmes productifs locaux, considérant que les coordinations situées peuvent être productrices de différenciation. Colletis par exemple conçoit le territoire "*comme [un] espace de coordination entre acteurs (entreprises, institutions de formation et/ou de recherche, institutions participant au développement économique, ...) poursuivant des objectifs différents mais congruents.*" L'objectif de ce type de définition est de montrer en quoi le territoire favorise l'émergence d'une différenciation spatiale, et Colletis poursuit ainsi son raisonnement : "*Les ressources ou activités créées sont alors contextuelles, produit de l'apprentissage entre acteurs qui acceptent un horizon commun, spatial et temporel, de convergence de leurs anticipations, configuré par des relations de proximité.*"(2004: 1) Le territoire est, comme l'espace, le support des coordinations, mais il devient aussi le support spatialement situé (mais non nécessairement local) de la création de ressources. On peut l'assimiler à un espace socialisé, qui possède également la particularité d'être organisé, tel qu'il apparaît dans la réflexion apportée par Pecqueur et Zimmermann (2004 : 14) : "*Elle*

[la proximité] entend notamment s'appuyer sur le caractère non symétrique et non homogène de la relation de coordination et sur la manière dont les stratégies des agents marquent l'espace en termes de production et de distribution des richesses, donnant ainsi naissance à des formes de spécificités qui caractérisent des territoires."

Ainsi le mode de mobilisation du territoire et le sens qui lui est donné répondent avant tout aux objectifs du chercheur : faire apparaître des liens spatialement situés entre l'entreprise et son milieu (comme des irréversibilités dans ses localisations) et montrer en quoi les interactions des agents sont à même d'influencer leurs stratégies ou de créer des ressources spécifiques situées (qu'elles soient matérielles, organisationnelles ou des externalités de compétence). En ce sens le territoire se distingue encore de l'espace en ce qu'il est dynamique, produit du passé et des agents : *"Nous adoptons l'hypothèse théorique selon laquelle le territoire doit être considéré comme un construit, un résultat des pratiques et des représentations des agents"* (Pecqueur et Zimmermann, 2004 : 15) Cependant, si tous s'accordent sur le caractère dynamique et construit du territoire, la nature de cette construction demeure pour le moins confuse. Pour Pecqueur et Zimmermann, il est le résultat de pratiques et de représentations (à noter que les représentations sont ici mentionnées, mais sont en pratique largement absentes des écrits théoriques comme de leurs applications empiriques), mais pour la majorité des travaux, il est formé par les seules coordinations : *"(...) le territoire peut être défini comme un processus, toujours singulier, de recouvrement/articulation entre les trois formes de proximité. Il se caractérise par l'émergence de régularités de coordinations productives localisées"* (Colletis et al., 1999 : 34). Il perd alors une large part de sa substance matérielle (il est un *processus*), son inscription spatiale paraissant accessoire puisque c'est l'organisation générée par les coordinations *productives* (on peut penser que cette expression caractérise en réalité les coordinations marchandes ou entre des agents de la sphère marchande) qui le caractérise finalement. Il s'agit là d'une perception très interactionniste du territoire, qui se trouve partiellement dépossédé de sa dimension physique, dissocié de son substrat spatial.

Le territoire est alors un produit collectif, construit par des coordinations situées. L'un des apports principaux du courant de la proximité sur ce concept réside dans ce caractère construit et dynamique (les processus sont cumulatifs et non prédéterminés), ainsi que dans la reconnaissance d'un processus rétroactif sur les activités et les agents. De nombreux auteurs introduisent en effet la possibilité d'une dialectique entre les hommes et leur milieu, ceux-ci structurant l'espace devenu territoire, et ce dernier créant du lien, des irréversibilités dans les stratégies des entreprises. Crevoisier exprime ainsi ce caractère rétroactif de la production de territoires : *"Les territoires ne sont plus*

"produits" par des dynamiques économiques, ils deviennent eux-mêmes des éléments structurants de l'économie avec leur diversité et leurs multiples dimensions."(2004: 39) Par son caractère structurant et organisé, le territoire en devient parfois un mode de régulation à part entière, une forme de gouvernance à même de résoudre des problèmes productifs localisés : "*Cette approche amène à concevoir le territoire comme un espace socio-économique où, dans la résolution d'un problème productif, s'articulent et se régulent, de manière dynamique, formes structurelles héritées du passé et action collective d'agents situés (en ce sens qu'ils sont à la fois présents au plan local et actifs au plan global) anticipant le futur*" (Colletis et al., 1999 : 35). Il se voit donc doté d'une capacité auto-organisatrice potentiellement dirigée par et pour les agents économiques, interface entre passé et futur, entre local et global, ce qui fait dire à Saives (2000) qu'il est à la fois support et moyen d'action.

- **Persistance d'approximations nuisant à l'opérationnalité de ce concept**

Si le côté construit, non déterminé et évolutif de la relation agents/espace constitue une avancée conceptuelle et méthodologique, offrant un modèle d'analyse des relations firmes/territoires et des coordinations situées, il semble cependant qu'à trop vouloir étudier les effets du territoire sur l'activité, le courant de la proximité a parfois tendance à concevoir des territoires trop personnifiés, trop actifs et presque dotés d'une conscience propre. Zimmermann par exemple, dans ces travaux sur l'ancrage (1998, 2001), fait référence à un engagement *réciproque* (quel engagement peut avoir une superposition de relations de proximité ?) entre la firme et le territoire pour théoriser leurs interdépendances. Colletis et al. prêtent également une "personnalité" au territoire, puisqu'il dispose "*des moyens de mise en œuvre de stratégies collectives susceptibles d'infléchir le devenir économique du territoire*" (Colletis et al., 1999 : 30). Et d'ajouter un peu plus loin : "*Par le concept de spécification, nous voulons cerner la capacité du territoire à identifier de nouvelles potentialités de développement et à organiser ou réorganiser le déploiement des ressources et de ses actifs*" (*Ibid* : 31). Rallet et Torre, quelques années plus tôt, disaient des territoires qu'ils étaient "*des acteurs du développement économique*" (Rallet et Torre, 1995, cités par Pecqueur et Zimmermann, 2004 : 16). Certes, il s'agit sans doute là d'un propos quelque peu hâtif ou tout simplement par trop métaphorique, mais il entretient la confusion (sinon des auteurs du moins auprès du lecteur) entre le territoire (qui est immanent à la collectivité spatialisée mais transcende les agents individuels) et les acteurs qui le font exister. Il crée aussi la confusion entre le territoire prescrit et formalisé et le territoire informel issu des coordinations de proximité. Le territoire prescrit est en effet gouverné par des institutions formelles (administratives le plus souvent), ayant un pouvoir d'action. Elles peuvent par

abus de langage être confondues avec le territoire (il devient actif) puisqu'elles agissent au nom du territoire pour lequel elles ont des prérogatives (l'équipe municipale est parfois confondue avec la commune dans les discours ou les écrits). Mais il ne peut en être de même pour un territoire informel aux limites mal définies et dont les parties prenantes sont elles-mêmes mal identifiées.

Ces ambiguïtés traduisent le caractère équivoque du concept de territoire, de sa définition approximative et peu opérationnelle chez les économistes. Cela permet une grande liberté dans la façon dont est mobilisé le concept, mais traduit en retour un manque de lisibilité et surtout de méthode dans son identification. Les approximations sont donc fréquentes, et les définitions données par les différents auteurs travaillant avec ce concept ne sont pas exemptes de contradictions, parfois au sein du même texte. Ainsi, après avoir décrit le territoire comme un espace de coordinations, Pecqueur et Zimmermann, reprennent une utilisation du terme de territoire dans son sens d'espace : *"En premier lieu, cet enrichissement de la relation à l'espace des agents situés induit un renouveau de la conception de l'espace dans la théorie économique. On passe d'un territoire produit de fonctions à un territoire produit de stratégies d'acteurs"* (Pecqueur et Zimmermann, 2004 : 32). Et les auteurs de poursuivre : *"Un territoire (qui peut donc être provisoire et incomplet) est la conjonction de l'espace commun abstrait construit par des groupes et d'un espace physique lorsque ce dernier contribue à l'élaboration de la ressource qui fonde le "dedans" par rapport au "dehors". Le territoire ainsi constitué a donc une fonction particulière de repoussoir des acteurs qui ne viennent pas de l'intérieur de ses limites"* (Ibid : 35). D'abord délimité par des stratégies, le territoire ne peut émerger dans la seconde citation que s'il contribue à la construction de ressources (ces ressources fondant les limites territoriales), les stratégies n'en étant plus constitutives. Plus loin encore *"le territoire est une configuration organisationnelle particulière."*

Ainsi, au sein du même ouvrage, diverses façons de concevoir et de délimiter un territoire apparaissent : par les stratégies, par la construction de ressources spécifiques ou encore par la particularité de son organisation, sans que ne soit stipulé si l'ensemble de ces éléments doivent être présents, comment ils doivent se recouper, se compléter, etc. ni comment s'y prendre pour en évaluer la présence. Les mêmes hésitations se retrouvent un peu plus loin dans l'ouvrage, au sein de l'article de Colletis-Wahl et Perrat : *"Le territoire est défini – par opposition à l'espace – comme un réservoir de facteurs latents"*, et de poursuivre : *"Le territoire peut être défini (Kirat et Saglio, 1996) à la fois comme émanation et champ d'action d'une logique de l'action collective, producteur et condition d'un processus de production de facteurs spécifiques, lieu de focalisation et*

d'un enchevêtrement de formes plurielles de proximité" (Colletis-Wahl et Perrat, dans Pecqueur et Zimmermann, 2004 : 125). A nouveau, le territoire est équivoque, pourvu qu'il permette de faire état de coordinations situées des acteurs et de la conséquente construction de ressources spécifiques. Pour être mobilisé de façon plus cohérente dans la discipline économique, il serait souhaitable que son sens soit plus univoque, même si le chercheur doit ensuite procéder – explicitement – à des choix afin de n'en retenir que l'une ou l'autre des dimensions, au vu de la problématique spécifique à laquelle il doit répondre dans sa recherche.

En dehors des travaux de l'école de proximité, le territoire est souvent utilisé par mimétisme, peu défini et ne recouvre généralement pas un sens foncièrement différent de celui d'espace, éventuellement d'un espace restreint (local) propre à susciter des coordinations plus denses, voire plus coopératives entre agents. En tous les cas, ces différents aspects traduisent une conception relativement utilitariste du chercheur, qui n'a construit ce concept qu'en fonction de ce qu'il estime *a priori* lui être nécessaire, au risque de délaisser certaines de ses dimensions peut-être moins immédiatement accessibles, moins clairement utiles. Ainsi la réflexion n'écarte pas de façon explicite les autres dimensions qui peuvent être ailleurs attribuées au territoire, par manque de *besoin*, ou peut être aussi par méconnaissance. Or le territoire mobilisé par les économistes a d'abord été partiellement emprunté aux géographes, qui eux mêmes l'ont travaillé au début à partir de sa dimension éthologique, puis socio-culturelle. Il semble utile ici d'effectuer un retour à la géographie, afin d'en clarifier le sens "premier", dissocié des applications ponctuelles auxquelles il a donné lieu chez les économistes de la proximité. En conséquence, nous nous l'approprierons au vu de ses capacités heuristiques et de l'apport spécifique qu'il peut constituer pour notre démarche de recherche. Il ne saurait en effet être mobilisé comme objet définitif, se suffisant à lui-même, mais doit plutôt constituer un outil de compréhension et d'explication des faits. La mobilisation de ce concept et l'identification d'un territoire participe d'une démarche démonstrative, à laquelle il apporte un élément de compréhension.

1.2.2. Les apports du territoire de la géographie à la compréhension des comportements d'agents

La géographie n'a, pas plus que l'économie, produit une définition réellement univoque du concept de territoire puisque son acception a évolué dans le temps et en fonction des auteurs qui l'ont mobilisé. Le concept est particulièrement utilisé à partir des années 1970/1980, des géographes "*réservés voire critiques à l'égard des apports de la géographie moderniste de l'analyse spatiale*" (Debarbieux, 2003: 39) caressant le projet

de produire "*une lecture globale de la dimension géographique des faits sociaux.*" (Debarbieux, 2003: 40)¹³ Pour ces raisons, il peut revêtir des portées différentes, mais dont la divergence tient davantage, nous semble-t il, à l'attention particulière attribuée à l'une ou l'autre de ces dimensions (à la façon dont elles vont être approfondies) qu'à des différences fondamentales de point de vue.

Nous retrouvons ce qui transparait des travaux sur la proximité dans la distinction entre espace et territoire : le premier revêt un caractère générique et non circonscrit, tandis que le territoire est délimité, contenant des caractéristiques qui le distinguent des autres espaces. Il se spécifie donc bien par l'existence d'un *dedans* et d'un *dehors*, l'enjeu résidant alors dans la détermination des éléments les distinguant et de son essence.

- **Les approches des géographes**

Le Berre, dans l'Encyclopédie de géographie, donne une approche d'inspiration éthologique du territoire en le définissant comme une "portion de surface terrestre, appropriée par un groupe social pour assurer sa reproduction et la satisfaction de ses besoins vitaux." (Le Berre, 1995: 606). Nous en retiendrons l'idée selon laquelle l'appropriation d'une partie de l'espace répond d'abord à une stratégie, effectuée à dessein et non de façon aléatoire ou gratuite. Cette appropriation doit par ailleurs surpasser ou s'accommoder de contraintes (milieu naturel hostile, espace déjà approprié par d'autres groupes, etc.). Colletis, qui a effectué un détour par la géographie pour repositionner ensuite le concept de territoire dans l'économie de proximité, considère qu'il ne peut être réapproprié qu'à travers la dimension marchande de l'espace (propriété ou usufruit du foncier, comparaison des avantages offerts par les espaces lors des choix de localisation) ; il adapte alors la définition précédente de Le Berre comme suit : "Le territoire économique peut alors se définir comme l'ensemble des lieux nécessaires à la satisfaction des besoins et à la reproduction de l'agent économique" (Colletis & Rychen dans Pecqueur et Zimmermann, 2004 : 218). Il s'agit-là d'une interprétation utilitariste et matérialiste, qui pourrait donner lieu à des applications relevant de l'individualisme méthodologique, ceci d'autant plus que la dimension collective que peut revêtir le territoire semble difficile à intégrer ici. Par ailleurs, l'intérêt essentiel du recours à ce concept résidant pour le courant de la proximité dans les coordinations et les dynamiques collectives qui peuvent en résulter, cette démarche perd de son intérêt si elle n'est mobilisée qu'au vu des agents individuels. Le caractère collectif du territoire peut réapparaître à travers les interactions de l'entreprise avec son environnement, celui-ci étant constitué d'agents de diverses natures. Mais quelle est alors l'utilité de faire appel au

¹³ L'auteur fait ici référence à Claude Raffestin, Guy Di Méo, ou encore Jacques Levy.

territoire, là où le réseau de coordinations situées suffirait à rendre compte des questions soulevées ?

Raffestin apporte un nouvel éclairage sur le territoire, qu'il envisage sous l'angle du pouvoir et de l'appropriation de l'espace par les hommes, deux éléments permettant d'établir la distinction entre espace et territoire. "L'espace est un enjeu du pouvoir tandis que le territoire est un produit du pouvoir (...). Dès lors, au couple d'opposition espace vs territoire, je peux ajouter celui-ci : enjeu vs produit." (Raffestin, 1982: 169). L'espace est alors "ce qui est offert ou proposé à des pratiques"(Raffestin, 1982: 168), un "lieu de possibles", tandis que le territoire est un ensemble formé par une société et l'espace qu'elle organise, produit des actions qu'entreprennent les hommes et des desseins qui les motivent : "En s'appropriant concrètement ou abstraitement (par exemple par la représentation) un espace, l'acteur "territorialise" l'espace" (Raffestin, 1980: 129). Par son caractère organisé, il est doté d'une certaine stabilité, tandis que les pratiques qui le forment, toujours en mouvement, l'exposent à des recompositions continues ; il est alors doté d'un état de "stabilité dynamique", ses limites et ses propriétés étant susceptibles d'être sans cesse redéfinies. Il est le produit temporaire et spatialisé de projets, d'actions et d'interactions humaines ; c'est un processus de construction-déconstruction-reconstruction permanent.

L'appropriation est le phénomène central chez Raffestin, y compris dans sa dimension conceptuelle et subjective, considérée comme la clef et l'expression de la maîtrise du territoire par les acteurs. Pouzenc (1999) distingue par exemple trois grands modes d'appropriation de l'espace par l'homme :

- L'intégration de l'espace dans des mécanismes identitaires, qui font appel d'une part à la dimension symbolique attachée à l'espace (le sens qui lui est donné par un groupe) et d'autre part à l'affirmation des limites spatiales de l'identité, distinguant le groupe des autres (l'étendue à laquelle le groupe s'identifie). Les fondements du sentiment d'appartenance à un groupe territorialisé sont à rechercher tantôt dans la mémoire collective, tantôt dans des pratiques ou des symboles.
- La transformation et l'usage concret de l'espace, autrement dit son occupation, son organisation et son aménagement.
- L'intégration de l'espace dans les relations de pouvoir politique, référant à la domination exercée sur un espace borné (limites administratives, frontières) par des acteurs institutionnels au nom de la collectivité.

Le territoire peut alors être construit par une ou plusieurs de ces formes d'appropriation. Il s'agit en conséquence d'un concept très souple, à même de rendre compte de la complexité et de la richesse des liens qui unissent une société à son espace (types d'acteurs et échelles considérés). Il devient ainsi possible pour les géographes d'adapter ce concept aux pratiques actuelles, notamment à la mobilité, qui contribue à faire émerger des territoires réticulaires, imbriqués ou tout simplement élargis, et dont les limites sont de plus en plus variables. Autre atout, cette conception du territoire permet de rendre compte de situations parfois singulières, puisqu'il n'est pas nécessaire que les trois modes d'appropriation proposés plus haut soient réunis ; par exemple, il n'y a pas nécessité d'une occupation physique et régulière des lieux pour qu'ils fassent territoire. Pour notre recherche, nous pourrions ainsi évaluer s'il existe des facteurs contribuant à créer des passerelles entre le territoire des riziculteurs *riograndenses* et l'Uruguay, qui par une ressemblance symbolique, identitaire, ou organisationnelle, parviendrait à limiter l'effet barrière de la frontière et contribuerait en pratique à rendre ce pays plus accessible, plus proche pour des cultivateurs brésiliens.

La signification donnée, le caractère conscient de l'appropriation est indissociable du territoire. Sans idéologie et sans sens, le territoire perd sa substance, redevient espace, et inversement le territoire "*entre dans la combinaison identitaire du groupe social spatialisé qui le façonne.*" (Di Méo, 1998: 9). La formation socio-spatiale fonde le territoire pour Di Méo. Elle désigne un ensemble d'acteurs qui s'approprient un espace ; elle est à l'amont du processus de structuration du territoire proprement dit. Di Méo attache une importance déterminante à ce qui fait sens. Par leurs pratiques de l'espace, les acteurs se l'approprient, entretiennent leur sentiment d'appartenance et l'image collective qu'ils s'en font ; le territoire *vécu*, côtoie alors le territoire *perçu*. C'est parce qu'il est abordé de façon ascendante (par les pratiques et les représentations d'acteurs) que le territoire ne correspond pas nécessairement aux structures spatiales administratives : "(...) *le territoire relève d'un vécu et d'un signifié collectifs. Il est à la fois plus vécu, plus extensif et plus étendu, moins circonscrit, moins borné et moins clos, donc plus incertain, mais en définitive moins imposé par les institutions ou par le langage que le lieu.*" (Di Méo, 1998: 6). L'histoire joue alors un grand rôle dans l'édification des coutumes, des valeurs et des représentations qui serviront de base à l'édification d'une identité territorialisée : "(...) *toute société localisée s'efforce d'ancrer son rapport spatial dans la longue durée, réelle ou mythifiée. Dans ce dessein, elle mobilise des éléments fort variés qu'elle érige en valeurs patrimoniales : biens matériels ou lieux immatériels, savoirs organisés, traditions cérémonielles et festives, lieux de mémoire, paysages, etc.*" (Di Méo, 1998: 62).

En synthèse, et comme l'exprime Ferrier (2003), le territoire est approprié et appropriant, signifié et signifiant, identifié et identifiant. Le courant de la géographie économique, plus développé dans les pays anglo-saxons qu'en France¹⁴, le considère sous ces différentes dimensions et a enrichi sa réflexion en dépassant la notion de rationalité pour mieux se saisir des représentations et des rapports des acteurs économiques au territoire. Guibert (1999a) a ainsi mis en perspective les théories économiques spatiales et les travaux plus empiriques des géographes pour signifier le glissement, durant ces dernières décennies, d'approches rationalistes vers des considérations plus comportementalistes. Les stratégies de territorialisation des acteurs économiques dépendent donc, aussi, des liens entretenus avec un espace donné, selon des éléments historiques, culturels et irrationnels.

- **Apports méthodologiques et heuristiques des géographes à notre démarche**

Les valeurs et les liens au territoire qu'elles forgent pourraient permettre à notre recherche de mieux comprendre le statut de la terre et le rapport à l'espace qu'entretiennent les agriculteurs. En effet, les stratégies des riziculteurs nous semblent être en partie liées à une façon particulière de se sentir ou non ancré dans un lieu, de se percevoir dans un territoire et de gérer le patrimoine foncier. Or il s'agit bien là d'une relation de la société agricole avec son territoire ; cette relation produit une forme d'organisation spatiale (foncière, productive et commerciale), dont la reproduction génère des régularités dans les pratiques ou les représentations, dans les rapports marchands pouvant inciter l'agriculteur à adopter des stratégies de mobilité. Nous faisons alors nôtre cette proposition de Debarbieux (1992 : 96) : "*Toute décision aux conséquences spatiales est donc influencée par la façon dont l'acteur économique se représente le contexte spatial. (...) Les représentations spatiales, y compris celles qui interviennent sur les décisions économiques, sont (...) des construits sociaux.*" Rappelons à ce propos Chanteau, qui réaffirme que "*la rationalité n'opère pas sur la réalité mais sur des représentations de la réalité*" (Chanteau, 2003 : 46). Ici, les représentations liées à la spatialisation de l'activité agricole, à ce que peut être la pratique rizicole dans d'autres lieux (par exemple en Uruguay) peuvent, qu'elles soient fondées ou non, induire une volonté de déplacer sa production. La mobilité des exploitations rizicoles peut être générée non pas parce que l'Uruguay offre effectivement des conditions de production plus compétitives, mais surtout parce que c'est là l'image qu'en ont les riziculteurs.

¹⁴ Pour une présentation de l'évolution de la géographie économique, voir l'ouvrage "Principes de géographie économique" de Géneau de Lamarlière et Staszak, (2000). Y sont entre autres expliqués les cheminements suivis par des géographes économistes comme P. George, P. Claval, G. Benko, ainsi que les anglo-saxons tels D. Harvey, A. Scott, M. Storper, ou encore Ley et Wills.

Dans cette perspective, l'appartenance territoriale des agents peut agir comme un filtre sur l'information et le raisonnement, induire des interprétations ou des réactions en fonction de normes collectives et des comportements de mimétisme. C'est également ce que suggère Smith (1997 : 19) : *"Ainsi, dans le domaine de l'agriculture, la maximisation du profit peut être subordonnée à des faits culturels comme le prestige attaché à la possession et au travail de la terre, la préférence personnelle ou collective pour certaines cultures ou certaines techniques, ou l'attitude religieuse à l'égard de certains animaux."*¹⁵ L'enjeu consiste à montrer que les comportements individuels et collectifs sont en partie déterminés par des raisonnements acquis et situés, qui ne sont pas *a priori* motivés par la recherche du profit ou par les seuls attributs attachés à un espace donné. Zimmermann abonde également dans ce sens : *"Très peu de décisions de localisation apparaissent fondées sur une rationalité à proprement parler économique, mais, pour la plupart, l'emplacement est déterminé par la présence de "conditions acceptables" dans la zone choisie"* (1995: 149). Les autres déterminants de la décision appartiennent à d'autres champs de la rationalité qu'il nous revient de chercher puisque leurs conséquences portent sur la configuration productive et la formulation des stratégies. Au-delà du fait que son existence a une influence sur les contraintes matérielles de la mise en œuvre d'une activité (agroclimatiques, infrastructures, techniques, etc.), le territoire influence également la dimension cognitive de la rationalité par les éléments fondateurs de sa structuration et par leur mise en cohérence.

Dès lors, la définition d'un ou plusieurs territoires constitutifs des normes organisationnelles, symboliques ou identitaires dans lesquels étaient insérés les riziculteurs du Rio Grande do Sul avant d'avoir pris leur décision de produire en Uruguay constitue pour nous un enjeu majeur. Dans cet objectif, nous retiendrons donc qu'un territoire se définit par différentes formes d'appropriations¹⁶ (politique, identitaire et factuelle). L'activité agricole peut, pour notre travail, contribuer largement à configurer un territoire par son influence sur le marché foncier, les techniques productives et les aménagements auxquels elle donne lieu (chacun de ces éléments représentant une forme d'appropriation spatiale). Il s'agit-là d'autant d'éléments qui peuvent "faire territoire", à condition de faire état de régularités collectives dans les pratiques ou dans les représentations des agents. Mais l'agriculture doit être considérée dans son environnement socio-économique et dans sa diversité. En effet, l'identification du

¹⁵ Smith citant De Souza A.R., "A geography of world economy", Merrill Publishing Company, Columbus, Ohio, 1990, définit alors la culture comme suit : *"La culture – c'est-à-dire les coutumes et la civilisation d'un peuple ou d'un groupe déterminé – est le résultat d'un comportement appris. (...) La culture influence la démographie, modifie la structure de la production et de la consommation, favorise ou entrave le progrès économique, contribue à façonner l'idée que nous nous faisons des autres pays du monde."*

¹⁶ Ripoll et Veschambres (2002), considèrent que l'entrée par l'appropriation constitue la méthode la plus claire et la plus opérationnelle pour identifier et définir un territoire.

territoire n'a pas de raisons *a priori* d'être décrite uniquement à partir d'agents économiques. Certes l'économie comporte une large propension à modeler les territoires par l'organisation spatiale de la production et des marchés qu'elle met en place : elle impose des contraintes de production, de relations avec d'autres espaces, de positionnement de son propre espace par rapport aux autres, qui structurent et organisent matériellement (pratiques et infrastructures, orientations productives) l'espace. Mais il convient toutefois de ne pas exclure *a priori* des agents ou des échelles qui ne paraissent pas initialement pertinentes : rien ne permet de présupposer qu'il existe un territoire formé par les seuls riziculteurs (éventuellement de la filière et de leurs réseaux socio-économiques) et qu'il ait une cohérence pour l'ensemble d'entre eux. S'ils doivent constituer le point focal de la démarche, il faut encore les situer dans un environnement économique et spatial plus large. On l'aura compris, c'est le territoire en tant que construit collectif et social qui est recherché ici, dans le double objectif d'en percevoir l'organisation concrète et d'en questionner la propension rétroactive sur le comportement des agents.

Conclusion

Ainsi, pour conclure sur les apports que nous procure le recours à des référents théoriques faisant appel à la science économique et à la géographie, nous pouvons retenir cinq points centraux :

- a) en premier lieu, le territoire concerne une échelle/structure socio-spatiale dont l'étendue va au-delà des strictes interactions individuelles et qu'une étude en termes de réseaux ou en termes de coordinations de proximité n'aurait pas permis d'appréhender. Ainsi, deux riziculteurs peuvent appartenir à un territoire, partageant un certain nombre de normes d'action, de références collectives alors même qu'ils ne se sont jamais rencontrés et ne se rencontreront sans doute jamais.
- b) Implication directe, la mobilisation du concept de territoire inclut les coordinations et les interactions des agents économiques, tout en englobant également un champ économique et socio-spatial plus large. Rien n'empêche, à partir d'une formation socio-spatiale identifiée, d'effectuer ensuite une analyse plus fine des coordinations spécifiques aux cultivateurs de riz, qui sont dès lors situés par rapport à un environnement plus large.
- c) Le territoire est alors doté d'une existence matérielle mais aussi culturelle et cognitive, permettant de dépasser le strict domaine des interactions formelles (qui

sont certes indispensables à étudier), pour atteindre un niveau plus subjectif de la construction socio-spatiale et de la rationalité individuelle.

- d) Par la nature historique et dynamique de sa formation, ce concept ouvre par ailleurs la *boite noire* imaginée par Krugman, permettant de sonder l'origine des spécialisations productives, des phénomènes d'accumulation et d'entraînement spatiaux observés. Il donne en outre la possibilité d'appréhender les processus de construction ou de valorisation des externalités, qu'ils soient ou non basés sur des coordinations de proximité des agents économiques.
- e) Enfin, le recours à la géographie nous permet d'effectuer une clarification méthodologique dans la définition pratique du territoire : il est le résultat d'une appropriation consciente. Cette acception semble plus opérationnelle que la recherche de formes de proximité, elles-mêmes difficiles à déterminer. Lorsqu'elle est matérielle, l'appropriation est relativement aisée à appréhender : évolution des pratiques, droits de propriété, étude des stratégies passées, etc. Lorsqu'elle est subjective, elle peut être recherchée dans les écrits des géographes ou des sociologues, mais aussi auprès des agents eux-mêmes, puisque cette appropriation doit être consciente : les agents sont en mesure de la délimiter, même si le contenu qu'ils donnent à leur territoire évolue ou que ses limites sont floues. Il ne faut pas oublier toutefois que l'identification pertinente d'un territoire est largement liée à l'objet ou à la problématique retenue, donc en tous les cas relative et contextuelle.

Fort de ces avancées épistémologiques et méthodologiques, nous nous attachons maintenant à l'observation d'éventuelles caractéristiques à même de faire émerger des normes collectives propres aux agriculteurs brésiliens, témoignant d'un rapport particulier qu'ils entretiennent avec leur territoire.

Chapitre 2.

La formation d'une agriculture mobile au Brésil

Introduction

Nous avons vu que lors de l'observation de la mobilité productive en agriculture, que l'émergence de certains questionnements est en partie liée à la posture du chercheur : des pratiques nous ont interpellé non seulement par leur contenu intrinsèque, mais aussi parce que comparativement à un environnement de référence (l'agriculture française), elles nous ont semblé résulter de rationalités particulières, liées à leur propre contexte. Cela nous a conduit à postuler que pour l'agriculteur occidental les liens à la terre et au territoire – quelle que soit ici son échelle – sont indissociables de l'occupation physique des lieux et représentent une composante importante de son identité. Pourtant, les stratégies de mobilité productive observées auprès des riziculteurs pourraient constituer, de ce point de vue, le signe d'un desserrement du lien entre les agriculteurs brésiliens et le lieu. Celui-ci les amènerait à faire preuve d'une grande flexibilité dans leurs stratégies spatiales, autrement dit à être *footloose*, n'entretenant avec leurs référents identitaires et patrimoniaux – matérialisés par l'occupation foncière située – qu'un lien essentiellement utilitariste, dépossédé de toute la subjectivité symbolisée par le lieu. La mobilisation du concept de territoire nous permet d'explorer la relation pouvant être théoriquement établie entre le caractère situé des agents économiques et leur positionnement dans l'espace et par extension leurs stratégies spatiales. Ce concept permet d'établir une relations de causalité entre l'appartenance territoriale et la capacité des riziculteurs à formuler des stratégies audacieuses. Il nous amène alors à explorer le territoire au sein duquel s'inscrivent les riziculteurs afin de définir quelles en sont les caractéristiques et en quoi elles peuvent agir sur la rationalité et la formulation des stratégies spatiales.

En situant les comportements stratégiques des cultivateurs de riz dans leur environnement plus vaste, c'est-à-dire national, nous avons pour objectif d'éclairer en partie les fondements de la relation des agriculteurs avec la ressource terre et le lieu. A l'échelle du Brésil, les processus historiques retraçant les dynamiques de l'occupation du territoire national et le rôle particulier qu'y ont joué – et qu'y jouent encore – les exploitants agricoles ont contribué à la formation d'une agriculture mobile.

Nous consacrons le premier point de ce chapitre à l'observation de ces processus (que nous considérons comme une forme d'appropriation effective de l'espace, donc

contribuant à former du territoire) à l'échelle de la Fédération. L'enjeu est de faire apparaître que la relation qu'entretiennent les agriculteurs avec la terre repose en partie sur des pratiques et des représentations issues du mode de développement et de diffusion spatiale de l'agriculture nationale. Ces pratiques et ces représentations résultant des processus historiques de la colonisation et de la formation de l'agriculture brésilienne, sont en retour susceptibles d'influencer la rationalité des agriculteurs et par conséquent leurs comportements. Une attention particulière est portée sur les pratiques et représentations des exploitants *riograndenses* au sein des dynamiques de déploiement de l'agriculture nationale pour percevoir le rôle qu'ils ont pu jouer dans les processus de structuration de l'espace productif et dans la construction de référents collectifs en agriculture.

Un second point recentre le point de vue sur la capacité des logiques pionnières des agriculteurs brésiliens ainsi mises en évidence à se déployer aussi en direction des pays limitrophes, parmi lesquels figure l'Uruguay. La démonstration s'attachera plus spécifiquement alors à identifier les caractéristiques distinctives des agriculteurs du Rio Grande do Sul présents en Uruguay.

2.1. Appropriation foncière et progrès technique : les deux moteurs de l'expansion agricole

Lorsque Raffestin (1982) définit le territoire comme un produit du pouvoir, résultat organisé des formes d'appropriation, il est frappant de constater au Brésil combien les intérêts économiques et leur influence sur le déploiement géographique des activités ont façonné le pays et son organisation spatiale. Ainsi la répartition de la richesse n'est pas seulement observable d'un point de vue social ; elle est aussi localisée, et marque les grandes régions du pays (Santos et Silveira, 2001 ; Santos, 2003). Les régions Sud et Sud-Est ont été tout au long du XX^e siècle les poumons de l'économie brésilienne. Disposant d'une forte base industrielle, elles concentrent la plupart des activités économiques, mais aussi la plus grande proportion de services par habitant. Elles drainent les flux de transport, de capitaux, ou encore de migrants, et comptent les plus importantes densités de population¹⁷. Ces divergences socio-économiques transparaissent aussi dans le monde rural, tant dans les conditions de travail que dans les structures foncières. L'appropriation systématique de l'espace brésilien n'ayant commencé que depuis 500 ans et l'étendue à "conquérir" étant très vaste, la construction du territoire

¹⁷ Et, s'il devait y avoir un nœud central d'activité et de richesse parmi les autres au sein de ces régions, ce serait sans conteste la mégapole de São Paulo.

national (territoire prescrit) n'a pu s'effectuer que progressivement¹⁸. Elle s'est effectuée par avancées successives, à tel point que les modes d'appropriation ont engendré des formes particulières d'exploitation foncière (techniques et structures foncières) et une relation à l'espace en partie fondée sur la migration.

En ce début de XXI^e siècle, les dynamiques migratoires encore à l'œuvre dans le pays et, plus spécifiquement, les migrations rurales, sont un phénomène caractéristique des régions amazoniennes et centrales du Brésil. L'analyse de ces dynamiques et de leurs implications dans la structuration de l'agriculture nationale permet de dégager dans un premier temps le rôle que peuvent jouer les frontières agricoles dans la société rurale, avant de porter une attention particulière sur le positionnement qu'occupe le Rio Grande do Sul dans ces questions.

2.1.1. Centres urbains et fronts pionniers : polarisateurs de migrations rurales encore nombreuses

L'étude des migrations au Brésil est fondamentale pour comprendre les dynamiques productives actuelles, en particulier dans le monde rural. *"Par leur ampleur, les migrations constituent au Brésil un phénomène majeur, une composante essentielle de la dynamique du territoire de ce pays"* (Waniez, 2002 : 148). Après le tarissement à la fin des années 1930 des grands flux d'immigration en provenance de l'étranger¹⁹, *"les migrations interrégionales constituent le mode principal de redistribution de la population sur le territoire national"*. Au cours de la seconde moitié du vingtième siècle, deux grands mouvements migratoires se sont dessinés (Fausto, 2001). D'un côté, une forte émigration du nord-est vers le sud-est et le sud, noyau économique du Brésil, était provoquée par les fortes sécheresses atteignant le nord-est brésilien, en particulier pendant les années 1950, et par l'attrait économique des grandes villes littorales représentant un important foyer d'opportunités d'emploi. Le second phénomène est constitué par la délocalisation d'une partie de la population vers le Centre-Ouest et le

¹⁸ Le processus d'appropriation du territoire national a été marqué à son origine par la mise en place par la couronne portugaise du système des *Capitanias Hereditárias* au cours des années 1534-1536. Ce système se basait sur la concession de grandes étendues de terres à des nobles (*donatários*) qui avaient la charge de la colonisation et du développement du territoire. Ce système s'ajoute à celui des *sesmarias*, qui consistait en la concession par la couronne ou par les *donatários*, de lots de terres à des colons agriculteurs. Sur ces sujets, consulter entre beaucoup d'autres, Lima (2002) et Forster (2003).

¹⁹ Pour une description fine des processus d'appropriation et d'avancée des colons à l'intérieur des terres depuis la découverte du Brésil en 1500 jusqu'en 1900, souvent associées aux cycles économiques du développement du pays (schématiquement extraction végétale, sucre, extraction minière, café), voir Droulers (2001). Voir aussi Martins (1973) qui analyse le mode d'intervention de l'Etat sur le cycle et sur la forme de la colonisation, en particulier dans l'Etat de São Paulo après l'abolition de l'esclavage. A propos de la privatisation des terres rurales durant le processus colonial, voir Fortser (2003).

Nord. L'impulsion initiale provient des opportunités ouvertes, directement ou indirectement, par le gouvernement fédéral. La construction de Brasilia (commencée en 1957 et inaugurée le 21 avril 1960 durant la présidence de Juscelino Kubitschek – 1956-1961) représente symboliquement ce qui a été appelé la "marche vers l'ouest", vestige des aspirations de l'Etat Nouveau²⁰ du gouvernement Vargas.

Les politiques publiques ont lancé et planifié l'urbanisation ou l'occupation et la mise en valeur de la région du Centre-Ouest autour de grands projets de colonisation pour recentrer le pays vers l'ouest. L'ouverture de vastes étendues encore vierges devait favoriser l'essor économique, relancer l'activité et amener le pays sur le chemin du "Progrès" selon une conception très positiviste²¹ de l'appropriation de l'espace. Cette appropriation progressive depuis les années 1950, suivie par des projets d'urbanisation ou de développement des villes déjà présentes puis par de titanesques programmes de construction d'infrastructures ont orchestré cette marche vers l'ouest. Dans la région Centre-Ouest, Brasilia devait agir comme une ville motrice et polarisante tandis que plus au nord c'est la Transamazonienne qui allait, dix ans plus tard, remplir cette fonction (voir encadré).

Les programmes officiels et la colonisation au Brésil :

Parmi les grands programmes nationaux de désenclavement, peuvent être évoqués le Projeto de Integração Nacional lancé en 1970 ; plus récemment le programme Avança Brasil 2000-2003 lancé par le gouvernement de Fernando Henrique Cardoso ainsi que le programme "Brasil para todos" du gouvernement Ignacio Lula Silva. Ces programmes de planification pluriannuels visent à "l'intégration nationale" par la construction massive d'infrastructures de transport et de communications (ports, routes, aménagement des cours d'eau) ou encore d'aménagements hydroélectriques afin de s'approprier et de valoriser l'espace national, mais aussi afin de délester les régions surpeuplées (du Nord-Est en particulier), pour rediriger les populations sans terres vers les frontières agricoles (Bret, 1997 ; Droulers, 2001). Dans les régions enclavées de l'Amazonie, ils ont eu pour corollaire la déforestation, ayant facilité l'accès et l'exploitation de zones auparavant "vierges". Le bitumage de la Transamazonienne – voie dont la construction a commencé sous la présidence du Général Médici (1969-1974), qui doit relier le Pérou à l'Atlantique et traverser la forêt brésilienne d'est en ouest, longeant l'Amazone par le sud – lancé par le programme Avança Brasil est un exemple des dynamiques de colonisation et de déforestation engendrées par la construction de routes. L'INCRA devait alors intégrer les nouveaux arrivants sans terres dans les zones de colonisation de l'Amazonie et des *Cerrados*, d'abord en leur distribuant des lots de terrains inclus dans les programmes de colonisation publics conçus pour les petits paysans. Cependant, étant très

²⁰ *Estado Novo*, du nom du régime autoritaire mis en place par Getulio Vargas entre 1938 et 1946. Ce régime s'est distingué par la concentration des pouvoirs au sein de l'Etat central et par une politique libérale, paternaliste et nationaliste menée par l'alliance de la bourgeoisie industrielle et de la junte militaire. L'un des principaux objectifs de l'Etat Nouveau était de pousser à l'industrialisation du pays – notamment en menant des politiques de substitution aux importations – tout en contenant les revendications sociales. Ayant perdu les élections de 1946, Vargas reviendra à la tête de l'Etat en 1952 et se suicidera le 24 août 1954.

²¹ Cette idéologie positiviste marque la société brésilienne. La devise "Ordre et progrès" qui orne le drapeau national est symptomatique de la vigueur de cette idéologie.

vite dépassé par les évènements et par le nombre de migrants en Amazonie, l'INCRA s'est retiré de son rôle moteur dès la fin des années 1970, octroyant quelques titres de propriété à des paysans qui avaient occupé d'office des terres (les *posseiros*). Il a par ailleurs laissé s'installer des agents multinationaux acquérant d'immenses étendues de terres à des fins spéculatives ainsi que des agriculteurs capitalisés, qui, avec la montée en puissance des théories de développement issues du Consensus de Washington, sont devenus les porteurs potentiels du développement national (par l'attraction de capitaux étrangers et l'accroissement de la force agro-exportatrice du pays) (Droulers, 2001).

D'autres types d'actions gouvernementales, telle celle menée à travers le PPG7 (Programa Piloto para a Proteção das Florestas Tropicais do Brasil) visent à reprendre le contrôle de l'avancée pionnière et à limiter les dégradations environnementales qu'elle produit, tentant de mettre en application les grands principes de la conception "durable" du développement énoncés en 1987 dans le rapport Brundtland puis consacrés lors du Sommet de la Terre de 1992 à Rio de Janeiro. Fondé en 1992 et toujours en vigueur en 2006, il est financé par des dons des pays du G7 (devenu G8 suite à l'adhésion de la Russie en 1998) et piloté par le gouvernement brésilien. Il vise à protéger les forêts tropicales de déboisements massifs et rapides par la diffusion et la vulgarisation des connaissances et des techniques de gestion des ressources. Il se décline en plusieurs programmes localisés dont la majorité visent l'Etat du Pará. Depuis son lancement jusqu'en août 2006, 428 millions de dollars US ont été alloués à ce programme par le G8 selon la Banque Mondiale (site Internet de l'organisme). Cependant la plupart des programmes de préservation environnementale sont dirigés vers les fronts amazoniens, en partie sous l'effet de l'opinion publique internationale davantage sensibilisée aux questions de déforestation qu'à celles du défrichement massif des *Cerrados*.

L'ouverture de routes et de chemins a dopé l'avancée pionnière, et les fronts agricoles se sont constitués en régions de forte attraction des migrations internes. Aujourd'hui, la région Centre-Ouest n'a toujours pas réussi à devenir le nouveau "centre" (économique, culturel, etc.) du Brésil, mais son ascension sur la scène économique nationale est réelle. Les politiques d'équipement et "d'intégration nationale" ont eu des effets induits, puisqu'elles ont provoqué l'installation d'une agriculture intensive dans les régions d'exploitation récente, qui a entraîné la venue de nombreux fournisseurs d'intrants, d'agroindustriels, d'agronomes, etc., drainant des flux financiers. L'agriculture "tire" ainsi le reste de l'économie dans ces régions "nouvelles" du Centre-Ouest et elle est en passe de constituer un pôle productif très dynamique. La participation de la région Centre-Ouest à la valeur brute de la production agricole de la Fédération a ainsi régulièrement augmenté au cours des récentes décennies, passant de 9,5 % en 1985 à presque 17 % en 2003, montrant le dynamisme de ce secteur dans le contexte national. Mais c'est aussi l'ensemble de l'économie de la région qui marque une progression croissante à la production nationale de richesses puisqu'elle participait à 7,5 % du PIB total en 2003 contre seulement 5 % en 1985 (IBGE, *Contas Regionais*, site Internet).

De nos jours, ce processus de conquête du territoire continue à s'exercer ; les colons sont soit de petits agriculteurs familiaux à la recherche de quelques terres à moindre coût, soit des agents de plus grande envergure, tels des entreprises immobilières, des spéculateurs et des grosses exploitations tantôt de cultures intensives et

ultramodernes tantôt d'élevage extensif, s'étendant sur des centaines, souvent même des milliers d'hectares. La colonisation peut être effectuée de façon officielle, c'est-à-dire planifiée par l'Etat, ou spontanée, relevant seulement des agents individuels et des entreprises immobilières qui se sont spécialisées dans la vente et l'aménagement de nouveaux lots de terre. Qu'elle soit chapeautée par des agents publics ou privés, la colonisation doit toujours se faire, en théorie, sous le contrôle de l'INCRA, qui donne son aval sur l'opportunité ou non de défricher certaines terres et planifie les colonisations effectuées en application des programmes officiels.

O Estatuto da Terra, loi n° 4.504 du 30 nov. 1964 :

Cette loi selon son article premier "régule les droits et obligations ayant trait aux biens immobiliers ruraux dans les fins de mise en œuvre de la réforme agraire et de promotion de la politique agricole". Elle définit en particulier une "fonction sociale" de la propriété foncière qui pour être reconnue par les pouvoirs publics doit réunir les conditions suivantes : a) favoriser le bien-être des propriétaires, des travailleurs et de leurs familles, b) obtenir des niveaux satisfaisants de productivité c) assurer la préservation des ressources naturelles, et d) respecter le droit du travail. C'est aussi elle qui définit le *módulo rural*, le *minifúndio* et le *latifúndio* comme des qualifications relatives, établies par rapport à la superficie d'une "propriété familiale". La propriété familiale est alors définie comme un immeuble rural qui, personnellement exploité par l'agriculteur et sa famille et faisant appel à toute leur force de travail, leur "garanti la subsistance, le progrès social et économique". La superficie de ces exploitations ne peut cependant dépasser un seuil maximum fixé pour chaque région et type de production (loi n° 4.504, publication en ligne : www.planalto.gov.br).

Le statut des terres agricoles est régi par le texte intitulé "*Estatuto da Terra*" (la loi n° 4.504 du 30 novembre 1964, voir encadré ci-dessus), qui stipule que les terres n'ayant pas de propriétaire privé appartiennent à l'Etat et que leur propriété ne saurait être transférée sans l'accomplissement de certaines formalités administratives (achat, don, octroi de titres). C'est alors l'Etat qui est chargé de leur surveillance et de leur cession à un éventuel acquéreur privé, dans le respect des quotas légaux. L'incapacité matérielle de réaliser une telle gestion sur de si grandes étendues et la faiblesse de la répression envers les contrevenants ont amené à l'infraction quasi-systématique des dispositions légales, la falsification de titres²² de propriété ou le défrichement "sauvage" étant devenus monnaie courante (Martins, 1980, Foweraker, 1982, Droulers, 2004). La simplicité des démarches d'accession à la propriété et les bas prix des terres constituent les principaux attraits des fronts pionniers et l'avancée agricole sur les terres vierges avance rapidement.

²² A tel point que l'expression "*grilagem de terra*" est entrée dans le vocabulaire courant, faisant référence à la falsification de titres de propriété. Cette expression fait allusion au fait de disposer de faux documents dans une boîte contenant des grillons, de façon à ce que les excréments de ces derniers produisent un effet visuel vieillissant le papier (Stedile e Fernandes, 1999 : 27). Par extension, le *grileiro* (le grillon) désigne "l'individu qui cherche à s'approprier les terres d'autrui moyennant de faux titres de propriété" (Ferreira, 2004 – dictionnaire *Aurélio* – ; cit. originale : "*ao individuo que procura apossar-se de terras alheias mediante falsas escrituras de propriedade*").

La frontière agricole occupe un rôle primordial dans la compréhension des dynamiques et des résultats économiques de l'activité agricole, et a compté pour beaucoup dans l'augmentation de la production nationale jusque dans les années 1970 (Albuquerque, 1997). En effet, tant que les techniques étaient extensives les progrès dans la production nationale étaient avant tout assujettis à l'incorporation de nouvelles terres au processus productif. Toute augmentation sensible du niveau de production était ainsi étroitement liée à la progression des surfaces exploitées. Deux productions ont été considérées comme motrices de l'avancée pionnière : l'élevage, très présent sur les fronts de l'Amazonie et des *Cerrados* depuis les premières opérations de colonisation, puis plus tardivement le soja, qui s'est davantage imposé à partir de la décennie 1990 sur les fronts des *Cerrados* et des forêts de transition dans le Centre-Ouest (Bret, 1997).

L'élevage est sans aucun doute le principal responsable de l'accroissement des surfaces exploitées lors des avancées pionnières ; continuant à être pratiqué de façon extensive, il demande de grandes étendues de pâturages – plusieurs centaines d'hectares – pour être rentable. Dans la région Centre-Ouest par exemple, les surfaces de pâturages artificiels ont été multipliées par cinq entre 1970 et 1996, passant de 9 à 50 millions d'hectares. Le tableau suivant montre à quel point l'augmentation du cheptel bovin dans le pays est essentiellement due à l'évolution des effectifs des régions Nord et Centre-Ouest : respectivement, + 199% et +55% de têtes entre 1990 et 2004. On constate alors que l'agriculture de ces régions a continué à se développer jusque dans les années les plus récentes et que la dynamique pionnière y est toujours en oeuvre.

Tableau 14 : évolution des effectifs bovins au Brésil (1990-2004)

Effectifs bovins	1990	2004	Variation 1990-2004
Brésil, dont	147 102 314	204 512 737	+ 39 %
Nord	13 316 950	39 787 138	+ 199 %
Nord-Est	26 190 283	25 966 460	- 1 %
Sud-Est	36 323 168	39 379 011	+ 8 %
Sud	25 325 979	28 211 275	+ 11 %
Centre-Ouest	45 945 934	71 168 853	+ 55 %

Source : IBGE-PPM (Produção Pecuária Municipal)

Simultanément, l'agriculture de ces régions a continué à se développer et la dynamique pionnière y est toujours à l'œuvre. En effet, mis à part la production de viande, les grandes cultures se sont également largement étendues dans ces espaces de fronts agricoles. L'Etat a, par ses actions envers la recherche, contribué au développement de nouveaux modes de valorisation et d'exploitation de régions auparavant difficilement accessibles à l'agriculture intensive. Il a incité les organismes publics de recherche comme l'EMBRAPA à mettre au point des techniques de préparation du sol et des variétés de plantes (soja et céréales, dont riz en particulier) qui

ont permis l'exploitation des savanes dans les *Cerrados*. Le tableau suivant fait état de la progression assez spectaculaire de la production de soja dans la région Centre-Ouest tant en valeur absolue qu'en part relative de la production nationale. Quasi inexistante en 1960, la production de soja du Centre-Ouest a régulièrement augmenté pour atteindre quasiment 29 millions de tonnes en 2005, soit 55 % de la production nationale.

Tableau 15 : évolution de la production de soja dans le Centre-Ouest entre 1960 et 2005

		1960	1970	1980	1985	1996	2005
Tonnes de soja produites	Brésil, dont	216 033	1 894 000	13 769 000	16 730 000	21 564 000	51 182 050
	Région Centre-Ouest	101	24 778	1 510 000	4 646 369	8 246 000	28 652 564
Part du C.-O. dans la prod. nationale de soja		0 %	1 %	11 %	28 %	38 %	55 %

Source : IBGE, Censo Agropecuario de 1960 à 1996, et IBGE-PAM pour 2005.

Les bons résultats obtenus par la recherche agronomique publique et privée ont permis la colonisation agricole des terres du Centre-Ouest et leur incorporation progressive, au cours des vingt dernières années, au pôle dynamique de l'agriculture brésilienne. Le manque de contrôle et de planification de ce nouveau mouvement de colonisation a cependant conduit à reproduire les schémas du passé, sans parvenir à rééquilibrer la distribution des terres entre *fazendeiros* et paysans (Droulers, 2001). La conquête de la région Centre-Ouest a été organisée par et autour de la grande propriété, contribuant à reproduire la catégorie d'agriculteurs qui était déjà la mieux dotée en terre et détentrice d'un fort pouvoir de lobbying. Cela explique que cette opération de colonisation dans le Centre-Ouest ait irrité de nombreux acteurs sociaux et professionnels qui dénoncent ce qu'ils qualifient de plus grande opération de contre-réforme agraire au monde²³.

Il est clair ici que si l'avancée pionnière a bien joué un rôle clef dans le boom de la production brésilienne de ces trente dernières années, elle n'en a pas pour autant réglé le problème de la répartition foncière et donc des tensions au sein du monde rural pour l'accès à la terre. Il faut par ailleurs mesurer la part de l'incorporation de nouvelles terres

²³ En référence au processus de colonisation de l'Amazonie, Ianni (1979 : 07) souligne que "la colonisation officielle en Amazonie exprime un aspect fondamental de la politique qui favorise la monopolisation des terres (...) par les grands négociants, les *grileiros*, latifundiaires, *fazendeiros* et les *empresarios*, nationaux et internationaux. La colonisation comme contre-réforme agraire apparaît comme condition et conséquence de la façon selon laquelle l'Etat a été amené à recréer la "frontière amazonienne" pour favoriser le développement extensif du capitalisme dans la région." (cit. originale : *a colonização dirigida na Amazônia pode expressar um aspecto fundamental da política que favorece a monopolização das terras (...) pelos grandes negociantes, grileiros, latifundiários, fazendeiros e empresários, nacionais e internacionais. A colonização como contra-reforma agrária, aparece como condição e consequência da forma pela qual o Estado foi levado a recriar a 'fronteira amazônica', para favorecer o desenvolvimento extensivo do capitalismo na região*". Voir aussi Martins (1980).

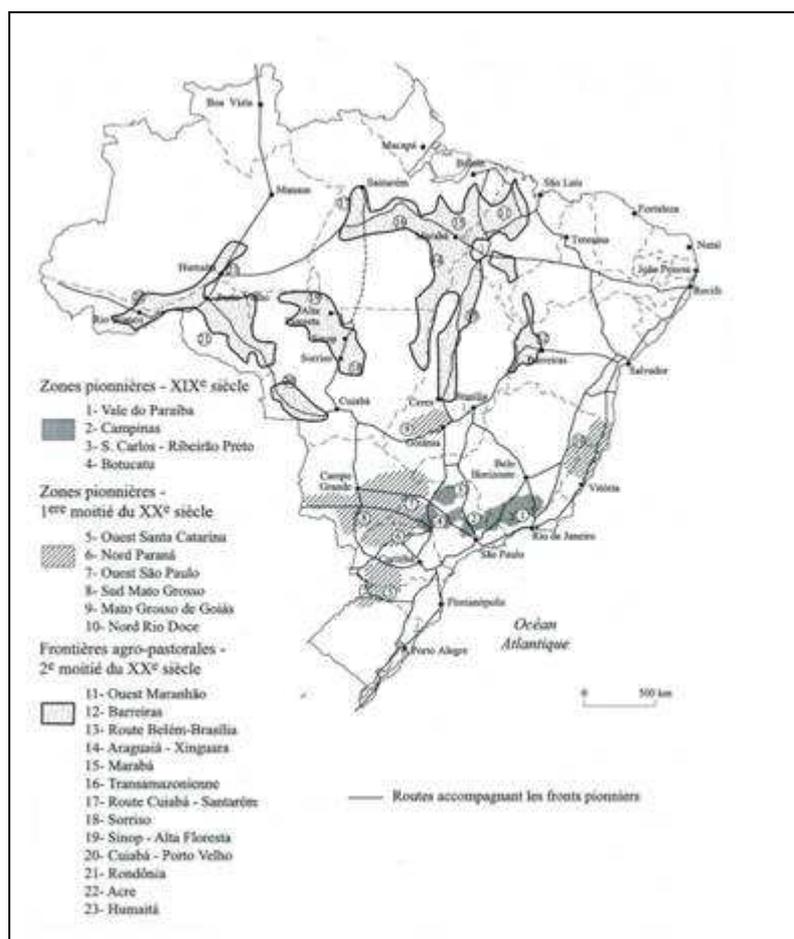
dans la progression de la production nationale, celle-ci étant aussi due aux progrès de productivité. Alves, Contini et Haizelin (2005) affirment même qu'entre 1990 et 2000 ce sont d'abord les progrès de productivité qui expliquent l'accroissement de la production nationale, avant l'augmentation des surfaces cultivées. L'incorporation progressive de nouvelles parcelles à l'effort de production agricole et l'abondance de terres²⁴ encore disponibles entretiennent toutefois un rapport prédateur de l'agriculture avec son espace. Ce mouvement soutient également des flux migratoires encore importants chez les agriculteurs brésiliens qui n'hésitent pas à franchir plusieurs milliers de kilomètres pour accéder à des terres. On trouve ainsi des régions d'expulsion, orientant les migrants vers des régions d'attraction, le solde migratoire (rural) de chacune d'entre elles étant fortement lié à sa configuration foncière.

Les régions d'attraction ayant été présentées, nous décrivons maintenant celles qui produisent des conditions favorables à l'émigration rurale. Ces régions sont celles de colonisation plus ancienne, dont le foncier est saturé et où la taille des propriétés se réduit au fur et à mesure que les générations se succèdent : elles sont divisées entre les enfants héritiers et perdent leur viabilité, obligeant une partie des successeurs à chercher d'autres opportunités. Ces régions d'expulsion se caractérisent le plus souvent par des productivités à l'hectare élevées, destinées à compenser la petite taille des exploitations. Les Etats littoraux et les Etats du sud sont les principaux pourvoyeurs de colons qui se rendent sur les fronts pionniers du Centre-Ouest, tandis que ceux de l'Amazonie ont attiré aussi des émigrants pauvres du Nord-Est. Parmi les Etat littoraux, le Rio Grande do Sul, le Paraná ou encore São Paulo ont une tradition d'émigration vers les Etats du Centre-Ouest²⁵. Plus récemment sont apparus de nouveaux flux en provenance des Etats du Maranhão et du Nord-Est dans son ensemble. Les migrants se dirigent eux aussi vers les nouvelles régions agricoles du Mato Grosso : il s'agit alors d'agriculteurs pauvres ou de travailleurs ruraux sans emploi attirés par la manne du soja, devenu "l'or vert" du Centre-Ouest. Les fortunes amassées en quelques années grâce au soja par certains migrants du sud ont fait circuler des rumeurs dans les régions pauvres plus au nord, dont les populations rurales sont venues enfler les flux migratoires en direction du Mato Grosso, espérant ainsi bénéficier du dynamisme économique qui entoure le développement des grandes cultures et trouver un avenir meilleur comme employés agricoles. L'ensemble des processus d'appropriation du territoire et les phases ayant poussé la colonisation vers l'ouest sont représentés dans la carte synthétique ci-dessous.

²⁴ Les *Cerrados* couvrent 204 millions d'hectares, dont 124 sont estimés par l'EMBRAPA comme étant cultivables. L'Amazonie couvrait en 2003, 500 millions d'hectares dont 330 de forêts (Source : Elisio Contini, chercheur Embrapa, lors d'une intervention pour le café géographique à Marciac, février 2003).

²⁵ Pour davantage d'informations, consulter Mendez del Villar et Ferreira (2005) et Haesbert (1995).

Carte 11 : la poussée pionnière au Brésil



(Source : Droulers, 2001 : 189)

Nous l'avons vu, la colonisation constitue une alternative pour les agriculteurs de se soustraire à la contrainte foncière à laquelle ils sont soumis. Le constat dressé par Brumer et al., (1991 : 175) suite à une enquête menée auprès d'agriculteurs familiaux de plusieurs régions brésiliennes souligne la propension qu'ont ces derniers à émigrer pour accéder à une situation meilleure : *"On ne vendrait la terre ni pour changer de profession, ni pour chercher des ressources dans d'autres secteurs d'activités. Cependant, la grande majorité des agriculteurs interviewés (...) n'hésiteraient pas à accepter une autre exploitation dans une autre région, si celle-ci était plus importante ou offrait de meilleures conditions d'exploitation."*²⁶ Les régions de colonisation ancienne ayant un foncier plus saturé que les autres, alimentent les flux migratoires vers les Etats offrant encore des terres vierges. Le Rio Grande do Sul, qui n'a plus – ou presque – de terres vierges disponibles se positionne donc comme un Etat expulseur. Il convient alors d'étudier quels peuvent être les facteurs explicatifs de la saturation foncière et du besoin toujours pressant de terres agricoles, à l'origine de certaines dynamiques de colonisation.

²⁶ Voir aussi Le Borgne (2000).

2.1.2. Techniques agricoles, prix fonciers et dynamiques familiales : les stimuli de la colonisation de terres nouvelles

Un retour sur l'histoire de l'évolution des techniques agricoles et des dynamiques foncières et familiales permet d'expliquer certains mouvements de colonisation actuels.

Les cultures sur abattis brûlis ont été utilisées dès le XVIII^{ème} siècle par les agriculteurs pour progresser à l'intérieur des terres. Ce mode de conquête de l'espace introduit un rapport de prédation envers les ressources naturelles, provenant du type de techniques agricoles utilisées. Les terres sont d'abord défrichées puis cultivées selon des techniques sommaires, sans apports d'engrais ni rotation. Ces techniques agricoles conduisent à un appauvrissement rapide de la fertilité naturelle du sol, incitant les colons à défricher de nouvelles terres pour commencer plus loin un nouveau cycle : les premières années, les sols récemment défrichés, pauvres et acides, tirent leur fertilité des résidus d'humus mais leurs capacités productives se réduisent avec le temps²⁷. *"Pour cette raison les agriculteurs migraient d'un endroit vers un autre, à la recherche de terres fertiles. Comme les techniques de préparation et d'utilisation du sol étaient très rudimentaires et exigeaient en général le recours à des "brûlis", le cycle de fertilité était relativement court, ce qui contribuait à stimuler le côté prédateur de l'activité."*²⁸ Cela s'est fait d'autant plus sentir que la population agricole augmentant, le besoin de terre s'est fait plus pressant et les temps de jachère permettant à la végétation de couvrir à nouveau les parcelles et de leur rendre leur fertilité n'ont plus été respectés. La non sédentarité des exploitations au Brésil s'est ainsi constituée dès les premiers temps de la colonisation comme un trait caractéristique de l'agriculture (en particulier chez les éleveurs) et a formé au fil du temps une sorte de culture de l'itinérance agricole (Droulers, 2001). De nombreux auteurs (Santos et Silveira, 2001 ; Albuquerque, 1997 ; Albaladejo, Tullet, 1996) associent ainsi le dynamisme des fronts pionniers à la productivité de la terre. Les

²⁷ C'est ce que souligne Claval (2004 : 203) lorsqu'il évoque les "*possibilités économiques*" de développement du Brésil avant ce qu'il appelle la "révolution écologique" : "*Au Brésil, les écosystèmes de la forêt équatoriale et de la mata atlântica doivent leur principale faiblesse aux conditions pédologiques qui les caractérisent. (...) L'exubérance de la végétation tropicale fait illusion : la puissance de la forêt ne vient pas de la richesse des terres sur lesquelles elle pousse. A l'état naturel, les plantes et les animaux morts pourrissent sur place ; les éléments ainsi minéralisés sont immédiatement recyclés. Il n'y a pas de réserves de nitrates, de phosphates ou de composés potassiques dans les sols. L'acidité de beaucoup de terrains réduit encore les capacités productives des écosystèmes*". Autrement dit, lorsque l'écosystème naturel est détruit, la terre perd rapidement tous ses nutriments. Elle est de surcroît très sensible aux fortes pluies et à l'érosion qu'elles provoquent.

²⁸ Cit. originale : "*Por essa razão, os agricultores migravam de um lugar para outro, em busca de terras férteis. Como as técnicas de preparo e uso do solo eram muito rudimentares e exigiam geralmente o emprego de "queimadas", o ciclo de fertilidade era bastante curto, o que contribuía para estimular o lado predatório da atividade.*" (Revista de Política Agrícola, 2001 : 14)

méthodes de culture rudimentaires²⁹ encore en vigueur sur certains fronts agricoles amazoniens, de même que l'élevage extensif présent tant en Amazonie que dans le Centre-Ouest, poussent à défricher toujours plus de terres pour pallier des rendements faibles (Claval, 2004 ; Spenthof, 1995). Ainsi l'histoire ancienne de la colonisation du territoire et les techniques agricoles employées se combinent pour œuvrer toutes deux à la formation d'une agriculture mobile.³⁰

L'introduction de pratiques culturelles plus intensives à partir de la décennie 1970, aurait donc dû assez logiquement ralentir l'avancée pionnière. Si certaines régions n'en ont bénéficié que tardivement, ces innovations se sont tout de même diffusées en direction des fronts pionniers et plus massivement dans le Centre-Ouest : les colons venant des régions saturées du Sud et Sud-Est et ayant déjà adopté des pratiques très intensives ont amené leurs techniques avec eux lorsqu'ils se sont installés sur les fronts agricoles de ces régions. De ce fait l'amélioration des rendements aurait dû, en permettant une meilleure valorisation locale du foncier, réduire le besoin de terres. Or en réalité, l'équation rendements/demande de terres nouvelles n'est pas aussi linéaire. En effet, il faut tenir compte ici de plusieurs phénomènes que sont les prix fonciers (A), les implications de l'évolution des techniques (B) et les dynamiques de reproduction familiale (C).

Nous avons vu au cours de la partie I que les terres non encore défrichées et plus généralement les terres situées dans les Etats pionniers ont un coût d'achat nettement moins élevé que les autres (A). Les prix fonciers constituent en eux-mêmes une

²⁹ Sans fertilisation ni aucun ajout d'intrants, sans pratiques de régénération du sol ou de contention de l'érosion, souvent qualifiées dans la littérature nationale de "prédatrices".

³⁰ Martins (1980: 75) établit une distinction entre le "front pionnier" et le "front d'expansion" : "*C'est à travers le déplacement des posseiros [occupant de terres ne possédant pas de titres de propriété] que la société nationale, c'est à dire blanche, s'étend sur les territoires tribaux. Ce front d'occupation territorial peut être nommé "front d'expansion". Un second mouvement est formé par le mode entrepreneurial et capitaliste de l'occupation du territoire – ce sont la grande fazenda, le comptoir, le magasin, la voie ferrée, la route, le juge, le notaire, l'Etat. C'est sur ce dernier front que surgit ce que l'on appelle aujourd'hui indument le front pionnier. Ce sont en vérité les pionniers des catégories sociales et économiques de la domination et de l'exploitation, liées aux classes dominantes et à l'Etat. Ce front pionnier est essentiellement basé sur l'exploitation parce qu'il est socialement organisé autour d'une relation fondamentale, bien que non exclusive, qui est celle des acquéreurs et des vendeurs de la force de travail. C'est quand le front pionnier et le front d'expansion se superposent que surgissent les conflits pour la terre.*" (cit. originale : "*através do deslocamento de posseiros é que a sociedade nacional, isto é, branca, se expande sobre territórios tribais. Essa frente de ocupação territorial pode ser chamada de frente de expansão. Um segundo movimento é constituído pela forma empresarial e capitalista de ocupação do território – é a grande fazenda, o banco, a casa de comércio, a ferrovia, a estrada, o juiz, o cartório, o Estado. É nessa frente que surge o que em nosso país se chama hoje, indevidamente, de pioneiro. São na verdade os pioneiros das formas sociais e econômicas de exploração e dominação vinculadas às classes dominantes e ao Estado. Essa frente pioneira é essencialmente exploratória porque está socialmente organizada com base numa relação fundamental, embora não exclusiva, que é a de compradores e vendedores de força de trabalho. Quando se dá a superposição da frente pioneira sobre a frente de expansão é que surgem os conflitos pela terra*").

motivation de l'avancée pionnière : les fronts agricoles progressent parce que les agriculteurs recherchent un accès à la propriété, celle-ci étant financièrement plus abordable dans les régions pionnières. Les activités les plus extensives se sont donc dirigées vers les fronts amazoniens. Dans les années 1970 et 1980, les fronts amazoniens étaient ouverts par de petits paysans souvent sans terres, puis les terres défrichées ainsi ouvertes étaient reprises à grande échelle par des *fazendeiros* pour y pratiquer l'élevage bovin extensif. Sur les fronts du Centre-Ouest, c'est davantage l'amélioration des techniques productives (B) qui est venue "pousser" l'avancée du front. Les terres acides des *Cerrados* de Minas Gerais, du Goiás, ou des forêts de transition du Mato Grosso étaient auparavant difficiles à valoriser. La recherche variétale menée par l'EMBRAPA, mais aussi l'amélioration des techniques d'irrigation et de captage de l'eau ont permis de valoriser des régions jusqu'alors essentiellement occupées par une petite agriculture de subsistance très dispersée. Ces progrès techniques alliés à la mécanisation ont facilité encore l'appropriation foncière du Centre-Ouest car, tout en permettant une augmentation de la productivité de la terre, ils offrent aussi la possibilité de valoriser et d'exploiter des surfaces toujours plus importantes. Si l'on ajoute que l'adoption de techniques de conservation des sols et de protection contre l'érosion est encore très partielle³¹, le phénomène d'épuisement rapide des parcelles qui en résulte accentue davantage le besoin de conquérir de nouveaux espaces. En conséquence, la possibilité d'allier des grandes exploitations avec des modes de défrichement efficaces à grande échelle qui permettent une mise en culture rapide des terres, ne semble pas inciter les producteurs à s'inscrire durablement sur les mêmes parcelles. Ils peuvent au contraire avancer, comme par le passé, à mesure que leurs cultures pèsent sur la fertilité du sol ou que la superficie de leur exploitation ne leur est plus suffisante. C'est ce qu'il semble se passer depuis quelques années : si l'avancée du front pionnier tendait à marquer une stabilisation relative, voire un ralentissement au cours des années 1990, elle a repris de plus belle depuis 2001. Le contrôle accru mis en place par le gouvernement sur les défrichements illégaux en Amazonie et dans les zones de forêt de transition, suite au scandale créé par l'annonce de défrichements records en 2004 (passant de 18 165 km² défrichés en 2001 à 27 429 km² en 2004 selon les données divulguées par le Ministerio do Meio Ambiente – MMA, site Internet – en septembre 2006) a cependant à nouveau freiné les avancées pionnières (18 790 km² défrichés en 2005).

En revanche, cette dynamique du front pionnier paraît changer de visage en Amazonie (Droulers, 2004) : les défrichements de l'avant du front étaient, jusqu'à la fin

³¹ Ne serait-ce que par la grande superficie des parcelles, qui ne sont que très rarement entrecoupées de haies ou de lisières boisées pour retenir les écoulements d'eau. Toutefois de nouvelles perspectives s'ouvrent avec la diffusion progressive du semi direct, tendant à retarder quelque peu la survenue de l'érosion.

des années 1990, le fait de petits agriculteurs familiaux (C) dont le départ pour la conquête de nouvelles terres était avant tout dû à leur entrée dans la vie professionnelle. C'est l'impossible installation sur les terres familiales trop exsangues qui amenait ces enfants d'agriculteurs à rechercher et défricher des terres nouvelles. Leur choix se portait sur des parcelles inexploitées pour les raisons que nous avons citées plus haut : prix du foncier, facilités de défrichement, modes d'accès à la propriété facilités par une administration parfois peu regardante sur la légalité des titres. L'épuisement des parcelles pouvait par la suite les conduire à avancer à nouveau. Peu capitalisés pour la plupart, ces producteurs génèrent une occupation désordonnée de terres par avancées successives au fil des générations. Ce mouvement semble aujourd'hui se stabiliser, en particulier sur les fronts du nord longeant la transamazonienne, où les jeunes générations recherchent des installations plus pérennes que leurs parents, privilégiant un accès à la propriété en bonne et due forme. De plus, ils changent leurs méthodes culturales pour des pratiques plus "durables" (Arnauld de Sartre, 2003).

Si ces modes de colonisation "familiaux" n'ont pas disparu, ce sont des agriculteurs d'un autre type qui tendent à devenir les moteurs du défrichement, tels ceux que l'on observe sur les fronts du Centre-Ouest : entrepreneurs ou gros propriétaires, ils sont dotés d'importants moyens financiers et opèrent à grande échelle ; à titre d'exemple, la taille moyenne des exploitations dans le Mato Grosso en 1996 était de 608 hectares³². Ceci semble conforter les thèses de Santos et Silveira (2001), pour qui la mécanisation et l'intensification de l'agriculture (donc des rendements) contribuent à faire avancer les fronts agricoles bien plus qu'elles ne les ralentissent. Conjuguées avec le développement parallèle des infrastructures de transformation, de stockage et de transport, elles soutiennent la mise en place d'une agriculture à grande échelle, très spécialisée, encadrée par une forte présence des industries d'amont et d'aval. Ces dernières années ont vu croître considérablement la rentabilité de la production de soja³³, alimentant une reprise des déboisements.

L'absence d'une véritable réforme agraire, redistribuant les terres et nivelant les inégalités foncières a donc été compensée de deux façons : par l'augmentation des rendements à l'hectare et par la poursuite du mouvement historique d'avancée sur des terres nouvelles. Droulers met en exergue ce trait caractéristique de l'avancée pionnière : *"Les poussées du front pionnier représentent une opération emblématique de la brésilianité en marche, considérées à la fois comme "soupapes de sûreté" d'une société qui expulse ses tensions dues à la modernisation accélérée, et comme une "fuite en*

³² Source : IBGE, *Censo Agropecuário 1996*.

³³ Même si l'apparition et la propagation récente d'adventices et parasites du soja dans le Centre-Ouest inquiètent les producteurs et nuisent aux récoltes.

avant" pour ne pas opérer de réformes dans les régions déjà occupées et développées" (Droulers, 2001 : 188). Le pays a pu de cette façon concilier deux objectifs : soutenir son économie en assurant le développement du secteur agricole et apaiser, au moins en partie, les conflits sociaux. Un programme de redistribution foncière d'envergure nationale étant coûteux et long à mettre en place, qui plus est largement subordonné à une volonté politique forte, c'est l'initiative individuelle qui prend le relais de ce "vide" institutionnel. L'Etat a donc laissé à chaque famille d'exploitant et aux investisseurs (compagnies de colonisation, entreprises agro-industrielles, spéculateurs privés) le soin de trouver des opportunités d'installation, au besoin par la migration, quand il n'a pas lui-même organisé ces colonisations.

2.1.3. L'accès au foncier, problème récurrent dans la société rurale brésilienne

Les formes de la colonisation rurale ont profondément imprégné les structures productives actuelles. L'évolution des techniques et des relations de travail tout au long du XX^{ème} siècle a contribué à marginaliser puis à conduire de nombreux paysans et employés agricoles sur les routes de l'exode rural et des migrations internes (Santos et Silveira, 2001). Par ailleurs, une dichotomie s'est installée entre l'agriculture paysanne et l'agriculture entrepreneuriale d'une part, et entre petites et grandes propriétés³⁴, d'autre part.

Le recensement agricole de 1995 a dénombré près de cinq millions d'exploitations au Brésil. Parmi elles, 80% n'ont pas pris le train de la modernisation et sont exclues tant sur le plan économique (revenu brut par travailleur agricole inférieur au salaire minimum et à la moyenne nationale) que technologique (productivité de la terre inférieure à la moyenne nationale). La moitié de ces exploitations se trouvent dans le Nordeste. *"Les dimensions de l'exclusion sont donc majeures et les bénéficiaires des forts taux de croissance de l'agriculture ont été largement captés par les consommateurs et un petit groupe de producteurs"* (Alves et Contini, 2005 : 21).

La structure actuelle des propriétés agricoles est empreinte de l'héritage des phases successives de colonisation et des modèles d'exploitation des ressources qui ont été successivement mis en place. Tout d'abord, les activités rurales se sont organisées

³⁴ L'agriculture familiale et entrepreneuriale se distinguent par les logiques d'action des exploitants, trouvant leurs manifestations les plus évidentes dans les capitaux investis, les modes de gestion, la relation au marché et à la technicité. Pour sa part la distinction des exploitations par leur taille ne présuppose aucun autre critère que celui du nombre d'hectares, et il peut se trouver des petites exploitations entrepreneuriales (dans le maraîchage par exemple) comme de grandes exploitations peu modernisées et peu intensives (sans être toutefois paysannes). Pour un approfondissement de ces sujets, se reporter au chapitre 1 de la partie III.

autour des grandes exploitations des premiers temps coloniaux (entre 1500 et le milieu du XVII^{ème} siècle). Ensuite des propriétés plus petites se sont formées, correspondant à des phases de colonisation plus récentes (après les années 1830 dans le sud et après l'abolition de l'esclavage en 1888 dans le reste du pays) au cours desquelles les pouvoirs publics ont réglementé les conditions d'octroi de terres aux nouveaux entrants par des politiques de colonisation massive. Au fil des générations, ces propriétés ont été partagées entre les héritiers et elles se sont encore fractionnées. Mais ce n'est pas là la seule origine de la petite propriété ; elle trouve aussi une partie de ses fondements dans la nature des relations de travail pré-salariales (Albuquerque, 1997). En effet, les substrats de l'esclavage ont longtemps imprégné les relations de travail dans les campagnes ; ils ont donné lieu à ce qui a été nommé une société patriarcale, au sein de laquelle le propriétaire terrien concentre le pouvoir mais se doit d'entretenir des relations de réciprocité avec ses employés agricoles (les *colonos*, ou les *moradores*) pour conserver son statut, rétribuer le travail fourni et légitimer son pouvoir.³⁵ Dans le cadre de ces relations, les *fazendeiros* pouvaient donner ou mettre à disposition des travailleurs, des parcelles de terre en échange des tâches effectuées pour eux – c'est le système dit du *colonato*³⁶. Ces traits ont formé au fil du temps une structure foncière très disparate, dans laquelle *minifúndio* et *latifúndio* se côtoient, sans oublier un grand nombre de propriétés de taille intermédiaire.

Aujourd'hui encore, la structure foncière du rural brésilien se caractérise par de fortes disparités, la superficie des exploitations allant de moins d'un hectare à plusieurs milliers, voire dizaines de milliers d'hectares. La distribution de ces propriétés en fonction de leur taille est très asymétrique puisque selon les données du recensement

³⁵ Pour une description approfondie de la formation du Brésil rural, des relations de travail et des structures de production qui en sont issues, se reporter à Freyre G., 2001 [1933] –*Maîtres et esclaves* dans sa traduction française, chez Gallimard, 1952 –qui a écrit ce qui est considéré comme l'un des premiers ouvrages sociologiques de grande envergure publiés au Brésil. Il fut entre autres salué par la critique de l'époque car il fournissait une lecture totalement novatrice du passé colonial du pays, remplaçant la vision basée sur la suprématie de certaines races par une lecture en profondeur de l'organisation sociale et des types de relations qui se sont établies entre les différentes ethnies, entre les propriétaires terriens et la foule des travailleurs/esclaves/serviteurs qui gravitaient autour d'eux, se constituant en un système social très structuré. Il a également décrit la contribution de ces différentes ethnies à la formation de la "culture brésilienne". Cette vision pacifique et unificatrice de la formation brésilienne, du métissage positif lui a été reprochée, ses détracteurs l'accusant de gommer la structure profondément inégalitaire et discriminatoire de la société brésilienne.

³⁶ Le *colonato* désigne une forme de relations sociales et de travail établies entre les *fazendeiros* et les travailleurs agricoles venus d'Europe après l'abolition de l'esclavage au Brésil. Particulièrement implanté dans les plantations de café de São Paulo ce système, qui a parfois été comparé à de l'esclavage, a mis en place diverses formes d'insertion des *colonos* dans l'agriculture. La plus commune de ces formes d'insertion était la rémunération du travail agricole par le propriétaire terrien sous forme d'octroi d'un droit à cultiver sa propre production vivrière sur un lopin de terre sur lequel le *colono*, juridiquement indépendant du propriétaire, pouvait aussi construire son habitat. A propos du système du *colonato*, voir Martins (1979). Le *morador* (l'habitant) désigne plus spécifiquement la personne vivant sur la propriété d'un *fazendeiro* pouvant comprendre différents types de relations de travail ; on le trouve plus particulièrement dans les plantations de sucre au nord-est du pays. Sur ce thème, voir par exemple Heredia (1979).

agricole de 1996, 90% des exploitations (de 1 à 100 ha) ne disposent que de 20 % des surfaces totales, tandis qu'à l'opposé 0,4% des exploitations (plus de 2 000 ha) possèdent 33 % des surfaces. L'INCRA –*Instituto Nacional de Colonização Agrária* – conteste la validité de ces statistiques, affirmant que les écarts sont plus forts encore. A l'échelle du pays on observe un véritable clivage entre régions, qui concentrent l'une ou l'autre des caractéristiques foncières extrêmes : régions de grandes et de petites propriétés s'opposent. Précisions qu'est considérée comme très petite, une propriété de moins de 15 hectares³⁷ ; ces dernières se concentrent à l'extrême ouest de l'Amazonie, dans la région *Nordeste* et dans quelques communes de Rio de Janeiro et de São Paulo. Ailleurs, dans les Etats littoraux, les moyennes propriétés (de 10 à 100 ha) l'emportent. Quant aux grandes propriétés, elles se regroupent dans le centre du pays, dans les *Cerrados*, les zones de colonisation récente et les régions de pâturages naturels au sud et au nord. Au sud, la grande propriété domine dans l'extrême sud du Rio Grande Do Sul, frontalière avec l'Uruguay.

Les grandes propriétés en partie sous-exploitées ainsi qu'une forte tendance à l'utilisation des techniques extensives sont à l'origine des faibles rendements agricoles enregistrés jusque dans les années 1970. Ce retard technologique (les exploitations d'élevage extensif surtout ayant une forte proportion de terres improductives) peut être associé à la prégnance de la culture patriarcale dans ces exploitations, liée à la conviction des *fazendeiros* que les travailleurs étaient inaptes à progresser et à se former (au regard de l'INCRA qui recense les terres non exploitées pour les inscrire dans un programme de redistribution foncière) (Albuquerque, 1997). Ainsi l'abondance de terre et de main d'œuvre bon marché n'aurait pas incité à la capitalisation et à la mécanisation. Puis les rendements sont devenus l'objet de toutes les attentions, après la grave crise d'approvisionnement alimentaire (et agricole en général) du début des années 1960.

Les débats ont alors fait rage sur la méthode à adopter pour augmenter la productivité du sol. Deux solutions étaient alors opposées pour doper les rendements : modification de la structure de la propriété de la terre, pour en finir avec le "gaspillage terrien" (les grandes étendues n'incitant pas à la valorisation de l'ensemble d'une propriété) ou politique d'incitation à la modernisation des techniques de production. Se prononçant pour cette seconde méthode, le gouvernement a alors dissocié l'équité de la productivité. Les principaux effets induits de la modernisation agricole ont été

³⁷ Bien que cette appréciation varie en fonction des régions considérées. En réalité l'INCRA classe la taille des propriétés selon qu'elles permettent ou non de survivre dans une région donnée. Or, par exemple, dans les zones d'élevage extensif, la taille minimale d'une exploitation pour qu'elle soit viable est nettement supérieure à la taille minimale en zone de colonies d'agriculture intensive. Tout le pays a ainsi été zoné, chaque zone développant une classification correspondant à ses caractéristiques agricoles et agronomiques. Nous reviendrons sur ce thème au sein du chapitre suivant.

l'augmentation considérable du prix de la terre, et l'exclusion de nombreux ruraux du fait de la modification des relations de travail. Ce phénomène s'est fait connaître sous le nom de "modernisation conservatrice". Bret (1997 : 153) explicite l'emploi de ce terme : "*c'est une modernisation dans le sens que les techniques de production et de gestion sont améliorées, mais elle est conservatrice dans le sens que les changements sociaux qui accompagnent cette évolution ne vont pas du tout dans le sens de la justice sociale. La production augmente parce que l'outil productif se transforme, mais cette transformation se réalise aux dépens des couches sociales défavorisées*".

Ainsi, toute la politique agricole s'est orientée vers l'objectif de moderniser l'agriculture, en particulier durant la seconde moitié des années 1960 et pendant les années 1970. Pour cela ont été créés ou renforcés plusieurs institutions de recherche et de vulgarisation³⁸, en s'ajoutant à un système de crédit rural subventionné. Ces institutions se sont mises au service de l'instauration de la "révolution verte" dans le pays et l'octroi de crédits subventionnés aux agriculteurs, soumis à l'acquisition par ces derniers d'intrants de nature chimique ou mécanique, a donné une impulsion décisive à la modernisation de l'agriculture nationale sans pour autant régler la question foncière.

La rationalisation et la modernisation de la production agricole ont provoqué la crise du vieux système dit du "*colonato*" dans le centre et le sud, et du "*morador*"³⁹ (habitant) au Nordeste. Ces deux systèmes entretenaient dans le monde rural des travailleurs parfois peu productifs, qui disposaient de quelques hectares pour leur production et fournissaient leurs services aux grands propriétaires terriens. Ils ont été remplacés par les "*bóias-frias*" – littéralement les "repas froids", terme faisant allusion à l'habitude des employés d'emporter avec eux le repas du midi– travailleurs salariés non qualifiés employés comme saisonniers dans les exploitations. Au contraire des précédents, ceux-ci n'intègrent la vie rurale qu'aux périodes d'embauche. Souvent issus du monde rural, ils vivent dans les agglomérations proches des exploitations et viennent grossir la population des *favelas* en bordure des villes. Il peut s'agir aussi de petits paysans peinant à survivre de leur production et trouvant dans le travail salarié un complément de revenu. Avec ce phénomène, c'est en réalité le salariat saisonnier qui progresse dans les campagnes, devenu nécessaire pour pallier la réduction des employés permanents (dont la formation s'améliore), alors que l'on avait auparavant des relations de travail de type féodal. Le travail salarié, conjugué à la mécanisation de l'agriculture, a

³⁸ Embrapa – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, Sibrater - Sistema Brasileiro de Assistência Técnica e Extensão Rural, Acar - Associação de Crédito e Assistência Rural ainsi que les Universités publiques en sont les principaux exemples.

³⁹ A propos de l'impact de la modernisation sur le *colono* et le *morador*, consulter par exemple Graziano da Silva (1999) et Novaes (1977).

substitué un grand nombre de travailleurs peu productifs et sans qualifications à un petit nombre de travailleurs peu à semi-qualifiés (Fausto, 2001). Ainsi, de la même façon que pour l'Europe pré-industrielle du XIX^{ème} siècle, la réduction de la demande de main d'œuvre découlant du processus de modernisation agricole a contribué à exclure une grande partie des travailleurs précaires du monde rural. Certains ont dû quitter terres et emploi, tandis que d'autres offraient leurs services pour des salaires dérisoires.

La contiguïté entre des *latifúndios* aux étendues démesurées qui sous-utilisent une partie de leur espace, et de petits paysans sans terre ou de petits entrepreneurs agricoles dont le développement se trouve limité par la faible offre de terres par le marché, a exacerbé les animosités et attisé les conflits dans le monde rural. Parallèlement, les revendications des travailleurs ruraux se sont aiguisées et ont accompagné le développement du salariat. Elles portaient sur de meilleures rémunérations, l'amélioration des conditions de travail et un droit à la terre. Le *statu quo* gouvernemental, quelle que soit l'équipe dirigeante, a ainsi laissé libre cours à l'extension des conflits ruraux dont le plus vivace est lié à l'accès à la terre.

2.1.4. Les fronts pionniers, soupapes des tensions sociales du monde rural

L'entrée en scène du MST en 1984 (*Movimento dos Sem Terra*), son ascension et sa médiatisation, ont redirigé les revendications sociales rurales d'un problème de conditions d'emploi (plutôt portées par la CONTAG – Confédération Nationale des Travailleurs de l'Agriculture) vers un problème d'exclusion et d'accès à la terre⁴⁰, étouffant quelque peu la voix des syndicats de salariés. Désormais fameux, le MST s'est rapidement étendu à toute la fédération. Son organisation autogérée⁴¹ et ses idéaux collectivistes et populaires ont séduit bon nombre d'exclus ruraux, mais aussi d'habitants des *favelas*. La réelle concentration foncière légitime les revendications du Mouvement aux yeux d'une partie de la société et stigmatise la mobilisation sociale des campagnes. Les revendications en faveur d'une réforme agraire sont déjà anciennes dans le pays⁴²

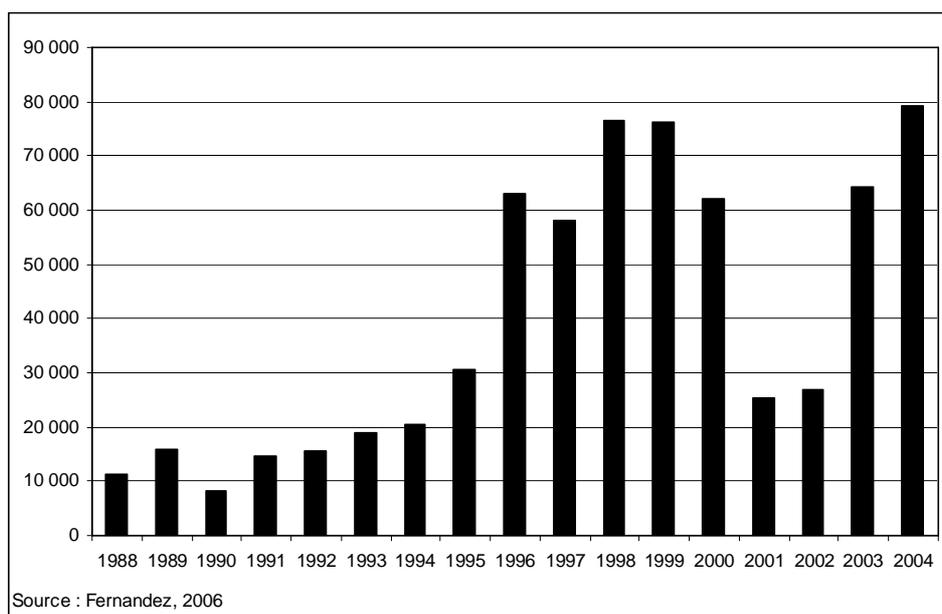
⁴⁰ La question de l'accès à la terre et les revendications pour une réforme agraire sont également portées par de nombreux mouvements que Fernandez (2006) répertorie de façon exhaustive, et qu'il qualifie de "socio-territoriaux". Pour plus de précision sur ce thème, se reporter à l'étude qu'il a coordonnée.

⁴¹ C'est un mouvement, et non un syndicat, il n'a donc pas formellement de personnalité juridique (pour assurer sa direction ont été créés des associations dans les Etats et au niveau de la Fédération) et en théorie pas de structure centralisée ; il n'a ni président, ni secrétaire, ni trésorier. Il est organisé en Directions (direction nationales et directions régionales) et en Secteurs, supervisant directement les membres des *assentamentos* et des *acampamentos*.

⁴² Les débats publics sur le thème de la concentration foncière ont commencé dès les années 1920, cependant que les élites foncières s'opposaient à toute modification de la structure de la propriété foncière. Les revendications paysannes ont donné lieu à plusieurs reprises à un début d'action organisée par les Ligas Camponesas (Ligues Paysannes, mouvement paysan fondé en 1954 ayant fait preuve d'un très fort activisme dans la région Nord-Est jusqu'à ce qu'il ne soit rendu illégal par la dictature militaire en 1964),

mais elles étaient, avant l'arrivée du MST, équilibrées entre des revendications sur le droit à la propriété des travailleurs ruraux et des arguments sur l'amélioration de la capacité productive des campagnes. Une réforme agraire devait œuvrer à la fois pour l'équité en intégrant la population marginalisée à la dynamique productive du pays et pour l'amélioration de l'offre alimentaire grâce à une rationalisation de l'utilisation du sol (Fausto, 2001). Mais l'essor de l'industrie et des services, l'augmentation de l'offre de travail qui en ont résulté ainsi que l'accroissement de la production agricole ont rendu caduc l'aspect économique ou alimentaire d'une telle réforme. Le discours s'est alors converti en une question de justice sociale pour la masse des déshérités et de choix de modèle de développement rural pour le pays. Veiga (par exemple dans un article publié une première fois en 1991 puis réédité en 2002 : "Fundamentos do agroreformismo") a été l'un des principaux artisans de la transformation du débat autour de la réforme agraire en un débat sur le choix d'un modèle de développement rural, portant sur les capacités productives et l'efficacité de la petite agriculture familiale et sur la nécessité d'effectuer une opération de redistribution foncière au profit de cette agriculture.

Graphique 34 : nombre de familles ayant occupé des terres au Brésil entre 1988 et 2004



Les lourdes conséquences sociales du modèle de développement agricole sur les petits exploitants et les salariés agricoles évincés de la profession ont nourri des mouvements protestataires dans les campagnes. Passées les années de dictature la société civile s'organise peu à peu et passe à mener des actions plus offensives dans le but

par des organisations liées à l'Eglise Catholique, par des syndicats de travailleurs ruraux et par le MASTER (Movimento dos Agricultores Sem Terra créé en 1958 au Rio Grande do Sul). Sur ces questions, voir Stedile et Fernandes (1999).

d'obtenir des terres. Le tableau ci-dessus montre l'évolution du nombre de familles ayant occupé des terres entre 1988 et 2004. Veiga (2002 b, rééd.) attribue les débuts difficiles des mouvements ruraux au sortir de la dictature militaire à l'intromission initiale de la junte militaire dans la formulation des projets de réforme agraire⁴³ ainsi qu'au manque de popularité de ces mouvements. Ce manque de popularité – organisé en partie par les latifundistes et leur influence sur les médias – n'ont pas contribué à véhiculer les revendications des sans terres et à les imposer dans le débat politique. La popularisation de la cause des sans terres et le début de la présidence de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002) marquent une augmentation des occupations foncières : les déclarations du président entrant en faveur d'une redistribution des terres ont encouragé les mouvements sociaux à mener des actions nombreuses, dans le but de maintenir une pression forte sur le nouveau gouvernement, le pressant à tenir ses engagements. Les années 2001 et 2002 ont marqué une trêve dans les occupations foncières⁴⁴, qui sont reparties à la hausse après 2003. L'arrivée au pouvoir du président Lula et ses prises de positions marquées en faveur d'une redistribution des terres ont une nouvelle fois conduit les mouvements sociaux ruraux à exercer une pression soutenue sur le gouvernement (Duquette, 2006).

Le MST porte les revendications de réforme agraire devant les médias et lutte activement pour une redistribution des terres au Brésil. Il a beaucoup contribué à diffuser la cause des exclus du monde rural dans la société brésilienne et à l'étranger, ainsi qu'auprès des exclus eux-mêmes, toujours plus nombreux à rejoindre le mouvement. Son principal mode d'action (au-delà du lobbying politique) consiste à occuper des terres jugées improductives ou leurs environs (souvent des terres publiques en bordure des routes) en y installant des *acampamentos*⁴⁵. Ces *acampamentos* sont destinés à entretenir une pression sur les propriétaires terriens et les pouvoirs publics afin d'obtenir des lots de terres sur lesquelles ils pourront installer des *assentamentos*. Les *assentamentos* désignent des étendues de terres qui ont été divisées en plusieurs lots et sur lesquelles ont été installés à des fins agricoles des familles sans terres⁴⁶. Il faut signaler ici que le MST n'a pas l'exclusivité des actions pour la redistribution des terres et qu'il existe en

⁴³ L'auteur montre en particulier comment le projet de réforme agraire appelé de ses vœux par le président Sarney (1985-1990) a très vite été mis "sous tutelle" des militaires, hostiles à sa réalisation.

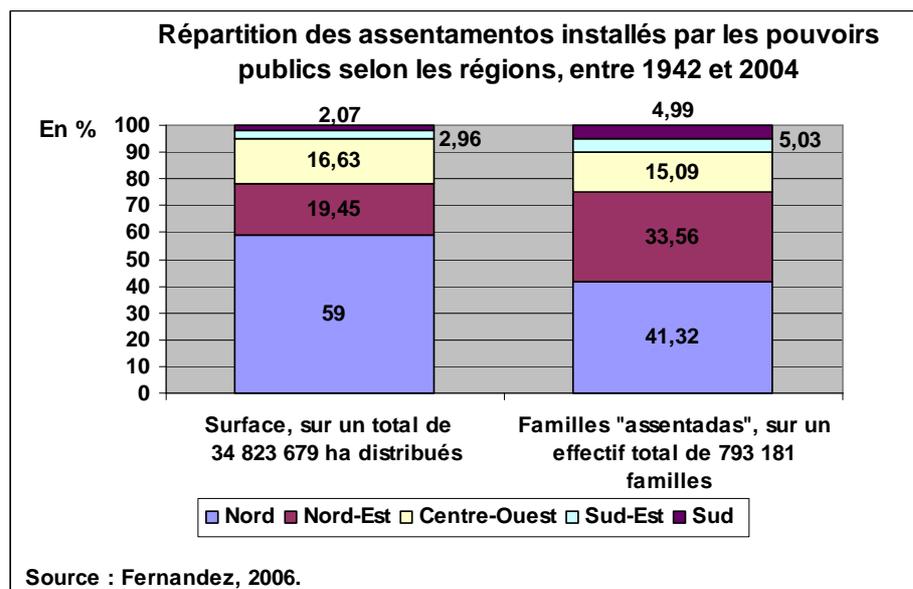
⁴⁴ Cette trêve peut être attribuée à la conjonction de différents facteurs, parmi lesquels l'adhésion par une partie des sans terres à la Cedula da Terra et au Banco da Terra (programmes du gouvernement visant à offrir des crédits pour accéder au foncier, participant d'une réforme agraire "par le marché"), par l'application de la Medida Provisória n° 2.027-38 du 04 mai 2000 interdisant la désappropriation de terres occupées par les sans terres, ainsi sans doute que l'approche d'échéances présidentielles. Ne voulant pas envenimer les conflits sociaux à l'approche des élections dans le but de ne pas nuire aux partis de gauche, les sans terre ont volontairement réduit les occupations.

⁴⁵ Ce sont des campements sauvages réunissant quelques dizaines à quelques centaines d'individus, reconnaissables aux bâches de plastique noir qui recouvre les "tentes".

⁴⁶ Il faut indiquer ici que le lot concédé à l'agriculteur reste de la propriété de l'Etat ; c'est seulement après dix années que l'exploitant en sera considéré propriétaire.

particulier des programmes publics (pilotés par l'INCRA) destinés à recenser les terres improductives et/ou en friche, à les désapproprier au besoin si elles sont situées sur une propriété privée, afin d'y installer des familles de paysans sans terres. Pour qualifier notamment les formes d'exploitations et la valorisation (productive ou non) des terres, il s'appuie sur la loi n° 4.504 du 30 novembre 1964, dite *Estatuto da terra* ou statut de la terre.

Graphique 35 : répartition des *assentamentos* installés par les pouvoirs publics entre les différentes régions (1924-2004)



L'INCRA, et plus largement le ministère de la réforme agraire ont distribué des terres aux paysans sans terres, tentant d'apaiser les conflits ruraux et de rétablir la "justice sociale" comme on dit au Brésil. Ils ont pour cela désapproprié un certain nombre d'exploitants, mais ont surtout installé des familles sur les frontières agricoles. Ainsi 60 % des terres attribuées entre 1942 et 2004 étaient situées dans la région Nord⁴⁷ (graphique ci-dessous), le reste se répartissant entre les régions Centre-Ouest et Nord-Est. Ce sont donc les régions pionnières qui ont les plus grandes surfaces d'*assentamentos*, ainsi que le Nord-Est, où la majorité des surfaces est concentrée dans la forêt tropicale (défrichée au cours des années 1960 à 1980) et plus tardivement dans les *Cerrados* encore "vierges" de l'Etat du Maranhão. On voit bien ici comment ces régions encore inexploitées ont été utilisées par les pouvoirs publics pour apaiser les conflits ruraux.

⁴⁷ Il faut ici prendre en considération le fait qu'une large part de des agriculteurs *assentados* dans cette région sont des *posseiros*, qui habitaient déjà la région depuis longtemps et ont seulement vu leur droit de propriété être légalisé.

Le graphique précédent permet cependant de constater que la région Nord a plus particulièrement concentré les terres attribuées, jouant un rôle de soupape vis-à-vis des politiques publiques. Les surfaces octroyées à chaque famille y ont d'ailleurs été plus vastes que dans les autres régions, confirmant sans doute une certaine facilité à distribuer des terres des fronts amazoniens, sur lesquels on ne rencontrait pas grandes résistances d'ordre technique ou sociale. Le Centre-Ouest pour sa part, davantage occupé par des cultivateurs capitalisés, n'a que marginalement été utilisé à des fins de réforme agraire. Les paysans sans terres qui s'y rendent occupent alors plutôt des emplois de travailleurs salariés et cessent de cultiver pour eux-mêmes.

Les conflits opposant les mouvements paysans ou sans terres et les *fazendeiros* sont le plus souvent violents⁴⁸, les propriétaires terriens employant des méthodes d'autodéfense musclées. Ils se sont étendus dans toute la Fédération et ont peu à peu rejoint les fronts pionniers de l'Amazonie et des *Cerrados*⁴⁹, où les conditions d'appropriation de la terre peuvent être très confuses. Au-delà des propriétaires légaux, il existe des *posseiros* et *ocupantes* qui s'installent d'office sur un lopin de terre qu'ils défrichent. Entre les deux, il existe de multiples moyens illicites pour se faire reconnaître propriétaire de droit, allant de la falsification des documents d'acquisition à la corruption de fonctionnaire pour faire reconnaître après coup un droit de propriété sur des terres défrichées clandestinement. Il arrive souvent que de grands exploitants achètent (légalement ou illégalement) des terres sur lesquelles se trouvent déjà des *posseiros* et *ocupantes*. Les conditions d'expulsion de ces derniers donne alors lieu à de violents conflits, parfois meurtriers. Ainsi le modèle économique et social sur lequel le pays a fondé son développement a conduit à des inégalités profondes, engendrant des conflits aussi fréquents que violents, dont la résolution passe tantôt par le rapport de force (cas des démantèlements de propriétés existantes pour en attribuer tout ou partie à des sans terres), tantôt par la fuite en avant. Dans ce dernier cas soit le gouvernement organise des *assentamentos* dans les régions de colonisation, soit laisse des paysans s'y installer d'office et souvent de façon illégale en occupant des terres appartenant au domaine public.

Plus que la disponibilité de nouvelles terres arables, la question de l'accès au foncier semble être davantage celle de la façon dont la société a organisé son appropriation de l'espace, la manière dont elle s'est territorialisée. L'organisation socio-spatiale de l'agriculture et les structures productives qui en émanent entretiennent la

⁴⁸ La Comissão Pastoral da Terra (CPT) a recensé non moins de 238 assassinats liés aux conflits ruraux entre 2000 et 2005 (site Internet : www.cptnac.com.br).

⁴⁹ Hauts plateaux arborés du Centre-Ouest.

poussée des fronts pionniers (Brumer et al., 1991), la conquête de terres nouvelles et parfois lointaines étant une alternative aux conflits fonciers.

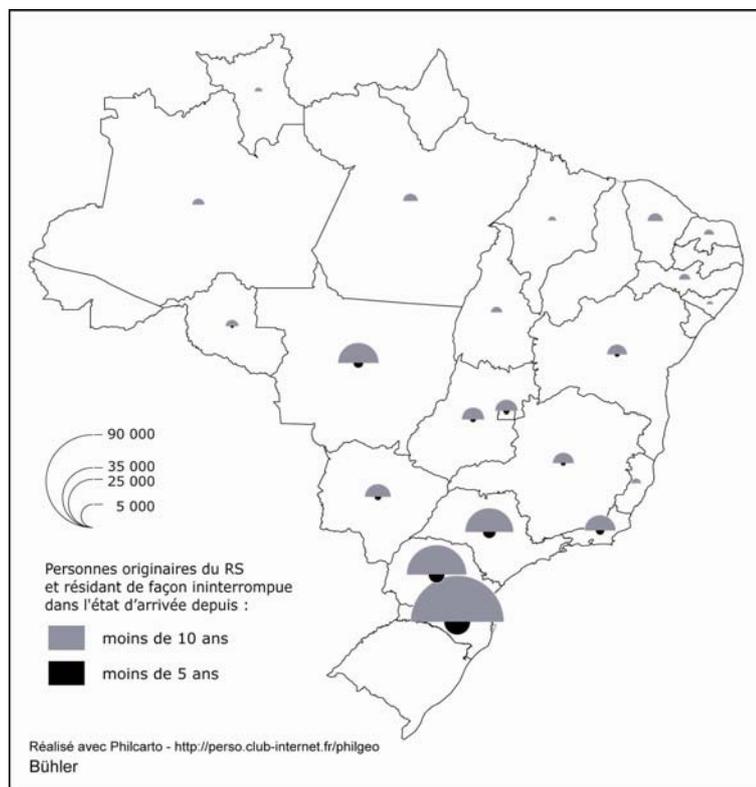
2.1.5. Emigrations rurales *riograndenses* : une "diaspora gaúcha" ?

La carte présentée ci-après de l'implantation des émigrants du Rio Grande do Sul entre 1990 et 2000 suscite deux observations : d'une part le nombre de *riograndenses* a nettement diminué au cours de la seconde période (soit après 1995), et d'autre part les fronts pionniers sont, après les Etats les plus proches, des destinations privilégiées (Goiás, Mato Grosso do Sul et Mato Grosso). Les différences observées entre les deux périodes (avant et après 1995) doivent être lues à la lumière des dynamiques observées plus généralement dans tout le pays : les configurations productives nationales et l'occupation de l'espace tendent à se stabiliser (Waniez, 2002 : 149), allant de pair avec un ralentissement très net des migrations internes durant la décennie 1990. Le Rio Grande do Sul s'inscrit dans cette tendance, ce qui explique que les migrants installés depuis plus de dix ans soient plus nombreux que les "émigrés" récents. Il s'agit donc d'un changement structurel, marquant une tendance à la "sédentarisation" de la population *riograndense* et brésilienne dans son ensemble.

Santa Catarina, l'Etat voisin immédiat du Rio Grande do Sul, est assez logiquement⁵⁰ celui qui a absorbé le plus de *riograndenses* entre 1990 et 2000. Sur la zone limitrophe des deux Etats, il n'est pas rare de voir des ruraux du nord du Rio Grande do Sul passer dans l'Etat voisin pour exploiter des terres agricoles (Carneiro, 2001). Le Santa Catarina a d'ailleurs constitué une destination privilégiée des paysans en recherche de terres jusqu'à la fin des années 1970 ; ensuite, la saturation du Santa Catarina a engagé les ruraux à aller plus loin. Les Etats côtiers tels le Paraná, situés immédiatement au nord du Santa Catarina, et les grands pôles économiques et urbains de São Paulo ou de Rio de Janeiro, drainent eux aussi une grande partie des migrations de la fédération toute entière. Ces dernières destinations concernent avant tout les migrations interurbaines, ou accompagnent le phénomène d'urbanisation croissante de la population en attirant des ruraux aspirant à la vie urbaine. De la même façon que le fait Paris et sa région pour la France, ces villes polarisent, par le gisement d'emplois potentiels qu'elles représentent, de nombreuses populations issues de l'intérieur du pays.

⁵⁰ L'Etat de Santa Catarina est en effet le plus proche du Rio Grande do Sul et constitue un passage obligé pour toute migration interne vers le reste du pays. Il est par ailleurs l'Etat qui présente l'un des Indices de Développement Humain les plus élevés de la fédération (il occupait en 2000 le 4^{ème} rang national), attirant par là de nombreux migrants à la recherche d'une bonne qualité de vie.

Carte 12 : destinations des migrants du Rio Grande do Sul entre 1990 et 2000



Source : recensements de population IBGE.

Quant aux migrations rurales, elles ont suivi une trajectoire remontant aussi vers le nord, mais s'orientant davantage à l'ouest. Les États situés sur cet axe ont été tour à tour des destinations privilégiées, pendant qu'ils offraient encore des terres vierges ; mais leur attrait n'a été que transitoire, la saturation progressive de leur foncier poussant les ruraux à aller encore plus loin vers le bassin amazonien. C'est ainsi que, se rendant d'abord dans le Santa Catarina, puis au Paraná et enfin au Mato Grosso do Sul, les agriculteurs ont commencé depuis une vingtaine d'années à se diriger massivement vers le Mato Grosso (MT).

Au sein de ce panorama, l'État du Mato Grosso retient plus particulièrement notre intérêt parce que, loin des grands centres urbains, ses dynamiques migratoires sont presque exclusivement liées à l'avancée de la frontière agricole et au boom économique qu'y connaît le monde rural. Le défrichement s'y fait à grande échelle, de façon mécanisée et efficace, de sorte que les nouveaux arrivants peuvent mettre les parcelles fraîchement défrichées en culture ou en pâture dès les premières années, rentabilisant ainsi rapidement leur immobilisation. Au vu des nombreuses études réalisées sur le

sujet⁵¹, nous pouvons raisonnablement penser qu'une grande partie des émigrants du Rio Grande do Sul vers le Mato Grosso sont des agriculteurs/éleveurs ou des prestataires de services (fournisseurs d'intrants agricoles, de machines, de conseils et services d'agronomes, etc.). A la lecture de la carte qui précède, le Mato Grosso a donc constitué au cours des années 1990 une destination privilégiée des ruraux du Rio Grande do Sul, qui recherchaient à la fois de nouvelles terres, mais aussi des conditions favorables d'exercice de leurs activités.

A ce titre, si les *riograndenses* vont également vers d'autres Etats "pionniers" comme le Goiás, Rondônia, le Pará (Amazonie) et le Minas Gerais (avancée sur les *Cerrados*), ils privilégient largement le Mato Grosso (*Cerrados* et forêt de transition), dont l'agriculture est très modernisée et mécanisée, en pleine expansion depuis quinze ans. La présence de *Riograndenses* y est tellement forte, que tout migrant en provenance du sud est communément qualifié de *gaúcho* (i.e. habitant du Rio Grande do Sul), indépendamment de son origine exacte. Les *gaúchos* ont petit à petit recréé dans leur région d'accueil toutes leurs marques culturelles, avec par exemple l'ouverture de CTG⁵², la tenue de fêtes traditionnelles et la consommation de produits typiquement *gaúchos* (le maté ou *chimarrão*⁵³ en est l'exemple le plus connu, disponible dans tout commerce de détail du Mato Grosso alors que c'est une boisson qui ne fait pas partie des habitudes alimentaires des autres régions).

Pour mettre en œuvre de telles migrations, les agriculteurs *riograndenses* savent se structurer et sont bien souvent aidés dans leurs démarches par des organisations publiques ou privées. Spenthof (1995 : 52), réalisant une étude sur le lieu d'arrivée des colons dans une commune du Mato Grosso souligne leur capacité à s'organiser pour parcourir des grandes distances : "*Mais leurs origines historiques sont bien loin de là, dans la commune gaúcha de Tenente Portela, d'où ont émigré toutes les familles de la première étape de colonisation et une bonne partie de ceux qui se sont installés dans les étapes ultérieures*"⁵⁴. L'auteur met ainsi en évidence tout un processus, initié dans une commune du nord du Rio Grande do Sul, et qui a peu à peu instauré une "filiale d'émigration" vers une autre commune située sur un front agricole. Ce type de

⁵¹ Pour des études détaillées de l'émigration des *Riograndenses* vers les régions Centre-Ouest et Nord du Brésil, voir les écrits de Santos (1993) ; Ribeiro (1987) ; Kohlhepp et al (2000) ; Haesbert , (1995).

⁵² Centre de Tradition Gaúcha, temple et vecteur de la culture gaúcha, chargé de préserver l'authenticité des traditions (danses et musiques en particulier) et de les enseigner à la population. Nous reviendrons plus en détail sur ce point au sein du chapitre suivant.

⁵³ Sorte de thé tiré d'un arbuste (*erva mate*, ou *Ilex paraguayensis*) que les habitants du sud et originellement du Rio Grande do Sul ont coutume de boire dans une petite coloquinte, habitude qu'ils ont eux-mêmes emprunté aux Guaranis.

⁵⁴ Dans la commune de Barra do Garças. Cit. originale : "*Mas suas origens históricas estão bem distantes dali, no município gaúcho de Tenente Portela, de onde emigraram todas as famílias da primeira etapa da colonização e boa parte das que se instalaram nas etapas subsequentes*"

configuration est relativement commun, les filières d'émigration se structurant autour de personnalités telles les hommes d'église, les représentants syndicaux ou politiques, ou s'organisant également autour de coopératives de colonisation. Ces dernières peuvent être créées spontanément par les producteurs agricoles ou à la demande de l'Etat Fédéral pour la mise en œuvre des politiques publiques de colonisation. Dans le cadre de ces programmes, l'Etat octroie parfois même des terres à titre gratuit.⁵⁵ Nous avons ici un exemple de processus coopératifs fondés sur l'appartenance à une communauté locale outrepassant le domaine professionnel puisqu'ils engagent également des ecclésiastiques.

Ainsi, les conditions historiques, foncières et sociales de l'appropriation du territoire national ont conduit à la formation d'une agriculture relativement mobile. Le fait de quitter son exploitation ou sa région d'origine pour s'installer ailleurs constitue un comportement usuel, qui ne semble pas être remis en cause par une quelconque relation privilégiée, ou traditionnelle, entre l'agriculteur et sa terre. Bien au contraire, une partie de la tradition rurale a été érigée sur la capacité à être mobile, à se conduire en entrepreneur et à "conquérir son propre futur". Dans ce contexte, le Rio Grande do Sul, foncièrement saturé, expulse une partie de ses exploitants agricoles vers d'autres régions du Brésil. Les régions pionnières, en particulier le Mato Grosso, constituent des destinations privilégiées pour les ruraux *riograndenses* qui n'hésitent pas à franchir de grandes distances dans leurs migrations – le centre du Mato Grosso se situe à approximativement deux mille cinq cent kilomètres du centre du Rio Grande do Sul. De telles distances ne semblent donc pas poser problème, même si elles supposent un grand investissement économique et personnel, et obligent les agriculteurs à reconstruire leur environnement social et professionnel une fois sur place. Ces stratégies migratoires sont par ailleurs positivement connotées dans l'environnement social de départ : l'agriculteur s'en va faire fortune, il va ouvrir une porte pour le futur de la famille, et il est à ce titre valorisé dans son groupe d'origine.⁵⁶ Ceci dénote d'une grande disposition des agriculteurs du Rio Grande do Sul à se déplacer, à se défaire des liens tissés localement pour utiliser la mobilité comme un palliatif au manque de terres. La mobilité s'est ainsi peu à peu instituée comme un élément fondateur de la relation des agriculteurs, mais aussi plus largement des Brésiliens, à leur espace : *"En dépit des risques liés aux déplacements, la mobilité des populations en quête d'activité joue très tôt un rôle dans la*

⁵⁵ Voir à ce sujet les ouvrages de Tavares et al (1972) et Becker ; Miranda et Machado (1990), ou encore Santos (1993).

⁵⁶ A titre d'exemple nous avons pu photographier une pancarte publicitaire placée au bord d'une piste au nord Sinop (ville du Mato Grosso dont le développement est lié au défrichement et à l'expansion agricole depuis la fin des années 1970, les défrichement se poursuivant – entre autres – dans la forêt de transition entre *Cerrados* et Amazonie). Cette pancarte marquait le nom d'une localité en formation ; au dessous du nom déjà évocateur donné à cet ensemble d'habitations (*América do Norte* – Amérique du Nord) était portée l'inscription *"Aqui começa o seu futuro"* (*"Ici commence votre futur"*), témoignant de l'image associée à la migration et à l'avancée sur les terres "vierges".

formation de la conscience nationale, d'emblée intimement liée à l'émergence d'un espace d'ample circulation. Cette caractéristique de mobilité demeure, jusqu'à aujourd'hui, un trait marquant du peuple brésilien et de son rapport à l'espace" (Droulers, 2001 : 105). Les pratiques historiques et leurs répétitions ont contribué à ériger la mobilité en véritable trait culturel à l'échelle nationale, y compris dans le monde agricole. En la matière, le Rio Grande do Sul n'est alors ni plus ni moins que représentatif de certaines normes comportementales et subjectives.

2.2. Logiques pionnières et questions frontalières

Nous souhaitons ici replacer le questionnement relatif aux mobilités des cultivateurs *gaúchos* vers l'Uruguay dans le contexte plus général des frontières agricoles brésiliennes et de leurs influences sur les pays voisins. La compréhension des dynamiques foncières au niveau fédéral et des réponses apportées par les pouvoirs publics et les agriculteurs pour réguler les difficultés d'accès à la propriété demande de replacer les cultivateurs locaux dans le contexte national. Ce dernier révèle que les migrations constituent un facteur de rééquilibrage des Etats les plus soumis à des tensions foncières vers les Etats offrant encore des terres vierges. Le départ vers les frontières agricoles constitue ainsi une stratégie couramment adoptée par les *Riograndenses* en recherche de terres. Nous avons vu que le Centre-Ouest représente pour eux une issue envisageable, sinon naturelle. La question est maintenant de savoir si les migrations d'agriculteurs brésiliens vers un pays voisin tel l'Uruguay relève ou non de dynamiques pouvant – et devant – être mises en perspective avec les dynamiques internes.

2.2.1. "Exportation" des tensions foncières internes vers les pays limitrophes

La délocalisation d'une activité agricole vers l'étranger peut sembler fort éloignée de la conjoncture foncière propre à un pays. Une telle attitude suppose – si elle est établie légalement – de se plier à un ensemble de dispositions administratives, légales, qui ajoutent une distance supplémentaire avec le lieu de départ. Cette distance non pas physique, mais d'ordre institutionnel, organisationnel (en référence aux formes de proximité) et cognitif, présume une décision plus lourde à prendre pour l'agent économique concerné et laisse penser que le départ vers une région nationale constitue sans doute une stratégie plus "pratique", plus simple à mettre en oeuvre malgré la longue distance. Le choix de l'étranger peut paraître totalement éloigné de la dynamique foncière

interne au Brésil et relever de facteurs indépendants, tel le coûts des intrants, la disponibilité de financements, un dispositif législatif attractif, etc. L'étude plus précise des dynamiques particulières aux frontières du pays ont pour objectif de comprendre cet éventuel lien entre ses dynamiques internes et les mobilités productives internationales des exploitants agricoles. Stolovich (1989) nous apporte sur ce point un élément de réponse : selon lui, la dynamique du marché des terres dans le Cône Sud est un élément important de l'analyse des migrations entre les différents pays (Reydon et Plata, 1995), et ce d'autant plus si l'on isole les migrations internationales spécifiques au monde rural.

L'avancée pionnière brésilienne a évolué par étapes successives, progressant depuis les côtes vers l'intérieur du pays, en direction du centre-ouest et nord-ouest . Or le sud du pays est beaucoup plus étroit longitudinalement que sa partie centrale et nord, conduisant les colons à se trouver rapidement face aux frontières ouest et sud. Les régions orientales du nord argentin et uruguayen, ainsi que l'est paraguayen, toutes frontalières du Brésil, constituaient avant les années 1970 des zones encore peu anthropisées. Les prairies uruguayennes ont aujourd'hui encore des densités de population rurale très faibles, avec souvent moins de un habitant au km² en dehors des agglomérations. Ces régions limitrophes de l'Argentine et de l'Uruguay ont pourtant été occupées dès les premiers temps de la colonisation, tantôt par des Espagnols, tantôt par des Portugais, se distinguant en cela des espaces totalement vierges de l'intérieur du pays. Pour cette raison sans doute, les attitudes prédatrices des producteurs ruraux y ont été quelque peu limitées. En revanche, plus au nord, aux confins du Paraná ou du Mato Grosso do Sul (dont l'occupation est plus récente sur la partie ouest) le mouvement migratoire s'est fait beaucoup plus pressant et a largement dépassé les frontières nationales pour s'étendre dans l'intérieur du Paraguay, où se sont installés des travailleurs agricoles dédiés à la production de café et de soja : les *Brasiguayos*. De telles incursions ont été rapportées dès les années 1960 et se sont encore accrues au cours des décennies suivantes à tel point que, selon Luis Galeano (1997), l'extension de la frontière agricole brésilienne a généré la plus grande migration internationale du monde rural dans le Cône Sud. En effet, si c'est au Paraguay (1 300 km de frontière avec le Brésil) que l'incursion brésilienne a pris les plus grandes proportions, elle a aussi touché la plupart des pays limitrophes tels l'Argentine (1200 km de frontières avec le Brésil), la Bolivie (3400 km), le Pérou (2990 km), l'Uruguay (1 000 km), ou encore le Venezuela (2 200 km).⁵⁷

Galeano décrit des flux en direction de l'Argentine ou de l'Uruguay plus limités que ce que l'on a pu observer vers le Paraguay : "*Sont arrivés au Paraguay les groupes*

⁵⁷ Voir Reydon et Plata, (1995), et www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/bt.html. En revanche aucune référence n'est faite à des migrations d'agriculteurs en direction de la Colombie, dont l'accès par voie terrestre est encore très difficile (forêt dense et pas de routes) depuis le Brésil.

de petits et moyens agriculteurs les plus nombreux, stimulés par l'importante disponibilité de terres. Ils sont aussi parvenus en Argentine et en Uruguay mais dans de moindres proportions car la disponibilité de terres n'y était pas excessive et la rente foncière était minime. La triple interaction entre la modernisation agroindustrielle, la saturation progressive de la frontière agricole et le contrôle des flux humains, a permis l'émergence d'importants contingents de main d'œuvre itinérante, qui transitaient d'un pays à l'autre au travers des vastes franges frontalières."⁵⁸ En comparaison avec le Paraguay, qui a connu un important mouvement spéculatif dans la décennie 1990, les incursions dans les terres argentines et uruguayennes concernent davantage des mobilités productives d'exploitants déjà capitalisés et cherchant des opportunités productives. Parfois, pour ne pas dire souvent, les trois types de migrations se combinent (les ouvriers agricoles suivant leur patron ayant investi dans des terres à l'étranger).

Plusieurs documents signalent la venue de cultivateurs brésiliens dès les années 1970⁵⁹ dans les trois pays les plus au sud, Uruguay, Paraguay et Argentine. Leur présence s'est intensifiée au cours des années 1980. Ces flux varient en intensité selon les époques et connaissent aussi des vagues de "retour au pays" au gré des conjonctures économiques. Parfois, les achats ou l'occupation de terres peuvent revêtir un caractère illicite, les Brésiliens "maquillant" leurs actions en se cachant derrière une société anonyme, ou en empruntant le nom d'un citoyen local, ce qui rend particulièrement difficile l'évaluation chiffrée du phénomène. La tenue de statistiques est particulièrement hasardeuse, et lorsque des chiffres existent, ils sont peu fiables (Souchaud, 2004) et difficilement comparables d'un pays à l'autre. En l'absence d'évaluations plus précises, nous allons toutefois utiliser ce type de données dans notre travail car elles présentent l'avantage de fournir un ordre de grandeur et de donner une base pour des études plus fines.

C'est au Paraguay que l'entrée d'agriculteurs brésiliens a eu le plus de poids dans l'économie locale ; Laino relève dès 1973 la présence de petits producteurs et d'au moins deux firmes brésiliennes possédant chacune environ 90 000 hectares de terres. Alors que les Brésiliens se dédiaient à ce moment-là au soja, au café (Laino, 1977) et aux cultures vivrières, leur venue est aujourd'hui presque exclusivement associée à l'élevage et au boom du soja dans tout le Mercosur. Le modèle productif et colonisateur brésilien ainsi

⁵⁸ Cit originale : "A Paraguay llegaron los grupos mas numerosos de pequeños y medianos agricultores, estimulados por la gran disponibilidad de tierra. También arribaron a la Argentina y el Uruguay, en proporciones menores, en razón de que ni la disponibilidad de tierra era excesiva ni su renta era muy exigua. La triple interacción entre la modernización agroindustrial, el cierre gradual de la frontera agrícola y la relativa flexibilidad en el control del transito de personas, posibilito la emergencia de importantes contingentes de mano de obra itinerante, que flotaban de un país a otro a través de las amplias franjas limítrofes." (Galeano, 1997: 42)

⁵⁹ Voir Galeano (1997), Reydon et Plata (1995), Laino (1977), Souchaud (2004)

que l'essor sans précédent du marché du soja, ont conduit les producteurs à chercher des terres toujours plus loin, ce qui amène Souchaud (2004) à qualifier l'extrême Est du Paraguay de "front de colonisation agricole brésilien", signalant par ailleurs que la population brésilienne (et ses descendants directs) au Paraguay avoisinerait le demi million à l'aube des années 2000 (estimation de l'auteur, bien au dessus des statistiques nationales qui n'en dénombreraient que 80 000). L'impact de l'arrivée des Brésiliens sur le territoire paraguayen s'est fait plus pressant depuis quinze ans, et les migrants ont peu à peu changé la configuration productive de l'Est du pays. Avec le défrichement de terres nouvelles, la structuration progressive du territoire et le développement des services, les Brésiliens ont introduit puis consolidé une agriculture à grande échelle, très mécanisée et peu diversifiée, qui s'organise autour de l'élevage et de la culture du soja (Souchaud, 2004). Ils ont ainsi changé au fil des années le paysage productif et ont densifié le peuplement de la région frontalière avec le Brésil.

En Argentine, la *Ley de Fronteras*, datant de 1949, interdit l'achat de terres par des étrangers sur une frange de 100 km autour de la frontière. Cette loi a contribué à limiter la présence étrangère, mais n'a pu totalement endiguer les phénomènes migratoires : des agriculteurs brésiliens et en particulier du Rio Grande do Sul, se sont dirigés vers la province de Misiones à partir des années 1970. Etant poursuivis par le gouvernement argentin lorsqu'ils enfreignaient la loi citée plus haut, ils ont utilisé de nombreux artifices pour masquer sinon leur présence, du moins leur titre de propriété dans le périmètre interdit. C'est pourquoi, plutôt que de réduire les flux, ces mesures ont eu pour effet d'augmenter la part des installations illégales. Certaines parties de l'Argentine sont plus concernées que d'autres par l'entrée des Brésiliens ; parmi elles, se trouve le département de General Belgrano (province de Misiones). A 86% rurale, avec moins d'un habitant au km², Reydon et al. (1995, se basant sur le recensement démographique de 1991) décrivent sa population urbaine comme étant en majorité argentine, alors que dans les zones rurales, la majorité de la population serait de nationalité brésilienne. Dans ce cas, les producteurs brésiliens sont avant tout des exclus ruraux, dont beaucoup sont des occupants illégaux de terres et de petits agriculteurs qui ne viennent pas fondamentalement modifier le paysage productif et l'économie locale. Il arrive cependant que des entrepreneurs agricoles (tels les riziculteurs venant de Uruguai ou São Borja au Rio Grande do Sul) s'installent en Argentine mais il s'agit encore d'un fait marginal.

En Uruguay, enfin, la présence d'agriculteurs étrangers est moindre qu'au Paraguay, mais elle reste significative, en tout cas à l'échelle du pays. En ceci, la République Orientale se distingue de ses voisins : elle reçoit à l'ouest l'influence des

Argentins, au nord et nord-est celle des Brésiliens. Elle est donc soumise à une double incursion, dont les moteurs de part et d'autre sont l'élevage, le riz et le soja. Pour ce qui est des Brésiliens, ceux arrivés dans les années 1970 étaient généralement de petits paysans, souvent des sans terres, bien que l'on notait déjà la présence de quelques agriculteurs plus capitalisés (Patarra, 1995). Au cours des décennies suivantes, ce sont davantage des grands propriétaires du Rio Grande do Sul, ou même de São Paulo qui y ont investi, réalisant parfois des opérations d'achat de grande envergure (Reydon et Plata, 1995). Pour donner un exemple de ce qui s'est produit dès les années 1980, nous pouvons évoquer Patarra (1995), qui relate que pendant le seul premier trimestre de 1987, des exploitants brésiliens ont acheté plus de 30 000 hectares de terres. Cependant, il ne s'agit pas d'un phénomène récent et croissant, au cours duquel l'Uruguay aurait été de plus en plus soumis à des pressions venues d'ailleurs. Ces pressions ont toujours existé et se sont manifestées de façon cyclique tout au long de l'histoire de la République Orientale ; elles ont touché tant les secteurs financiers et industriels que l'agriculture.⁶⁰ C'est en tout cas ce que tient à rappeler (Stolovich, 1989 : 271) : "[...] *il faut signaler que la question de "l'invasion frontalière" est un problème cyclique dans l'histoire économique de l'Uruguay. Il y a d'ailleurs eu des périodes du siècle passé durant lesquelles la proportion de terres entre les mains d'étrangers était plus significative qu'aujourd'hui.*"⁶¹

Ces mouvements, cycliques, sont déjà anciens puisque dès 1885, presque 50 % des exploitations des départements à l'est et au nord-ouest de l'Uruguay étaient dans les mains de citoyens brésiliens.⁶² En 1900, la proportion d'établissements ruraux brésiliens dans l'ensemble du pays était déjà redescendue à 35 %.⁶³ De plus Stolovich (1989) souligne que la majeure partie de ces "étrangers" sont rapidement devenus Uruguayens et

⁶⁰ Il faut sans doute rapprocher cela de la propre histoire du pays, qui a été constitué pour servir d'Etat-tampon et apaiser les vellétés entre les empires espagnol (Argentine) et portugais (Brésil). Le bassin de la Plata constituait un enjeu géostratégique très important pour l'époque, passage obligé de toutes les marchandises transitant entre l'intérieur des terres et l'Océan Atlantique. L'embouchure du Paraná a donc été l'enjeu de nombreuses luttes entre les deux empires, entraînant la constitution d'un Etat "entre-deux", enclavé entre ses deux puissants voisins. Assez grand pour remplir son rôle d'état tampon apaisant les conflits, l'Uruguay ne l'était cependant pas assez pour s'ériger en véritable puissance. Les guerres qui ont suivi n'ont définitivement fixé les frontières de la République Orientale qu'à la fin du XIX^{ème} siècle. Depuis, l'Uruguay continue à être très influencé par ses deux voisins, tant sur les plans économiques que culturels. En effet les frontières ont été fixées très tard et leur tracé a été modifié à plusieurs reprises, si bien que les habitants ont été habitués à ne pas trop se formaliser des limites administratives.

⁶¹ Trad. de l'auteur ; cit. originale : "[...] *se debe señalar que la cuestión de la "invasión fronteriza" es un problema cíclico de la historia económica del Uruguay. Incluso, hubo periodos en el siglo pasado en que las proporciones de tierras en poder de extranjero eran mas significativas que en el presente.*"

⁶² Départements de Artigas, Salto, Rivera, Tacuarembó, Cerro Largo, Treinta y Tres, Rocha, Maldonado, Durazno et Paysandu, selon J.P. Barran, B. Nahum, *Historia rural del Uruguay moderno, Tomo II, 1886-1896*, EBO, Montevideo, 1968, cité par Stolovich (1989 : 72)

⁶³ Selon R. Petrisans R., G. Freiria, *Extranjerización de las tierras nacionales*, Proyección, Montevideo, 1987, cité par Stolovich (1989 : 72).

se sont totalement intégrés dans la société uruguayenne. Il signale également que ces *extranjerizacion*⁶⁴ avaient presque disparu dans les années 1930. Cette incursion se réalisa principalement dans les départements frontaliers et Stolovich la lie directement à la situation foncière au Brésil : "*L'incorporation de Brésiliens au territoire productif national est donc le résultat d'une avancée de la "frontière agricole" déjà refermée au Brésil, en plus des facteurs conjoncturels qui l'ont l'incité (différences abyssales du prix de la terre, différences de taux de change, etc.)*" (Stolovich, 1989 : 272)⁶⁵. Ainsi on ne peut étudier les mobilités productives de riziculteurs brésiliens en Uruguay sans se pencher auparavant sur les dynamiques foncières et agraires du Brésil, ces éléments venant s'ajouter à des facteurs conjoncturels qui rendent l'Uruguay attractif. Cette présence étrangère est cyclique, et obéit à des déterminants économiques encadrés dans un contexte socio-historique. Forts de cette mise en perspective des mouvements constatés entre le Brésil et l'Uruguay avec le contexte plus large dans lequel ils s'exercent, nous souhaitons maintenant montrer le poids et la place de ces mobilités productives dans la République Orientale d'Uruguay.

2.2.2. Une présence toute relative des producteurs brésiliens en Uruguay

La présence d'intérêts et de capitaux étrangers en Uruguay est depuis longtemps déjà une composante de la structure économique du pays et fait l'objet de nombreuses controverses, y compris dans le monde rural. L'aspect quasi continental du Brésil lui donne beaucoup de poids et d'influence sur les pays voisins, ses détracteurs le qualifiant volontiers d'impérialiste. Des investissements ou des activités réalisés sur le sol national par des Brésiliens peuvent prendre des proportions importantes pour les économies nationales limitrophes, alors même qu'ils paraissent dérisoires au regard du Brésil.

Des partis politiques nationalistes (le plus souvent de gauche), des lobbys agricoles ou encore des associations se sont emparés de ces thématiques pour en faire des campagnes politiques, disant s'opposer au laisser-faire des autorités nationales face à ce qu'ils appellent désormais l'"*extranjerizacion*". Ainsi Laino exprime ses craintes d'une "*extranjerizacion*" jusqu'à l'*acculturation* ou la *colonisation culturelle*"⁶⁶ du Paraguay, et Stolovich questionne le poids des investissements étrangers sur l'économie

⁶⁴ *Extranjerizacion* : terme littéral utilisé par les Uruguayens pour se référer aux investissements des Brésiliens sur leur territoire, en général en les dénonçant.

⁶⁵ Trad. de l'auteur ; cit. originale : "La incorporación de brasileños al territorio productivo nacional resulta, entonces, en una ampliación de la "frontera agrícola" ya cerrada en Brasil, mas allá de factores coyunturales que la empujan (diferencias abismales en el precio de la tierra, diferencias de cambio, etc.)."

⁶⁶ Laino, 1977, p 8, cit. originale : "*extranjerizacion económica hasta la desidentificación o colonización cultural*"

uruguayenne. Il tente de définir ce terme d'*extranjerisacion*, qui revêt communément un caractère négatif. Pour l'auteur, d'affiliation marxiste, l'*extranjerisacion*, c'est le "*droit, pour des sujets étrangers ou des entreprises étrangères, de s'appropriier la plus-value créée dans l'économie nationale, excepté celle qui est générée intérieurement et appropriée extérieurement par voie du commerce de marchandises ou par le transfert de technologies à des entreprises de capital national.*" (Stolovich, 1989 : 341)⁶⁷

Relayées par la presse, ces thématiques resurgissent périodiquement dans les débats nationaux et peuvent prendre des tournures inattendues. Ainsi, suite à la crise de l'élevage traversées par l'Uruguay après les années 1970, l'achat de terres par des étrangers était devenu pour les producteurs locaux un instrument de chantage : "*La stratégie adoptée par les éleveurs lorsqu'ils ne parvenaient pas à payer leurs dettes, a été de menacer le gouvernement de vendre leurs terres à des Brésiliens si la Banque Centrale ne refinançait pas leurs dettes à taux bas et à long terme*" (Reydon et Plata 1995 : 167)⁶⁸ Plus récemment, ce débat a connu un renouveau lors de la campagne électorale pour les présidentielles de 2004 et a été intégré au discours politique de la coalition de gauche⁶⁹.

Des statistiques ont été élaborées sur la présence plus récente de Brésiliens dans les campagnes uruguayennes pour l'ensemble de l'activité agropastorale, lors des recensements agricoles successifs de 1980, 1990 et 2000. Ces données ne spécifient pas la présence d'agriculteurs étrangers par type d'activité, mais renseignent toutefois sur

⁶⁷ Cit. originale : "*derecho, ostentado por sujetos extranjeros o por empresas extranjeras, de apropiarse de la plusvalía generada en la economía nacional, con exclusión de aquella plusvalía generada internamente y apropiada externamente por la vía del comercio de mercancías o por la transferencia de tecnología a empresas de capital nacional.*" Cette *extranjerisacion* est en pratique bien difficile à évaluer, d'autant plus lorsqu'il s'agit de sociétés anonymes dont l'origine des capitaux est multiple, sans compter que l'entrée massive de capitaux étrangers attirés par un système bancaire discret est considérée comme plutôt profitable pour le pays, constituant l'un des piliers de l'économie nationale. Le bas blesse lorsque ces capitaux s'approprient des terres : le phénomène est alors plus visible, plus palpable, et les nationaux l'acceptent mal.

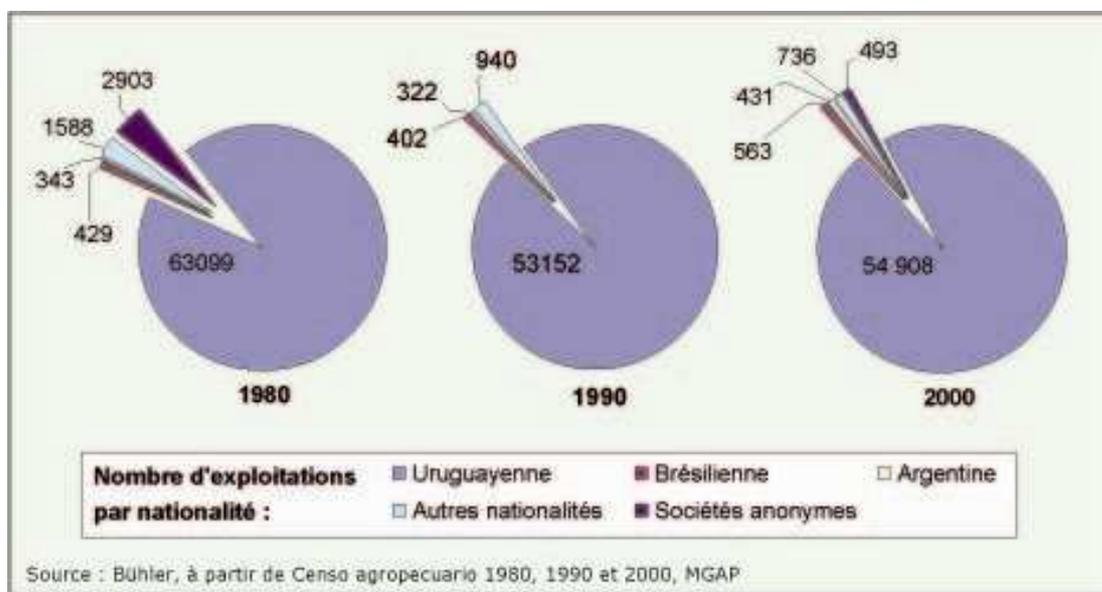
⁶⁸ Cit. originale : "*A estratégia adotada pelos pecuaristas, ao não conseguirem pagar suas dívidas, tem sido ameaçar o governo com a venda de suas terras a brasileiros, caso o Banco Central não refinance suas dívidas com juros baixos e a longo prazo.*"

⁶⁹ Ainsi le *Frente Amplio*, coalition qui a remporté les élections de 2004 pour la présidence [prise de fonction en mars 2005], avait inscrit des réformes sur l'accession à la propriété terrienne dans son programme. Le programme de la coalition sur le secteur agricole et agroindustriel contient un chapitre intitulé *Gestión estratégica de los recursos naturales* [Gestion stratégique des ressources naturelles), lequel proposait les mesures suivantes : "*Política de tierras : Modificar la legislación que permite la creación de Sociedades Anónimas al Portador para la posesión de tierra productiva.*" ["Politique foncière : modifier la législation permettant la création de sociétés anonymes au porteur, lui permettant l'appropriation de terres productives"] Suivi d'un autre point mentionnant que "*Se buscarán acuerdos por la vía legislativa disminuir al máximo posible la tenencia de tierras por parte de extranjeros, especialmente en la faja fronteriza, acordando reciprocidad con países limítrofes.*" ["On recherchera par voie législative à réduire au maximum la possession de terres par des étrangers, en particulier le long de la frange frontalière, appliquant un principe de réciprocité avec les pays limitrophes."] Source : Programme du Frente Amplio, diffusé par mailing en mars 2005.

l'importance du processus d'*extranjerizacion* de l'agriculture uruguayenne. Les informations sont relevées au niveau de chaque exploitation⁷⁰ et indiquent la nationalité de son gestionnaire (y compris lorsqu'il s'agit d'une société, auquel cas la nationalité est celle du responsable). Ces éléments s'écartent un peu du débat sur l'appropriation des terres par des étrangers, pour se référer plus directement à leur participation dans l'effort productif intérieur et ce, indépendamment de la forme juridique de l'usufruit foncier (ils peuvent être métayers, locataires ou propriétaires).

Au vu des deux figures suivantes, il apparaît que la présence d'étrangers au niveau national est minime ; tout au long de la période, les exploitants uruguayens représentent plus de 96 % du total des exploitants, les 4% restants se divisant entre les autres nationalités et les sociétés anonymes⁷¹. Ajoutons qu'en termes absolus, les exploitants étrangers ont diminué sur la période, passant d'un total de 2360 sur 68 360 en 1980 à 1730 sur 57000 en 2000. Il est intéressant de noter que, alors que le nombre total d'exploitants nationaux et "autres nationalités" diminue, les Brésiliens et les Argentins sont pour leur part en augmentation, ce qui vient accroître leur présence relative dans la population agricole totale. Ceci étant dit, cette participation reste minime, puisque sur 57 000 chefs d'exploitation en 2000, seuls 563 Brésiliens ont été comptabilisés –c'est-à-dire un tiers des exploitants étrangers soit moins de 1 % de la population de référence.

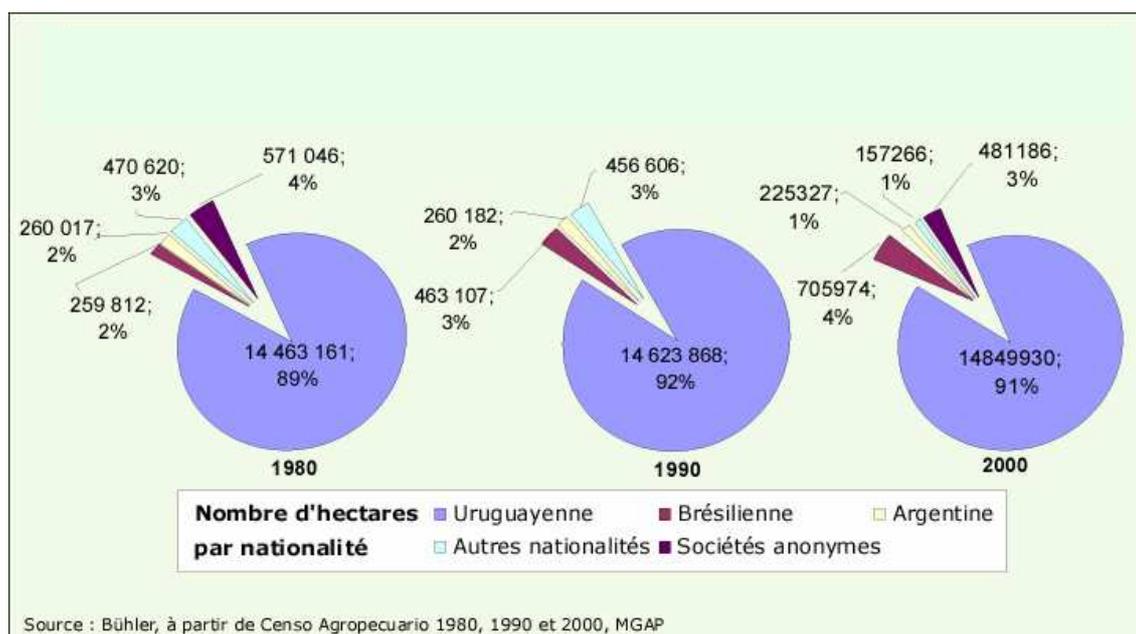
Graphique 36 : nationalité des chefs d'exploitations agricoles en Uruguay



⁷⁰ Définie comme une ou plusieurs unité(s) de production de plus de un hectare, ayant une gestion indépendante

⁷¹ Les données sur les sociétés anonymes sont absentes en 1990 car cette forme juridique d'exploitation a été interdite pendant un temps.

Graphique 37 : surface exploitée selon la nationalité du chef d'exploitation en Uruguay



Les données sur les surfaces exploitées sont en revanche plus significatives par leur poids respectif au regard de la superficie totale. Sur chacune des périodes, les étrangers ont exploité entre 6 et 8 % des surfaces totales, avec une faible augmentation en 1990 et un fléchissement en 2000. La superficie totale (toutes activités agricoles confondues) exploitée reste relativement stable, tandis que les composantes internes varient : les surfaces exploitées par les Uruguayens augmentent légèrement, passant de 14,5 millions d'hectares à 14,8 millions. Pour leur part, les superficies aux mains des Argentins se réduisent sensiblement en valeur absolue tout au long des vingt ans (de 260 000 à 225 000 environ), leur part relative passe de 2 à 1%. La conjoncture récente – post 2000 – montre que la présence argentine sur le littoral ouest du pays s'est considérablement accrue, poussée par l'engouement pour le soja. La forte demande de soja sur le marché international a stimulé la production en Argentine, dont les cultivateurs fuyant les taxes aux exportations, ont aussi massivement investi les terres du littoral ouest-uruguayen. Sous l'impulsion des Argentins, la culture du soja s'est alors étendue dans l'ouest du pays, le long de la frange frontalière (Achkar ; Cayssials et Domingez, 2004).

L'autre phénomène notable est la concentration croissante de terres entre les mains de Brésiliens, ces derniers ayant plus que doublé les surfaces qu'ils exploitent, passant de 260 000 hectares en 1980 à 706 000 en 2000. En vingt ans, la présence brésilienne dans le paysage agricole uruguayen s'est donc faite plus pressante, tant en nombre d'agriculteurs qu'en surfaces exploitées. Une analyse en termes proportionnels amène toutefois à relativiser le propos, leur poids par rapport aux nationaux restant largement

minoritaire. L'accélération du mouvement depuis 1990 laisse entendre que la création du Mercosur peut avoir eu des effets induits propres à dynamiser les délocalisations productives et les investissements directs des pays membres dans le secteur agricole uruguayen.

Afin de compléter ces données, comparons la taille moyenne des exploitations selon la nationalité du responsable. Il apparaît au vu des informations disponibles, que les exploitations aux mains d'étrangers sont en moyenne plus grandes que les exploitations "nationales". Dans ce contexte, les Brésiliens se démarquent une fois encore par l'importance relative des superficies qu'ils exploitent, et qui va croissante. Si au cours des vingt dernières années les exploitations brésiliennes se sont toujours distinguées par des superficies en moyenne plus grandes, cette tendance s'est encore accentuée dans les années les plus récentes⁷².

Tableau 16 : concentration de terres exploitées par des Brésiliens en Uruguay

	Nationalité de l'exploitant	urug.	brésilienne	argentine	autres	Sociétés Anonymes	moyenne générale
Superficie moyenne des exploitations (ha)	1980	229	606	758	296	197	234
	1990	275	1152	808	486	-	288
	2000	270	1254	523	214	976	287

Source : compilé et mis en forme par l'auteur à partir de Censo Agropecuario 1980, 1990, 2000 ; MGAP.

En 2000, 1 % des agriculteurs brésiliens exploitaient 4 % des terres agricoles, soit une taille moyenne par exploitation de 1250 hectares, bien au dessus de la moyenne nationale (287 ha). Nous pouvons alors penser que les exploitants brésiliens venant en Uruguay ont des caractéristiques d'entrepreneurs ou de capitalistes agricoles, plus que d'exclus du monde rural fuyant les difficultés du Brésil. Alors que de nombreux travaux sur l'avancée brésilienne au Paraguay montrent qu'elle est en partie le fait d'une forte proportion de petits producteurs (au moins pendant les premières années, à la suite de quoi sont venus des agents plus structurés) poussés par la pression foncière et les mutations des conditions de travail dans les campagnes brésiliennes, la situation uruguayenne semble davantage liée à d'autres types d'agents. Les travaux (Stolovich (1989), Scarlato (1999)) mentionnant la présence d'étrangers, en particulier de Brésiliens, dans la production agricole uruguayenne, confirment le caractère entrepreneurial de ces

⁷² La baisse des superficies détenues par des argentins peut être en partie attribuée au fait que ces derniers ont de plus en plus tendance à s'installer sous le statut des sociétés anonymes. Les argentins présents en Uruguay sont en effets des agriculteurs "traditionnels", mais peuvent être aussi des investisseurs institutionnels qui placent des capitaux dans la production de soja. Cela permet également d'expliquer la croissance des superficies des sociétés anonymes.

exploitations. Ceci étant, cela ne veut pas dire pour autant que l'élément foncier ne soit pas déterminant dans la stratégie brésilienne, mais d'autres éléments doivent aussi peser sur les décisions. Le caractère entrepreneur d'un exploitant suppose en effet une insertion plus forte dans les mécanismes de marché et une meilleure connaissance de l'environnement économique que ne l'ont de petits paysans.

Ainsi donc le nombre et l'importance des exploitants brésiliens en Uruguay vont croissants. Si d'autres nationalités sont aussi présentes, les Brésiliens constituent une forte minorité (1/3) parmi les agriculteurs étrangers. Ils ont par ailleurs des exploitations nettement plus grandes que toutes les autres nationalités confondues.

2.2.3. La riziculture, emblématique de la présence brésilienne en Uruguay

Ces caractéristiques générales se retrouvent dans le cas particulier de la riziculture (tableau suivant). Le recensement de 2000 ne fournit pas des données complètes sur la nationalité de la population spécifique des riziculteurs et les surfaces qu'ils cultivent, empêchant de dresser un portrait détaillé de la situation. Afin de pouvoir comparer les informations spécifiques du secteur avec les données générales du recensement agricole, nous avons élaboré un tableau indicatif en procédant par recoupements avec les enquêtes rizicoles annuelles du MGAP-DIEA de 2000 et 2001. Les données obtenues montrent qu'en 2000, un tiers des riziculteurs étaient brésiliens, cultivant 40 % des surfaces rizicoles, soit une superficie moyenne par exploitation de 402 hectares, presque deux fois plus que les cultivateurs uruguayens (245 hectares). Ces chiffres traduisent deux informations importantes : alors que la présence des Brésiliens est marginale au regard de la population agricole uruguayenne totale, elle est très significative au sein de la production rizicole. De plus, avec 40 % des surfaces cultivées, ces derniers participent largement à la production nationale de riz, conférant une importance toute particulière – au regard des autres productions agricoles – à la présence de riziculteurs brésiliens en Uruguay.

Tableau 17 : participation des cultivateurs brésiliens à la production rizicole uruguayenne

	exploitants rizicoles	dont exploitants rizicoles brésiliens	surface rizicole (ha)	dont surface rizicole cultivée par des brésiliens (ha)
1999-2000	601	174*	174 728	70 000**

Source : Censo agropecuario 2000, MGAP ; Encuesta arocera 1999-2000 et 2000-01, MGAP-DIEA

* Donnée non publiée en l'état ; calcul de 29% des 601 producteurs totaux, selon données DIEA

** Donnée non disponible dans le recensement ; extrapolation en fonction des variations totales entre 1999-2000 et 2000-01 relevées dans les enquêtes du DIEA.

Si l'on rapporte maintenant ces chiffres aux 563 chefs d'exploitation brésiliens produisant en 2000 sur le sol de l'Uruguay, nous constatons que le tiers d'entre eux se consacre à la riziculture alors qu'en Uruguay, seul 1 % de la population agricole pratique la riziculture. Ces derniers se dédient donc beaucoup plus à cette activité que les nationaux et l'on peut s'interroger sur les éléments conférant une dynamique particulière aux exploitants rizicoles brésiliens. En d'autres termes, pourquoi les exploitants brésiliens présents en Uruguay sont-ils en grande partie riziculteurs ? Cette activité, ou les agents brésiliens y participant ont-ils des caractéristiques qui les rendent particulièrement sensibles à la pression foncière ou à un changement de conjoncture économique ? L'Uruguay se prête-t-il davantage à la riziculture qu'à d'autres activités agricoles ?

Comme nous l'avons vu précédemment, le Mato Grosso et Santa Catarina sont des destinations privilégiées des émigrants du Rio Grande do Sul en recherche de terres. La proximité de Santa Catarina et la facilité d'accès à la propriété dans le Centre-Ouest en sont les principaux attraits ; les *gaúchos* choisissant la migration pour des raisons d'ordre foncier, pour acquérir de grandes exploitations modernisées auraient plutôt tendance à se diriger vers les nouveaux espaces agricoles du Centre et du Nord, dont le dynamisme est largement connu dans les milieux ruraux du Rio Grande do Sul, et à propos desquels l'expérience montre qu'il existe de véritables "filières" de migration en provenance du sud⁷³.

Conclusion

En conclusion, ce chapitre a permis de montrer que les stratégies de mobilité productive sont étroitement liées à la structuration des relations entre la société agricole et l'accès au foncier. La propension des agriculteurs à se déplacer semble être particulièrement élevée au Brésil en raison de l'histoire d'une société qui s'est construite à partir de la conquête d'un vaste territoire, mais aussi parce que l'ouverture de nouveaux espaces productifs s'est toujours imposée comme une alternative à la concentration et à la saturation foncière, à la hausse des prix de la terre ou à l'épuisement du sol. Il s'agit là d'une stratégie presque ordinaire en agriculture, souvent même encouragée par les pouvoirs publics ; l'enjeu est au niveau gouvernemental de soutenir l'économie par l'incorporation de nouvelles terres à l'effort productif national, par l'aménagement et l'appropriation progressive des espaces vierges et d'apaiser en partie les conflits sociaux. Ces pratiques se sont institutionnalisées du fait de leur caractère commun et répété, entrant peu à peu dans les représentations collectives comme une composante des

⁷³ Arnauld de Sartre (2003), Le Borgne (2000).

stratégies des agriculteurs. Cela mène à penser qu'il y aurait bien un déterminant culturel dans la formulation de stratégies de mobilité productive, provenant de l'histoire du secteur agricole national et de représentations liées à la terre. Cette dernière semble moins empreinte de son caractère patrimonial ; elle reste bien un capital, mais dépossédée en grande partie des attributs identitaires attachés au lieu dans lequel elle se situe. Elle est donc davantage envisagée comme un facteur de production.

On voit ici que les pratiques spatiales des agriculteurs ont contribué à fonder le sens collectivement donné à l'implantation spatiale de l'exploitation (i.e. à son insertion dans un lieu, dans ses dimensions physique et subjective) valorisant sa composante productive – le lieu réceptacle du facteur de production *terre* – au détriment de sa composante identitaire et patrimoniale. En cela, il y a dissociation de la terre et du lieu qu'elle incarne. Ce sens peut en retour influencer les stratégies de mobilité, en amenuisant le caractère chez nous parfois ontologique de l'attachement de l'exploitation à son lieu d'implantation.

Au-delà de ces conclusions liées à l'environnement national de l'activité agricole, il faut maintenant situer les riziculteurs dans un territoire plus restreint, afin de déterminer dans quelle mesure ils participent ou non de cette même dynamique migratoire. Il faut en effet vérifier leur propre relation au foncier et au territoire, leur insertion dans l'espace productif du Rio Grande do Sul afin de déceler en particulier pourquoi ils semblent plus susceptibles de produire en Uruguay que d'autres types de producteurs ruraux.

Chapitre 3.

La propension à la mobilité des agriculteurs *gaúchos*

Introduction

Lors d'un entretien mené en 2002 auprès d'un riziculteur à Uruguaiana (RS), ce dernier nous confiait : *"Dans notre région, on ne peut pas faire un autre type de culture [sous-entendu les conditions locales ne se prêtent qu'à la riziculture] (...). Aujourd'hui dans la commune d'Uruguaiana, il y a très peu de producteurs de riz originaires d'ici. Tous sont venus d'autres régions, de la Serra, de Caxias, de Candelaria, de Santa Maria, de São Francisco de Assis. Ils ont migré car ici il y avait de l'espace pour semer du riz. C'est ici qu'il y avait de l'eau pour planter du riz. Mais les gens d'ici, les "naturels" [natifs] comme on dit, eux ne sèment pas du riz. Cela veut dire que des gens sont venus d'ailleurs pour le faire."*⁷⁴ En disant cela, ce riziculteur décrit une situation courante : les riziculteurs de certaines régions de l'Etat du RS sont pour beaucoup arrivés de communes parfois lointaines, amenant leur activité avec eux. Il s'agit d'un élément capital dans la compréhension de la relation que les riziculteurs entretiennent avec l'espace.

Dans l'objectif de comprendre les bases collectives sur lesquelles a été érigée cette relation, nous mobilisons le concept de territoire et montrons comment les processus d'insertion territoriale des riziculteurs les ont amenés à suivre des stratégies productives particulièrement mobiles. C'est en définissant le territoire dans lequel s'inscrivent les riziculteurs que nous serons à même de percevoir les influences que cette appartenance territoriale peut avoir sur leurs comportements, en ce sens qu'il est vecteur tout à la fois de valeurs et de pratiques collectives. Comme nous l'avons vu au long du premier chapitre de cette deuxième partie, celles-ci organisent les rapports des acteurs entre eux et peuvent avoir une portée normative sur leurs comportements et leurs façons de se percevoir dans leur activité.

Le territoire que nous mettons en lumière comporte une dimension institutionnelle forte (au sens de champ d'action institutionnalisé, imposé par la puissance publique) puisque nous l'inscrivons clairement dans les limites administratives de l'Etat, qui fixent

⁷⁴ La méthode et le protocole suivis pour la réalisation des différents entretiens seront décrits plus en profondeur au sein de la partie III, lorsque nous les mobiliserons de façon systématique. Pour l'heure nous ne les mobiliserons que pour illustrer un propos.

un dedans et un dehors. Nous verrons que cet ensemble institutionnalisé et administrativement structuré (i.e. territoire prescrit) s'étoffe d'une identité commune, revendiquée par les agents locaux. Le ciment collectif que constitue l'identité culturelle, formellement délimité ici par des frontières administratives, masque toutefois des clivages internes. Le monde rural est une illustration de ces clivages en ce qu'il abrite des acteurs que l'on a coutume d'opposer, ne serait-ce que par les organisations socio-économiques qu'ils symbolisent : les éleveurs et les cultivateurs. Chacun de ces acteurs s'inscrit dans un espace bien spécifique et représente des systèmes de pratiques et de valeurs qui les distinguent, bien qu'appartenant tous deux à cet ensemble administratif et identitaire qu'est le Rio Grande do Sul.

Dans un premier temps, cette démonstration retrace les caractéristiques constitutives du territoire du Rio Grande do Sul, à travers la présentation des phases successives de son appropriation. Ce rappel historique nous amène à observer la façon dont la fonctionnalisation de l'espace productif a pu orienter les spécialisations agricoles de l'Etat. Nous analysons ensuite les liens qu'il est possible d'établir entre l'histoire locale et la formation d'une identité collective accordant une place particulière à la migration. Enfin, nous observons les positionnements spécifiques des éleveurs et des cultivateurs au sein de ce territoire étatique, ayant tous deux des pratiques agricoles et une relation à la terre (et conséquemment à l'espace) très distinctes.

3.1. Les débuts de l'occupation du Rio Grande do Sul

En 1974, Pebayle commençait sa thèse par les lignes suivantes : "*Il est classique de mettre en parallèle, dans le cadre du Rio Grande do Sul, l'éleveur grand propriétaire des prairies et l'agriculteur, petit exploitant des forêts. Bien que ce dualisme de genres de vie ne soit guère original dans le cadre du Brésil, il semble bien que le Sud soit effectivement l'espace brésilien où les sociétés de pasteurs et de paysans s'opposent avec le plus de vigueur*" (Peybale, 1974 : 1). L'auteur a recherché dans l'histoire du peuplement riograndense des éclairages sur la société rurale des années 1970 et son rapport à l'espace en observant, "*à l'arrière-plan d'espaces souvent sommairement aménagés, des hommes qui ne se sentent pas prisonniers d'un terroir et pour lesquels la terre n'est pas un bien immuable. D'ailleurs, on apprend vite à reconnaître les signes qui, dans l'habitat, dans la morphologie agraire ou dans les parcelles de culture, montrent les campagnes inachevées ou instables ou, encore, en pleine mutation. Dans ces conditions, le critère fondamental de division de l'espace rural doit être souvent cherché chez les hommes, dans leurs groupements en communautés, dans leurs traditions et leurs comportements face à des possibilités d'innovation*" (Peybale, 1974 : 4).

Si depuis cette date les choses ont quelque peu évolué, les deux types d'acteurs ayant poursuivi des rencontres que Peybale qualifiait alors de naissantes, le dualisme qu'il décrit au long de sa thèse n'en a pas moins forgé les traits caractéristiques de la société agricole d'aujourd'hui au Rio Grande do Sul. Nous allons rechercher, dans ces fondements, un certain nombre d'éléments explicatifs de la spatialisation actuelle de l'agriculture au Rio Grande do Sul.

3.1.1. Les premiers éleveurs

Au Rio Grande do Sul, l'histoire, l'économie et la géographie se sont mutuellement alimentées et leurs interactions ont concouru à modeler une identité commune, un territoire dit *gaúcho*, coïncidant avec ce qui constitue aujourd'hui l'Etat du Rio Grande do Sul. Nous nous proposons d'explorer, dans chacune de ces dimensions, les éléments qui ont contribué à la formation d'une identité locale, et de recomposer le processus qui a pu se synthétiser en un modèle identitaire collectif. L'histoire, tout d'abord, fait référence principalement aux premiers mouvements de colonisation du Rio Grande do Sul et au rôle qu'y ont tenu les différents arrivants, qui allaient marquer durablement l'identité et l'économie locales. L'économie désigne ici à la fois les activités menées et le mode d'insertion commerciale de cet extrême sud brésilien à la fédération et aux pays voisins, au modèle de développement du Rio Grande do Sul. La géographie enfin, puisque la composante agricole de l'économie est très prégnante dans une région aux caractéristiques agro-climatiques tempérées à subtropicales (le Rio Grande do Sul se situe dans une zone de transition climatique), se distinguant par-là du reste du pays, nettement tropical. La nature des productions agricoles s'en est trouvée influencée, tandis que la configuration foncière héritée de la colonisation contribuait elle aussi à laisser de fortes marques sur les types de productions agricoles et sur les modes d'occupation de l'espace.

Dès les premières occupations de migrants européens au Rio Grande do Sul, la zone du bassin du fleuve de la Plata a été un terrain de luttes continues entre l'Espagne et le Portugal, qui se sont poursuivies même après l'indépendance du Brésil, en 1822⁷⁵. Cette période a été secouée par de nombreuses guerres, rythmant avancées et reculs de chacun des deux camps. Le Rio Grande do Sul se situant au cœur de la zone disputée, son histoire a été marquée par des rivalités qui ont modelé les premières formes

⁷⁵ Année à laquelle le Brésil perd son statut de colonie portugaise et accède à l'indépendance, devenant un Empire jusqu'en 1889, lorsque les militaires, soutenus par l'oligarchie caféière mènent une révolution qui renversera l'empereur. Ses divisions administratives internes sont des provinces. Ce n'est que deux ans plus tard, en 1891, que sera adoptée la première constitution républicaine. Le Brésil devient alors une République Fédérative.

d'occupation du territoire, ainsi que les structures foncières et les rapports sociaux qui allaient suivre (Kliemann, 1986). En effet, au cours des XVI^{ème} et XVII^{ème} siècles, la politique de colonisation et de peuplement du Rio Grande do Sul a été menée selon des critères d'ordre avant tout militaire. Elle visait à défendre le territoire contre les invasions étrangères et à assurer au Portugal une présence aux abords du Rio de la Plata. Au-delà de la conquête d'un accès au fleuve, il s'agissait aussi de définir les limites territoriales des deux puissances en traçant la frontière qui devait les séparer, posant définitivement les bornes de leur souveraineté respective. Tandis que tous les esprits étaient tournés vers le contrôle du fleuve, les grandes étendues de plaines humides alentour étaient pour leur part peu convoitées. Ces terres, présentant peu d'intérêt économique ou stratégique, étaient alors surnommées "*terras de ninguem*", ou "terres de personne".

Ces étendues ne constituant pas un enjeu majeur, les forces armées ont laissé leur peuplement s'effectuer sans grand contrôle, au hasard des événements. Les Jésuites⁷⁶ ont été parmi les premiers à s'y installer puisqu'on signale leur présence dès 1626. D'origine espagnole, ils arrivaient du Paraguay et se sont d'abord implantés le long du Rio Uruguay. Puis, étendant leur occupation dans l'ouest *riograndense*, ils ont peu à peu formé des noyaux de pouvoir autonomes mais fidèles à l'Espagne au sein de territoires plus vastes (avançant dans les plaines des abords du Rio Uruguay), déjà disputés par les deux couronnes. Toutefois, leur expansion a été découragée par l'incursion de *bandeirantes*⁷⁷ à la recherche d'esclaves indiens et de troupeaux, qui ont cantonné la présence des missions jésuites à l'extrême ouest du Rio Grande do Sul actuel. Malgré leurs débuts chaotiques, ces missions ont marqué l'histoire pampéenne septentrionale et ont donné une orientation décisive aux activités agricoles des plaines, puisque ce sont elles qui, les premières, ont introduit des bovins dans la région (les *vacarias*), pour leur subsistance et pour celle des populations précolombiennes. Après l'expulsion des Jésuites des missions espagnoles en 1759 (Fausto, 2001)⁷⁸, les troupeaux se sont dispersés dans la

⁷⁶ Les Jésuites avaient pour objectif l'évangélisation des populations précolombiennes. Les missions étaient des lieux accueillant les autochtones et organisant la vie sociale, spirituelle et économique de leurs ouailles selon les préceptes de la foi chrétienne, dans la rigueur et la discipline. Elles avaient aussi l'ambition d'instruire les populations précolombiennes et de les protéger contre l'esclavagisme et les agressions.

⁷⁷ Des expéditions partaient de São Paulo pour chasser les indiens dans l'arrière pays et en faire le commerce, explorant et s'appropriant au passage des grands territoires au nom du Portugal. On rapporte que les plus téméraires sont allées très loin au sud et à l'ouest, parvenant jusqu'à la cordillère des Andes. Ces expéditions étaient appelées les *bandeiras* (drapeaux) car chaque groupe se dotait de sa propre bannière et les hommes qui se rangeaient derrière elle sont devenus les *bandeirantes* (portes-drapeaux). Au Rio Grande do Sul, leurs incursions sporadiques ont duré de 1637 à 1682.

⁷⁸ Pesavento (1997) fait également référence à l'évènement, signalant que les Jésuites s'étaient appropriés les territoires sur lesquels ils étaient installés et y avaient instauré des régimes d'autorité indépendante, à tel point que les couronnes portugaises et espagnoles se sont senties menacées et les ont interdites, confisquant leurs propriétés.

nature et sont retournés à l'état sauvage⁷⁹. On les a alors chassés pour s'en nourrir et en commercialiser le cuir.

Au milieu du XVIII^{ème} siècle, la couronne portugaise, prenant conscience de la nécessité d'organiser le peuplement des terres situées aux abords du Rio de la Plata, a mis en place le système des concessions : elle a octroyé des terres à des colons choisis par ses soins, souvent des militaires, en paiement de services rendus. Elle trouve là une façon d'assurer la rémunération de ses troupes –et donc de s'en assurer la fidélité –tout en renforçant la protection de ses intérêts territoriaux puisqu'elle organise dans le même temps l'occupation de vastes étendues encore largement inhabitées et jusque là délaissées par le pouvoir, situées au centre de la zone disputée par les deux empires. Elle concède ainsi aux militaires de grandes propriétés, ou *sesmarias* (mesurant trois lieues sur une à l'origine, soit 13 068 hectares, mais dans les faits, leur étendue a varié selon les époques et les circonstances, descendant rarement au-dessous de 5000 hectares⁸⁰) (Pebayle, 1974, ou Kliemann, 1986). Ces *sesmarias* ont en majorité été situées dans les régions pour lesquelles on manquait de colons, correspondant aux actuelles méso-régions géographiques Campanha et Depressão Central (Haesbert, 1988)⁸¹. Mais les terres ainsi cédées étaient impropres aux cultures tropicales, donc non rentables pour le commerce d'exportation de l'époque – ce qui explique en partie pourquoi elles avaient été jusque-là délaissées par l'agriculture. Les occupants nouvellement installés vont alors à nouveau domestiquer et utiliser les troupeaux de bovins sauvages, tirant parti de la grande taille de leurs propriétés qui leur permettait de rentabiliser l'élevage sur un mode extensif, demandant peu d'investissements.

3.1.2. Constitution de *Latifúndios*

Beaucoup voient dans la donation de *sesmarias* et dans la diffusion locale de l'élevage – qui était à l'époque l'unique moyen de viabiliser l'occupation et la défense du territoire – qui s'ensuivit, les marques déterminantes de la formation de la structure foncière *gaúcha*. "Dans cette organisation, le rôle fondamental est celui des *estancias*"⁸²,

⁷⁹ Les races bovines actuelles dites *crioulas* (littéralement "créoles") en seraient les descendantes.

⁸⁰ Durant cette seconde moitié du XVIII^{ème} siècle, le Portugal concède aussi des "*datas*", de superficie largement inférieure (272 hectares), à des colons plus modestes, dans le but de créer des noyaux de population plus denses et une paysannerie stable. Pour la plupart, ces *datas* sont situées sur le littoral Sudeste entre Rio Grande et Viamão et ont été concédées à des immigrants des Açores. Ceux-ci, habitués à l'agriculture montagnarde, rencontreront d'importantes difficultés pour valoriser les terres planes et peu fertiles du Sud de l'actuel Rio Grande do Sul et nombres d'entre eux repartiront vers le Nord ou vers le Sud.

⁸¹ Correspondent aux méso-régions géographiques établies par l'IBGE.

⁸² Hispanisme emprunté à l'argentine voisine, désignant communément la grande exploitation de la frontière du Rio Grande do Sul, dans son organisation spatiale et sociale. Au Rio Grande do Sul, les habitations sont situées le plus souvent en son centre, les maîtres des lieux vivant dans la demeure

unités socio-économiques qui produisent pour leur subsistance le strict nécessaire et qui, selon leurs moyens, importaient des aliments et des produits manufacturés. Elles marquent non seulement l'économie, mais aussi la société civile" (Ramos, 1994: 18). La possession de terres, de têtes de bétail et les activités militaires deviennent les principaux attributs du pouvoir et les petites propriétés sont alors trop peu nombreuses ou trop insignifiantes pour influencer cette organisation.

A la fin du XVIII^{ème} siècle, le Rio Grande do Sul trouvera une nouvelle place dans "l'ordre économique" de l'empire, qui contribuera à asseoir la vocation d'élevage des plaines pampéennes. De grandes sécheresses amenèrent une crise dans l'approvisionnement des populations esclaves du Nord-Est en viande séchée (*charque*), alors majoritairement produite au Ceara. Cette crise, ouvrant le marché interne à de nouveaux venus, a donné l'opportunité au Rio Grande do Sul de se lancer dans le commerce de la viande, alors qu'il ne valorisait jusque là que le cuir des animaux. "A partir de 1780 [date de la fondation de la première *charqueada*], la fabrication de *charque* au Rio Grande do Sul a permis de fournir les plus grands centres urbains brésiliens – RJ, Salvador et Recife/Olinda, tout comme le marché représenté par la force de travail esclave dans les régions productrices de sucre dans le Nord-Est" (Beskow, 1986 : 24). La production bovine pour le reste du pays va alors rapidement se développer et l'on rapporte que les ventes en provenance des plaines du sud vers les centres urbains brésiliens ont progressé rapidement, puisque les "exportations" du Rio Grande do Sul sont passées de quelques 12 000 tonnes en 1780 à plus de 24 000 tonnes de *charque* en 1816⁸³ (Pebayle, 1974.).

Dès lors, le Rio Grande do Sul se spécialise dans la production de viande bovine et l'élevage des chevaux et des ânes, et les *charqueadas* apparaissent (industries de salaison), qui ont aussi été les premières industries de transformation de la matière première agricole dans la province⁸⁴ d'alors et constitueront la principale industrie

principale, tandis qu'esclaves d'abord –les recensements des années 1820 font état d'une dizaine d'esclaves par établissement-, puis domestiques et travailleurs agricoles plus tard, vivent à proximité, soit directement dans les dépendances, soit dans des logis de fortune construits sur les terres de l'exploitation. L'organisation sociale y est structurée autour du propriétaire qui gère le domaine de façon patriarcale, sur un mode souvent qualifié de féodal (en particulier du fait du mode d'organisation sociopolitique d'une société presque exclusivement rurale, au peuplement clairsemé, où richesse et pouvoir se confondent avec la possession de terres. Le pouvoir est éclaté, divisé entre des chefs guerriers locaux qui tout en se vouant à la défense du territoire, posent les bases d'une société agraire leur attribuant l'essentiel des pouvoirs, entre autre celui d'avoir à leur services des travailleurs non salariés, rémunérés en nature ou en leur octroyant un droit d'usufruit sur un lopin de terre).

⁸³ Soit l'équivalent de 450 000 bêtes.

⁸⁴ D'abord capitaineries durant les premières heures de la colonisation par les portugais, les subdivisions administratives du territoire deviendront des provinces sous l'empire colonial et ce jusqu'à l'indépendance du Brésil en 1889. Elles sont depuis la proclamation de la République des Etats, dont les délimitations suivent assez fidèlement ceux des anciennes provinces.

riograndense durant tout le XIX^{ème} siècle. Les *estancias* du sud du Rio Grande do Sul, subvenant à la demande de bovins et d'équins de l'Etat ont aussi acquis la vocation d'assurer cette fonction vis-à-vis du reste du Brésil (Haesbert, 1988 ; Beskow 1986). En les approvisionnant en animaux, le Rio Grande do Sul permet aux territoires du centre et du nord de continuer à baser leur activité sur l'extraction minière et la monoculture d'exportation. L'extrême sud est ainsi incorporé à la division nationale du travail, subvenant aux intérêts mercantiles du centre et nord du Brésil en assurant l'alimentation carnée des travailleurs des plantations et des mines et en leur fournissant les animaux nécessaires à la traction et au transport.

C'est ainsi qu'au début du XIX^{ème} siècle, l'élevage bovin, (à travers "l'exportation" de *charque* vers le reste de l'empire) devient une activité mercantile de premier rang dans l'économie *gaúcha* et le pouvoir de ces producteurs ne cesse de croître. La poursuite des guerres⁸⁵ incite le pouvoir central à vouloir entretenir leur fidélité en n'allant pas trop à l'encontre de leurs intérêts, en ne contestant pas le pouvoir économique et politique qu'ils sont en train d'acquérir. En plus de ces conflits, la désorganisation des *charqueadas* uruguayennes dans les années 1820 a bénéficié aux éleveurs du Rio Grande do Sul et l'industrie du *charque* et du cuir représentaient à cette période 75% du total des "exportations" agricoles du Rio Grande do Sul (Beskow, 1986). L'influence politico-militaire des *estancieros* s'est ainsi trouvée consolidée par l'affirmation de leur poids économique, renforçant leur pouvoir de négociation face au gouvernement central.

3.1.3. Nouvelles vagues de colonisation au XVIII^{ème} siècle

Parallèlement aux objectifs de peuplement et de défense du territoire national, apparaît la nécessité d'adapter les provinces à la réorganisation générale de l'économie brésilienne. Le pays mène alors une politique d'immigration européenne pour fournir de la main d'œuvre aux secteurs de production d'exportation et pour créer un marché interne de consommateurs. Avec l'installation de colonies allemandes au Rio Grande do Sul en 1824, puis italiennes à partir de 1874, l'Empire avait aussi le projet de varier la division régionale du travail et de rééquilibrer les forces politiques au sein de l'empire. L'immigration européenne offrait dans ce contexte la possibilité d'amorcer une diversification socio-politique de la province, jusqu'alors dominée unilatéralement par les éleveurs. La volonté de former un contrepoids à la classe latifundiaire s'est manifestée notamment au moyen de l'incorporation locale de nouveaux occupants, économiquement

⁸⁵ Les guerres pour la fixation des limites territoriales entre l'empire portugais et espagnol continuent, avec deux guerres, dites "cisplatines" (du nom donné à l'Uruguay à son indépendance, en 1828) de 1811 à 1817, et de 1825 à 1828.

plus modestes et moins rebelles au pouvoir central. Cela s'est traduit par plusieurs vagues d'immigration tout au long du XIX^{ème} siècle⁸⁶, qui ont donné la possibilité à la province de développer la production d'aliments génériques non carnés, pour partie destinés aux régions exportatrices du centre et du nord du pays. La réussite de cette politique était soumise à un encadrement des flux d'immigration et de colonisation, que l'on a dirigés vers les régions encore inoccupées du Rio Grande do Sul, plus montagneuses que les basses terres des berges des Rios Uruguay et Quarai, et encore largement boisées.

Les lots de terrain qui ont alors été distribués étaient nettement plus petits que ceux octroyés auparavant et ce pour plusieurs raisons : afin de subvenir aux appétits lucratifs des compagnies de colonisation et pour mieux organiser et contrôler les espaces occupés par les colons⁸⁷, mais aussi pour limiter leur pouvoir sans limiter leur nombre. Il leur a donc été attribué des lots de terres plus petits, situés pour leur grande majorité dans la moitié nord de l'Etat, dans la région montagneuse⁸⁸ (Kliemann, 1986). Il ne faut cependant pas surestimer le contrôle réel de ces mouvements et la colonisation de l'époque s'est souvent effectuée dans la désorganisation la plus totale, tantôt avec des occupations illégales et spontanées de terres par les arrivants, tantôt par la vente délibérée par les compagnies de colonisation de terres ne leur appartenant pas. Les "loi des terres" successives de 1850 et 1899 avaient pour but principal de limiter ce genre de pratiques en multipliant les procédures d'enregistrement et en prévoyant un plus grand contrôle de l'Etat, ainsi que de régulariser les possessions de terres déjà occupées. En 20 ans à peine (entre 1872 et 1890), la population de la province a doublé, passant de 447 000 à 897 000 habitants (Kliemann, 1986) et la régulation de l'accès au foncier ne fonctionne pas. Le problème de la terre devient plus vif et complexe, puisqu'à celui du manque de terres fertiles dans les zones destinées à la colonisation s'ajoute celui de la mauvaise distribution initiale et de la légitimation de la propriété. Dès lors, l'aggravation de la question agraire au Rio Grande do Sul est à mettre en relation avec la politique d'immigration. La nouvelle vague d'immigration des années 1870 s'effectue encore une

⁸⁶ Les premiers colons allemands arrivent en 1824. La révolution Farroupilha (1835-1845) marque un temps d'arrêt dans le peuplement, qui reprendra ensuite. Mais c'est sur les périodes 1880-1890, puis 1905-1915 que les arrivées de colons seront les plus massives.

⁸⁷ Par "colon", nous entendons désormais ces nouveaux immigrants en provenance d'Europe et venus peupler le Rio Grande do Sul à partir du XIX^{ème} siècle, souvent installés sur des petites propriétés. Les ensembles constitués par le regroupement de ces propriétés et leur organisation socio-spatiale sont appelés les colonies.

⁸⁸ Il y a donc désormais une volonté de mener à la petite propriété, revenant ainsi sur les grandes tendances qui ont marqué jusqu'alors la structure foncière. Dans cet esprit, le décret n° 158 du 12 avril 1892, stipule que les terres destinées aux cultures ne devront plus dépasser 100 hectares. Quelques années après, le problème foncier prenant de l'ampleur, la nouvelle "loi des terres" (loi n°28 du 05 Août 1899- Rio Grande do Sul. Décret n° 313 du 04 juillet 1900) restreint la distribution de lots et limite l'aire de ces mêmes lots à 25 ha. Avec cette loi, les terres restent sous hypothèque de l'Etat jusqu'à leur paiement complet. Mais toutes ces lois seront difficilement applicables car les autorités chargées de les faire respecter n'obtiendront pas les moyens nécessaires à l'accomplissement de leur mission.

fois dans de mauvaises conditions, de façon quasi-anarchique. La volonté affichée de contrôle et de planification par les pouvoirs publics ne donne pas les résultats escomptés et les fondements des luttes agraires du siècle suivant sont posés dès cette époque.

Ces colons ont continué d'affluer jusqu'au début du XX^{ème} siècle et ont mis en place une forme d'agriculture différente de celle qui prédominait jusqu'alors dans la région. La petite taille des propriétés et le manque de moyens financiers les obligent en effet à adopter des modes de production plus intensifs que leurs voisins du sud : main d'œuvre familiale et usage intensif du facteur travail sont de mise, tandis que la polyculture est préférée à l'élevage, permettant une utilisation plus productive de la terre. Les colons ont occupé des espaces délaissés par les éleveurs et ont formé des communautés relativement isolées les unes des autres du fait de la précarité du réseau de communication. Ceci a favorisé l'apparition d'une série d'ateliers et de petites industries, chargés de fabriquer les outils et les autres biens nécessaires à la communauté locale et des systèmes économiques relativement autonomes se sont formés dans l'Etat. Ces colonies se sont développées et ont atteint de nouveaux marchés avec l'extension des voies de communication, tandis que l'arrivée d'immigrants européens fuyant la misère et la première guerre mondiale fournit à l'économie locale une main d'œuvre bon marché et disponible (Tambara, 1985). Le travail salarié se développe, dans le même temps que l'agriculture et les activités induites se diversifient.

Se dessine alors une structure foncière qui subsiste encore, bien qu'ayant subi de nombreux ajustements. Elle coïncide avec la géographie physique de l'Etat et se traduit par des productions agricoles bien spécifiques à chaque découpage foncier. On trouve dans les montagnes de la moitié nord du Rio Grande do Sul des petites exploitations à caractère familial, issues des vagues d'immigration allemandes et italiennes. Elles produisaient au départ divers biens pour l'autoconsommation et se sont orientées vers la polyculture intensive. Les plaines parsemées de zones plus vallonnées de la moitié sud sont quant à elles plutôt occupées par de grandes exploitations extensives, tirant leurs revenus de l'élevage et marquant une structure foncière concentrée.

Les différentes périodes de colonisation et de peuplement dans l'Etat ont ainsi forgé des caractéristiques tant foncières que productives qui se sont perpétuées et ont durablement marqué l'agriculture du Rio Grande do Sul. Il faudra ensuite observer comment ces configurations initiales ont évolué et quelles ont été leur influence sur les caractéristiques actuelles de l'agriculture du Rio Grande do Sul.

3.2. Renégociations du pouvoir dans le monde rural et accès au foncier

La société rurale du Rio Grande do Sul va donc s'ériger sur les bases des modes de peuplement précédemment décrits, ce qui n'ira pas sans créer de conflits. Nous montrons alors comment le pouvoir économique croissant des cultivateurs s'est érigé en opposition à celui des éleveurs, tandis que la localisation des uns et des autres contribue à scinder l'espace agricole du Rio Grande do Sul en deux parties (nord et sud).

3.2.1. Des cultivateurs fragilisant le pouvoir des latifundistes mais manquant de terres arables

A la fin du XIX^{ème} siècle, la crise que traverse l'élevage, la difficile expansion ferroviaire, mais aussi le déclin de la société esclavagiste⁸⁹ et l'ascension des colonies agricoles, conduisent à un affaiblissement du pouvoir de négociation des militaires latifundiaires face aux gouvernements impérial et local. Les guerres terminées, il n'est plus besoin en haut lieu de l'appui d'hommes du sud pour défendre le territoire alors que ces derniers viennent d'assister à l'échec de leur révolution. Aussi les éleveurs du sud voient leur position remise en cause dans les différents cercles d'influence, à la fois au sein du pouvoir central à Rio, mais aussi à l'intérieur même du Rio Grande do Sul, où les intérêts qu'ils représentent ne font pas l'unanimité. La révolution *Farroupilha*⁹⁰ met en évidence les divergences entre les intérêts politico-économiques des gens de la *Campanha* luttant pour leur indépendance et le pouvoir impérial, défenseur de la caféiculture et de l'oligarchie agraire en formation dans le centre du pays, entre lesquels viennent s'immiscer les colons généralement pauvres et revendiquant une plus grande considération.

Les conflits d'intérêts s'exacerbent à l'intérieur du Rio Grande do Sul. Les descendants de colons allemands et italiens forment une classe naissante de petits producteurs, auxquels la crise économique traversée par l'élevage dans les années 1870⁹¹ apportera malgré elle un soutien décisif sur le plan politique en affaiblissant les *estancieros*. Cette crise instaure une sorte de démarcation entre la région de la *Campanha*, terre d'élevage et le reste de l'espace provincial ; cette région doit désormais

⁸⁹ Ayant d'abord interdit l'importation et le commerce des esclaves, le gouvernement abolira l'esclavage en 1888.

⁹⁰ Du nom des *Farrapos*, donné aux révolutionnaires du Rio Grande do Sul, partisans de l'indépendance de cette région face au gouvernement central (1835-1845).

⁹¹ Du fait de la montée de la concurrence des autres régions du Brésil et des pays voisins, l'Uruguay et l'Argentine se sont aussi lancés dans la production de *charque*, son commerce et sa contrebande.

composer avec les nouveaux immigrants du nord du Rio Grande do Sul ne pratiquant pas les mêmes activités que leurs voisins du sud. Cela donne lieu à des confrontations idéologiques à la tête de l'Etat, entre ceux défendant la vocation exclusive d'élevage du Rio Grande do Sul et ceux qui, souhaitant voir les activités s'y diversifier, acceptent la montée en puissance des cultivateurs et des premiers industriels.

L'arrivée au pouvoir de Getulio Vargas (gouvernement populiste prenant les rênes de l'Etat en 1928, puis du gouvernement fédéral en 1930) portera un coup supplémentaire aux éleveurs. La contrebande avec l'Argentine et l'Uruguay, considérée par le pouvoir de l'époque comme l'un des plus grands problèmes de l'économie d'élevage, a été dénoncée et combattue par Vargas au travers de lois permettant de contrôler le trafic de viande brésilienne vers des ports étrangers. Il a aussi œuvré à la récupération du secteur tout en accroissant la présence -donc le contrôle- de l'Etat, en particulier en incitant, en 1928, le *Banco do Estado do Rio Grande do Sul* à consacrer plus de la moitié de ses prêts à des industries de salaisons ou, encore, en négociant une baisse des tarifs ferroviaires pour ce type de produits. L'action de Vargas a contribué à déstructurer la force politique des éleveurs et des industriels de la salaison et a quelque peu dissous le régionalisme issu de la Campanha. Le modèle de développement de l'Etat devient plus capitaliste, s'appuyant davantage sur la bourgeoisie industrielle et reléguant au second plan l'économie d'élevage, souvent comparée à une organisation économique passéiste.

La démographie œuvre aussi alors dans le sens d'une redistribution des influences locales : à cause de l'exode rural, la région de la Campanha a perdu de nombreux habitants et a par conséquent vu son poids électoral diminuer. Alors que les colonies du nord restent relativement peuplées, l'espace latifundiaire concourt à son propre déclin en refusant l'accès des petits producteurs à la terre et amène à la stagnation de l'électorat régional tandis que la descendance des germano-italiens augmente dans les colonies. Cette limitation de la part des électeurs de la Campanha dans le processus démocratique de l'Etat est un vecteur supplémentaire de la redéfinition de l'organisation du pouvoir dans l'espace *riograndense*.

Mais ce n'est que dans les années 1940 que sont réellement réunies dans l'Etat les conditions de l'implantation d'un nouveau système de production qui vient se substituer au précédent et permettant une relance économique du secteur agroalimentaire, accompagnée d'une réelle démarcation des exploitants pratiquant les cultures intensives. Ce nouveau système est lié à l'apparition de nouveaux modes de production agricole, transformant des cultures de subsistance en productions commerciales, fortement intégrées au marché local et national. Assurées par les colons et leurs descendants, qui

pratiquaient majoritairement jusqu'alors une agriculture de petite échelle et à vocation d'autoconsommation, ces cultures commencent à employer des méthodes modernes de production et de commercialisation. On assiste alors à l'expansion de la production de céréales et de protéagineux, en particulier le blé, le riz et le soja, emblématiques de ces évolutions, qui ont par ailleurs bénéficié du soutien économique du gouvernement. Ainsi le binôme blé/soja vient remplacer la traditionnelle combinaison maïs/manioc.

Comme souvent s'agissant du changement technique en agriculture, cette transformation a été "imposée" par les circonstances historiques et par les agents de vulgarisation au service des pouvoirs publics, plus qu'elle n'a résulté d'un choix explicite de la part des agriculteurs. Les méthodes culturales traditionnelles, qui appauvrissaient le sol (utilisation intensive sans périodes de récupération), ont amené ces derniers à utiliser davantage d'intrants et de semences sélectionnées, encouragés par des crédits agricoles abondants. Avec l'intensification, les exploitations se spécialisent autour d'un nombre plus restreint de produits, conduisant à une rétraction de la pluriactivité ; parallèlement, les producteurs des colonies s'organisent et se structurent en groupements pour accéder au marché et acheminer leur production⁹². L'essor céréalier est aussi en grande partie dû à l'entrée en scène de nouveaux acteurs dans le monde agricole, venus des villes et introduisant un mode d'usufruit foncier encore peu développé : la location. En revanche, l'élevage n'a pas subi des transformations aussi marquées. Bien qu'il ait adopté -et adopte encore- de nouvelles méthodes de production (telle une sélection génétique plus poussée, l'adoption de nouvelles races, le recours à la vaccination et à des mesures prophylactiques pour lutter contre les épizooties), il reste en majorité extensif et conforme au modèle traditionnel.

Les valeurs de l'activité agricole ont cependant considérablement changé au cours du XX^{ème} siècle, moins basées sur l'oligarchie ancestrale et accordant davantage d'importance au savoir technique. C'est ce que souligne Pebayle (1974 : 266) lorsqu'il note un changement dans *"l'échelle des valeurs sociales traditionnelles des éleveurs. En 1920 encore, le colonel⁹³ était une figure incontestée. Durant la décennie 1930, au*

⁹² Tambara (1985 : 38) mentionne cela et voit là les prémices du coopérativisme qui sera très influent au Rio Grande do Sul dans les années 1970 : *"De cette forme, parallèlement au développement du capitalisme dans l'agriculture, il y eut une expansion des mouvements associatifs dans l'Etat, principalement des coopératives qui, d'une certaine façon, viennent de la nécessité d'organiser le système de commercialisation des produits élaborés dans les petites propriétés."*

⁹³ Au RS, figure emblématique du notable de la moitié Sud et héritière des premiers occupants militaires des *sesmarias*, le colonel a désigné par la suite tout propriétaire terrien, éleveur de bétail et disposant localement d'un fort pouvoir politique. On les retrouve également dans d'autres régions du Brésil et sont les propriétaires fonciers, descendants des officiers de gendarmerie rurale rémunérés de leurs services par l'octroi de terres.

contraire, un nouveau leader montait qui s'imposait, moins par sa puissance politique ou sa richesse foncière, que par son savoir et son habileté en matière d'élevage". Nous ne sommes donc pas dans la société figée que l'on nous décrit souvent et ses dynamiques internes accompagnent les dynamiques productives de l'agriculture. Une conscience de "classe", comme aiment à dire les agriculteurs, va naître autour de l'activité d'élevage et aboutira à la création de la puissante FARSUL (Fédération des Associations Rurales du Rio Grande do Sul, créée en 1927), devenue le principal lobby des grands éleveurs.

Cependant, si l'ascension économique d'une partie des cultivateurs, associée à des mutations dans l'environnement socio-politique de l'époque, contribue à redistribuer les pouvoirs au sein de la société locale, la symbolique attachée à l'élevage extensif ne disparaît pas pour autant et la possession de terres et de bétail reste un trait fortement valorisé sur le plan social. Les colons, avant tout cultivateurs, ont une activité que l'on continue de considérer comme dégradante, tel que le relatent divers auteurs. L'anthropologue Oliven par exemple : *"Ainsi, dès le début de la colonisation allemande et italienne, le terme colono, outre le fait qu'il désignait les immigrants et leurs descendants, exprimait, surtout au niveau des représentations, une carence en certains attributs considérés de manière positive. Il évoquait une personne manquant d'ambition, de pratique sociale, d'élégance, de posture corporelle et comportementale, n'ayant pas le sens de l'opportunité et du progrès, et dénuée d'audace, de perspicacité et de sagacité"* (Oliven, 2002 : 154) ; ou encore Heidrich, lorsqu'il retrace les fondements géo-économiques de l'identité *gaúcha* : *"A cette époque, la dichotomie sociale et géographique entre les régions d'estancias et de petites propriétés, entre les ethnies luso-brésilienne et celles des immigrants, apparaissait déjà. Les contacts entre les deux sociétés se faisaient à travers le commerce des villes limitrophes de ces régions et par quelques rares cas d'embauche de la main d'œuvre constituée par les agriculteurs familiaux originaires des zones de petites propriétés dans les estancias"*⁹⁴(Heidrich, 2000, se référant à Pebayle). Tedesco (Tedesco, 2002) également, souligne qu'il y a toujours eu un profond mépris des éleveurs pour les cultivateurs et les colons. Ajoutons que dans un Etat où la possession de la terre est un signe ostentatoire de pouvoir, les colons sont dépourvus d'un des principaux éléments d'accession à la "respectabilité". La qualité de propriétaire étant le plus souvent attachée à celle d'éleveur, l'élevage est devenu une activité noble de l'agriculture, tandis que la culture reste considérée comme vile.

⁹⁴ Trad. de l'auteur. Citation originale : "Nesta época, já se evidenciava a dicotomia social e geográfica entre as regiões de estância e as de minifúndio, entre as etnias luso-brasileira e as imigrantes. Os contatos entre as duas sociedades eram mediados pelo comércio das cidades limítrofes aquelas regiões e alguns poucos casos do emprego da mão de obra dos agricultores familiares da zona minifundiária nos estabelecimentos rurais estancieiros". cit. p. 140.

3.2.2. Dualité colons/éleveurs et arrivée d'agents urbains

La dualité entre colons et éleveurs sera quelque peu remise en question au cours du XX^{ème} siècle car l'essor des cultivateurs est aussi attaché à l'ascension d'acteurs ruraux d'un genre nouveau, qui ont su tourner à leur avantage les handicaps rencontrés par les deux types de producteurs se partageant jusqu'alors l'espace agricole. Chez les acteurs traditionnels, la dissymétrie entre les besoins des uns et des autres s'est exacerbée dans les années 1940. Les éleveurs, outre le fait qu'ils considéraient la céréaliculture comme une activité dégradante, manquaient de main d'œuvre pour la pratiquer, de sorte qu'ils en sont restés éloignés pendant de nombreuses décennies. Quant aux colons, ils manquaient de terres, rencontraient des problèmes sérieux d'épuisement des sols et se montraient réticents à la mécanisation. Ainsi la production céréalière, que ce soit chez les *estancieros* ou chez les colons, était encore limitée, même si elle faisait preuve d'un timide développement depuis quelques années.

L'agriculture intensive, apparue dans les années 1940, pratiquée à grande échelle et à grand renfort de capitaux, est alors dans une large mesure portée par des acteurs urbains. Elle a reçu une impulsion décisive de ceux qui sont appelés les *granjeiros* dans la culture du blé. Ce sont des commerçants, des professions libérales ou des industriels du blé et du riz, qui ont investi dans la production céréalière. Certes, ils ne possédaient généralement pas de terres propres, mais il y avait dans les campagnes des éleveurs disposant de grandes étendues inexploitées et qui, fragilisés par les crises successives de l'élevage, avaient besoin de liquidités. C'est cette situation que ces acteurs du milieu agricole ont su mettre à profit, louant une partie des terres des *estancieros* en difficulté. La relation locative offre ici des perspectives nouvelles puisqu'elle permet un accès à la terre sans demander d'investissements majeurs, tout en préservant le caractère réversible de cet usufruit foncier. Ces agents urbains étaient de plus coutumiers des modes de gestion entrepreneuriaux et avaient un accès aisé aux capitaux bancaires, eux-mêmes bien capitalisés. Par ailleurs, leurs origines souvent rurales les avaient familiarisés avec l'activité agricole. La bourgeoisie industrielle urbaine a ainsi mis en place des canaux financiers, commerciaux et productifs dans le milieu rural. C'est elle qui a permis de créer les conditions favorables à la mise en place d'un modèle agricole productiviste⁹⁵, avant même que les politiques publiques ne donnent une impulsion décisive en ce sens.

⁹⁵ C'est en particulier ce que souligne Tedesco (2002 : 8) : "*Les granjeiros, ayant un pouvoir d'achat significatif et plus de commodités pour obtenir des financements, parviennent à acquérir des machines et ont des facilités pour louer de grandes extensions de terres*". (Cit. originale : "*Os granjeiros, com significativa poder aquisitivo e com mais facilidade de obter financiamento, conseguem adquirir máquinas e obter facilidades em arrendar grandes extensões de terra*"). Voir aussi Beskow (1986) ou Tambara (1985).

L'entrée en scène de ces acteurs a modifié la configuration socio-économique de l'espace rural *riograndense*, l'a complexifiée pour l'amener à ce qu'elle est aujourd'hui. On a souvent, par le passé, opposé des cultivateurs libéraux et progressistes à des éleveurs traditionalistes et récalcitrants à toute intrusion du progrès dans leur activité. Or pour Ramos¹ (Ramos, 1994), le dualisme "traditionnel-moderne", synonyme de "*estanceiro*-cultivateur" ne peut plus pleinement expliquer la réalité sociale qui est devenue (et qui était sans doute déjà) bien plus complexe. L'opposition entre ces deux types de producteurs n'est plus aussi marquée, en partie du fait de l'intromission dans les années 1950-1960 de nombreux citadins capitalisés qui ont investi dans la céréaliculture et souvent locataires des terres qu'ils cultivaient eux-mêmes. Investisseurs et parfois spéculateurs, ils étaient également très liés aux sphères du pouvoir et ont su faire pression sur les gouvernements (fédéral et étatique) pour qu'ils les subventionnent et consolident le système du Crédit Rural. Les cultures du riz et du blé ont été ainsi les premières à s'être intensifiées et mécanisées dans l'Etat.

Il faut ici souligner que, si dans la pratique de l'agriculture, le dualisme cultivateurs/ éleveurs tend à s'effacer, il reste fortement ancré dans les esprits et ne se réduit pas seulement à une originalité locale ou un "folklore" en voie de disparition. Même les "brouillages" émanant de l'arrivée de nouveaux acteurs ruraux et de la combinaison fréquente des deux activités au sein d'une même exploitation ne sont pas venus à bout des connotations positives ou négatives liées à chacune des deux activités. Les bases de ce dualisme se retrouvent aujourd'hui dans la symbolique qui leur est attachée et comme le souligne bien Ramos, l'activité de cœur et de prestige reste l'élevage. Encore et toujours, celui-ci reste doté d'un statut particulier dans les esprits. L'étude effectuée par Ramos sur l'*União Democrática Ruralista*⁹⁶ en 1994 dans le centre de l'Etat, met en lumière la réalité du métissage entre céréaliculture et élevage, mais bien souvent, dans les exploitations étudiées, l'élevage prédomine sur la culture, tant dans l'affectation du foncier que dans leurs discours. Se définissant comme des éleveurs, les producteurs interrogés par Ramos cultivent souvent en parallèle du riz, éventuellement du soja. L'élevage reste leur activité "de cœur" ; mais ne leur permettant pas toujours de vivre lorsqu'elle est menée seule, la production de céréales s'impose à eux. Ils la pratiquent alors parfois eux-mêmes mais ils louent le plus souvent leurs terres à des tiers qui s'en chargent et leur reversent une partie des bénéfices sous forme de loyer ou de rétribution en nature. Si les deux activités se retrouvent ainsi combinées au sein d'une même exploitation, la symbolique attachée à chacune d'entre elles n'a pas disparu. L'élevage est l'activité revendiquée, valorisée, tandis que la céréaliculture se pratique

⁹⁶ L'Union Démocratique Ruraliste, syndicat influent et conservateur d'agriculteurs, souvent éleveurs, mais pas nécessairement propriétaires.

davantage par nécessité, à tel point que, selon l'auteur : "*l'appellation de "cultivateur" est synonyme d'être en crise*"⁹⁷ (Ramos, 1994 : 33). En effet, les cultivateurs ont des revenus souvent supérieurs, mais n'ont que peu accès à la propriété de bétail ou de terre qui restent des attributs de pouvoir, d'autant plus qu'ils constituent des réserves de valeur de première importance dans un pays en proie aux revirements parfois soudains de la conjoncture économique et monétaire.

Loin d'être anecdotiques, ces valeurs attachées à l'une et l'autre des activités respectives ont des répercussions sur le mode de gestion des exploitations et les décisions que les agriculteurs sont amenés à prendre. Les exploitants ayant une tradition d'élevage vont avoir un recours à la riziculture essentiellement utilitariste, celle-ci ayant pour vocation essentielle de soutenir le budget du foyer lorsque l'élevage ne leur rapporte pas suffisamment, leur permettant ainsi de conserver leur statut d'éleveurs. Toutefois, il existe aussi des "riziculteurs de cœur" dont c'est le seul métier, souvent issus de familles de riziculteurs et n'hésitant pas à revendiquer leur ascendance de colons. Ceux-ci vont alors développer une stratégie centrée sur la riziculture même s'ils aspirent à mener en parallèle une activité d'élevage. Enfin, on trouve les cultivateurs "capitalistes", axés sur d'autres branches professionnelles et qui voient le riz comme un investissement, un placement de bons rapports. Il est donc important de comprendre dans quel système de valeurs se situent les exploitants cultivant du riz car cette appartenance n'est pas sans conséquences sur les objectifs poursuivis et sur leurs stratégies. La prise de décision s'en trouve par conséquent tributaire.

Le processus de formation de l'Etat du Rio Grande do Sul a donc donné lieu à l'établissement de deux types de production distincts, chacun attaché à des acteurs, à des zones géographiques spécifiques ainsi qu'à une organisation de l'espace : l'élevage du sud, basé sur les *estancias latifúndio* luso-brésiliennes et les colonies des immigrants allemands et italiens du nord de l'Etat. Au cours du XX^{ème} siècle, les acteurs liés à la culture des céréales se diversifient et des investisseurs venus des villes s'intègrent dans l'économie agricole *riograndense*. Les caractéristiques des céréaliculteurs sont alors diverses : acteurs capitalisés provenant d'autres secteurs d'activité (commerce, industrie, professions libérales) petits et moyens agriculteurs⁹⁸ issus des colonies pratiquant une agriculture relativement traditionnelle mais utilisant intensivement le sol et le facteur travail –main d'œuvre familiale–, et enfin éleveurs désireux de s'insérer dans un secteur porteur, générateur de revenus importants. La connaissance de ces acteurs et de leur histoire se révèle primordiale pour saisir le processus de formation territoriale du Rio

⁹⁷ Cit. originale : "*a designação "lavoureiro" é sinônimo de estar em crise.*"

⁹⁸ Les lots distribués initialement ne dépassant pas 100 ha, puis 25 ha, cf. note supra.

Grande do Sul, mais aussi et surtout pour comprendre leur participation ultérieure à la riziculture et au rapport particulier qu'elle entretient avec l'espace.

En parallèle de cet historique de la construction de l'économie agricole locale, de ses acteurs et de la structuration de l'espace qui lui a été associée, nous avons posé les bases sur lesquelles a été érigée la culture *gaúcha*, ciment identitaire du territoire étatique. Ce territoire est certes prescrit par les délimitations administratives mais il est aussi largement vécu par la population, surtout depuis que la culture *gaúcha* s'y est diffusée et généralisée. Les caractéristiques multiples de la société *riograndense* n'ont pas empêché l'adhésion de tous à cette même image "régionale", à tel point qu'aujourd'hui, le terme de *gaúcho* désigne au Brésil toute personne originaire du Rio Grande do Sul. Le point qui suit s'attachera à en déconstruire les mécanismes de diffusion et d'adhésion, et de percevoir en quoi l'adhésion à cette identité culturelle participe d'un rapport symbolique des agriculteurs à la migration.

3.2.3. Une dichotomie foncière et productive nord/sud

Le territoire *riograndense*, loin d'être homogène, comporte des zones aux caractéristiques géomorphologiques et socio-économiques bien distinctes. Heidrich⁹⁹ a construit une typologie des régions socio-économiques de l'Etat, qu'il a scindé en trois zones : Nord, Nord-est et Sud, telles qu'elle apparaissant sur la carte ci-après.

Le sud présente des caractéristiques typiques de la Campanha, autrement dit la prédominance de l'activité d'élevage, la concentration de la propriété foncière ainsi que de faibles indices d'urbanisation. Le maillage territorial (maillage des communes, noyaux urbains et voies de communications) y est donc très lâche et la densité démographique très basse. Les villes sont dispersées, ceci en adéquation avec un paysage marqué par les *estancias*, exigeant des grandes extensions de terre et une faible utilisation de main d'œuvre. Dans cette zone, Heidrich note que des particularités viennent altérer ce profil type, sans toutefois modifier la structure socio-économique de la région. Il fait référence ici aux industries (souvent agroalimentaires) des villes de Pelotas et Rio Grande, à l'existence d'une petite production qualifiée "d'interstitielle" ainsi qu'à la riziculture.

La zone nord est définie par une économie aux bases essentiellement agricoles, où prédominent les "*granjas*" (établissements hautement mécanisés et capitalisés), formant des établissements agricoles petits à moyens, par opposition au sud. L'économie agricole

⁹⁹ Heidrich, 2000, reprenant pour cette typologie des travaux antérieurs.

y entretient des liens forts avec l'industrie située en amont et en aval de la production primaire. Les villes et noyaux urbains sont nombreux et rapprochés, de sorte que le maillage territorial est bien plus resserré qu'au sud.

Carte 13 : les régions socio-économiques du Rio Grande do Sul selon Heidrich (2000)

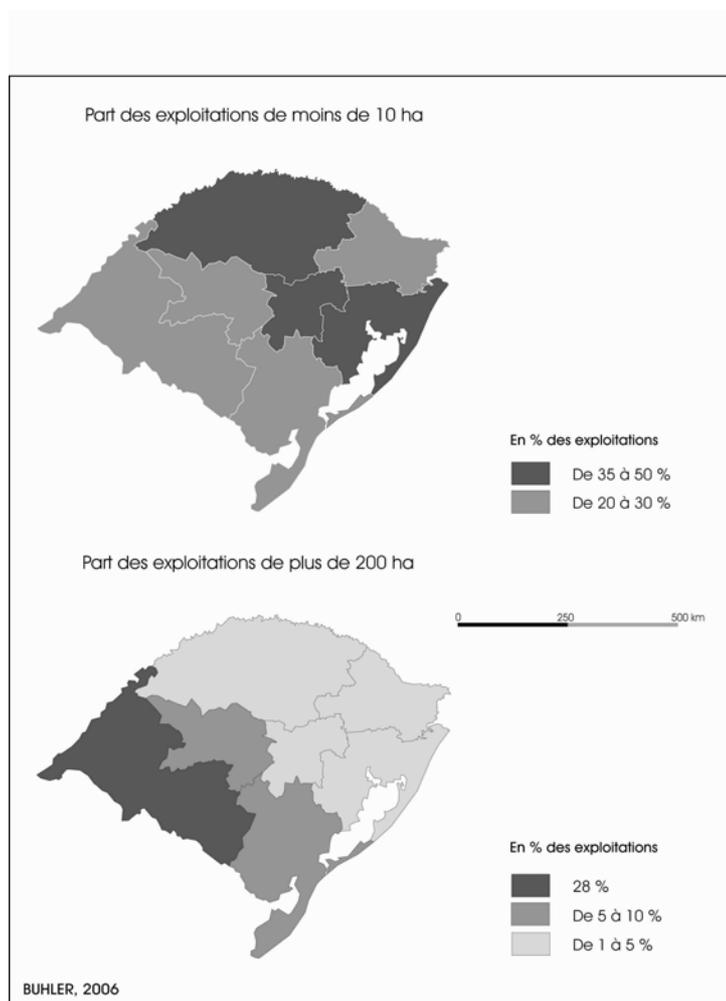


Le profil du Nord-Est enfin repose beaucoup plus sur les dynamiques urbaine et industrielle, voire touristique. Il comprend la région Metropolitana de Porto Alegre et les centres industriels qui s'étendent jusqu'à Caxias do Sul. Les activités touristiques du littoral marquent également l'économie de la zone. Les villes sont ici nombreuses et très proches les unes des autres (le semis urbain à proximité de Porto Alegre est particulièrement dense) et la structure foncière marquée par la petite et moyenne propriété. Cette zone, très urbaine, constitue le moteur du développement industriel de l'Etat. Aujourd'hui donc, le territoire étatique reste clairement marqué par son histoire et son organisation socio-économique en est encore fortement empreinte. Mais cela n'a pas empêché la diffusion de la culture *gaúcha* à l'ensemble de la société locale, contribuant à ancrer certaines valeurs, mais forgeant aussi des rapports à l'espace que l'on retrouvera dans les stratégies des agriculteurs.

Dans le monde rural, le paysage productif est encore fortement empreint de son passé colonial et de ses modes d'occupation de l'espace. Ainsi la carte suivante met en lumière la dissymétrie frappante existant encore dans la structure foncière des méso-régions géographiques, héritée des phases de colonisation qui ont perduré jusqu'au début du XX^{ème} siècle. Cette carte représente la taille des établissements agricoles de l'Etat selon la répartition des catégories extrêmes¹⁰⁰.

¹⁰⁰ Il n'existe pas de définition *ex ante* de ce qu'est une grande ou une petite propriété applicable à l'ensemble du territoire brésilien. La taille des propriétés est classée par modules fiscaux (transposition du module rural, défini comme "*une surface exploitable dans un lieu déterminé du pays qui, directement ou personnellement exploitée par un groupe familial équivalent à quatre personnes, correspondant à 1 000 journées de travail annuelles, mobilise toute leur force de travail pour un niveau technologique propre au lieu considéré, produise un rendement capable de leur assurer la subsistance ainsi que le progrès social et économique.*") (Extrait de la loi n° 8.629 du 25 fév. 1993 sur la réforme agraire. Cit. originale : "*Área explorável que em determinada posição do país , direta ou pessoalmente explorada por um conjunto familiar, equivalente a 4 pessoas adultas , correspondendo a 1000 jornadas anuais, lhes absorva toda a força de trabalho em face ao nível tecnológico adotado naquela posição geográfica, conforme o tipo de exploração considerado, proporciona um rendimento capaz de assegurar-lhe a subsistência e o progresso social e econômico*"). Ces modules fiscaux sont, selon le *Estatuto da Terra* exprimés en hectares. La superficie d'un module fiscal est relative, calculée pour chaque municípe en fonction du type d'activité agricole prédominante dans le municípe, du revenu que l'activité génère et des autres types d'activités agricoles existantes dans le municípe. La loi n.º 6.746/80 définit le *minifúndio* comme une exploitation dont la superficie est inférieure à un module fiscal défini pour chaque région en fonction des activités dominantes, tandis que toute exploitation dont la superficie est plus de six cent fois supérieure à un module rural est considéré comme *latifúndio*. Ces définitions ont été adoptées dans un objectif de classification des propriétés pour la réforme agraire (identification des terres improductives et détermination de la superficie minimale à attribuer aux *assentados* pour qu'ils soient économiquement viables). Notre objectif n'étant pas ici de juger de l'efficacité de la distribution foncière (fondée sur les critères relatifs précédemment énoncés) mais bien de caractériser la taille des propriétés en termes absolus (en hectares) sur l'ensemble du territoire *riograndense* afin de pouvoir établir des comparaisons entre méso-régions, nous avons établi des catégories significatives d'une structure foncière concentrée d'une part et dispersée d'autre part.

Carte 14 : superficie des établissements agricoles – répartition des catégories extrêmes au Rio Grande do Sul (1995)



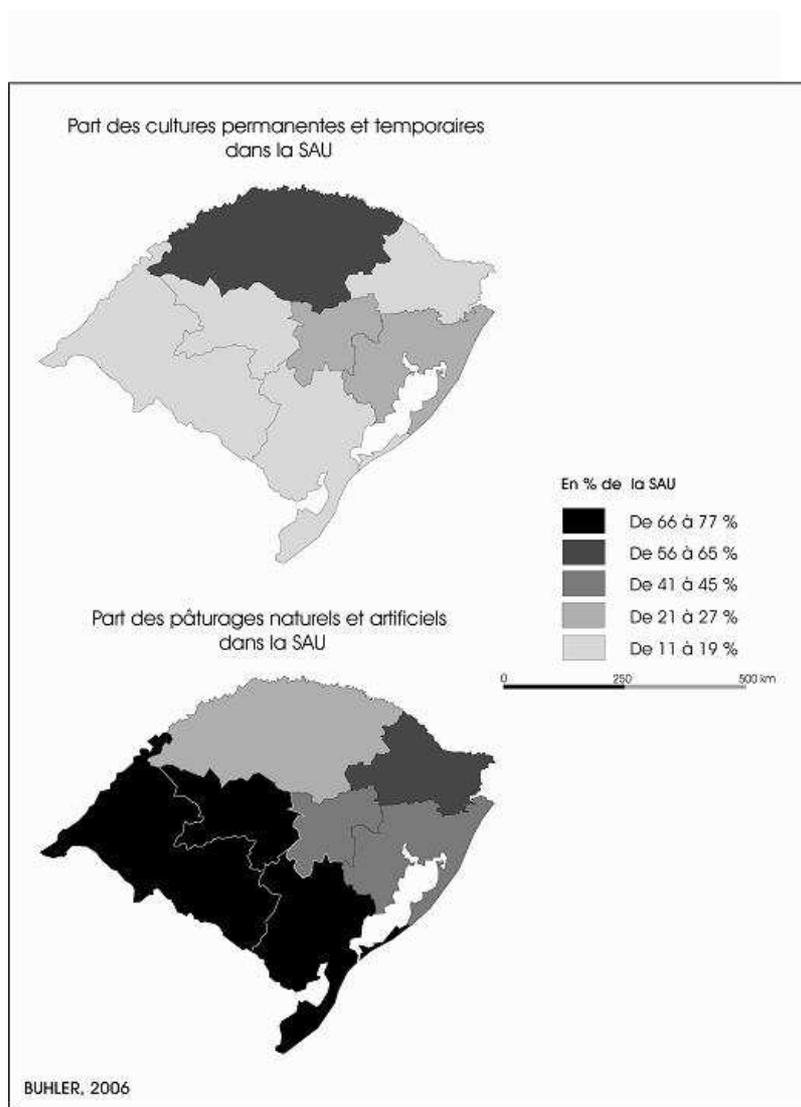
Source : IBGE, Cencs Agropecuario 1995/96

On observe nettement en premier lieu la fracture nord/sud de l'Etat. Lorsque l'on considère tout d'abord les exploitations les plus petites, il apparaît que 35 à 50% des exploitations de l'arc Nord à Metropolitana de Porto Alegre ont moins de 10 hectares, tandis que moins de 5% des exploitations de cette même zone ont plus de 200 hectares. La Campanha est la méso-région présentant le plus fort contraste avec cet arc Nord à Metropolitana de Porto Alegre, puisque les établissements de moins de 10 hectares n'y sont que 20 à 30%, alors que près d'un tiers ont plus de 200 hectares. Les méso-régions du centre sont intermédiaires : elles présentent une structure foncière transitoire entre les régions de colonies et les plaines de la frontière sud/sud-ouest.

Lorsque l'on met ce découpage spatial de la structure foncière en perspective avec l'occupation du sol, on retrouve une fois encore les démarcations historiques entre

régions d'élevage et régions de culture, présentées dans la carte suivante, également établie par méso-régions. La présence de l'activité d'élevage se déduit ici de la présence ou non de pâturages dans la surface agricole.

Carte 15 : cultures et pâturages dans la surface agricole du Rio Grande do Sul (1995)



Source : IBGE, Cens Agropecuario 1995/96

C'est dans ce cas toute la moitié sud qui se démarque le plus clairement, comptant avec une forte proportion de sa SAU vouée à des pâturages (plus de 66%), tandis que dans le même temps les cultures n'y comptent que pour moins de 20%. Le Nord-Ouest, zone typiquement investie par les fameux *granjeiros*, céréaliculteurs (blé historiquement, puis plus récemment soja) capitalisés d'origine souvent urbaine, occupent plus de 66% de la SAU avec des exploitations modernes, de taille moyenne à petite. Les pâturages sont par conséquent minoritaires sur cet espace. La Metropolitana de Porto Alegre et le Centre-Oriental ont des configurations intermédiaires, montrant une répartition plus

équilibrée des deux types d'activités, avec toutefois une légère prédominance des cultures. Le Nord-Ouest enfin, frontalier avec Santa Catarina, qui malgré un maillage foncier relativement resserré, pratique de l'élevage. Il se distingue cependant des plaines du sud car il s'agit pour partie d'un élevage laitier, plus caractéristique au Brésil des régions de petite propriété (alors que le sud ne produit que de la viande).

Il paraît clair, tant dans le zonage établi par Heidrich, que dans les cartes représentant l'espace rural le Rio Grande do Sul reste fortement empreint de modes de faire-valoir et de pratiques très différents. Devant un espace démarquant si distinctement des systèmes socio-économiques parfois opposés, comment les conditions ont-elles pu être réunies pour permettre, non seulement la diffusion, mais aussi l'adhésion du plus grand nombre à une identité culturelle commune, dont nous verrons qu'elle valorise beaucoup le potentiel de mobilité des acteurs économiques et en particulier des agriculteurs ?

3.3. Culture gaúcha et exaltation de la figure du migrant pionnier

L'adhésion collective à des valeurs communes s'est construite autour de l'identité *gaúcha*. Nous en décrivons les fondements éminemment ruraux, avant de montrer comment elle s'est diffusée auprès de l'ensemble de la société *riograndense*. Nous envisageons ensuite les liens que l'on peut établir entre la culture *gaúcha* et la propension à la mobilité productive et à la migration.

3.3.1. Les fondements de l'identité *gaúcha*

Les éleveurs du sud ont contribué à former l'identité *gaúcha* et en ont été les premiers dépositaires. Le *gaúcho* est à l'origine un vagabond, un voleur de bétail, devenu plus tard un employé d'*estancia*. C'est lui, le vacher solitaire, souvent itinérant et vivant en marge de la société, qui a forgé le mythe du *gaúcho*, représentant par extension l'ensemble des éleveurs, puis toute la population de l'Etat. Ce mythe du "*gaúcho*" sur son cheval, parcourant de grandes étendues herbeuses en gardant les troupeaux, menant une vie solitaire, rude et proche de la nature¹⁰¹ est partagé dans l'ensemble des pampas (argentine, uruguayenne, *riograndense*). Il fait au Brésil l'objet d'une revendication

¹⁰¹ Pour une présentation plus approfondie de l'identité *gaúcha* et de son processus de formation, se reporter en particulier à Oliven (2002), à Gonzaga et Fischer (1994) ; sur les liens que l'on peut établir entre cette identité et les intérêts économiques présents dans l'Etat, voir aussi Haesbert (1988) et Heidrich (2000).

identitaire forte, de la part des habitants du Rio Grande do Sul qui la mobilise pour se distinguer du reste de la Fédération.

Auparavant dénigrées, les valeurs *gaúchas* ont gagné en honorabilité et sont aujourd'hui revendiquées par la population. Le *gaúcho* du Rio Grande do Sul était pourtant, aux débuts, un homme errant dans la *Pampa*, un homme de rien, issu du métissage des populations noires, amérindiennes et portugaises, attributs plutôt dévalorisant socialement. Plusieurs événements historiques ont concouru à l'élever en héros, parmi lesquels le plus marquant fut sans doute la révolution *farroupilha*, du nom des *farrapos* ("guenille"). Ainsi surnommait-on les pantalons des *gaúchos*, qui ont donné leur nom à la révolution *farroupilha* ou "révolution des gueux"), qui éclata en 1835 et dura dix ans. Durant cette période, l'extrême sud du Brésil, alors plus lié économiquement et plus proche géographiquement des voisins argentin et uruguayen que de l'Empire du fait du commerce d'exportation et de la contrebande passant par le Rio de la Plata et le Rio Uruguay, se souleva contre le gouvernement de Rio de Janeiro et fit sécession. Si les révolutionnaires finirent par négocier leur reddition avec le Brésil, il n'en reste pas moins qu'ils réussirent à ébranler considérablement le pouvoir central durant ces dix années, ce qui leur a procuré une grande fierté. Les milieux littéraires joueront par la suite un rôle certain dans la sublimation et dans la diffusion de la vie rustique de ces hommes de la *Pampa*, qu'ils décriront comme rebelles, courageux et hospitaliers. Dès la fin du XIX^{ème} siècle, les représentants de ce nouveau genre littéraire¹⁰² dont Apolinario Porto Alegre (*O vaqueano*) est considéré comme le premier représentant, s'emparent de l'image *gaúcha* et contribuent à reformuler la représentation du vacher marginal en un mythe romantique d'homme libre et hospitalier, à la vie rude fortement valorisée.

3.3.2. Urbanisation de l'identité *gaúcha* et réappropriation par les ruraux

Ainsi la culture *gaúcha* au Rio Grande do Sul trouve son point de départ dans des caractéristiques socio-historiques et géographiques qui ont concouru à la formation d'un mythe, devenu pilier de l'identité régionale¹⁰³. Ce mythe véhicule des valeurs sociales telles que l'attachement à la nature, la liberté ou encore le courage et le travail. Il s'ancre

¹⁰² Côté argentin Martin Fierro (1834-1886) fut l'un des poètes *gauchos* les plus célèbres, contribuant dans son pays aussi à l'exaltation de l'homme de la Pampa. W.H. Hudson (1841-1922) également contribuera à diffuser l'image du *gaúcho* en publiant de nombreux récits contant son enfance dans les plaines bordant de Rio de la Plata. Voir Assunção (1999) pour une histoire du *gaúcho*.

¹⁰³ "Régionale" est entendue ici au sens de régionalisme, de revendication identitaire et culturelle. Le terme s'applique au territoire *gaúcho* dont les délimitations géographiques correspondent, pour ce cas particulier, à celles de l'Etat du Rio Grande do Sul.

dans une représentation de l'espace rural, à l'origine attaché à la région que l'on appelle la Campanha, composée de vastes terres où paissent les troupeaux. Mais il compte aussi avec la géopolitique locale, puisque la culture *gaúcha* revendique ce que Pozenato, cité par Heidrich¹⁰⁴ appelle "*o espírito de fronteira*", ou "l'esprit de frontière". Cet esprit de frontière est à entendre ici dans ses sens propre et figuré, désignant tout à la fois le Brésil hispanisant, zone de contact avec les voisins uruguayen et argentin, mais également cet esprit téméraire, toujours prêt à aller de l'avant et à repousser les "frontières du possible". Si les origines historiques de cette identité sont fondamentalement rurales, les chercheurs ayant travaillé sur ce thème s'accordent à dire qu'elle a ensuite été instrumentalisée, volontairement médiatisée et diffusée auprès du reste de la société. Oliven l'écrit d'ailleurs clairement : "(...) *le traditionalisme gaúcho, depuis ses débuts, est un mouvement urbain qui cherche à récupérer les valeurs rurales du passé*" (Oliven, 2002 : 150), ce qui n'est pas sans rappeler la référence faite par Di Méo (Di Méo, 1998) au concept de mémoire collective. Ce concept, qu'il emprunte au sociologue Maurice Halbwachs (1925) se définit comme une reconstruction du passé en fonction des besoins du présent, et entend que les choix d'éléments de mémoire ne se font pas au hasard : ils répondent à une construction idéologique et politique, et contribuent à l'élaboration d'un imaginaire commun.

L'expansion et la diffusion de l'identité *gaúcha* au Rio Grande do Sul répond tout à fait à cette conception de la mémoire collective. En effet, les autorités et les acteurs économiques locaux ont contribué à extraire le mythe du *gaúcho* de son milieu d'origine pour le diffuser en créant un modèle identitaire propre au Rio Grande do Sul, servant de base à l'intégration des nouveaux immigrants et à la coopération des acteurs locaux, les incitant au patriotisme régional. Les moyens employés pour la diffusion d'un modèle identitaire collectif ont été nombreux. En premier lieu, les autorités ont favorisé l'enseignement des valeurs et de la culture *gaúcha* en encourageant la création de CTG (*Centro de Tradição Gaúcha*)¹⁰⁵. Le premier d'entre eux apparaît en 1948 dans une zone de colonisation allemande, puis vient en 1954 *l'Instituto Gaúcho de Tradição e Folclore* (IGTF), et enfin le MTG (*Movimento de Tradição Gaúcha*) en 1966. L'enseignement du "folklore" est même devenu une composante obligatoire des disciplines sociales dans les écoles d'Etat à partir de 1988. C'est ainsi que depuis les années 1950, ces principes identitaires se diffusent auprès de l'ensemble de la population et rencontrent auprès d'elle une forte adhésion, surtout depuis les années 1980. Ruben ou encore Haesbert qualifient cette diffusion de "déterritorialisation" de la culture *gaúcha* puisqu'elle s'extrait de ses bases historiques et territoriales situées dans la Campanha pour s'imposer à l'ensemble de

¹⁰⁴ Pozenato J.C., *O regional e o universal na literatura gaúcha*, Movimento, Instituto Estadual do Livro, Porto Alegre, Rio Grande do Sul, 1974, cité dans Heidrich (2000).

¹⁰⁵ Ces centres ont pour vocation d'enseigner le folklore *gaúcho*, de faire vivre et de véhiculer cette culture.

l'Etat. Elle est ainsi devenue un modèle pour les différents groupes ethniques, y compris dans les régions de petite propriété et d'agriculture familiale.

Cette redéfinition de l'identité *gaúcha* assurera sa pérennisation puisqu'elle permettra son appropriation par d'autres groupes sociaux que ceux desquels elle est issue, s'étendant ainsi à tout l'Etat. Ainsi pour Haesbert : "*La transposition de l'identité gaúcha de l'espace traditionnel de la Campanha vers le territoire du Rio Grande do Sul dans son ensemble paraît être, plus qu'un "curieux phénomène de mutation historique", un processus de réappropriation idéologique qui parvient à former aujourd'hui les bases d'un nouvel espace régional de l'Extrême sud Brésilien*" (Haesbert, 1988 : 78). A travers sa réappropriation par l'ensemble de la population, la culture *gaúcha* donne une identité commune à un Etat auparavant divisé et en marge de la Fédération ; c'est cet intérêt qu'ont bien compris les gouvernements successifs qui ont institutionnalisé ce mouvement culturel et ont encouragé sa diffusion. Et l'auteur d'ajouter : "*Pourquoi ne pas encourager alors la récupération d'une identité locale, tellement présente dans le passé "glorieux" des gaúchos de la Campanha et aujourd'hui latente, du fait de la manipulation désenchantée par l'imposition de nouvelles normes culturelles assimilées et imposées par l'extérieur ?*" (Haesbert, 1988 : 78). L'incitation à la réappropriation de cette identité correspond donc aussi à un moyen de se différencier d'une culture extérieure, de se donner des références communes et de se positionner comme un groupe uni et homogène dans le grand brassage culturel brésilien. Il ne faut pas non plus oublier que la diffusion de la culture *gaúcha* est aussi une aubaine économique¹⁰⁶ puisqu'elle a favorisé la production et le commerce de nombreux biens "identitaires" (tels la production de maté, des ustensiles associés -la *cuja* et la *bomba*-, de vêtements, l'industrie musicale, l'édition, etc.), de même qu'elle a favorisé le tourisme local.

Cette popularisation/vulgarisation de l'identité culturelle reprend les bases du mythe originel que sont la relation à la nature, les grands espaces, etc. mais à destination de populations en grande partie urbaines, qui ne sont pas issues de ce mode de vie ou pas directement liées à lui. En effet les médias actuels de sa diffusion passent davantage par des vecteurs artistiques ou d'apparat (le costume traditionnel constitué de bottes, chapeau, bandana rouge, pantalon bouffant) mais aussi à travers des pratiques régulières à symbolique identitaire très forte, telle la consommation de maté. On assiste alors à une sorte de synthèse dans laquelle la grande majorité de la population *riograndense* se réclame de l'identité *gaúcha*. Il se produit un renversement de référent, puisque les

¹⁰⁶ Heidrich (2000) développe l'idée que si l'identification à la culture *gaúcha* s'est ainsi diffusée auprès de l'ensemble de la population du Rio Grande do Sul, c'est parce qu'elle sert les intérêts économiques et politiques certes des classes rurales, mais aussi des industriels locaux ; elle répond donc à l'intérêt commun de la plupart des acteurs économiques de l'Etat. Voir aussi Oliven (2002).

valeurs rurales, auparavant dénigrées, sont louées et plébiscitées par les populations urbaines, pour être ensuite réappropriées par les ruraux qui cherchent à s'identifier à cette image mythique qu'on leur renvoie d'eux-mêmes.

3.3.3. Culture *gaúcha* et mobilité

La diffusion observée légitime et valorise indirectement le système spatial et productif sur lequel l'identité est fondée. Cette thèse est en particulier défendue par Haesbert, rappelant que les musiques et la poésie chantent le conservatisme et la vieille oligarchie agraire ou encore les *estancias* et le *latifúndio* agropastoral. Cette structure spatiale se définit donc comme une norme pour l'identité *gaúcha*, comme "*l'espace de référence à partir duquel est créé et préservé un imaginaire collectif, dont la base concrète de représentation sont les pratiques sociales reproduites en lui.*" (Haesbert, 1988 : 87). L'idée que Haesbert défend, et que nous reprenons à notre compte, est que dans le cas du Rio Grande do Sul, la structuration de l'espace et la relation des hommes à ce dernier en deviennent un élément imprescriptible de l'identité régionale. Or justement en ce qui concerne la relation à l'espace, la mobilité et la propension des agriculteurs du Rio Grande do Sul à migrer vers les fronts agricoles du centre en recherche de nouvelles terres se sont peu à peu associées au mythe originel. En effet, les valeurs liées à ces pratiques plus récentes se sont introduites dans le référent culturel commun et le *gaúcho* se définit aussi aujourd'hui comme un pionnier, un conquérant, par rapport au reste de la population brésilienne. Les expériences individuelles et familiales de migrations vers le Centre-Ouest du Brésil se sont accumulées et diffusées pour devenir peu à peu partagées par la collectivité dans son ensemble. Cette caractéristique pionnière a aussi été en grande partie véhiculée par les médias. Par exemple, l'émission télévisée hebdomadaire sur le monde rural "*globo rural*" consacre régulièrement des reportages à ce sujet. Autre exemple, des journalistes de la chaîne RBS ont réalisé une série documentaire en treize épisodes, particulièrement élogieuse, retraçant l'odyssée des *gaúchos* au Brésil en suivant la route des migrants depuis le Rio Grande do Sul jusqu'aux tous nouveaux fronts pionniers du Pará (diffusée en 2004 sur le "*Canal Rural*", puis éditée en DVD par RBS sous le titre "*A conquista do Oeste*"). Il s'agit-là de la construction de représentations très positives auxquelles sont particulièrement sensibles les agriculteurs et les personnes liées au monde rural et qui contribue à ancrer le potentiel migratoire dans les esprits.

L'une des maximes du mouvement traditionaliste traduit bien à la fois une revendication identitaire forte et une relation particulière à l'espace : "*Em qualquer chão sempre gaúcho*" ("En tout lieu, toujours *gaúcho*"). Cette maxime semble dédouaner les individus de se situer physiquement à l'intérieur du Rio Grande do Sul pour revendiquer

leur culture *gaúcha* et leur héritage *riograndense*. L'appartenance identitaire n'est alors plus attachée à un espace physique ou administratif déterminé et peut se vivre en tout lieu. Cet aspect est loin d'être aussi anodin qu'il n'y pourrait paraître lorsque l'on sait à quel point les *gaúchos* du Rio Grande do Sul se sont déplacés dans le Brésil et au dehors, diffusant sur leur passage leurs symboles et leurs pratiques identitaires. La prolifération des CTG le long de la route empruntée par les agriculteurs pionniers en direction du Centre-Ouest du pays en est un exemple frappant. Ainsi l'attachement au sol semble peu prégnant et c'est bien plus l'appartenance au groupe, la reproduction des pratiques (comme boire le *chimarrão*), la connaissance des danses et des musiques folkloriques et, plus généralement, l'adhésion au mythe qui fondent l'identité *gaúcha*. Les individus qui se disent "*gaúchos*" sont par ailleurs peu discriminants et il suffit d'avoir un lien de parenté ou une origine *riograndense*, même lointaine, pour pouvoir s'en revendiquer sans que cela ne soit remis en cause par ses pairs.

Peu importe donc le lieu où l'on se trouve, l'origine géographique même lointaine suffit à légitimer l'appartenance identitaire, ce qui rappelle les écrits des géographes et des sociologues sur certaines diasporas, et en particulier sur la diaspora juive, dans lesquelles bien plus que le lieu, ce sont l'adhésion aux valeurs communes et le référent au "lieu d'origine", le "référentiel spatial concret" dont parle Haesbert (Haesbert, 2004b : 356), qui comptent. Les chercheurs¹⁰⁷ ayant travaillé sur l'émigration de colons ruraux depuis le Rio Grande do Sul vers le centre du pays se sont aussi penchés sur la diffusion de cette identité, sur la conservation et la reproduction des pratiques qui en sont représentatives. Le territoire *riograndense* est alors le référent originel, "la mère patrie", mais il n'est nul besoin de s'y trouver physiquement pour s'en réclamer. Il faut dès lors admettre que si l'espace d'origine est une composante primordiale de l'identité commune, cela n'empêche pas cette dernière de se diffuser avec le temps, de s'implanter dans un environnement spatial distendu, voir éclaté. Le territoire du groupe, tout en gardant son "référentiel spatial concret" du lieu d'origine, évolue, se recompose au vu de la localisation des différents émigrés partageant le référentiel commun. Les *riograndenses* peuvent alors se passer du lieu pour cultiver leur appartenance au référent identitaire et ce d'autant plus que même éloignés du lieu établissant le "référentiel spatial concret", ils continuent à se reconnaître les uns dans les autres. Ils conservent de fortes coordinations grâce à un fonctionnement en réseau éprouvé, basé sur les liens familiaux et professionnels et faisant circuler les informations entre "exilés" ou entre eux et le lieu d'origine qui agit alors comme un "nœud" d'information et de circulation des idé(ologi)es. Le sentiment d'appartenance à un groupe, au départ clairement localisé, tend alors à admettre une géographie floue, un référentiel spatial "non concret" du temps

¹⁰⁷ Haesbert (1995 ; 1998), Kohlhepp et Blumenschein (2000), Oliven (2002).

présent et vécu par les individus disséminés dans tout le Brésil, se juxtaposant au "référentiel spatial concret" du temps passé, de *l'origine*. Ceci signifie que la mobilité fait non seulement partie de l'identité *gaúcha* –puisque le côté pionnier et conquérant est médiatisé et valorisé –mais en plus que le déplacement ne remet nullement en cause les référents identitaires des individus. Ils peuvent donc se mouvoir tout en cultivant leur attachement au territoire du Rio Grande do Sul et à ce qu'il représente.

Conclusion

En conclusion, nous pouvons appréhender le Rio Grande do Sul comme un "territoire", puisqu'il articule de façon cohérente les différentes dimensions qui permettent de le définir comme tel. Tout d'abord, et il s'agit sans doute là de sa caractéristique la plus clairement identifiable, l'Etat est une entité administrative relativement autonome et bien délimitée, au sein de laquelle s'affirme un pouvoir politique de gestion et de décision. En deuxième lieu, les processus d'appropriation et d'occupation du territoire, qui ont marqué les orientations productives de l'Etat et son positionnement dans l'économie nationale, ont peu à peu contribué à former une culture commune, la culture *gaúcha*, devenue à la fin du XX^{ème} siècle le socle de l'identité collective des personnes originaires de cet Etat.¹⁰⁸ La propension mobilisatrice de la culture *gaúcha* a été mise en exergue, par sa capacité à créer un sentiment d'appartenance et par le partage conscient d'un passé et de représentations collectives.¹⁰⁹

Si elle s'est diffusée à l'ensemble du Rio Grande do Sul, cette culture comporte des bases essentiellement rurales et continue de s'enrichir des pratiques rurales actuelles, en particulier de celles perçues comme valorisantes pour la population *riograndense*, pouvant améliorer son image vis-à-vis de l'extérieur. C'est, nous semble-t-il, ce qui a conduit à l'inclusion progressive du migrant pionnier dans l'imaginaire collectif, médiatisant par-là l'image du *gaúcho* toujours en quête d'avenir, mobile et allant "conquérir son futur". La mobilité s'est ainsi introduite comme un élément de l'identité collective à part entière, à tel point que les mécanismes de diffusion et de péréquation de la culture *gaúcha* s'affranchissent désormais de leur base spatiale et qu'il n'est plus besoin de résider au Rio Grande do Sul pour appartenir (certes de façon partielle ou marginale) à cet ensemble identitaire. Les résidents du Rio Grande do Sul cultivent une certaine

¹⁰⁸ Le fait qu'elle soit collective ne signifie pas pour autant qu'il y ait une harmonie de desseins et d'états d'esprit entre les citoyens *riograndenses* et elle n'exclut en rien les conflits d'intérêts, de vues, pas plus que la création de sous-groupes (tels les éleveurs et les riziculteurs) au sein de cet ensemble spatial qu'est l'Etat du Rio Grande do Sul.

¹⁰⁹ Comme plus haut, nous admettons néanmoins que ces dernières peuvent se manifester de façon divergente selon les acteurs considérés.

admiration pour ces migrants et continuent de les considérer comme *gaúchos*, tandis que ces derniers entretiennent la mémoire de leurs origines et leur sentiment d'appartenance à cette culture.

Mais cette propension à la mobilité trouve aussi écho au sein même du Rio Grande do Sul, sur des distances plus réduites contribuant à en faire une composante incontournable de la pratique de certains agriculteurs à l'intérieur de l'Etat. Selon le zonage établi par Heidrich, si la culture *gaúcha* est aujourd'hui largement partagée, l'espace *riograndense* n'en reste pas moins fortement marqué par des différences socio-économiques très nettes, la Campanha étant encore dotée de caractéristiques la distinguant des autres méso-régions de l'Etat. Si les découpages historiques de la géographie productive ont contribué à considérer les éleveurs et les cultivateurs comme deux groupes porteurs de valeurs professionnelles différentes, aux intérêts parfois opposés, ils se retrouvent cependant tous deux dans l'identité *gaúcha*. Dans ce contexte, les riziculteurs occupent une place tout à fait particulière : ayant les traits caractéristiques des cultivateurs-entrepreneurs, ils ne suivent cependant pas le découpage territorial classique nord/sud des deux activités et s'intègrent au contraire dans des zones de l'Etat traditionnellement vouées à l'élevage. Il en ressort des combinaisons socio-économiques tout à fait particulières, innovantes et complémentaires que nous aborderons dans un chapitre 4 et qui positionnent la riziculture comme une activité particulièrement mobile.

Chapitre 4.

Les riziculteurs *gaúchos* : des facteurs de mobilité spécifiques ?

Introduction

Le développement initial et la place occupée par la riziculture *riograndense* dans l'économie brésilienne présente de fortes similarités avec l'expansion de l'élevage dans la région, ainsi que le souligne Beskow (1986 : 28) : "*L'apparition et le développement de la riziculture à grande échelle au Rio Grande do Sul sont aussi associés à cette forme de relation de l'économie gaúcha avec les centres hégémoniques nationaux et l'analyse de cette forme spécifique d'insertion dans l'économie nationale est fondamentale pour la compréhension de la dynamique de fonctionnement de cette production.*" Riziculture et élevage ont donc des points communs, tout du moins dans le rôle qu'ils ont joué au sein de l'économie nationale, confortant pendant plusieurs décennies la position du Rio Grande do Sul dans la division régionale du travail de la fédération. Aujourd'hui, ce rôle de "grenier" du Brésil n'a pas disparu, mais l'économie locale a su se diversifier et l'Etat s'est doté d'un secteur industriel fort, en partie porté par les industries du cuir et de la chaussure, l'industrie mécanique et automobile (dont le célèbre constructeur de bus Marcopolo) et l'agroalimentaire.

Pour autant, nous observons que la riziculture a très vite su prendre son essor et impulser un réel dynamisme, s'étendant rapidement dans les plaines du sud, à grands renforts de mécanisation et d'apport d'intrants. Cela nous conduit à aborder les relations complexes et complémentaires qu'elle entretient avec l'élevage mais également sa dépendance au foncier, qui en font une activité tout à fait particulière dans le paysage agricole du Rio Grande do Sul.

4.1. Trajectoires d'expansion de la riziculture

L'apparition puis le processus de développement de la riziculture au Rio Grande do Sul sont associés à des dynamiques spatiales particulières. Nous décrivons ce processus avant de le lier à la progression spatiale de l'activité et à ses interactions avec les migrations des cultivateurs.

4.1.1. Le développement rizicole initial lié au mode d'insertion du Rio Grande do Sul dans l'économie nationale

La croissance du marché consommateur des grandes villes à la fin du XIX^{ème} et au début du XX^{ème} siècles, associée à une politique tarifaire défavorable aux importations de riz ont été les éléments déclencheurs du développement de la riziculture. A l'origine de la croissance du marché urbain, on retrouve deux phénomènes : l'abolition de l'esclavage et la forte immigration en provenance d'Europe qui sont tous deux venus gonfler les flots de migrants en direction des villes. La croissance urbaine a fait naître des besoins d'importation croissants pour l'alimentation des populations, en particulier de la ville de Rio de Janeiro (alors capitale du Brésil et siège des administrations).¹¹⁰ Les besoins alimentaires des cités se sont en grande partie reportés sur le riz car cette céréale est plus facile à usiner que le maïs et le manioc, demande moins de temps de cuisson, est plus commode à stocker dans les foyers. Mais les villes ne concentrent pas à elles seules la consommation, les campagnes sont tout aussi demandeuses puisque l'agriculture brésilienne se destine surtout à l'exportation (café, canne à sucre) en dépit des besoins alimentaires de sa forte main d'œuvre. Le Rio Grande do Sul, dont le climat ne permet pas les cultures tropicales à vocation exportatrice, se conforte alors dans son rôle de grenier alimentaire pour les classes laborieuses des Etats voisins.

Conséquence directe de la croissance urbaine et des besoins d'importation que cette dernière engendre -ainsi que d'une gestion approximative des finances publiques-, le gouvernement doit faire face à des déficits budgétaires importants dès la fin des années 1880. Pour pallier ces difficultés, il augmente les droits de douane à l'importation qui deviennent alors le principal revenu fiscal du pays. Tandis qu'elle renfloue les finances de l'Etat, cette mesure produit une hausse des prix sur les aliments importés, entraînant dans sa suite une inflation généralisée. Le pouvoir d'achat des populations modestes ne cesse de se dégrader, elles rencontrent toujours plus de difficultés pour acquérir les biens de première nécessité. Parallèlement, les difficultés économiques que traversent les pays industriels d'Europe et des EUA incitent ces derniers à réduire leurs importations, en particulier de produits "exotiques". Cette mauvaise conjoncture, en pesant sur la demande extérieure, est venue porter un coup supplémentaire à l'économie brésilienne, fortement tributaire de ses exportations. De la sorte l'économie nationale est doublement fragilisée, puisque tant les exportateurs (du fait de la réduction de la demande externe) que les producteurs dépendants de l'importation d'intrants industriels sont touchés par cette situation.

¹¹⁰ Toujours selon Beskow, entre 1872 et 1920, la population de Rio passe de 270 000 à 1 150 000 habitants, et São Paulo passe de 31 000 à 580 000 habitants.

Si de nombreux acteurs économiques ont été pénalisés par la conjoncture maussade de la fin du XIX^{ème} siècle, le secteur rizicole pour sa part en ressortira renforcé. En effet à l'époque une part importante de la consommation intérieure de riz était importée, le pays ne parvenant pas à produire les quantités nécessaires pour nourrir sa population. Le renchérissement des biens en provenance de l'étranger a alors stimulé sa production au sein du pays, et les augmentations successives de la taxe d'importation sur le riz ont considérablement contribué au développement national de sa culture. Pour ce produit, la taxe a doublé en 1896 puis n'a cessé d'augmenter tout au long des décennies suivantes, pour finalement représenter en 1960 (majoré d'une surtaxe en or) la moitié du prix au kilo du riz d'importation. Les effets de cette politique ont été immédiats, à tel point que les importations ont été divisées par dix entre 1900 et 1910. Au niveau national, des prix plus rémunérateurs ont permis une relance de la riziculture, se substituant ainsi aux importations.

Cette conjoncture coïncide avec l'apparition au Rio Grande do Sul d'une production agricole spécialisée et irriguée, constitutive pour la plus grande part de l'augmentation de la production de riz au Brésil. La riziculture ne s'est en effet pas durablement développée dans les autres Etats car elle constituait pour les exploitants de ces régions une activité secondaire, souvent associée à la caféiculture (à São Paulo par exemple) ou à la création de nouveaux pâturages sur des aires non occupées par le café. En revanche au Rio Grande do Sul, la production de riz s'est développée en toute autonomie et a très tôt conquis les grands marchés urbains comme São Paulo ou Rio, qui se fournissaient auparavant à l'étranger.

4.1.2. L'une des premières cultures modernisées

Néanmoins, existait déjà avant cela une tradition de production de riz dans les vallées humides du centre du Rio Grande do Sul, ainsi qu'un peu de riziculture pluviale plus au nord, approvisionnant partiellement le marché local. Elle était pratiquée par des colons sur un mode vivrier (avec des techniques de production rudimentaires, et ne commercialisant que les surplus) dans des petites propriétés de polyculture. On trouvait de telles plantations aux alentours de Santa Maria, mais l'essentiel de la production irriguée se trouvait alors dans la Depressão Central et sur le Littoral Oeste, à proximité de la Lagoa dos Patos. La première rizière irriguée cultivée grâce à des techniques plus

intensives a été recensée en 1892 à Cachoeira do Sul et la seconde en 1903 aux environs de Pelotas¹¹¹.

A partir de ce moment, l'activité s'est mécanisée et propagée. Les techniques d'irrigation se sont perfectionnées et en 1906 on utilise pour la première fois à Cachoeira do Sul une pompe munie d'un moteur à vapeur, tirant l'eau du Rio Jacuí. Le contrôle de l'eau est une innovation technique d'ordre stratégique pour l'activité puisque, dès lors, les rizières peuvent se localiser sur des terres surélevées par rapport aux cours d'eau, étendant les possibilités d'emplacement. La première pompe d'irrigation a été mise en place à la fin du XIX^{ème} siècle grâce à la coopération d'acteurs d'origine diverse, posant les prémices d'un système de complémentarité entre les capitaux humains, techniques et financiers qui deviendront plus tard caractéristiques de la riziculture irriguée de la région : elle fut installée par un grand propriétaire terrien, auquel deux commerçants s'étaient associés en lui apportant des liquidités. Tous trois ont également fait appel à des employés salariés pour préparer le sol, pratique relativement rare à l'époque, le travail rural salarié étant peu répandu. Ainsi se dessine une organisation socio-économique de la production faisant appel aux divers acteurs que l'on retrouve communément aujourd'hui : des travailleurs salariés, un propriétaire terrien et des collaborateurs financiers (citadins aisés ou industriels), auxquels il faut parfois ajouter un fermier.

Cachoeira do Sul et Pelotas sont les berceaux de la riziculture souvent qualifiée de "capitaliste", à partir desquels elle s'est ensuite diffusée. Cependant Pelotas se caractérise par un mode d'organisation beaucoup plus industriel, sur des surfaces qui couvraient déjà plusieurs centaines d'hectares pour une même exploitation (fait qui au Rio Grande do Sul était courant pour l'élevage, mais beaucoup plus rare pour l'agriculture), en présence d'une forte influence des propriétaires fonciers locaux, éleveurs bovins et industriels de la salaison. Ces acteurs locaux ont construit des infrastructures d'irrigation, et ont créé de véritables entreprises de production rizicole, dotées d'une personnalité juridique et d'une gestion indépendantes, tenues par des administrateurs résidents et des employés agricoles. Dès les années 1920, la configuration était donc très singulière, proposant des modes d'organisation en avance sur leur temps. Le riz cultivé à grande échelle procurait de bons revenus mais nécessitait des investissements importants, de sorte que sa production était réservée aux riches investisseurs et aux classes aisées de la société qui avaient su établir les bases d'une coopération économique pour se lancer dans l'activité.

¹¹¹ Ces deux régions se disputent la primeur des rizières intensives et des innovations qui ont permis à la riziculture irriguée de s'étendre.

A partir de 1912, on voit apparaître, avec les industries d'amont et d'aval, des acteurs qui occuperont tout au long du siècle une place prépondérante dans la riziculture. Des rizeries et des industries de construction de machinerie agricole (pompes à eau, batteuses, etc.) s'installent à Cachoeira do Sul cette année-là, elles entretiennent dès le début des liens très étroits avec les producteurs, leur proposant déjà un appui financier. Ceci a concouru à la formation dans l'Etat d'une filière relativement complète et au renforcement des liens de dépendance entre production, usinage et fournisseurs agricoles.

Au Rio Grande do Sul, les producteurs sont de plus en plus nombreux à se lancer dans l'activité. L'Etat voit sa participation augmenter dans la production nationale : il est passé de 2 % à 14 % entre 1910 et 1920 (Beskow, 1986). Cette croissance est soutenue par la demande des pays voisins durant la première guerre mondiale, lorsque l'Italie cesse d'exporter son riz vers l'Argentine et l'Uruguay. Ceux-ci commencent alors à se fournir auprès du Brésil et principalement auprès de leur plus proche voisin, le Rio Grande do Sul. Malgré des débats internes au Brésil alléguant que les exportations poussent les prix à la hausse sur les marchés internes, celles-ci se sont accrues, apportant de gros bénéfices au secteur rizicole. Ces bénéfices se sont traduits par la capitalisation et la mécanisation du secteur et en ont fait une activité motrice du développement et de la modernisation agricoles de l'Etat.¹¹² Au cours de cette période, la riziculture s'étend sur les zones humides du centre du Rio Grande do Sul et prend souvent la place d'autres productions (manioc, maïs, haricots en grains) qui voient leurs surfaces diminuer. Après la guerre, la production continue de s'étendre sur de nouvelles terres et l'on passe de 60 000 hectares cultivés en 1920, à 101 000 hectares à 1927, avec des rendements proches de 2,2 tonnes par hectare. Si la culture est très mécanisée pour l'époque, elle utilise encore relativement peu d'intrants agrochimiques.

En 1926 la riziculture *riograndense* traverse sa première crise, touchée par la concurrence accrue des autres régions productrices au sein de la Fédération (le riz pluvial y demande moins d'investissements lourds) et par la baisse de ses exportations vers l'Argentine et l'Uruguay. Les prix s'infléchissent sur les marchés de gros et d'exportation et au Rio Grande do Sul, le prix payé au producteur chute de près de 50 % (Beskow, 1986). Les cultivateurs peinent à faire face à ce retournement de conjoncture, d'autant qu'ils n'ont que peu de prise sur leur marché et leur rémunération, tout en étant pressés par leurs bailleurs de rembourser les fonds souvent importants qu'ils ont contractés

¹¹² Beskow (1986 : 65) est particulièrement clair sur ce point : "On peut affirmer que le processus de mécanisation de l'agriculture au Rio Grande do Sul – la croissante utilisation de moyens de production d'origine industrielle dans le processus productif agricole – s'est développé à partir de la culture irriguée du riz à grande échelle." Pebayle (1974) également, signale que dès 1891, Cachoeira do Sul comptait déjà 87 machines à vapeur destinées à mouvoir 67 pompes. Les batteuses, faucheuses, charrues et herses faisaient leur apparition ces mêmes années.

auprès d'eux pour s'équiper. Ils sont pénalisés dans leur pouvoir de négociation avec les acheteurs par l'existence d'un fort oligopole des grossistes du Sud-Est, spécialisés dans l'export et l'approvisionnement urbain, qui étaient aussi souvent les financeurs des riziculteurs.

Les producteurs décident alors de se structurer pour renforcer collectivement leur pouvoir de négociation ; ils créent le *Sindicato Arrozeiro do Rio Grande do Sul* (Syndicat rizicole du Rio Grande do Sul, qui deviendra en 1938 l'IRGA, organisme semi-public) qui endossera un rôle centralisateur de l'offre au niveau de l'Etat pour avoir un effet stabilisateur sur les prix grâce à la formation de stocks régulateurs. L'intromission d'un organisme semi-public sur le marché national a considérablement recomposé le jeu de forces entre les différents acteurs de la filière. Ce syndicat a rapidement pris une part décisive dans le soutien et dans le développement de l'activité au Rio Grande do Sul, notamment en obtenant en 1940 des pouvoirs publics qu'ils aident au financement officiel des campagnes, délivrant partiellement le producteur de sa dépendance financière à l'égard des grossistes et des industriels. Il a très vite gagné en influence (en partie car beaucoup de capitaux circulent autour de la riziculture, engageant des personnalités locales influentes dans les cercles du pouvoir tant local que fédéral) et a par la suite beaucoup pesé à la fois sur les soutiens techniques et financiers aux producteurs et sur la commercialisation du produit. Il obtiendra aussi l'instauration de prix *minima* garantis et à l'établissement de stocks publics régulateurs, qui deviendront effectifs en 1945.

Toute la fin du XX^{ème} siècle sera marquée par une augmentation soutenue des surfaces rizicoles dans l'Etat, entrecoupée de périodes de crises, comme celle des années 1930, qui ont pesé sur la production nationale. La Seconde Guerre Mondiale a pour sa part donné un surcroît de vitalité au secteur, suscitant des besoins d'importation dans de nombreux pays européens. Tout au long de ce processus de développement du secteur rizicole *riograndense*, la croissance de la production est soutenue par les pouvoirs publics qui encouragent les investissements et l'achat de matériel. Autre soutien essentiel des producteurs, l'IRGA a permis de minimiser les effets des différentes crises et leurs répercussions sur les riziculteurs.

Le début des années 70 voit naître une politique agricole très volontariste, orientée vers le développement et la modernisation du secteur primaire, principalement à travers l'intensification des techniques culturales, le soutien aux prix et ce qui a été appelé la "rationalisation" des circuits de commercialisation. La riziculture du Rio Grande do Sul a ainsi largement bénéficié de ces orientations stratégiques et des aides afférentes et la production a presque doublé entre 1968 et 1975, passant la barre des 2 millions de tonnes

en 1977, tandis que les rendements passèrent de 2,9 à 3,8 tonnes par hectare. L'appui à l'achat d'intrants, à la mécanisation et les moyens consacrés à l'assistance technique sont les principaux responsables de l'augmentation des rendements. En 1970, le Rio Grande do Sul produisait déjà 25% de la production nationale, tandis que la part des Etats traditionnels (São Paulo et Minas Gerais) était en baisse : le café étant en crise, les producteurs se sont tournés vers d'autres productions plus rentables (canne à sucre et oranges), faisant dans le même temps reculer le riz, souvent associé au café dans les exploitations traditionnelles. Comme nous l'avons vu, la dynamique d'expansion rizicole se poursuivra au cours des années 1980 et 1990 et le Rio Grande do Sul affirmera sa position centrale dans la production nationale.

4.1.3. Expansion de la riziculture vers le sud

"Par sa rapidité d'implantation, la riziculture gaúcha évoque la succession des vagues pionnières brésiliennes. En effet, comme dans le São Paulo où de nouvelles formes d'utilisation du sol se sont succédées dans les terres épuisées par la caféiculture, comme dans le Nord-Est où l'élevage prit le pas sur la culture de la canne à sucre dans certaines régions de la Mata, la culture du riz irrigué a envahi les prairies d'élevage riograndenses à la manière d'un néo-front pionnier. Dans tous les cas, on note la même uniformité dans les techniques de culture, les mêmes pulsations dans le temps et dans l'espace et, à l'origine, la même recherche opiniâtre d'un enrichissement rapide" (Pebayle, 1974 : 582).

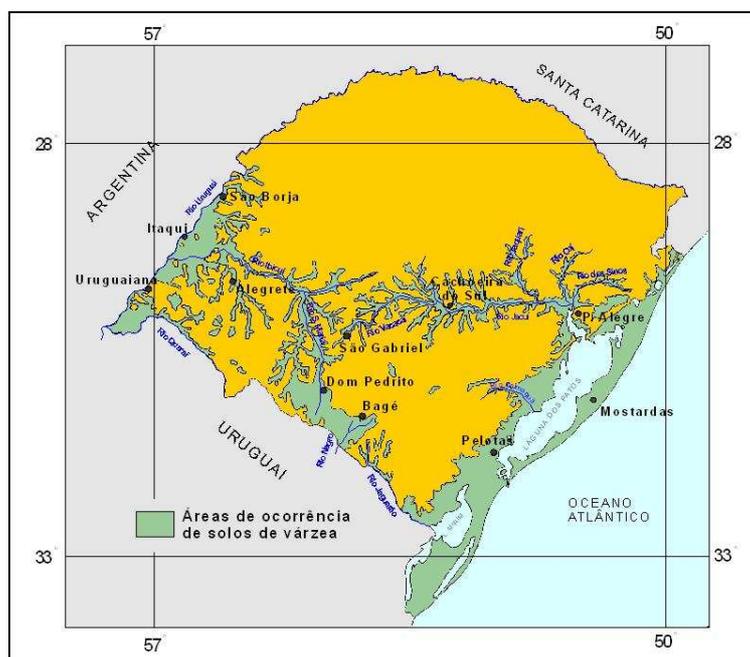
Au cours des décennies 1950 à 2000, presque toute la riziculture pluviale encore pratiquée dans la moitié nord de l'Etat va disparaître. A l'inverse, la culture irriguée du sud se développe. Fortement tributaire de la présence de sols imperméables et de réserves d'eau, elle a su tirer parti des ressources naturelles du sud de l'Etat. D'abord localisée dans les vallées humides aux abords des cours d'eau du centre du Rio Grande do Sul (de Cachoeira do Sul à Santa Maria) et aux alentours de Pelotas, la culture du riz va s'étendre dans les plaines du sud, jusque là relativement délaissées par les cultivateurs. Se trouvent en effet dans ces plaines de nombreuses várzeas, portions de terres inondées ou très humides (du fait tantôt d'une nappe phréatique proche et superficielle¹¹³, tantôt de couches imperméables dans le sous-sol ou encore d'une combinaison des deux, produisant une saturation en eau lors des périodes de pluies) au potentiel agricole jusqu'alors faible et inexploité. Les éleveurs faisaient paître leurs troupeaux en saison sèche dans ces zones marécageuses, mais ces dernières ne se prêtaient ni à la

¹¹³ La plus grande nappe phréatique (Acuífero Guarani) d'Amérique latine se trouve dans les sous-sols uruguayens et paraguayens, s'étendant plus marginalement en Argentine et au Rio Grande do Sul.

céréaliculture, ni à la maïsiculture car trop difficiles à drainer. De larges étendues étaient ainsi considérées comme improductives et inaptées à l'agriculture, jusqu'à ce que la riziculture irriguée n'y fasse son apparition. Celle-ci a au contraire trouvé dans les várzeas un milieu naturel propice à son développement et a su tirer parti de configurations agro-climatiques (qualité du sol, abondance de l'eau, mais aussi ensoleillement, températures et précipitations) favorables. La présence excessive d'eau et d'argile rend le sol très malléable, tout en offrant d'une bonne résistance à la percolation (d'autant plus qu'il devient compact sous le poids des machines lors de leur passage).

L'EMBRAPA (2004) recense 3 377 000 hectares de sols typiques des várzeas au Rio Grande do Sul, que l'on peut situer sur la carte suivante, selon une bande décrivant un axe est-ouest le long des cours d'eau du centre de l'Etat¹¹⁴, puis sur les franges frontalières est (aux abords des lagunes) et ouest (Rio Uruguay, Rio Quarai) de la moitié sud. Les zones de várzeas spécifiées sur cette carte correspondent aux lieux qu'a conquis l'expansion rizicole au fil des ans, suivant une dynamique liée à celle du progrès technique.

Carte 16 : occurrence de sols de várzeas au Rio Grande do Sul



Carte élaborée par l'EMBRAPA de Pelotas, 2000.

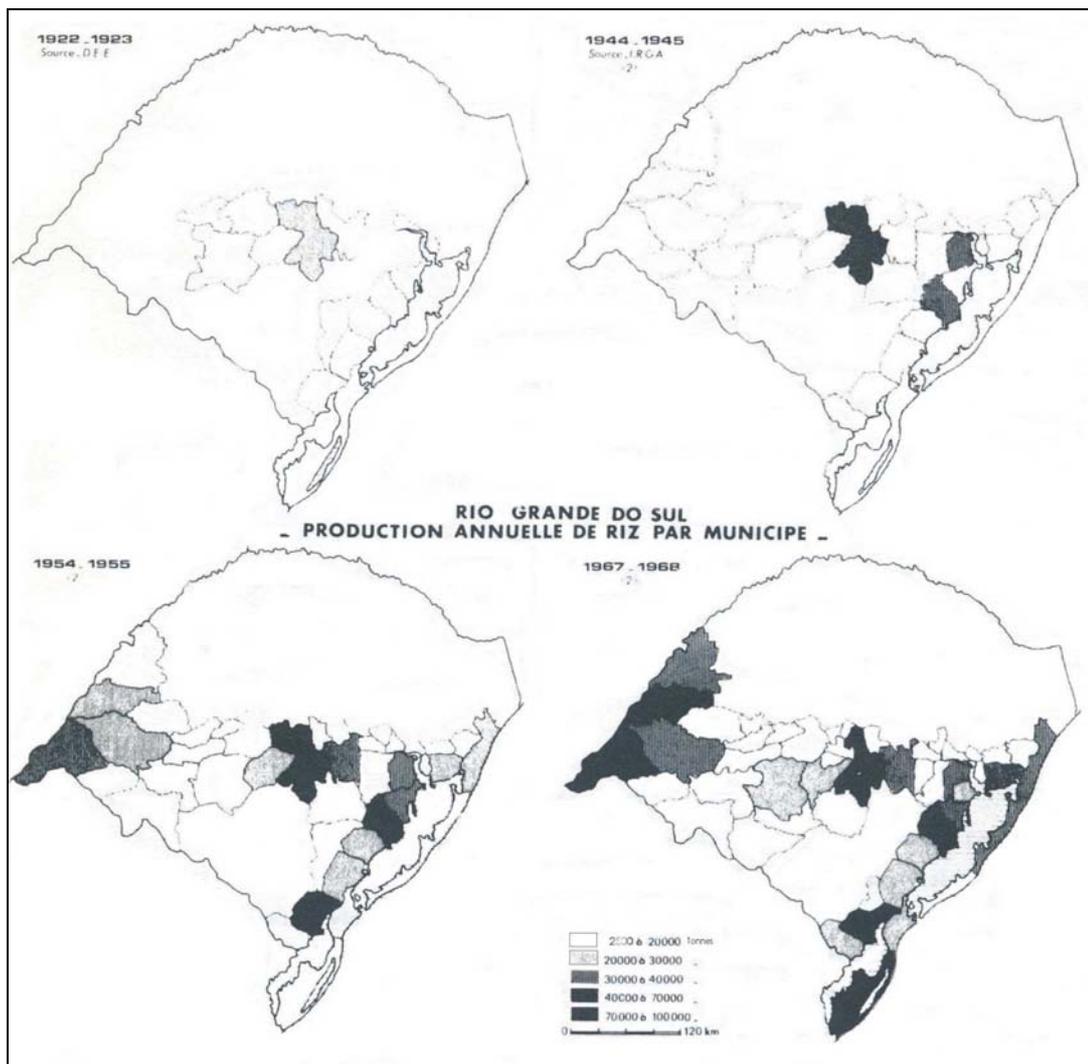
Ce sont des avancées successives dans les modes de mise en culture et dans l'aménagement de l'espace qui permettront à la riziculture de gagner du terrain : alors qu'elle valorise des terres auparavant délaissées, s'étendant sur les surfaces difficiles à

¹¹⁴ D'est en ouest : Rios Itaqui, Jacuí, Santa Maria et Jaguari pour les plus importants.

drainer, son expansion se trouve paradoxalement limitée dans certaines zones pampéennes du fait de son important besoin en eau. En effet, l'imperméabilité des sols et l'abondance des eaux stagnantes en surface ne permettent pas pour autant d'avoir une totale mainmise sur l'irrigation. Il faut pour cela creuser des canaux et contrôler la durée et la hauteur de l'inondation des parcelles, ce qui signifie donc avoir une emprise sur la source même de l'approvisionnement en eau. Lorsque celle-ci provient des cours d'eau, elle est acheminée jusqu'aux canaux au moyen de pompes, qu'il est aisé de régler selon le débit souhaité. L'irrigation des sols marécageux en revanche n'est pas aussi facilement contrôlable, d'autant plus que la présence de l'eau est fortement tributaire des précipitations. Pour pallier ces limitations techniques, les cultivateurs de riz ont construit des barrages, surélevés par rapport aux rizières, pour que l'eau puisse s'écouler par gravité. L'abondance d'eau et la hauteur de la lame deviennent dès lors maîtrisables, des pompes permettant, au besoin, d'acheminer l'eau dans les canaux ou les parcelles. La construction de barrages, d'abord marginale, s'est généralisée, notamment grâce à l'appui de lignes de crédit officielles. Les ouvrages collectifs ont été soutenus par certaines coopératives, par des groupements de producteurs, ou plus rarement des moulins ou des collectivités locales (municipales), qui en ont ensuite loué les droits d'usage.

En développant de telles techniques, les riziculteurs ont étendu leur potentiel d'implantation spatiale : celle-ci ne se limite plus désormais aux abords des cours d'eau ou aux *várzeas*, mais peut toucher toute zone offrant les conditions requises d'imperméabilité du sol et de relief, aussitôt qu'il est possible d'y construire un barrage. Par ailleurs, les recherches menées par l'EMBRAPA et l'adaptation à grande échelle de techniques déjà connues dans les zones montagneuses de petites propriétés ont permis de mettre en culture des terres au dénivelé plus prononcé. Au cours des années 1980, la construction des remblais de rétention d'eau et le nivellement du sol a été adaptée à un relief modéré (collines à pente douce) tout en se mécanisant davantage, ce qui a à nouveau permis à la riziculture de s'étendre. Elle s'est extraite des fonds de vallées pour venir s'installer sur des parcelles de pentes plus fortes, comme par exemple à proximité de Urugaiana ou encore de Santana do Livramento.

Carte 17 : production annuelle de riz par Municipio au Rio Grande do Sul

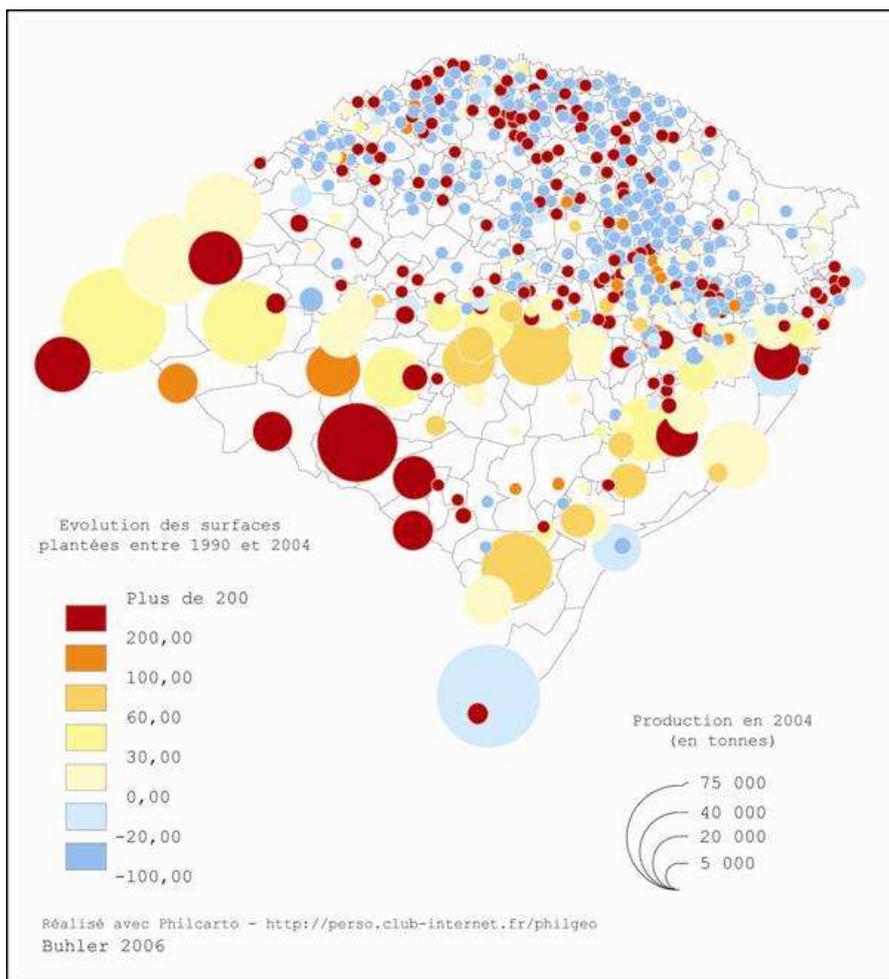


Source : Pebayle (1974 : 586)

L'ensemble de cartes qui précède, extrait de la thèse de Pebayle, permet de suivre la dynamique spatiale de l'avancée de la riziculture jusqu'en 1968. On retrouve ici nettement les zones de *várzeas* cartographiées par l'EMBRAPA. Elle s'étend d'abord depuis la Depressão Central en suivant l'axe est-ouest des cours d'eau, puis à partir des années 1960 s'installe plus massivement le long des frontières orientale et occidentale sud. La carte suivante montre qu'entre 1990 et 2004 elle gagne encore du terrain à l'intérieur des terres. Celle-ci fait apparaître les surfaces semées dans chaque municipio en 2004 et l'évolution de ces surfaces au cours de la période 1990-2004. On trouve à l'intérieur de la Campanha et le long de la frontière uruguayenne des zones qui n'apparaissent pas encore comme productrices de riz en 1968 et qui sont aujourd'hui parmi les municipes produisant le plus. Il est toutefois délicat d'établir des comparaisons strictes avec ce qui apparaît sur le document élaboré par Pebayle, car le Rio Grande do

Sul, bien que depuis longtemps intégralement occupé, a beaucoup évolué entre ces recensements. Le découpage administratif a changé, en particulier au niveau des communes, puisque de nouveaux municipes ont été créés (ces création ont eu lieu jusqu'en 1999 et sans doute y en aura-t-il d'autres), accompagnant les dynamiques populationnelles et d'urbanisation. Les unités spatiales de collecte des informations ne sont donc pas exactement comparables avec celles qui précèdent.

Carte 18 : évolution des surfaces rizicoles au Rio Grande do Sul (1990-2004)



Source : IBGE, Cencs Agropecuario 1995/96

Il est toutefois possible de constater que, parmi les municipes qui ont connu les taux de croissance les plus importants, se trouvent ceux jouxtant la frontière avec l'Uruguay (en particulier Dom Pedrito, Bagé, Acegua, Pedras Altas, ou encore Candiota) et l'intérieur de la Campanha. Ces municipes ont connu les plus forts taux d'augmentation sur la période 1990-1995, qui marque une reprise pour la riziculture *riograndense* (après les années difficiles marquées par la crise économique traversée par le pays à la fin de la décennie 1980). On observe ainsi clairement depuis le début des années 1990 une

avancée depuis les zones de *varzea* en direction du sud, sur des terres *a priori* moins propices. Parvenue aux confins des limites nationales, l'avancée rizicole se heurte désormais à la frontière nationale.

4.1.4. Une expansion accompagnée par la migration des cultivateurs

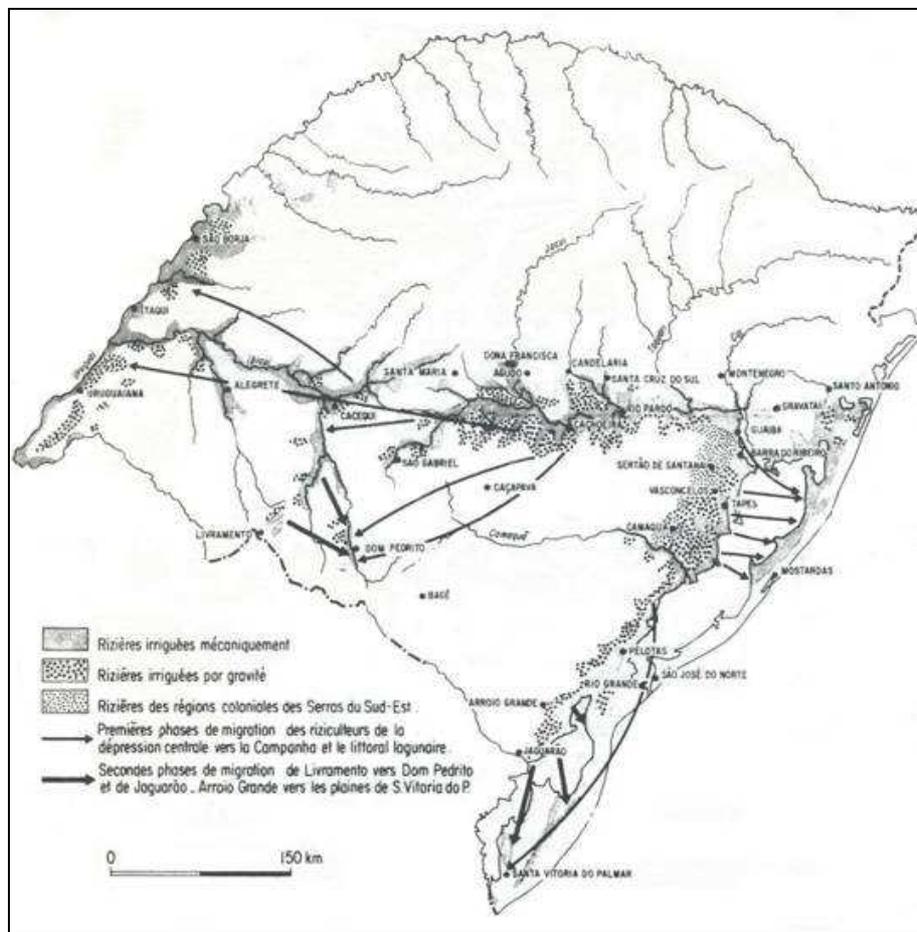
L'avancée de l'activité rizicole sur les terres de la Campanha et du Sud-Ouest a été accompagnée dans le passé par une migration des producteurs, depuis les régions centrales de l'Etat vers ces nouveaux fronts rizicoles. Nous pouvons croiser ici plusieurs sources nous permettant de retracer ces migrations : la première est un travail de maîtrise réalisé en 1988 par Medeiros (Mederos, 1988) sur les migrations rurales ; la deuxième est la minutieuse enquête de terrain effectuée par Pebayle (Peybale, 1974) sur le thème spécifique de l'avancée rizicole dans le Rio Grande do Sul ; enfin nous alimenterons ces analyses par le contenu d'entretiens effectués en 2002 auprès de riziculteurs installés au Rio Grande do Sul.

Medeiros a mené son travail de maîtrise sur la relation existant entre les formes¹¹⁵ de production et l'émigration rurale, ce qui nous offre une piste de réflexion. Elle y constate des flux migratoires en provenance des méso-régions Centre et Nord-Est de l'Etat vers la Campanha accompagnant le processus de modernisation de l'agriculture. Les conclusions de ce travail stipulent que l'effet de la modernisation n'est pas identique selon les formes de production qui prévalaient jusqu'alors. En effet, dans les zones où dominait une agriculture coloniale traditionnelle (utilisation intensive de la terre, main d'œuvre familiale et faible mécanisation), l'introduction de la mécanisation a réduit le besoin de travail sur les exploitations, conduisant à une émigration rurale. En revanche dans la partie de la Campanha, (utilisation extensive du sol, peu de travail et peu de capital), l'innovation agricole a été amenée par d'autres activités, telle la riziculture, qui augmentent l'utilisation des facteurs travail et capital. Cette modernisation a donc conduit au cours des années 1970 et 1980 à une relative immigration rurale (ou tout au moins à un ralentissement de l'émigration, conservant des soldes stables). La Campanha, en se diversifiant, a donc permis à davantage d'agriculteurs ou de salariés ruraux de survivre sur les mêmes terres. L'extrême mécanisation observée de nos jours a sans doute réduit

¹¹⁵ Elle emprunte ce terme à la théorie marxiste, la forme institutionnelle étant définie par l'auteur comme "*une forme d'organisation primaire, c'est à dire qui représente un niveau (ou une échelle) d'agrégation théorique inférieure à celle de Mode de Production*" (Medeiros, 1988 : 20) (ceux-ci étant des types de systèmes de relations existant entre les structures sociales et économiques, l'économique étant dans l'analyse marxiste inséparable d'une analyse globale de la société). Elle se réfère donc à des systèmes d'organisation de la production à un niveau micro ou méso-économique et cite l'exemple d'une *fazenda* capitaliste, qui ne peut être considérée comme tout le système capitalisme, mais bien comme un élément constitutif de celui-ci.

les besoins de main d'œuvre, inversant la tendance par rapport à ce que l'on observait à l'époque, mais il est évident que l'introduction de cultures intensives sur des terres d'élevage ont conduit à un renouveau de la population agricole.

Carte 19 : progression de la riziculture et migrations rurales au Rio Grande do Sul



Source : Pebayle, 1974.

Or l'expansion initiale de la riziculture dans la Campanha a été en grande part due à des migrations rurales : les cultivateurs des régions rizicoles les plus anciennes ont migré vers les fronts rizicoles en expansion pour y développer leur activité. Ces mouvements populationnels ont été particulièrement importants lors du "boom" rizicole des années 1960, mais ils se sont poursuivis par la suite, accompagnant l'avancée de l'activité. La carte élaborée par Pebayle illustre ce phénomène de façon particulièrement éloquent puisque'il fait apparaître des migrations de riziculteurs en direction de toutes les régions dans lesquelles l'activité s'est étendue (carte suivante). Des données collectées par l'IRGA en 1946 et cartographiées par Pebayle montrent à quel point la diffusion originelle de la riziculture irriguée a été portée par des colons et leurs descendants (que l'on reconnaît à leurs noms allemands ou italiens), ceux-ci comptant pour plus de 50 %

(allant jusqu'à 100 %) des cultivateurs dans la presque totalité des municipes producteurs. Seul le littoral lagunaire se démarque avec une prédominance de descendants portugais et des Açores. Ce phénomène s'est poursuivi par la suite et des riziculteurs provenant des régions saturées au niveau foncier iront chercher des opportunités de cultiver plus au Sud.

Les éléments apportés dans ce chapitre éclairent alors l'extrait d'entretien cité dans l'introduction du chapitre précédent.¹¹⁶ Le producteur y souligne le rôle qu'ont eu les agriculteurs venus de la Serra (marges des plateaux situés au nord du RS) dans l'implantation de la riziculture aux alentours de Uruguaiiana, rôle unanimement reconnu dans la profession et largement véhiculé par les premiers intéressés. Il faut cependant mesurer un peu son propos, car s'il est vrai que ce sont essentiellement ces migrants qui ont initialement apporté la riziculture dans des zones où l'on ne connaissait pas l'activité, elle a ensuite été adoptée aussi par nombre de locaux qui, voyant les revenus qu'elle générerait ont commencé à imiter les nouveaux venus. Des éleveurs même s'y risqueront, mais il est intéressant de noter à quel point le discours de ce riziculteur est empreint de cette "conscience de classe"¹¹⁷, qui permettrait de considérer les riziculteurs comme des agriculteurs différents des autres locaux.

Un autre entretien, toujours effectué en 2002 auprès d'un riziculteur d'Uruguaiiana, nous éclaire sur le poids qu'ont eu ces migrations dans les histoires familiales des agriculteurs : *"Mon père a toujours migré, cherchant des meilleures conditions de travail. Mon père plantait des cultures de terres hautes, du soja, du maïs, du blé. A São Borja, il y a les deux types de situations : il y a des cultures de terres hautes et du riz. Il a commencé à planter du riz, il a aimé, du fait de la sécurité qu'offrait le riz, parce qu'il est irrigué. Il avait perdu beaucoup de récoltes de blé à cause des gelées (...). A São Borja, toutes les surfaces rizicoles étaient déjà occupées, donc mon père est venu en chercher à Uruguaiiana."* Les riziculteurs sont donc marqués par ce passé et par une disposition qu'ont eue leurs parents, et qu'eux-mêmes ont adoptée, d'aller de l'avant et de chercher des opportunités plus loin lorsque les conditions locales de production ne leur donnent plus satisfaction. A Uruguaiiana, cette culture migratoire est particulièrement marquée. Ainsi, sur neuf entretiens que nous y avons réalisés avec des producteurs, six d'entre eux

¹¹⁶ Pour rappel : *"Dans notre région, on ne peut pas faire un autre type de culture [sous-entendu les conditions locales ne se prêtent qu'à la riziculture] (...). Aujourd'hui dans la commune de Uruguaiiana, il y a très peu de producteurs de riz originaires d'ici. Tous sont venus d'autres régions, de la Serra, de Caxias, de Candelaria, de Santa Maria, de São Francisco de Assis. Ils ont migré car ici il y avait de l'espace pour planter du riz. C'est ici qu'il y avait de l'eau pour planter du riz. Mais les gens d'ici, les "naturels" [natifs] comme on dit, eux ne plantent pas du riz. Cela veut dire que des gens sont venus d'ailleurs pour le faire."*

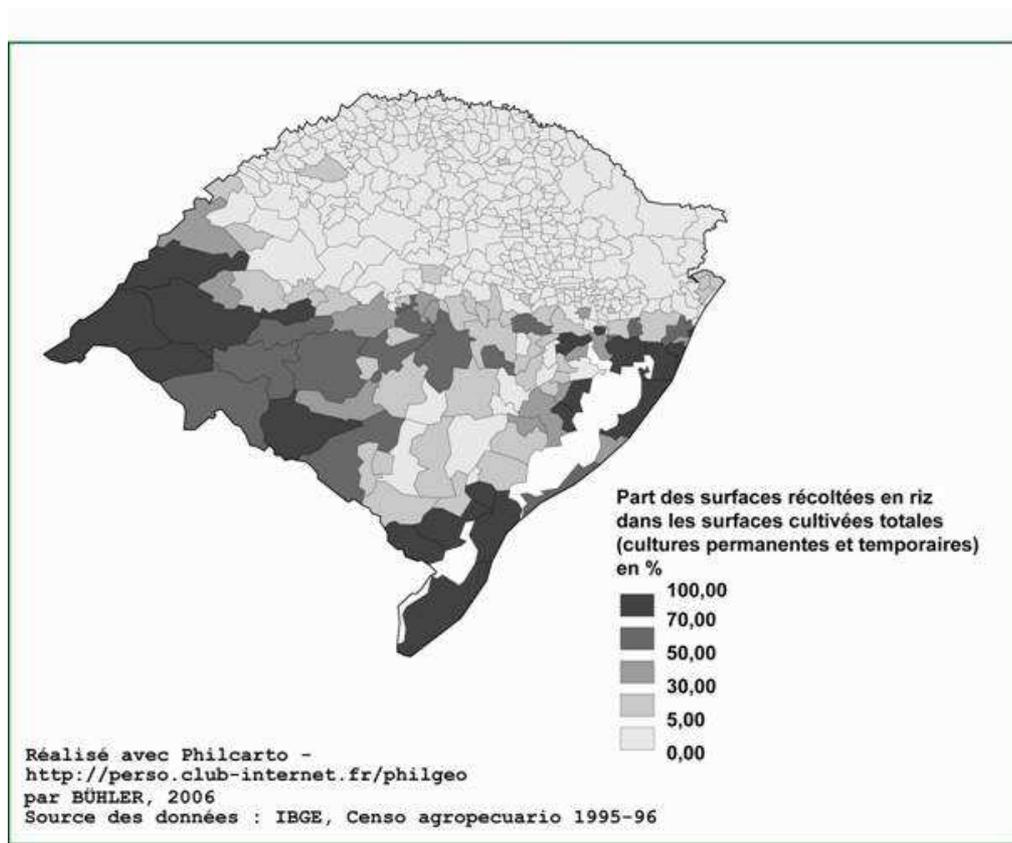
¹¹⁷ Pebayle (1974 : 582) souligne d'ailleurs ce fait : *"S'il y a eu effectivement beaucoup de spontanéité dans ce mouvement qui porta les gauchos à coloniser rapidement leurs várzeas, une conscience de classe a aussi très vite surgi"*.

disent être originaires d'ailleurs (Ijuí, Passo Fundo, Agudo puis Cachoeira, São Francisco de Assis, Cruz Alta puis São Borja) plus au nord et ont migré eux-mêmes, ou ont suivi leurs parents. La migration s'est parfois réalisée en plusieurs étapes, d'abord vers le centre du Rio Grande do Sul, puis, lors d'étapes ultérieures, davantage vers les marges de l'Etat. Par exemple Romualdo, riziculteur à Uruguaiana, révèle que ses parents, originaires de Agudo, ont d'abord migré vers Cachoeira do Sul en 1965, puis vers Uruguaiana en 1975.

L'histoire de la profession crée une familiarité avec la mobilité productive qui marque fortement l'ensemble de la profession. Les riziculteurs partagent cet héritage commun qu'ils mobilisent pour se forger une identité professionnelle collective, même si tous ne l'ont pas directement vécu. Or cette identité continue à marquer la façon dont les riziculteurs se perçoivent, dans leur métier et dans l'espace. Par ces représentations collectives, le passé influence alors le futur et marque la façon dont les riziculteurs sont encore disposés à chercher plus loin de nouvelles opportunités, puisqu'il contribue à en faire une stratégie routinière. C'est ainsi que les entretiens réalisés montrent l'actualité toujours vivante de ces questions dans le centre du Rio Grande do Sul. Par exemple, Toni, un riziculteur de Agudo pensait commencer en 2003 à cultiver une parcelle de 150 hectares qui lui a été proposée à 80 km de son exploitation. Dans la même commune, Neco dit prospecter régulièrement pour trouver de nouvelles terres ; ne pouvant planter que dix hectares sur sa propriété, il s'y sent à l'étroit et dispose de machines pour cultiver bien plus. Aussi projette-t-il de cultiver l'année suivante une autre parcelle qu'il a trouvée à 150 km de Agudo, pensant être à même d'organiser son travail pour utiliser les mêmes machines sur les deux rizières. Lui, resterait à Agudo, faisant régulièrement le trajet, et contracterait un employé pour effectuer le travail journalier. Un autre riziculteur encore a vu deux de ses fils migrer pour Alegrete, l'exploitation de Agudo étant trop petite pour tous les accueillir.

On voit ainsi à quel point, dans le cas du riz, la dynamique spatiale de l'activité s'est accompagnée d'une migration des acteurs qui la pratiquent et comment cette activité a dirigé les migrations rurales vers les marges du sud de l'Etat, alors que la tendance la plus massive est plutôt tournée vers le nord et vers les autres Etats brésiliens.

**Carte 20 : part des surfaces de riz
dans les superficies cultivées de chaque municipes en 1995**



La carte montre que la riziculture s'est imposée comme la culture dominante dans toute la moitié sud de l'Etat, représentant dans les municipes frontaliers de l'Argentine, de l'Uruguay et sur le littoral plus de 70 % des superficies cultivées. Elle s'est ainsi clairement imposée comme l'alternative principale de l'élevage. Le front d'avancée rizicole a alors été comparé à un front agricole, la riziculture s'étendant sur des terres vierges de toute valorisation culturelle ; à ceci près, toutefois, que ce front avançait en terre conquise : "Enfin, pour ces pionniers *riograndenses*, la riziculture n'était pas toujours une aventure, car bon nombre d'entre eux avaient déjà, par leurs origines coloniales, une tradition agricole. Ils ne s'établissaient pas non plus dans un *no man's land*, puisque toutes les *várzeas* étaient déjà appropriées au début de ce siècle" (Peybale, 1974: 583). Nous pourrions rapprocher ce phénomène d'une forme "négociée" de colonisation agricole.

En effet, pour J.P. Raison (Raison, 1968), la colonisation agricole doit réunir les trois conditions suivantes : une migration, un changement dans le mode d'utilisation du sol, ainsi qu'un changement de l'organisation sociale traditionnelle. C'est bien ce que l'on observe avec l'avancée rizicole : venus du centre, les riziculteurs se sont progressivement étendus vers le sud. Ils ont apporté la céréaliculture sur les terres d'élevage et leur réussite économique a empiété sur l'hégémonie des éleveurs. Toutefois les deux forces restent

présentes sur le même espace, car elles sont économiquement interdépendantes. Ici le faire-valoir indirect, à travers la relation foncière locative, a joué un rôle majeur dans l'aptitude de cohabitation des deux activités, mais aussi dans la pérennité du potentiel de mobilité de la riziculture. Nous allons nous attacher à décrire ce rôle, en mettant en relief le lien entre le faire-valoir indirect et la mobilité productive dans l'activité.

4.2. Le faire-valoir indirect encourageant la mobilité productive

L'influence que peut avoir le faire-valoir indirect sur la mobilité productive est abordée en s'attachant dans un premier temps à en retracer les origines, montrant qu'elle est étroitement liée à la structure foncière et à la dichotomie existant entre cultivateurs et éleveurs. Les formes contractuelles qui en émanent sont présentées dans un deuxième temps, avant de montrer comment cela peut inciter les riziculteurs à ne pas se fixer sur une terre donnée.

4.2.1. Conditions d'apparition de la relation locative

Dans la riziculture le faire-valoir indirect domine depuis ses débuts, positionnant cette activité dans une situation tout à fait particulière au regard de l'ensemble de l'agriculture *riograndense*. Déjà en 1945, 55% des terres à riz étaient cultivées en fermage. Cette proportion s'élevait à 75 % dix ans plus tard (Peybale, 1974) mais a diminué par la suite, puisque le recensement effectué par l'IRGA pour l'année 2000 estime qu'elles ne représentaient plus "que" 60 % des terres cultivées en riz. Il s'agit là d'une spécificité de l'activité rizicole puisqu'à l'échelle du Rio Grande do Sul, le recensement agricole indique qu'en 1996, seules 18% des terres agricoles étaient louées. Le recours au faire-valoir indirect est toutefois plus commun lorsque les terres sont destinées à des cultures annuelles, le taux de location atteignant 25% des surfaces cultivées. Si ce chiffre est important¹¹⁸, il n'est toutefois en rien comparable avec les données de la seule riziculture (IBGE, *Censo agropecuario*, 1996). Les entretiens que nous avons effectués auprès des riziculteurs confirment cette large propension à utiliser le faire-valoir indirect, puisque trois producteurs sur quatre exploitaient tout ou partie de leurs rizières sur des terres appartenant à des tiers. Quant à la superficie touchée par ces comportements, elle représente dans nos entretiens 70 % du total des terres semées en riz

¹¹⁸ Il l'est plus encore lorsqu'on le compare aux données relatives à l'ensemble du Brésil, puisqu'à cette échelle, seules 5% des terres agricoles sont utilisées en faire-valoir indirect.

chez les producteurs rencontrés¹¹⁹, soit un chiffre représentatif de l'ensemble de l'Etat, bien que légèrement supérieur à celui donné par l'IRGA en 2000.

Heidrich (2000 : 94) rappelle que les conditions favorisant l'apparition de la relation locative pour l'accès au foncier trouvent leur origine dans une politique agricole favorable à l'instauration d'une agriculture capitaliste, que les descendants d'agriculteurs chassés de leurs terres par la pression foncière et les générations suivantes parties se former en ville ont su utiliser dès les années 1940 : "*Le crédit subventionné, la politique des prix minimums et les facilités pour l'importation de machinerie ont stimulé la location des terres de l'élevage extensif par des entrepreneurs urbains et des professions libérales des régions agricoles du nord. Descendants d'agriculteurs et déjà habitués aux finances, ils ont perçu les avantages à tirer d'une telle politique agricole.*"¹²⁰ Heidrich, tout comme Beskow, mettent l'accent sur le rôle qu'ont joué les entrepreneurs urbains dans le développement de l'agriculture capitaliste au Rio Grande do Sul, mais il ne faut pas accorder à ces acteurs plus de poids qu'ils n'en ont eu. S'ils ont effectivement introduit certaines pratiques dans les campagnes, s'ils ont su utiliser mieux que d'autres les sources de financement, s'insérer dans le marché ou monétiser les relations professionnelles (à travers l'emploi salarié ou le fermage), ce sont tout de même les colons agriculteurs eux-mêmes qui ont été, parce que plus nombreux, les principaux protagonistes de l'avancée rizicole et de la relation foncière locative.

Nous avons dit de Getulio Vargas qu'il avait mis en place des instruments pour contrôler les éleveurs du sud, oeuvrant à la fragilisation de leur pouvoir. Leur poids social et politique s'est ainsi affaibli, tandis que leurs exploitations restent souvent rudimentaires, peu rentables et peu capitalisées. A ce propos, nombreux sont ceux qui soulignent la faible propension des éleveurs (voire leur réticence) à investir dans des équipements, préférant acheter des animaux reproducteurs ou des terres¹²¹. En 1966, lorsque le gouvernement décide de supprimer les aides au financement des opérations d'élevage, la crise devient patente. Dans ces conditions, la location à des cultivateurs, généralement bons payeurs, de terres qu'ils possédaient en abondance a constitué pour les éleveurs une alternative de choix à cette crise. Ils répondaient ainsi à leur manque de liquidités, ne prenant par ailleurs aucun risque personnel, ceux-ci étant à la charge des

¹¹⁹ Soit 10 644 ha loués pour un total de 15 236 ha cultivés par ces producteurs.

¹²⁰ Cit originale : "*O crédito subsidiado, a política de preços mínimos e facilidades para a importação de maquinário estimularam o arrendamento de terras da pecuária extensiva por parte de empresários urbanos e profissionais liberais das zonas agrícolas do planalto. Descendentes de agricultores, e já habituados às finanças, perceberam as vantagens daquela política agrícola.*"

¹²¹ Voir Haesbert (1998), ou Beskow (1986) ou encore Pebayle, qui souligne l'utilisation maladroite des abondants financements publics. Il nous dit par exemple qu'en 1959, sur 872 millions de cruzeiros prêtés aux établissements d'élevage, seulement 9% ont été consacrés à l'aménagement des fermes (amélioration des pâturages, hangars ou étables, etc.).

riziculteurs. De la sorte, il incombe au riz, dès les années 1920 puis tout au long du siècle, d'affirmer les activités de culture et la relation locative, dans un milieu presque exclusivement composé de propriétaires éleveurs. Se présentant comme une aubaine pour les éleveurs, cette relation locative est également bien accueillie par les cultivateurs puisqu'elle leur permet d'accéder à des terres malgré la concentration d'un marché foncier offrant peu de possibilités de transactions.

C'est parce que les deux parties contractantes y trouvent leur intérêt que le faire-valoir indirect est si répandu dans la riziculture. Pour les riziculteurs, cet intérêt est bien entendu la possibilité d'accéder à la ressource foncière, mais il se double d'un second avantage. En effet, les riziculteurs sont spécialisés dans cette culture et n'en pratiquent généralement pas d'autre ; or du point de vue agronomique, les besoins réguliers de rotation (même si les recommandations – trois années de riz suivies de trois années de repos – sont rarement suivies à la lettre) requièrent de posséder une superficie deux fois supérieure à la surface semée pour maintenir la surface en riz. Aussi, pour le cultivateur, l'investissement dans le foncier est souvent dissuasif car lourd, pour une utilisation sous-optimale du point de vue cultural. Les relations locatives se maintiennent donc dans des proportions importantes et peuvent donner lieu à des situations très complexes, dans lesquelles un riziculteur peut louer l'intégralité des terres qu'il cultive, ou encore posséder quelques hectares et louer le reste (parfois à plusieurs propriétaires). Il arrive aussi, pour des raisons diverses (par exemple liées à la localisation des différentes parcelles exploitées), qu'un riziculteur possède lui-même des terres qu'il loue à un tiers, louant pour sa part les rizières qu'il cultive à un autre propriétaire. Lorsque l'on ajoute la question de l'eau, dont l'accès peut aussi être loué – sa source s'il s'agit d'un barrage, ou les infrastructures permettant de l'acheminer tels les canaux, ou encore sous la forme de "droits de passage" lorsqu'elle traverse plusieurs propriétés – à d'autres propriétaires, les relations entre les différents acteurs du territoire s'en trouvent encore complexifiées.

4.2.2. Types de contrats et courte durée des engagements

Au Rio Grande do Sul, rares sont les relations contractuelles formelles entre propriétaires et cultivateurs, la parole faisant foi, pour des engagements de courte durée (de un à cinq ans). Il peut arriver qu'un riziculteur travaille avec le même propriétaire tout au long de sa vie ; mais leur relation est très flexible, l'engagement réciproque pouvant être rompu à tout moment. Le prix de la rémunération est fixé selon deux systèmes, qui sont les mêmes que ceux observés en Europe :

- le fermage, soit une location pure fixant en unités monétaires ou en nature (sacs de riz) un loyer fixe par hectare cultivé.
- le métayage, le montant de la rémunération étant fixé (en argent ou en nature) en pourcentage de la production.

Le métayage est de loin le plus courant puisqu'il concernait en 2000 près de 60% (IRGA, 2002) des surfaces en faire-valoir indirect. Le métayage instaure un partage des risques encourus par le cultivateur puisque le paiement du droit à l'usufruit foncier en proportion des quantités produites lui permet de ne pas se plonger dans de grosses difficultés financières en cas de mauvaise récolte. Il est en effet dans l'intérêt de l'éleveur de donner au riziculteur les moyens de se maintenir en activité, ce qui explique le succès de ce type de relation. Quant au paiement, il s'effectue essentiellement en nature, qu'il s'agisse d'un fermage ou d'un métayage, puisqu'il concerne 99,9 % des surfaces exploitées en faire-valoir indirect (IGRA : 2002). La généralisation du paiement en nature a des fondements historiques, liés au système des prix minima instauré en 1945 : le prix du riz étant chaque année calculé en fonction des coûts de production, le paiement en nature garantit une rémunération stable au propriétaire, tandis qu'un paiement en espèces est constamment menacé par la dépréciation monétaire. Ce sont les raisons pour lesquelles la tradition du métayage payable en nature perdure, même si les prix *minima* sont aujourd'hui en déliquescence et de moins en moins représentatifs des coûts réels de production. Ce sont ces mêmes tendances qui apparaissent au sein des entretiens réalisés au Rio Grande do Sul en 2002, puisque sur trente et un riziculteurs ayant tout ou partie de leurs surfaces en faire-valoir indirect, dix-huit sont en métayage, pour seulement huit cas de fermage¹²².

La part demandée par le propriétaire varie généralement de l'ordre de 20 à 25 % de la production (soit 15 à 20 sacs par hectare)¹²³, selon si l'eau est incluse et selon son éventuel mode d'acheminement (en particulier si le pompage est à charge du propriétaire). Lors de leurs entretiens, les producteurs se défendent généralement de payer un montant supérieur à 18 % car cela correspond au seuil au-dessus duquel les organismes officiels de crédit refusent d'accorder un financement, estimant qu'au-delà, la rentabilité de l'activité n'est plus garantie. Dans les faits, il s'agit plutôt d'un montant plancher, la majeure partie des cas se situant aux alentours des montants précités. Ce montant peut être plus élevé lorsque le propriétaire prend en charge une partie du financement de la campagne. C'est le système dit de *parceria*, au sein duquel le

¹²² Les autres ayant des contrats particuliers –un *parceiro*, un occupant à titre gracieux –et trois non-communiqués.

¹²³ Données relatives à l'année 2002.

propriétaire prend davantage de risques puisqu'il engage une partie de ses fonds propres en "partenariat" avec le cultivateur, partageant ensuite avec ce dernier les bénéfices ou les pertes éventuelles. La rémunération dépend alors de la hauteur de la participation financière du propriétaire. A l'inverse, le montant peut être moins élevé, voire gracieux, comme nous l'avons constaté dans les cas où locataire et propriétaire appartiennent à la même famille (souvent père et fils, ou père et beau-fils). Dans le cas où les terres sont cultivées pour la première fois et ne sont pas équipées pour l'irrigation, plusieurs choix peuvent se présenter :

- le propriétaire construit les infrastructures et les loue au cultivateur,
- le cultivateur prend la construction à sa charge et peut passer alors deux types d'arrangements avec le propriétaire : soit le riziculteur devient propriétaire des infrastructures, et peut ensuite lui-même en louer l'utilisation à un tiers, soit les infrastructures reviennent au propriétaire, mais ce dernier prend l'engagement d'en laisser gratuitement l'usufruit au riziculteur pendant une période qu'ils déterminent ensemble (généralement de 5 à 10 ans). Cette dernière solution s'accompagne souvent d'un loyer moins élevé sur le foncier.

4.2.3. Conflits et interdépendances entre propriétaires et locataires

Par les revenus de la location des terres, le propriétaire terrien s'assure un revenu complémentaire qui devient parfois le revenu agricole principal. La riziculture sollicitant d'importants aménagements et requérant la présence d'infrastructures d'irrigation qui viennent augmenter la valeur marchande du foncier, l'intérêt est donc double pour le propriétaire. Parfois cependant, les cultivateurs acceptent mal de devoir se défaire d'une part importante du revenu de leur production et nourrissent une certaine animosité à l'égard des propriétaires terriens. L'extrait suivant, issu de l'entretien n° 36 réalisé en 2002 auprès d'un riziculteur, nous semble bien illustrer à la fois l'héritage colonial des cultivateurs, l'affirmation d'une identité du cultivateur distincte de celle de l'éleveur local et explicite la relation d'interdépendance (qui n'est d'ailleurs pas exempte d'animosité et de conflits) existant entre ces deux types d'acteurs.

Extrait d'entretien - Gervasio

- "Non, cela ne va jamais arriver. Tu sais pourquoi ? Parce que si la riziculture n'est plus viable, le propriétaire des champs ne sera plus viable non plus. Cela n'a pas de sens, ils doivent accompagner [suivre la conjoncture et s'y adapter]. Il y a quelques années, le montant du loyer était plus élevé. Mais aujourd'hui tu vois beaucoup plus de propriétaires vendant des terres qu'il y a vingt ans. Et tu sais qui achète? Les riziculteurs ! Il y a un échange de maîtrise de la propriété depuis ceux qui en vivaient sans

beaucoup travailler, vers celui qui en devient le maître, celui qui travaille réellement et investit pour travailler, celui qui prend les risques. (...) Le propriétaire traditionnel, culturellement, il est déjà né en étant propriétaire. Il n'a jamais eu besoin de faire des efforts. Il le recevait de son père, de son grand-père, et ainsi de suite, de génération en génération. Sauf que le monde d'avant était différent de celui d'aujourd'hui. Aujourd'hui, il y a une compétition très forte et s'il n'y a pas de production, la propriété ne parvient pas à se maintenir. La charge fiscale est très forte, les prix de la viande bovine ont beaucoup baissé, ceux du riz aussi. Donc le propriétaire traditionnel, le fazendeiro comme on dit, a voulu agréger de la rente et a loué ses terres pour y mettre du riz. Parlons d'il y a 30 ans : le riziculteur arrivait là, construisait le barrage, pour 8 à 10 ans il ne payait pas l'eau parce qu'il avait construit le barrage. Après 10 ans, ils faisaient un nouveau contrat, et le riziculteur payait l'eau.

(...) Certains propriétaires ruraux se sont modernisés, et se portent bien. Mais beaucoup ont simplement continué avec le même niveau de vie, sans se moderniser dans la partie de la production. Par exemple j'en connais un qui a loué en premier lieu à un riziculteur, puis il a vendu aussi son stock de bovins, puis il a fini par louer ses terres aussi pour l'élevage. A la fin, il ne vivait plus que de location, et n'avait plus pour lui que cette portion de terre, tandis que les autres agriculteurs l'exploitaient et payaient le fazendeiro. (...) Ensuite il vend un lopin de terre. D'abord il loue pour l'élevage, ensuite il en vend une partie, parce qu'il se dit que ça permettra de payer ses comptes, et que ça va arranger sa vie. Mais ça n'arrange rien, parce qu'il n'a pas changé dans sa tête, dans sa façon d'agir. Et sous peu, il vend un autre morceau de terre et au final il n'a plus rien. Et là, soit il reste pauvre, soit il change de travail. Et c'est seulement quand il n'a plus rien qu'il se résout à changer de train de vie.

Non contente d'apporter un complément de revenu appréciable au propriétaire, voire de le doter en infrastructures, la relation locative génère également des complémentarités d'un ordre plus technique, entre le cultivateur et l'éleveur. Le développement de la riziculture sur des terres d'élevage y a en effet apporté une innovation majeure : la possibilité de mener ces deux productions de façon intégrée. Elle permet l'incorporation des pâturages améliorés ou artificiels aux parcours des animaux, grâce aux infrastructures de drainage, de nivellement du sol et d'accès mises en place pour la riziculture. De la sorte, il devient possible de travailler les terres en y apportant des machines-outils et le drainage du sol permet une récupération plus rapide après la campagne.

Plusieurs stratégies existent pour valoriser *a posteriori* les rizières. La plus simple consistant à faire pâturer le bétail sur le chaume du riz après la récolte. Cette paille est plus nutritive que le pâturage endémique et offre aux animaux un bon complément nutritionnel pendant la période hivernale. L'année suivante la parcelle peut être réaffectée à la riziculture : c'est le plus courant, car les recommandations de rotation des parcelles voulant que le riz après trois ans soit remplacé par une autre occupation du sol pendant au moins trois années supplémentaires ne sont presque jamais respectées, pour des raisons liées aux impératifs de rentabilité à court terme de l'exploitation. Lorsque la rotation existe, le cycle de repos est plus court que ce qu'il faudrait et la parcelle est mise en pâture. Dans ce cas les éleveurs laissent généralement la végétation naturelle se réinstaller sur les parcelles, en leur apportant parfois des suppléments d'engrais. Ils peuvent aussi semer des associations de plantes (souvent quelques graminées, mélangées

à des papilionacées –trèfle en général-) directement sur le chaume du riz, ou encore labourer la parcelle pour la semer. Lorsqu'elles sont semées, les éleveurs affectent les parcelles au pâturage pendant trois à quatre ans sur la même base herbeuse.

L'investissement engagé pour une première mise en culture de riz est donc rentabilisé, même lors des périodes de jachère, puisqu'il permet d'améliorer les performances économiques de l'élevage. L'éleveur a ainsi la possibilité de négocier avec le métayer les conditions de rétrocession de la terre qui lui sont le plus favorables, les locataires devant la plupart du temps effectuer des améliorations post-récolte sur les terres cultivées, avant de les remettre au propriétaire. La plus fréquente est la plantation d'un pâturage et la destruction des remblais de nivellement. Le propriétaire peut aussi exiger un aplanissement du sol pour effacer les traces laissées par les machines dans la boue formant un relief irrégulier sur la parcelle sèche. Ces opportunités sont particulièrement avantageuses pour les propriétaires, puisque les riziculteurs mettent à disposition un savoir-faire et des machines que peu d'éleveurs possèdent.

Extrait d'entretien - Aurelio

La suite de l'entretien transcrit plus haut exprime également nombre d'idées reçues sur les uns et les autres fréquemment véhiculées dans le milieu agricole du Rio Grande do Sul et qui trouvent une part de leurs fondements dans l'historique spatial et socio-économique décrit tout au long de ce chapitre :

"Nous, les employeurs, les vrais employeurs, qui sommes les producteurs qui souvent venons d'ailleurs, par le simple fait de changer de région, nous avons déjà une mentalité d'accepter les difficultés, d'être plus ... d'affronter les difficultés de la vie. Donc c'est une mentalité différente, c'est une culture différente. Et on accepte de changer dans notre tête."

(...) "Il y a quelques propriétaires aussi qui plantent eux-mêmes, mais c'est très rare. Beaucoup ont fait ça parce qu'ils se disaient : "non, ces gringos viennent ici et plantent sur nos terres et deviennent riches. Moi je vais planter." Et là, attention ! La riziculture comporte beaucoup de risques. Si tu ne produis pas bien, le coût est si élevé que le préjudice peut être très grand. Donc il y a beaucoup de fazendeiros qui ont fini par vendre leurs terres parce qu'eux-mêmes se sont mêlés de planter du riz, sans savoir comment faire, sans avoir la tradition, la culture et la persévérance qu'a le producteur. Alors il y en a qui ont dû vendre des terres à cause du préjudice que leur a causé la riziculture. Ils voulaient simplement copier, se disant "Ah non ! Untel le fait, je le fais aussi", mais ça ne marche pas comme ça. Il y a cependant des cas très rares où le propriétaire plante aujourd'hui, et fonctionne bien, le propriétaire traditionnel s'entend."

"(...) Il y a des propriétaires qui n'ont pas perdu leur arrogance. Sans l'être expressément, mais ils transmettent cela. Ils disent comme ça : "Non, tu dois faire ceci, tu dois faire cela, du dois arranger ça ..." Tu comprends ? Comme si on était des employés, ou comme si on devait les servir. Et c'est cela qui finit par les faire tout vendre un jour. Ils n'ont pas perdu leur arrogance, ils ne sont pas devenus plus humbles. Mais la nature est savante. La nature est savante et elle se charge d'arranger ce genre de choses. Ce n'est pas par des moyens politiques ou par une réforme agraire ou des choses comme ça que ça va s'arranger. Non. La nature le fait. La nature a toujours fait l'équilibre."

Il est ainsi très courant d'associer élevage et riziculture, comme nous le retrouvons dans les entretiens réalisés : près de la moitié des riziculteurs interrogés déclarent avoir du bétail en plus du riz (18 cultivateurs sur 40) et les rizières sont remises en pâture – avec ou sans amélioration du pâturage – chez 25 d'entre eux, tantôt par eux-mêmes, tantôt par le propriétaire des terres. Certains éleveurs disent même avoir adopté la riziculture uniquement pour viabiliser leur activité traditionnelle d'engraissement de bétail. Ceux-ci ne se contentent alors pas de mettre en pâture le chaume et ont des pratiques de gestion des parcelles plus intensives que la moyenne. Ainsi cet exploitant (entretien n° 8), fils de riziculteurs, dont on comprend qu'il cultive du riz pour des raisons avant tout de rentabilité et qui aspire à en confier les risques à d'autres. Il possède 170 ha et en cultive 50 ha en riz, le reste étant consacré à l'élevage et affirme vouloir "*continuer à planter ces 50 ha et s'engager un peu plus dans l'élevage. Après les cinq prochaines années, je voudrais arrêter de planter et louer mes terres, pour continuer seulement avec l'élevage.*" On retrouve ici le statut associé à l'élevage, la riziculture n'étant pour lui qu'un moyen de s'assurer des rentrées de liquidités. L'expansion de la relation locative joue donc un rôle sur les relations existant entre éleveurs et cultivateurs et sur la diffusion des techniques agricoles, incitant les riziculteurs à adopter l'élevage en complément de revenu – il est intéressant de souligner que dans les entretiens de 2002, seul un riziculteur place l'élevage avant le riz dans sa contribution au revenu agricole du foyer – et les éleveurs à introduire de la riziculture sur leurs terres, opération qu'ils réalisent parfois eux-mêmes mais qu'ils préfèrent généralement confier à un tiers. Ceux-ci ont une propension moindre à la mobilité productive, ne se positionnant pas prioritairement dans la riziculture.

4.2.4. Attrait de la flexibilité pour les cultivateurs

Surtout, le faire-valoir indirect a contribué pour une large part à faire de la riziculture une activité que les acteurs locaux se plaisent à qualifier d'itinérante¹²⁴, une forme de mobilité productive, se produisant sur des distances courtes à moyennes (à l'intérieur de la zone rizicole *riograndense*) et souvent réitérée. L'ensemble des caractéristiques, à la fois des acteurs et des techniques, induit l'itinérance si l'on y ajoute la possibilité d'exploiter en fermage ou en métayage : les contrats sont de courte durée et les éleveurs souhaitent que leurs terres leur soient régulièrement rétrocédées (pour la période hivernale ou pour quelques années de jachère) tandis que les riziculteurs ont tout intérêt à ne pas cultiver la même parcelle pendant de trop nombreuses années, sous peine de devoir lutter plus agressivement contre les adventices. Ajoutons que la recherche de

¹²⁴ Ce terme est apparu à de nombreuses reprises lors des entretiens, mais il est aussi utilisé par les chercheurs, tels Beskow, (1986), Haesbert, (1998), ou encore Pebayle, (1974).

terres nouvelles, meilleur marché ou de qualité supérieure, continue à pousser certains riziculteurs à aller toujours plus loin, d'autant plus qu'ayant des machines pour tout capital, il leur est aisé de se déplacer sans subir de pertes financières ou patrimoniales. Nous avons là tous les éléments contribuant à rendre la riziculture itinérante, en particulier chez les cultivateurs ne possédant aucun foncier bâti (barrage, hangars, silos, bien que ces derniers peuvent être utilisés si les rizières sont distantes, ou loués à un tiers). Et ceci d'autant plus que même les cultivateurs propriétaires de terres ou d'infrastructures peuvent ne pas se limiter dans leurs stratégies de mobilité productive. En effet, du fait du caractère courant de ces relations, le marché locatif est très fluide et très dynamique, ce qui rend plus aisé pour le riziculteur possédant quelque immobilisation de les mettre sur le marché locatif. Ce type de relations rend aussi plus aisé la réversibilité des décisions, puisque tant le choix d'une localisation que la mise en location de biens propres peuvent être rapidement renégociés.

Ces déplacements ne s'orientent pas nécessairement en direction du sud. Au contraire, il s'agit plus souvent de va-et-vient incessants, entre des parcelles distantes de quelques dizaines de kilomètres les unes des autres, les cultivateurs saisissant les opportunités qui leur sont proposées dans une commune voisine, tantôt pour accéder à des terres, tantôt y trouvant le moyen de rompre une relation inconfortable avec un propriétaire peu arrangeant. Citons l'exemple de Raul, autre riziculteur qui, quoique plus mesuré que celui d'Aurelio précédemment cité, fait également référence à une différence d'état d'esprit entre le riziculteur et le propriétaire, alléguant que ce dernier serait moins bon gestionnaire et muré dans ses traditions. Les divergences de point de vue entre l'un et l'autre peuvent amener à l'instabilité, à percevoir une localisation comme précaire et temporaire.

Ce cultivateur fait ici état d'une difficulté couramment rencontrée dans les relations avec les propriétaires, celle de la négociation des conditions et des périodes réservées à la riziculture et à la préparation du sol, l'éleveur tentant d'allonger au maximum le temps de pâture de son bétail. Cet exploitant dit en particulier que s'il pouvait, il préparerait le sol avant, ce qui lui permettrait de diminuer ses coûts de production. *"Mais c'est difficile de mettre ça dans la tête d'un propriétaire. Parce qu'ici, la distribution foncière de l'Etat est très concentrée, à cause de ce qu'on appelle les "sesmarias", qui étaient des propriétés très grandes ayant été distribuées aux propriétaires. Et ces personnes, c'était il y a trois ou quatre générations, et qui détiennent la terre, ne se rendent pas compte qu'elles sous-utilisent la terre. Parce que ça leur a toujours rapporté beaucoup d'argent par le passé, alors que maintenant la rentabilité par hectare diminue. C'est difficile de les changer. Il y a même beaucoup de*

riziculteurs qui sont issus de familles de propriétaires et qui vivent plus mal que nous qui sommes locataires. Parce que nous, comme nous avons besoin de diminuer nos coûts, nous avons appris bien avant eux d'où vient le problème. C'est difficile de mettre dans la tête du propriétaire qu'il peut nous aider en nous laissant faire une chose pour lui." Ce riziculteur, visiblement en mauvais terme avec son propriétaire, dit aussi ne pas pouvoir préparer sa terre petit à petit et aménager les parcelles, par peur de se faire expulser, une fois les investissements réalisés. Il apparaît ici que la relation locative incite le riziculteur à ne pas se projeter à moyen ou long terme sur une même parcelle, ce dernier envisageant toujours un départ prochain, qu'il soit volontaire ou contraint.

Du fait d'emplacements temporaires et de l'éloignement entre les parcelles qui peut en découler, les travailleurs et les machines agricoles se doivent d'effectuer de nombreux déplacements. Cependant, quand les distances parcourues sont trop grandes, il faut diviser la main d'œuvre et le matériel entre les rizières exploitées, ou bien créer plusieurs rizières à gestion courante autonome. Nous pouvons renvoyer aux exemples cités plus haut, montrant cette propension à se déplacer et à être toujours en recherche d'opportunités futures. Evoquons également l'exemple de Mario, ce cultivateur résidant à Pelotas, qui n'a pas hésité à exploiter des terres situées à Santa Vitoria do Palmar et à Arroio Grande (soit, selon l'emplacement exact des parcelles dans chaque municípe, entre 100 et 200 kilomètres plus loin) au cours des années 1990, décidant ensuite de les abandonner pour se recentrer à Pelotas. Il ne s'agit pas là d'un cas isolé, tant il est fréquent que les riziculteurs de Pelotas cultivent des terres situées un peu plus au nord (en direction de la Lagoa dos Patos) ou au sud, aux abords de la Laguna Mirin.

C'est grâce à la complémentarité entre élevage et riziculture que cette dernière a connu une telle expansion. En effet, loin de menacer les systèmes d'élevage traditionnel, elle leur apportait des améliorations, sans pour cela l'associer à des surcoûts pour l'éleveur et surtout, sans remettre en cause les structures foncières préexistantes. Pour Pebayle ou pour Haesbert, l'avancée de la riziculture a permis (suscité même) la rencontre de deux sociétés rurales jusqu'alors étrangères. Ainsi, la combinaison riziculture/élevage apporte des changements majeurs, sur les plans sociaux, techniques et économiques. Socialement, elle amène cultivateurs et éleveurs à se rencontrer, par le truchement de la relation locative, par la négociation des conditions d'usufruit de la terre et du calendrier annuel. Mieux encore, les deux activités deviennent dépendantes l'une de l'autre, assurant la valorisation de la terre tout au long de l'année. Socialement et économiquement, elle contribue à redéfinir le statut du cultivateur et de la céréaliculture,

celle-ci assurant des revenus généralement supérieurs à ceux de l'élevage¹²⁵, contribuant à l'essor d'une classe de cultivateurs aisés dans les campagnes *riograndenses*. Economiquement et techniquement, cette combinaison a des répercussions sur les pratiques d'élevage, contribuant à améliorer la productivité de l'engraissement du bétail, et donc la rentabilité de l'activité. Enfin et surtout, l'ensemble des contraintes techniques tant de l'élevage que de la riziculture, mais aussi l'héritage culturel des cultivateurs descendants de colons, ainsi que l'extrême diffusion du faire-valoir indirect ont développé chez les riziculteurs une culture de la mobilité productive. Ils sont ainsi enclins à inclure le déplacement de leurs unités productives dans leurs stratégies. Pour autant qu'elle reste à l'intérieur de la zone de production rizicole du Rio Grande do Sul, cette mobilité est loin d'être marginale, puisque la location ou le métayage concernent près de 60 % des surfaces rizicoles en 2000, et que le partage des parcelles entre riz et élevage est très fréquent (conduisant régulièrement à en exclure le riz). Toutefois leur propension à la mobilité ne peut s'exercer envers l'Uruguay que si ce dernier offre des conditions d'installation favorables aux riziculteurs *riograndenses*.

4.3. Une mobilité productive transfrontalière favorisée par des similitudes avec l'Uruguay ?

Une observation des caractéristiques évoquées pour le Rio Grande do Sul quant à l'utilisation de l'espace agricole dans les zones rizicoles de l'Uruguay, aux activités qui y sont menées et à la position qu'y occupe la riziculture permet de conclure à certaines ressemblances entre les bassins de production de chacun des deux pays. Nous décrivons ces caractéristiques et déterminons en quoi elles peuvent avoir une influence sur les capacités d'installation des cultivateurs brésiliens.

4.3.1. Un espace uruguayen également dominé par l'élevage extensif

Tout comme la *Campanha gaúcha*, l'espace rural situé dans la moitié Nord de l'Uruguay, mitoyenne du Rio Grande do Sul, a une vocation traditionnelle d'élevage. Le recensement de l'année 2000 montre qu'au sein des départements rizicoles¹²⁶ sur les 29 500 exploitations agricoles existantes, 87% pratiquent l'élevage bovin¹²⁷. En outre, ces

¹²⁵ C'est du moins ce qu'affirment tous les acteurs rencontrés sur le terrain au Rio Grande do Sul, qu'ils soient exploitants ou simplement liés au monde professionnel agricole. Reprenons la remarque faite plus haut, selon laquelle dans les entretiens de 2002, seul un riziculteur place l'élevage avant le riz dans sa contribution au revenu agricole du foyer sur les 18 cas d'exploitants pratiquant les deux activités.

¹²⁶ Soit les départements des zones Est, Centre et Nord, desquels nous avons exclu celui de Soriano, jugé non représentatif car ne comptant qu'une seule exploitation rizicole.

¹²⁷ Mais on y trouve aussi fréquemment de l'élevage ovin, très répandu en Uruguay qui en exporte la laine.

départements comportent la moitié des exploitations d'élevage bovin à l'échelle du pays et représentent 75 % des surfaces qui leur sont affectées nationalement. Cette dominante d'élevage extensif a eu plusieurs conséquences sur l'activité agricole en général et sur l'organisation de l'espace productif. En premier lieu, comme à l'accoutumée s'agissant d'élevage extensif, la structure foncière qui lui est associée à l'échelle du pays est très distendue : 66 % des exploitations pratiquant l'élevage bovin ont plus de 500 hectares. Elles concentrent 70 % du cheptel du pays. Les techniques d'élevage et la prédominance de cette activité au sein des départements rizicoles a des conséquences sur la mécanisation du travail et sur l'emploi rural. Ainsi, si l'on rapporte le nombre de tracteurs à la superficie exploitée, ces départements montrent un net sous-équipement par rapport au reste du pays : alors que l'on compte en moyenne un tracteur pour 300 hectares en Uruguay, les zones rizicoles disposent quant à elles d'un tracteur pour 530 hectares, ce déficit ayant par ailleurs un effet sur les emplois induits (mécaniciens, constructeurs, pièces détachées, accessoires, machinerie, etc.) et les flux financiers. Le taux d'équipement par exploitation est ainsi très faible, puisque seulement 30 % des établissements agricoles de ces zones possédaient un tracteur en 2000.

Le pâturage naturel domine donc traditionnellement (occupant 77% des terres agricoles des départements rizicoles en 2000) même si l'on assiste actuellement à une diffusion, encore discrète, des pratiques d'amélioration des pâturages, en outre favorisée par le développement de la riziculture¹²⁸. A ces 77 % de pâturages naturels, il faut donc ajouter ceux qui sont améliorés¹²⁹, portant l'ensemble des pâturages à un total de 85% de la SAU des départements rizicoles. Par ailleurs, les éleveurs qui ont adopté les techniques d'amélioration des pâturages (cf. les chiffres donnés plus haut) ou qui ont une approche un tant soit peu gestionnaire¹³⁰ de leur exploitation sont peu nombreux. Cependant l'étude menée par l'INIA (2003) sur les comportements "technologiques" des éleveurs montre que les années 1990 ont apporté des changements techniques importants, qui, même s'ils n'ont pas encore été adoptés par la majorité des exploitations (loin s'en faut). Cela amène certains éleveurs à expérimenter des pratiques innovantes (gestion des parcelles, amélioration des pâturages, apport de compléments alimentaires aux animaux, réserves fourragères – 52 % des établissements interrogés y ont recours – etc.) allant dans le sens d'une intensification de l'activité. Mais ces évolutions n'ont lieu que très progressivement, leur diffusion reposant en grande partie sur des comportements d'imitation.

¹²⁸ Puisque l'outillage et les aménagements des parcelles apportés par la riziculture facilitent le semis de pâturages artificiels.

¹²⁹ Soit 3,5% de pâturages améliorés (fertilisés, semis par-dessus les prairies naturelles) et 5% de pâturages dits artificiels (paille et semis sur terre "propre").

¹³⁰ C'est en tout cas l'une des conclusions de l'enquête INIA (2003), selon laquelle la moitié des établissements enquêtés (tous supérieurs à 200 hectares) n'utilisent aucun outil de gestion (comptabilité, planification des investissements et des tâches à réaliser, aides à la prise de décision, etc.) et prennent les décisions sur des bases routinières et coutumières.

Nous trouvons donc en Uruguay un type d'élevage extensif assez semblable à celui pratiqué au Rio Grande do Sul, très spécialisé autour de cette seule activité et occupant une large part de superficies agricoles au sein des régions rizicoles.

4.3.2. Une complémentarité riziculture / élevage au sein des exploitations

Nous avons vu au cours du chapitre 2 de la partie I que le riz constitue la principale culture céréalière dans les départements rizicoles de l'Uruguay. A l'image ce que l'on peut observer au Rio Grande do Sul, l'élevage se positionne aussi comme la principale activité complémentaire du riz, à tel point qu'une enquête menée par le MGAP-DIEA¹³¹ pour l'année 2000 distingue seulement deux types de riziculteurs en fonction de leur spécialisation productive : le "riziculteur pur" et le "riziculteur-éleveur". Cette enquête montre que les exploitants qui combinent les deux activités sont majoritaires, représentant près de 60 % de la population de référence, avec toutefois une moindre occurrence dans la zone Nord (53% seulement y sont aussi éleveurs). Les "riziculteurs-éleveurs" ont alors, avec près de 450 hectares par exploitation, une superficie de riz nettement supérieure aux riziculteurs purs. Nous retrouvons au sein de notre échantillon des caractéristiques proches de la moyenne nationale puisque la moitié d'entre les enquêtés pratiquaient l'élevage¹³², dans des exploitations dépassant dans tous les cas mis à part un, les 1 000 ha.

Toujours selon cette enquête, l'affectation du foncier au sein des exploitations est largement influencée par l'appartenance à l'un ou l'autre type : alors que les "riziculteurs purs" dédient les trois-quarts de leur SAU à des cultures céréalières ou industrielles, les "riziculteurs-éleveurs" en consacrent pour leur part près de 70 % à l'élevage, essentiellement bovin. La riziculture n'est alors qu'une mineure dans l'affectation du sol de ces établissements, même si elle y apporte souvent l'essentiel des revenus. Il est à noter par ailleurs que la proportion des "riziculteurs-éleveurs" et des superficies qu'ils cultivent tendent à augmenter depuis 1985, ce qui traduit une dynamique de diversification au sein des exploitations, les techniques d'amélioration des pâturages faisant de plus en plus d'adeptes et ce particulièrement pour les exploitations de plus de 1 000 ha de SAU (INIA, 2003 : 29). Comme au Rio Grande do Sul donc, la riziculture devient complémentaire de l'élevage, ce que confirme l'*Encuesta arrocera* 2002/03 du MGAP-DIEA, qui révèle que la moitié des riziculteurs avait l'intention de semer des

¹³¹ Voir MGAP (2003) *Encuesta arrocera 2002-03*, et l'analyse à laquelle elle a donné lieu : MGAP-DIEA (2003). Notons ici que cette étude ne concerne que les exploitants cultivant plus de 50 ha de riz, soit 90% de la population de référence.

¹³² Tous les exploitants consacrant 100 % des superficies au riz auxquels s'ajoutent ceux cultivant du riz et du soja, qui ne faisaient pas d'élevage.

pâturages après la récolte, pour eux-mêmes ou pour le propriétaire des terres, soit sur un quart de la surface totale.

4.3.3. Faire-valoir indirect et facilités d'installation

La riziculture uruguayenne s'est-elle aussi largement développée autour de la relation locative. La location est, en Uruguay également, une caractéristique particulière à cette activité, à tel point que les données sur la propriété des surfaces rizicoles sont exactement inverses des données agricoles générales. Alors que la norme nationale est de cultiver sur ses terres (pour 70 % de la superficie exploitée), la riziculture montre une tendance exactement inverse, puisque 70 % des superficies rizicoles sont des terres de location¹³³. En 2001, 70 % des riziculteurs étaient locataires de la totalité de la superficie cultivée, ce qui, lorsqu'on ajoute ceux qui sont propriétaires tout en louant une partie des parcelles, amène la part des riziculteurs ayant recours à la location à 80%. Il s'agit donc d'une pratique largement répandue dans la profession. La location de l'eau est également fréquente, quoiqu'un peu moins courante que pour la terre, puisque 40 % des riziculteurs y ont recours, pour irriguer environ la moitié des surfaces rizicoles.

Comme au Brésil, la pratique locative va de pair avec une forte mobilité des cultivateurs qui, s'ils se déplacent peut-être sur des distances inférieures que dans le pays voisin (il n'y a pas en Uruguay tout ce passé migratoire interne que l'on peut trouver au Rio Grande do Sul), n'en changent pas moins régulièrement de parcelle et de propriétaire. Cette pratique "nomade" se maintient grâce à deux facteurs. En premier lieu, la relation locative permet des engagements sur des temporalités réduites, assurant au cultivateur un accès à des terres tout en offrant les capacités matérielles et juridiques du nomadisme. En second lieu, comme l'activité ne s'est que récemment développée dans les zones Centre et Nord, il est fréquent que les parcelles n'aient jamais été cultivées ni aménagées et qu'elles ne soient dotées d'aucune infrastructure d'irrigation. Ces terres, si elles ont une aptitude rizicole, sont particulièrement recherchées, car plus productives que les autres et non encore contaminées par les divers adventices du riz, comme le note Scarlato¹³⁴ : "*A ce propos [de la location], les contrats à court terme dominant, répondant à une logique prédominante qui veut que le riziculteur soit un acteur nomade en recherche de terres neuves ou avec une longue période de repos, qui permettent potentiellement de meilleurs*

¹³³ Données MGAP-DIEA pour les années 1997, 2000 et 2001, la proportion étant restée stable tout au long de ces années.

¹³⁴ Scarlato, 2000. Cit. originale : "*En esta relación predominan contratos de corto plazo, respondiendo a una lógica predominante en que el arrocero es un actor nómada que busca tierras nuevas o con un largo descanso, que, potencialmente, permiten mayores rendimientos con costos (en especial de control de malezas) menores*" p. 57.

rendements avec des coûts (en particulier de pesticides) moins élevés". Ces terres sont donc doublement attractives, car offrant des rendements élevés sans nécessiter de gros apports de fertilisants ni de pesticides.

Lorsque le cultivateur est locataire, il peut s'engager, sur des modalités semblables à celles que l'on rencontre au Rio Grande do Sul, à prendre à sa charge tout ou partie de la construction d'un barrage (indispensable à la mise en culture des terres), moyennant un loyer réduit et un engagement sur une plus longue durée avec le propriétaire. L'accès à la terre et à l'eau lui sont alors garantis pour une période allant généralement de sept à dix ans selon l'ampleur de l'investissement réalisé. Les prix payés pour la location varient alors selon les conditions négociées par les protagonistes. En moyenne, l'enquête MGAP-DIEA menée pour l'année 2002/03 estime la location de la terre à 9,4 sacs par hectares (soit au prix *convenio* de l'année – 8,7 US\$ sans dévolution d'impôts – 82 US\$ par hectare), l'eau étant bien plus chère avec 17 sacs par hectare¹³⁵ (soit 150 US\$/ha). Lorsque le loyer comprend les deux ressources, il s'élève à 26 sacs/ha, soit 225 US\$/ha.

Conclusion

Au vu de ce qui précède, les régions rizicoles de l'Uruguay présentent de fortes similarités avec le Rio Grande do Sul. Le type d'agriculture et les acteurs traditionnels du monde rural marquent la prédominance de l'élevage extensif, corollaire du latifundio¹³⁶. L'expansion de la riziculture sur les terres d'élevage y a, comme au Rio Grande do Sul, largement répandu la relation locative. C'est cette dernière qui, une fois encore, permet aux cultivateurs d'avoir accès à la terre et souvent à l'eau, tout en leur garantissant une certaine souplesse dans leurs choix de localisation. Elle a sans doute permis à beaucoup de cultivateurs de se lancer dans l'activité. Ceci leur a été d'autant plus facile que la relation locative offre la possibilité de contourner les freins à l'installation dus à la structure foncière ou encore à l'irréversibilité et au coût de l'acquisition de terres. Ils peuvent s'assurer ainsi une place dans la profession, tout en maintenant une certaine souplesse dans l'exercice de cette activité.

¹³⁵ Ce prix élevé de l'eau peut s'expliquer en partie par le coût des infrastructures de rétention et d'acheminement qui souvent sont récentes, construites consécutivement à l'expansion de l'activité dans le pays.

¹³⁶ Voir partie I chapitre 2.

Conclusion de la deuxième partie

Cette partie a conduit à explorer le cheminement théorique qui nous a fait adopter le concept de territoire comme un outil pertinent de l'explication des stratégies d'agents économiques vis-à-vis de leur espace. En effet, nous avons pu percevoir comment l'ajout progressif de plusieurs dimensions à la conception de l'espace amène à considérer différemment son influence sur les actions individuelles. Les approches allocatives de l'espace amènent les agents à s'y localiser pour tirer parti des ressources qu'il offre, ou pour réduire les coûts suscités par son franchissement. Pour leur part, les approches interactionnistes considèrent également que les agents recherchent une localisation optimale en fonction des caractéristiques offertes en différents espaces. Cependant, elles introduisent aussi l'idée que ce sont les agents eux-mêmes qui produisent et entretiennent par leurs actions les facteurs rendant un espace plus attractif qu'un autre. Dès lors, il y a interaction entre les stratégies des agents – et en particulier leur recherche de localisation – et les configurations spatiales. Enfin, la mobilisation du concept de territoire permet d'observer la façon dont les relations de proximité entre les agents présents au sein d'un même espace contribuent à y forger des dynamiques particulières. Le territoire permet de tenir compte de la dimension collective des coordinations situées et du poids des interactions et des coordinations sur sa formation. Ainsi, les mobilités productives et les attributs "offerts" par les lieux dans lesquels les riziculteurs peuvent rechercher une localisation ne sont plus à observer du seul point de vue individuel mais peuvent en partie relever de dynamiques collectives. La prise en compte du concept de territoire (tel qu'il est construit par les géographes) et de sa dimension appropriée engage enfin à prendre en considération un aspect plus cognitif de la relation qu'entretiennent les agriculteurs avec les lieux dans lesquels ils localisent leur activité professionnelle. Cela amène à rechercher dans les modes d'appropriation du territoire ce qui peut contribuer à influencer les pratiques spatiales des agriculteurs.

Nous avons alors montré que dans un environnement national instituant déjà une relation étroite entre le mode de colonisation et d'appropriation de l'espace par l'activité agricole et la propension des exploitants à la mobilité, les riziculteurs se sont positionnés comme un groupe professionnel singulier. Ils appartiennent à un Etat fortement sujet à l'émigration rurale. Une partie de l'identité collective au Rio Grande do Sul est bâtie sur des fondations rurales liées à l'histoire des éleveurs de la région mais elle a aussi peu à peu intégré la conquête de nouveaux espaces et l'émigration comme un trait distinctif du *gaúcho*. Les riziculteurs, tout en adhérant à l'héritage collectif *gaúcho*, se définissent principalement par opposition aux éleveurs. Cette attitude provient de l'historique de la

profession qui a peu à peu créé chez eux ce qu'ils appellent une "conscience de classe". Ils constitueraient alors un sous-groupe partageant certaines représentations de l'identité collective de l'Etat, mais aussi des valeurs et des pratiques spatiales propres à leur appartenance professionnelle, ce qui crée à la fois des solidarités particulières (vecteurs de coordinations) et fait émerger un ensemble de normes attachées plus spécifiquement à la riziculture. Ces normes sont à l'origine de routines, autrement dit des orientations des acteurs à adopter certains comportements plutôt que d'autres du fait de leur caractère usuel ou coutumier. Dans cette perspective, deux pratiques sont tout particulièrement significatives car elles permettent de comprendre l'aptitude à la mobilité des riziculteurs :

- a) Le passé migratoire spécifique aux riziculteurs, motivé par la recherche de terres arables.
- b) Les complémentarités productives instituées entre riziculture et élevage et l'organisation économique, sociale et spatiale du territoire qui en résulte, les agents de chacune de ces activités ayant mis en place les conditions matérielles de leur interdépendance et de leur cohabitation au sein d'un même espace : la location.

L'identification d'un territoire rizicole nous a permis de faire émerger des éléments d'explication qui permettent de percevoir comment les riziculteurs se positionnent par rapport à leur espace. Ils ont ainsi participé par une utilisation potentiellement éphémère du facteur terre, par des pratiques historiquement mobiles et par leurs migrations, à la construction d'un territoire en extension vers le sud. Or il s'agit-là de caractéristiques particulières à la profession rizicole, d'une part, parce que cette activité est la principale culture céréalière installée sur des terres d'élevage, d'autre part du fait des complémentarités spécifiques à ces deux activités.

Le mode d'appropriation de l'espace est donc réalisé de façon effective, pour ne pas dire "physique", par le travail de la terre, mais il répond aussi à une organisation sociale héritée du passé, qui veut que les cultivateurs et les éleveurs appartiennent à deux catégories d'agents distinctes mais dépendantes l'une de l'autre. L'espace d'action des riziculteurs constitue alors bien un territoire ; il est approprié, car aménagé et transformé par des pratiques (construction d'infrastructures d'accès, d'irrigation), mais également par des mécanismes identitaires. Les riziculteurs entretiennent en effet une histoire collective autour de leur relation avec les éleveurs et avec la migration. Cela nous a amené à comprendre pourquoi ce rapport les conduit à envisager la mobilité productive comme une stratégie envisageable. En cela, les mobilités des riziculteurs se distinguent de celles habituellement observées chez les autres agriculteurs *riograndenses* puisqu'elles s'exercent d'abord en interne, et qu'elles sont dirigées non pas vers les frontières agricoles

du Centre-Ouest et du Nord, mais plutôt du centre de l'Etat vers les frontières argentine et uruguayenne. Introduisant la céréaliculture sur les terres d'élevage, ils repoussent le "front agricole" plus avant dans les plaines, leur avancée se heurtant depuis le milieu de la décennie 1990 aux frontières nationales.

Du point de vue de la prise de décision, le choix de la mobilité productive n'a donc pas le sens d'une rupture profonde occasionnée par le fait de quitter un lieu et une terre fixes. Ni l'un ni l'autre ne sont par conséquent considérés par les riziculteurs comme indissociables de leur identité, de leur *être*. En outre, ce choix n'entraîne de conséquences financières lourdes ou irréversibles dans le contexte interne au Rio Grande do Sul. Bien au contraire, en prenant une telle décision, le riziculteur perpétue un rapport historique de la profession à la terre, et s'inscrit au regard de son activité dans la normalité plutôt que dans la rupture.

Partie III

Types d'exploitations rizicoles, décision et formes de la mobilité productive

Introduction

Le passage de la frontière par les riziculteurs distingue une mobilité productive transnationale d'une autre, interne au Rio Grande do Sul. Bien que le déplacement des unités de production soit chose courante dans la riziculture locale (quasi inhérente à la profession et à la relation qu'elle entretient avec son environnement), l'installation même temporaire de cette unité productive dans un pays étranger relève d'une stratégie différente. Le riziculteur effectuant un tel choix est sans doute empreint de normes comportementales liées à son appartenance professionnelle et territoriale. Il franchit pourtant un pas supplémentaire en s'installant à l'étranger. Rappelons que seule une minorité de la population de départ s'est positionnée en Uruguay, se singularisant ainsi au regard des autres. Au-delà des facteurs exogènes à l'exploitation permettant de justifier d'une part les fondements empiriques susceptibles de générer un attrait pour l'Uruguay (partie I) et d'autre part la "prédisposition" existant dans le milieu agricole local et en particulier dans la profession rizicole à la mobilité productive (partie II), nous devons préciser la façon dont chaque agent se positionne au sein de cet environnement pour expliquer sa prise de décision. Sa façon d'adhérer aux valeurs collectives, de mettre en adéquation son système de production avec les caractéristiques exogènes à son exploitation et de formuler sa stratégie interviennent finalement sur la prise de décision. Ce sont ces éléments qui, additionnés aux facteurs environnementaux, déterminent la stratégie menée par le riziculteur et l'inclinent à franchir ou non le pas d'une localisation en Uruguay.

Attendu que tous les riziculteurs ne partent pas, il faut envisager d'un point de vue plus spécifique ce qui amène chaque agent à être mobile. Nous avons établi deux sous-hypothèses relatives aux déterminants d'ordre individuel et aux formes de mobilité productive mises en œuvre par les agriculteurs :

- la capacité à déplacer une production n'est pas la même selon les exploitations, certaines ayant plus de facilités à être mobiles que d'autres ;

- une fois le déplacement décidé, la façon dont les mobilités sont mises en œuvre est également propre à chaque exploitation. Il y aurait donc des formes de mobilité productive distinctes, en partie liées à des déterminants socio-économiques.

Pour être vérifiées, ces deux hypothèses demandent un travail d'enquête plus précis auprès des riziculteurs brésiliens ayant fait le choix de produire dans le pays voisin. Les chapitres qui suivent présentent les résultats obtenus suite à ce travail d'enquête. Afin de répondre à la première hypothèse, il faut au préalable s'interroger sur les caractéristiques des exploitations agricoles. Leur connaissance doit permettre ensuite d'identifier les exploitations qui sont mobiles de celles qui ne le sont pas. Le premier chapitre s'attache à présenter le fonctionnement des structures productives présentes au Rio Grande do Sul puis à observer celles d'entre-elles qui se retrouvent ensuite entre les mains de Brésiliens en Uruguay. Un deuxième chapitre élabore un modèle de la prise de décision. Il permet d'articuler et de mettre en cohérence les différents éléments abordés au cours des deux premières parties avec le processus d'arbitrage qui mène à la mobilité productive. Enfin, le troisième chapitre présente les résultats permettant de comprendre la décision et sa mise en œuvre.

Chapitre 1.

Quelles exploitations rizicoles *riograndenses* en Uruguay ?

Introduction

Si les exploitations n'ont pas toutes la même capacité à déplacer leur production, cela signifie que certaines formes d'exploitations présentes au Rio Grande do Sul n'ont pas de propension à être mobiles. En conséquence, elles ne doivent pas se retrouver en Uruguay, ou du moins pas entre les mains de Brésiliens. Il devient donc nécessaire de considérer les exploitations rizicoles dans leur diversité, de rechercher ce qui les distingue et ce qui les rapproche, afin d'identifier d'éventuelles régularités entre les caractéristiques des exploitations et leur propension à la mobilité productive. Cette diversité doit par ailleurs être abordée à partir du territoire de départ (le Rio Grande do Sul), condition indispensable pour pouvoir repérer si certaines structures sont présentes dans l'environnement productif d'origine mais ne se retrouvent pas ensuite en Uruguay.

Nous présentons dans un premier temps différentes exploitations que nous avons pu rencontrer, faisant apparaître des configurations productives et organisationnelles extrêmement diverses. Ceci nous conduit dans un second temps à interroger la nature des exploitations agricoles et les déterminants que l'on peut utiliser pour les catégoriser. Nous identifions alors des outils nous permettant de distinguer les unités productives, d'en observer les régularités, afin de construire une typologie. Celle-ci sera confrontée à la réalité de terrain et nous permettra de tirer des conclusions quant à la capacité des exploitations à être mobiles en fonction du type auquel elles appartiennent.

1.1. La diversité des exploitations rizicoles au Rio Grande do Sul

Lors du séjour de terrain effectué durant l'année 2002, nous avons rencontré des chefs d'exploitations rizicoles du Rio Grande do Sul, visité leur lieu de travail, afin d'observer les caractéristiques des agents et des structures productives sur le territoire de départ. Nous nous proposons ici d'en présenter quatre exemples, choisis pour l'hétérogénéité des situations qu'ils permettent de déceler¹. Nous les présentons volontairement de façon assez brute pour montrer à quel point, avant tout effort

¹ Rappelons que tous les exemples cités plus bas présentent des données relatives à l'année 2002. Afin de ne pas engager personnellement les producteurs, nous leur avons donné un prénom fictif.

d'organisation des données, les situations individuelles peuvent être différentes les unes des autres et suscitent le besoin de dégager des grilles de lecture et d'analyse.

1.1.1 Fernando, propriétaire d'une petite exploitation à Agudo

Fernando (entretien n°7), descendant de colons allemands, est né à Agudo. Ses parents cultivaient déjà du riz et lui-même a repris une partie des terres familiales en 1962 pour y continuer la riziculture. Il a deux frères, partis cultiver le riz à Alegrete, plus à l'ouest, à proximité de la frontière avec l'Argentine et l'Uruguay. Lorsque nous l'avons rencontré en 2002, il était propriétaire de vingt-quatre hectares dont il a hérité de ses parents, sur lesquels quinze hectares sont consacrés au riz. Pour augmenter un peu ses surfaces rizicoles, il loue encore deux hectares à sa nièce. Les terres dont il a hérité étaient au départ recouvertes de forêt et ont dû être déboisées puis aménagées pour la riziculture. Cela s'est fait graduellement puisque Fernando a commencé par cultiver un hectare, pour parvenir au fil du temps au maximum que permettait la topologie de sa propriété, soit 13 ha de rizières. Le reste de son exploitation est encore partiellement boisé (sur les parties plus pentues), tandis que quelques hectares supplémentaires sont consacrés à des productions vivrières. Afin de ne pas dépenser trop d'argent pour l'achat d'aliments sa famille, qui vit sur l'exploitation, élève quelques animaux (porcs, poulets, une vache) et cultive un jardin dans lequel sont cultivés du maïs pour nourrir le bétail, des haricots et du manioc. Cela leur permet de réduire leurs besoins de liquidités et de subvenir à leur alimentation. Cette façon de fonctionner présente le double avantage de ne pas soumettre les besoins vitaux de la famille à la seule conjoncture rizicole et de donner une certaine souplesse de fonctionnement pour pallier aux mauvaises années en jouant sur les dépenses de consommation du foyer.

Dans son travail, Fernando compte avec l'aide permanente de l'un de ses trois fils (les autres ne s'y intéressent pas), ce qui allège considérablement sa tâche et lui permet de limiter le recours à des salariés agricoles. Lorsque les travaux à effectuer ne sont pas trop physiques, sa femme les aide également, principalement pendant les périodes de désherbage : c'est une tâche qu'ils réalisent encore à la main, contrairement aux exploitations des plaines où tout est mécanisé. Fernando aurait certes besoin d'aide supplémentaire pour être plus efficace, pour pouvoir respecter le calendrier des semis et de la récolte ou améliorer les opérations de désherbages. Il souhaiterait pour cela employer des ouvriers agricoles mais il n'en a pas les moyens et doit composer avec les ressources dont il dispose.

Fernando possède toutes les machines dont il a besoin pour son activité – dont deux vieux tracteurs achetés en 1977 – mis à part la moissonneuse-batteuse, qu'il loue à son neveu. Au total il doit dédier trente pour cent de sa récolte à la location d'une moissonneuse, d'infrastructures de stockage et au paiement de droits de passage pour l'eau. Trop endetté pour avoir accès aux crédits de campagne à taux bonifiés, Fernando achète les intrants à crédit auprès de la coopérative du village et obtient également des prêts d'une coopérative de crédit locale. Il livre en retour la quasi-totalité de sa production à la coopérative rizicole, à la fois par obligation et par choix ; il a tenté par le passé de vendre à des courtiers venus d'ailleurs, mais il a cessé par peur de ne pas être payé. Voyant une large part de son revenu ponctionné par ses différents contrats de location et conscient de son faible pouvoir de négociation, Fernando opte pour la commercialisation la plus sûre. Bon an mal an, il parvient à se maintenir dans l'activité et espère que ses enfants reprendront l'exploitation, même si l'un de ses fils rêve d'une affaire plus grande et parle plutôt de suivre la voie tracée par ses oncles en partant vers le sud-ouest du Rio Grande do Sul.

L'exploitation de Fernando est parmi les plus petites que nous ayons rencontrée ; elle est aussi l'une des rares à produire des aliments pour la consommation de la famille, tant il est commun de voir des riziculteurs ne produisant que du riz ou d'autres cultures commerciales. Des cas comme celui-ci sont cependant plus fréquents dans les régions de petites propriétés, telle Agudo et ses environs. Disposant de peu de liquidités, Fernando oriente sa stratégie vers la recherche de sécurité en s'assurant d'une part que son riz lui sera bien payé en fonctionnant avec la coopérative et en utilisant d'autre part les ressources familiales pour se donner de la flexibilité, que ce soit dans l'organisation du travail ou pour subvenir aux besoins élémentaires du foyer. Avec l'exploitation de Clovis, nous allons décrire un mode de fonctionnement bien différent de celui-ci, au sein duquel la famille intervient différemment et où l'activité rizicole n'a pas tout à fait le même statut, ne répondant pas aux mêmes objectifs.

1.1.2. Clovis, riziculteur de père en fils à Cachoeira do Sul

Né à Cachoeira, fils de riziculteur-éleveur, Clovis (entretien n° 21) a appris la riziculture avec son père. Ce dernier est propriétaire de ses terres et a délégué la riziculture à Clovis tandis que lui-même conserve l'élevage. Clovis s'est installé à son compte en 1984, utilisant dans un premier temps 20 ha des terres familiales. La femme de Clovis possède une maison de jeux (un casino) dans laquelle elle travaille. Tous deux résident en ville mais vivent avant tout d'agriculture puisque le riz constitue la première source de revenus du foyer.

Clovis a peu à peu augmenté la surface de son exploitation et cultivait environ 90 ha en 2002, dont la moitié était gracieusement mise à disposition par son père, l'autre étant louée à un propriétaire voisin. En hiver, les terres sont utilisées par leurs propriétaires pour faire paître leurs troupeaux. L'eau provient d'un barrage collinaire et est acheminée par gravité. Ne possédant aucune infrastructure, Clovis dépose tout son riz auprès de la coopérative qui le stocke et le lui achète au fur et à mesure qu'il le met sur le marché². Cette dernière finance également ses campagnes car, trop endetté, il n'a plus droit aux lignes de crédit aidé. Les fortes pluies de 1997 ont en effet inondé ses rizières, difficiles à drainer, détruisant 70% de sa récolte et l'entraînant dans d'importants soucis financiers. En parallèle de son activité professionnelle il s'investit beaucoup dans la vie "civile" locale, que ce soit à travers les coopératives, le Syndicat Rural ou l'association qu'il a créée pour construire un barrage collectif.

Un employé permanent ainsi qu'un saisonnier le secondent au travail des champs tandis que l'agronome de la coopérative vient parfois le conseiller sur la façon de mener ses parcelles, mais il préfère en général se débrouiller seul. L'un des souhaits de Clovis serait de voir l'un de ses enfants prendre sa suite, tout en espérant paradoxalement qu'ils aient une vie meilleure que la sienne, quitte pour cela à abandonner l'agriculture. Pour le moment il aimerait pouvoir augmenter un peu ses surfaces semées et investir pour renouveler son parc de machines, mais en évitant de s'endetter à nouveau. Il envisage également de diversifier ses productions avec du soja ou du maïs, pour ne plus être totalement dépendant de la riziculture et continuer l'activité agricole comme il l'a fait jusqu'à présent, sans devoir trop modifier l'organisation de son travail.

On voit avec Clovis que la riziculture peut être une activité agricole menée pour elle-même, sans production parallèle ou complémentaire, sans possession d'aucune terre ni infrastructure à son compte. La superficie qu'il cultive est intermédiaire entre les exploitants très petits et moyens. Travaillant à son compte, il mobilise relativement peu de main d'œuvre et ses capitaux de départ sont familiaux (terres paternelles et capitaux propres). On trouve cependant des organisations bien plus complexes, ayant une approche encore différente de l'activité agricole et de la gestion de la production, comme celle pour laquelle travaille Rodrigo.

² Généralement les producteurs mettent en marché en fonction de l'évolution des prix (ils ont souvent intérêt à attendre l'inter saison) et des échéances des prêts qu'ils ont contractés. Les échéances des producteurs les plus endettés – octroyés par les agents de la filière – arrivent généralement à terme dès la période de la récolte (avril-juin), tandis que les crédits de campagne "officiels" courent jusqu'à octobre, permettant au riziculteur de garder sa production quelques mois de plus et d'attendre une éventuelle hausse des prix.

1.1.3. Rodrigo, salarié de sa propre société à Pelotas

Les grands-parents de Rodrigo (entretien n° 16) étaient éleveurs à Rio Grande (soixante kilomètres à l'est de Pelotas) mais ses parents sont partis s'installer en ville et ont quitté l'agriculture. Avec un diplôme d'ingénieur agronome en poche, Rodrigo a commencé à travailler un temps dans la riziculture pour un producteur local, puis il est parti à Santa Catarina, avant de revenir au Rio Grande do Sul. L'exploitation maraîchère qu'il a alors développée a fait faillite et il s'est à nouveau dirigé vers la riziculture. C'est en 1991 qu'il décide de créer une société de production agricole avec deux associés : ces derniers ont apporté le capital tandis qu'il fournissait avant tout ses connaissances d'agronome et son travail. Employé par sa propre société, il l'administre, supervise les décisions courantes et toutes les décisions techniques liées à la gestion des rizières. La première entreprise donnant de bons résultats, ils en ont tous les trois formé une seconde, également consacrée à la production rizicole³. Les revenus de Rodrigo proviennent entièrement de son salaire et des intéressements perçus sur les résultats de ses entreprises, tandis que sa femme est institutrice. Tous deux vivent en ville, à Pelotas et les membres de la famille de Rodrigo ne sont pas du tout investis dans l'exploitation.

Rodrigo et ses associés cultivent respectivement 330 et 610 ha de riz dans chacune des exploitations. Provenant de barrages collinaires, l'eau d'irrigation est acheminée dans les rizières par gravité. Pour l'activité rizicole, les entreprises emploient au total six salariés permanents, auxquels s'ajoutent sept saisonniers. En 2002, une production de soja a débuté sur 300 ha supplémentaires. Toutes les terres cultivées – ainsi que les réserves d'eau – sont exploitées en location. Rodrigo laisse entendre que les relations avec le propriétaire sont tendues et que cela pèse sur leur travail et sur leurs investissements : il dit ne pas envisager d'aménagements lourds des parcelles (systématisation, construction d'infrastructures) par peur de se faire évincer des terres avant d'avoir pu percevoir un retour sur investissement. Pour chaque campagne ils font appel à des financements bancaires mais ceux-ci étant insuffisants, ils achètent également une partie des intrants à crédit. Au sortir de la récolte ils commercialisent peu à peu leur production auprès d'industries locales et de quelques courtiers.

La comptabilité de chacune des deux sociétés est totalement indépendante mais toutes deux fonctionnent en réelle complémentarité. Sur les terres de l'une, Rodrigo et ses

³ Sans que cela n'ait été précisé par notre interlocuteur, nous pensons que la création d'une seconde société répond à un double objectif : celui de diviser le risque patrimonial et celui de pouvoir accéder à davantage de financements bancaires. En effet en 2002 par exemple, la ligne de crédit ouverte par la Banco do Brasil pour le financement des campagnes des grandes exploitations étaient plafonnés à 300 000 réis par exploitation (source : document interne de la Banco do Brasil). Ceci équivaldrait, pour les 940 hectares qu'ils cultivent, à un montant de 320 réis par hectare.

associés disposent d'un séchoir et de silos de stockage, infrastructures qu'ils louent pour un prix dérisoire à la seconde société. Les machines agricoles peuvent également être utilisées de la même façon, passant au besoin d'une entreprise à l'autre. Le maître mot du mode de gestion de cette entreprise est, aux dires de son administrateur, la réduction des coûts. Toutes les opérations et acquisitions sont orientées vers cet objectif et la comptabilité est rigoureusement tenue en prenant garde à ce que cela n'entache pas le niveau élevé des rendements. Ainsi, toutes les machines qu'ils utilisent sont à eux, mais ils ont préféré acheter de vieux modèles, moins chers, qu'ils entretiennent bien pour limiter les frais de réparation. Rodrigo explique ainsi leur stratégie de gestion des coûts : *"Une machine neuve, nous n'en avons pas besoin (...). Ce n'est pas seulement parce qu'ils ont inventé une machine nouvelle que tu vas là-bas, que tu as de l'argent et que tu l'achètes. Avant, il y avait une mentalité ... Par exemple la voiture : avant on avait toujours une voiture neuve. Maintenant non, la voiture ne sortira de l'entreprise que quand elle commencera à nous coûter cher. C'est clair, la mentalité a radicalement changé pour nous."* Toujours dans cette optique, les employés sont sensibilisés à la gestion des coûts, en particulier en recevant des intéressements ou des sanctions lorsque leurs pratiques sont estimées trop dispendieuses. Cette politique aurait permis de réduire de 70% les coûts de manutention en trois ans.

Chacune des deux entreprises est donc entièrement orientée vers la recherche de profit, rationalisant chaque action et chaque dépense effectuée. Les trois sociétaires l'ont conçue comme un investissement destiné à leur rapporter de l'argent. Cet exemple nous amène à constater un fonctionnement très différent des deux précédents, l'activité agricole s'ouvrant à des capitaux extérieurs et perdant tout lien avec la famille. L'exploitation d'Edmar, dernier exemple que nous présenterons ici, révèle des caractéristiques encore différentes, les grandes exploitations pouvant relever d'autres agents que de capitalistes souhaitant faire fructifier des placements financiers.

1.1.4. Edmar, sociétaire d'une grande entreprise rizicole très familiale

La famille d'Edmar (entretien n° 3) est originaire de Agudo, au sein de la zone historique de la riziculture *riograndense*. En 1965, ses parents se sont installés à Cachoeira do Sul, mais les terres qu'ils cultivaient ne suffisaient pas à subvenir aux besoins de toute la famille. Dix ans plus tard, ses parents ont à nouveau déménagé pour s'installer à Uruguaiana où ils ont commencé avec seulement une rizerie, ne se lançant à nouveau dans la riziculture qu'en 1979. Ayant construit un barrage, ils ont d'abord cultivé 170 ha puis, tantôt louant, tantôt achetant des terres supplémentaires, ils ont crû peu à peu et les fils se sont joints au père lorsqu'ils sont entrés dans la vie active. Les oncles

d'Edmar sont également partis de Agudo pour accéder à des terres rizicoles dans le municpe de Bagé (frontalier avec l'Uruguay). Du côté de la mère, le riz est aussi présent puisque les frères de cette dernière possèdent une rizerie.

Edmar⁴ travaille avec son père et l'un de ses frères sur l'exploitation familiale à Uruguaiana (qui possède un statut de société anonyme) tandis que ses deux autres frères sont partis pour l'Etat de Bahia, où ils produisent du soja et du maïs. A Uruguaiana, la famille d'Edmar possède 2000 ha et cultive chaque année 4000 ha de riz, dont 70% sur des terres de location réparties en huit unités productives. Parfois situées à plusieurs dizaines de kilomètres les unes des autres, ces unités sont gérées de manière indépendante au quotidien mais appartiennent à une seule exploitation. Le montant payé pour la location des terres et de l'eau représente environ 1,2 tonnes de riz par hectare (soit 20% de la récolte). En 1998 tous trois ont également acheté une autre exploitation de 1400 ha en Argentine, dans la province de Corrientes⁵. Les deux frères et leur père détiennent donc ensemble trois entreprises juridiquement indépendantes. L'exploitation rizicole d'Uruguaiana s'adjoit de la rizerie acquise en 1975, dotée de capacités⁶ de décorticage légèrement supérieure à leur production actuelle. Cependant, depuis la fin des années 1990 ils commercialisent de moins en moins de riz emballé auprès des détaillants. Face à la difficulté croissante pour accéder aux rayonnages des grands distributeurs et aux coûts élevés de conditionnement, il devient plus avantageux pour eux de vendre le riz paddy à des rizeries plus grandes. Disposant de bonnes infrastructures, ils louent le séchoir à des tiers et achètent également du riz aux voisins lorsqu'ils remettent la rizerie en fonctionnement. Ils font partie des rares riziculteurs à disposer de leur propre avion de fumigation et possèdent des machines très modernes (GPS, etc.). N'ayant plus accès aux crédits bancaires aidés pour le financement des campagnes car trop lourdement endettés, ils s'autofinancent en partie et achètent les intrants à crédit.

Au sein de cette exploitation les membres de la famille ont avant tout un rôle de gestionnaires et de stratèges : le frère d'Edmar est responsable des rizières et travaille avec deux ingénieurs agronomes. Edmar, lui, supervise la rizerie tandis que son père est présent un peu partout, négocie avec les fournisseurs et les acquéreurs, ayant souvent le dernier mot lorsqu'il s'agit de prendre des décisions lourdes au sein de l'entreprise. Chacune des huit unités de production dispose de son propre gérant et l'ensemble emploie près de 80 travailleurs dans les rizières. Pour leur part, les infrastructures possédées par l'entreprise sont toutes situées en ville : c'est là que l'ensemble des

⁴ Edmar a suivi deux ans de cours en administration à l'Université, mais s'est arrêté avant d'obtenir son diplôme.

⁵ Le riz produit en Argentine part alors directement à São Paulo par train, sans être usiné.

⁶ 25 000 tonnes environ.

activités sont centralisées et coordonnées. On y trouve un atelier pour l'entretien des machines et assez de camions pour transporter la moitié de la récolte. Au total, 130 personnes travaillent dans l'entreprise (mécaniciens, chauffeurs, secrétaires, comptable, salariés agricoles et de la rizerie, etc.) et la plupart des tâches sont internalisées.

Edmar présente la dimension de leur entreprise comme une source de compétitivité, parce qu'elle leur permet de négocier les conditions d'achat des intrants et d'avoir davantage de poids sur le marché. L'importance de la taille dans leur positionnement explique en partie que les projets d'avenir d'Edmar et de sa famille consistent essentiellement à s'agrandir, accéder à de nouvelles terres et éventuellement pouvoir se diversifier, comme ils l'ont fait en ouvrant une exploitation produisant du soja ainsi que du maïs dans l'Etat de Bahia. L'entreprise présente donc des caractéristiques encore différentes des précédentes, intégrant la plupart des fonctions de production et de transformation ainsi que les services attenants. Elle a en outre la particularité d'être totalement contrôlée et gérée par les membres d'une même famille et d'engager un capital important, que ce soit sur le plan foncier, industriel ou de l'équipement.

Nous l'avons vu, les exploitations peuvent présenter des caractéristiques très diverses, du point de vue de leur superficie d'abord, mais ce n'est pas là nous semble-t-il l'unique élément permettant de les distinguer les unes des autres. Chacun de ces exploitants a un positionnement très différent face à l'activité productive, à la valorisation du produit mais aussi face au reste de la filière. Cela se traduit en premier lieu dans l'organisation du travail et dans les modes de gestion, mais influence également les perspectives d'avenir, l'élaboration de la stratégie future. Il ne s'agit pas d'adopter une perspective déterministe et structuraliste laissant penser que la forme des exploitations conditionne leur mode de gestion et la stratégie de l'exploitant. Cependant la structure des établissements agricoles est en partie l'expression des ressources dont dispose le chef d'exploitation et en cela elle est de nature à influencer leur capacité à la mobilité productive. Nous supposons en effet que le déplacement d'une unité de production engage des frais ; par conséquent certaines sont plus susceptibles d'être déplacées que d'autres. Mais les moyens financiers ne sont pas le seul élément à même d'influencer la mobilité productive. En effet pour qu'il y ait mobilité il faut au préalable qu'elle réponde à un objectif ; or nous avons vu avec les exemples cités que tous les exploitants n'ont pas la même perception de leur activité, n'en attendent pas les mêmes résultats, en conséquence de quoi il y a fort à penser qu'ils n'expriment pas tous la même volonté de déplacer leur exploitation.

Prenons l'exemple de Fernando, qui recherche avant tout à assurer sa situation et ajuste ses comptes en jouant sur ses besoins de liquidités (il joue sur les dépenses de main d'œuvre et de consommation) ; son cas semble très différent de celui de Rodrigo, qui certes construit aussi une partie de sa stratégie sur la réduction des coûts mais en jouant sur d'autres types de coûts (intrants principalement et manutention) en poursuivant l'objectif principal d'augmenter son revenu et ses profits. Rodrigo est par ailleurs habitué à composer avec plusieurs unités productives. Nous pouvons donc penser ici qu'il aurait davantage la volonté et les moyens de partir en Uruguay pour accéder à des coûts de production moindres ou à une rémunération supérieure du produit.

Ces exemples révèlent la nécessité d'observer chaque exploitation du terrain de départ en fonction d'un certain nombre de caractéristiques permettant de les qualifier, de les regrouper en des types, ces types étant le reflet d'une combinaison des structures productives et des stratégies d'agents. Nous pourrions à partir de cela mieux définir la population de départ et déterminer si toutes les formes d'exploitations ont pu témoigner d'une capacité à s'installer en Uruguay en les observant cette fois sur le terrain d'arrivée. Ceci nous amène pour l'heure à interroger les outils proposés dans la littérature pour observer et classer les différentes formes d'exploitations.

1.2. Les approches dans la littérature

Alors que dans le contexte français, Krebs concluait récemment à "*l'affirmation du caractère entrepreneurial de l'activité de production agricole et [à] l'émergence d'un modèle universel d'exploitation agricole, articulée autour de deux actifs familiaux et dégagant un revenu suffisant pour garantir à l'agriculteur et à sa famille un niveau de vie satisfaisant*" (Krebs, 2005 : 91), on perçoit avec les exemples cités dans le contexte *riograndense*, que cette affirmation n'est pas valide. Dans son introduction à l'ouvrage *L'agriculture familiale ; une réalité polymorphe*, Lamarche (1991) insiste sur la nécessité d'établir des typologies d'exploitations agricoles et de les construire par rapport au contexte particulier dans lequel elles s'inscrivent⁷. L'élaboration de tels outils d'analyse s'avère en effet nécessaire pour comprendre et organiser l'information concernant le fonctionnement des exploitations et leurs traits caractéristiques. Nous mobiliserons la

⁷ Il serait en particulier vain de classer les exploitations selon des critères "universels", par exemple en établissant *a priori* des classes de superficies, applicables dans toute société et permettant de traduire les caractéristiques intrinsèques de l'exploitation. Veiga (1995) démontre également par des exemples chiffrés que la superficie des petites exploitations familiales du Brésil n'est pas en mesure de constituer un indicateur fiable de leur niveau de revenu, indiquant par là que la diversité des exploitations agricoles et de leur positionnement par rapport au marché et à la production ne peut se cantonner à ce seul critère.

littérature brésilienne mais aussi française, la première ayant souvent servi de base aux réflexions de la seconde, qui l'a considérablement enrichie et adaptée au contexte local.

Nous envisagerons successivement les approches tendant à concevoir l'exploitation comme une entité économique au fonctionnement autonome et celles qui prennent en compte les liens qu'elle entretient avec l'unité familiale. Nous retirerons de chacune de ces approches les éléments permettant d'élaborer une grille d'analyse et de classification des exploitations dans la perspective d'en élaborer une typologie.

1.2.1. Des paysans aux entreprises agricoles, indicateurs et limites pour notre recherche

Quelles sont les catégories d'analyse dont nous disposons pour aborder les exploitations agricoles ? En pratique, celles-ci sont souvent liées au regard que porte une société sur son agriculture. En France, la plupart des chercheurs s'accordent à penser que la petite agriculture telle qu'elle était pratiquée avant sa modernisation et son intensification relevait de logiques productives encore largement situées hors marché. Les exploitations de ce type ont été qualifiées de paysannes, définies comme un mode de production utilisant une force de travail presque exclusivement familiale, selon une logique en partie vivrière et dont l'économie et la vie sociale fonctionnaient en autarcie relative⁸ (Lamarche, 1991 ; Mendras, 1967). Chez les paysans, on produisait pour répondre aux besoins de consommation de la famille et seuls les surplus étaient commercialisés.

L'activité productive y était donc organisée par et pour la famille, dans un objectif de reproduction du groupe, conçu comme une entité sociale relativement autonome. L'exploitation était toute entière orientée vers cet objectif, devant fournir les moyens d'assurer la survie des membres de cette entité. A court terme, c'est la production agricole qui assurait la survie du groupe familial, tandis qu'à long terme, sa reproduction était dans une large mesure assurée par les stratégies matrimoniales et successorales (choix des alliances, contraintes de célibat, désignation des héritiers, etc.), telles que les a décrites Carneiro (1998) ou encore Seyferth (1985). Le marché n'étant qu'un élément parmi d'autres – mais considéré comme marginal – dans le fonctionnement interne du

⁸ Ce point a été remis en cause par de nombreux auteurs, l'économie paysanne ayant toujours été intégrée au marché, même si elle n'était pas prioritairement orientée vers le profit (Abramovay, 1998). Ce sont en effet les liens de la société paysanne avec le marché qui lui ont permis de survivre et d'évoluer, même si ces liens ne sont que partiels, intégrés dans un marché incomplet et imparfait (ces deux caractères ayant été développés en 1988 par F. Ellis. dans son article fondateur "*Peasant Economics ; Farm households and agrarian development*", Cambridge University Press, Cambridge).

groupe, la paysannerie était alors une catégorie en marge de la logique d'accumulation et de profit propre aux sociétés capitalistes. Elle devait être abordée avec des outils et des concepts spécifiques.

C'est cette conception qui a parfois conduit à classer les différentes exploitations familiales en fonction de leur degré d'insertion dans le marché, comme l'a proposé Lamarche dans son introduction à l'ouvrage collectif *L'agriculture familiale; une réalité polymorphe* (1991). Organiser une typologie en fonction du degré d'insertion de l'exploitation dans le marché nous semble cependant peu opérationnel, étant donné sa faible capacité à rendre compte de la diversité des situations. Si ce critère permet de distinguer un producteur gardant une large part de sa production pour sa consommation personnelle d'un agriculteur produisant essentiellement pour la vente, elle ne permet pas de différencier entre eux deux exploitants "commerciaux". Ainsi au regard des riziculteurs décrits plus haut, l'insertion dans le marché n'est pas en mesure de les particulariser puisque seul Fernando, le premier d'entre eux, produit à la fois pour lui et pour la vente. De plus, aucun des riziculteurs que nous avons pu enquêter ne répond totalement à des critères paysans, ne serait-ce que par la nature de leur production, toujours destinée à être vendue, et du fait de leur mécanisation, qui suppose une insertion dans les circuits financiers.

Une autre façon d'envisager l'exploitation agricole, cette fois-ci beaucoup plus centrée sur sa fonction productive et économique, est apparue avec le constat des mutations subies par le monde rural occidental au cours de la seconde moitié du vingtième siècle et avec la fin des paysans annoncée par Mendras (1967)⁹. S'est alors posée la question de la redéfinition de l'exploitation agricole et de son entrée dans l'économie de marché. Un certain nombre d'auteurs (voir *infra*) ont conclu que l'intensification des techniques productives, la standardisation des produits et l'entrée des agriculteurs à la fois dans le marché et dans le système financier (en particulier à travers le recours généralisé aux financements bancaires) amèneraient les exploitations à fonctionner sur un mode entrepreneurial. Les logiques familiales et autocentrées s'effaceraient donc au profit d'un mode de gestion plus capitaliste, obéissant davantage aux principes de la rationalité individuelle standard : celle du chef d'exploitation.

Naissait alors une nouvelle façon de concevoir et définir les exploitations : les entreprises agricoles. Ainsi, dès 1967, l'ouvrage *"L'entreprise agricole ; Analyse, diagnostic, prévision"* s'attache à mettre à jour *"une méthode capable de révéler au chef*

⁹ Dans le contexte brésilien il existe encore des agriculteurs ayant une très faible insertion dans le marché, très peu modernisés et consommant une large part de leur production (Brumer et al., 1991 ; Veiga, 1995). Nous ne nous y attarderons pas ici car les riziculteurs du Sud n'entrent pas dans cette catégorie.

d'exploitation les données pratiques d'une décision rationnelle" (Launay et al., 1967 : 5), à partir d'éléments "*objectifs*" (comptables) basés sur les fonctions de production et de financement des exploitations agricoles. Il veut proposer par là "*une école du jugement et de la décision*" (Launay et al., 1967 : 7). Cet ouvrage annonce le passage d'une agriculture paysanne à une agriculture entrepreneuriale, d'une agriculture centrée sur la subsistance familiale à une agriculture orientée par et vers le marché, tel que les auteurs le déclarent dans l'avant-propos : "*Vivre sur soi-même en autarcie familiale, il n'y faut plus penser (...). Satisfaire de nouveaux besoins, conquérir les marchés en expansion, produire pour vendre, choisir les moyens les mieux adaptés, les combiner de la manière la plus rentable, faire rendre au maximum les capitaux rares et chers, voilà la ligne de mire de l'agriculteur moderne*" (Launay et al., 1967 : 9). Les auteurs poursuivent, après avoir redéfini l'exploitation comme une entreprise¹⁰ par la définition des objectifs qui doivent être recherchés. Ainsi le "*produit d'exploitation*", le "*résultat d'exploitation*", le "*revenu*" et enfin le "*profit*" sont, "*à des titres divers, les véritables mobiles d'action de l'exploitant agricole*" (Launay et al., 1967 : 11).

Selon ce modèle, les critères permettant de classer une exploitation comme entreprise sont ceux des mobiles d'action des exploitants, qui ne sont plus la reproduction de la famille mais le profit. L'exploitation serait gérée selon des principes comptables, les décisions se prenant essentiellement à partir d'éléments fonctionnels. Par rapport aux exploitations paysannes, l'ouverture sur la société globale serait également une caractéristique de l'exploitation entrepreneuriale, de même que l'utilisation plus intensive de capitaux.

Le débat était ainsi lancé sur la teneur de l'activité agricole et des établissements qui la portent, mais aussi sur les motivations poursuivies par les agriculteurs, autant d'éléments permettant de conclure à un nouveau type d'exploitations¹¹. Il a été alimenté pendant de nombreuses années, à tel point qu'en 1988 était publié un nouvel ouvrage prédisant *La naissance de l'entreprise agricole* (Barthélemy, 1988). Barthélemy identifiait les principaux signes de cette naissance à la fois dans le rapport au foncier des exploitations et dans les revendications du monde agricole (à travers le discours syndical en particulier). Concernant le foncier, c'est l'expansion de la pratique des pas de porte (cession monnayée d'un "droit à bénéficier d'une transaction foncière" en même temps

¹⁰ L'entreprise étant alors "*la combinaison de facteurs de production d'où naissent des biens et services monnayables. L'entreprise agricole, en particulier, est un agencement de travailleurs, de machines, d'animaux et de fournitures diverses qui, sur un terroir donné, produit des matières vivantes utiles à l'homme.*" (Launay et al., 1967 : 10).

¹¹ Notons que l'objectif de l'ouvrage précité n'est pas explicitement de construire des indicateurs permettant d'établir des "catégories" d'exploitations selon qu'elles sont ou non entrepreneuriales. Toutefois en le lisant avec un tel projet, nous avons pu dégager les éléments qui, pour les auteurs, permettent de caractériser et d'identifier un nouveau type d'exploitations.

que la transmission de l'usufruit foncier – par un bail ou une vente) qui a attiré son attention. Cette pratique était en effet courante dans d'autres domaines d'activités (commerciales et industrielles), mais était jusqu'alors restée très marginale en agriculture. Barthélemy a vu dans l'extension de cette pratique le signe de l'identification de la terre à un facteur de production comme un autre, l'exploitation devenant un "*lieu d'investissement de capitaux*" (Barthélemy, 1988 : 6). La terre cesse d'être un patrimoine familial pour devenir davantage un facteur de production, considéré sous les angles de sa superficie et de sa fertilité. La qualification du foncier plutôt comme patrimoine (selon le mode paysan) ou davantage comme facteur de production (mode entrepreneurial) devient ainsi un indicateur supplémentaire de la logique de gestion de l'exploitant et du type de rationalité qui guide son activité professionnelle.

Finalement l'entreprise agricole se distinguerait par les objectifs qui sont poursuivis à travers elle – induisant un mode de gestion particulier – ainsi que par la dissociation qu'elle établit entre le facteur humain (le chef d'exploitation), le travail et le capital. Dans une entreprise agricole, il serait possible de dissocier l'histoire de vie du chef d'exploitation et de sa famille de l'histoire de l'exploitation, le travail pouvant être sous-traité (salarié) et le capital d'origine externe. Ainsi Barthélemy (1888 : 126) définit l'entreprise comme soumettant le travail "*y compris celui de sa direction, à son objectif de profit pour le capital investi*".

Les critères dégagés ici pour identifier une entreprise agricole (objectifs de rentabilité, dissociation entre chef d'exploitation, famille, capital foncier et financier et travail) sont des éléments qui, au regard des riziculteurs décrits en exemple seraient en mesure de distinguer Rodrigo (exemple c, salarié de sa propre entreprise) des autres cultivateurs. Ils ne sont cependant pas suffisants ou doivent être affinés pour aller plus loin dans la distinction entre les cas b) Clovis et d) Edmar, pour lesquels il existe des liens encore forts entre le groupe familial, le travail et le capital, même si tous deux poursuivent aussi en parallèle un objectif de profit.

Réapparaît alors le besoin d'outils permettant de rendre compte plus finement du mode d'interaction entre l'exploitant et son exploitation, entre l'exploitation et le foncier qu'elle mobilise, ou encore de la diversité des objectifs. A titre d'exemple, l'objectif de rentabilité ou de profit se combine à des degrés divers avec la recherche de sécurité. Parfois même, l'objectif de sécurité peut nuire à l'augmentation de la rentabilité dans la mesure où il tend à limiter la prise de risques. Les exploitations peuvent ainsi prendre des caractéristiques d'entreprise mais leur existence et leur gestion n'en restent pas moins souvent fortement liées au chef d'exploitation et à ses objectifs propres, qui peuvent aller

au-delà du seul profit. Ainsi, quelle que soit la société dans laquelle on se situe, l'entrée d'une partie des agriculteurs dans le marché permet de les distinguer de ceux qui n'y sont pas encore entrés : les paysans et les "autres". Parmi les "autres", nous ne pouvons pas tous les assimiler à la seule catégorie des "entreprises". Il nous faut alors des outils pour affiner leur classification. La mobilisation des écrits développés autour de la très vaste notion "d'agriculture familiale" semble pouvoir nous apporter des éléments sur ce point.

1.2.2. Les liens famille / exploitation : des indicateurs supplémentaires

Les recherches sur l'agriculture familiale décortiquent les fonctionnements internes des exploitations agricoles et en particulier la nature des liens entre fonctionnement de l'unité familiale et fonctionnement de l'activité productive, mettant à jour de nouveaux critères de différenciation entre les exploitations. Au vu des riziculteurs présentés plus haut, il nous semble que c'est aussi à ce niveau que s'établit la différenciation des exploitations.

Chayanov¹² est considéré comme l'un des fondateurs de la notion d'agriculture familiale, il est l'un des premiers théoriciens à avoir porté sur l'agriculture un regard qui la singularisait en tant qu'activité économique et à avoir posé les fondements théoriques qui la faisaient échapper aux théories marginalistes de la rationalité alors majoritaires (Abramovay, 1998 ; Brossier et al., 1997). Il souligne en particulier le rôle des interactions entre unité familiale et unité productive, ainsi que le besoin de prendre en compte l'autoconsommation dans le résultat économique de l'unité productive (largement repris dans la définition du paysan qui, comme le souligne Lamarche (1991) est un cas particulier d'agriculteur familial mais que nous avons considéré ici comme un type à part entière). Dans le contexte européen, l'agriculture familiale a été définie par Gasson et al.¹³, cités par Abramovay (1998) comme répondant à trois critères :

- les membres de l'exploitation doivent être liés par un lien de parenté ou de mariage,
- la propriété des moyens de production s'associe généralement à leur contrôle,
- ce contrôle est transmis d'une génération à l'autre au sein de la même famille.

Cette définition présente l'avantage de lier clairement activité agricole et dynamique familiale, production et patrimoine. L'exploitation familiale a alors été

¹² En particulier par la publication en 1966, de "*Theory of peasant economy*", Homewood, 3, Richard Irwin Inc., Illinois, 317p.

¹³ Gasson R., Crow G., Errington A., Huston J., Mardsen T., Winter M., 1988, "The farm as a family business : a review", dans *Journal of Agricultural Economics*, Vol. 39, n° 1, pp. 1-43.

utilisée pour rendre compte de différentes interactions entre modes de production, structures familiales et relation à l'environnement. Les critères permettant de définir l'agriculture familiale (possession et transmission des moyens de production) restent en revanche d'application très vaste. Ainsi Abramovay souligne que pour ceux définis par Gasson et al. par exemple, la quasi-totalité des exploitations agricoles de l'Angleterre des années 1990 entraient dans ces critères¹⁴. Ceci vient altérer la portée opérationnelle d'un tel concept et si les indicateurs qui le fondent correspondent bien à une réalité en agriculture, ils demandent à être encore spécifiés pour que l'agriculture familiale puisse se décliner en plusieurs catégories qui nous permettraient de distinguer les cas de Fernando, Clovis et Edmar dans nos exemples, répondant tous à une partie des critères permettant d'y reconnaître des producteurs familiaux.

Il existe cependant des définitions plus strictes de l'agriculture familiale, considérant en particulier qu'elle s'identifie "*par l'engagement de tous les membres de la famille dans la mise en valeur de l'exploitation*" (Lacombe, 1990 : 252). Le point de vue de la force de travail mobilisée au sein de l'exploitation devient alors le premier critère permettant de différencier une exploitation familiale d'une autre¹⁵. Il s'agit d'un critère pouvant être appliqué *a priori* à toute unité de production agricole et qui a souvent été utilisé en Amérique Latine pour construire une classe socio-économique d'agriculteurs qui se définirait par opposition à l'agriculture "patronale" (Neves, 2005). Mais la conception de l'agriculture familiale reste vaste et diversifiée, souvent utilisée de façon indue ou sans être définie. Neves (2005) par exemple montre bien la confusion conceptuelle associée à l'utilisation de l'expression "agriculture familiale" dans un nombre croissant de travaux académiques. L'auteur montre qu'une partie d'entre eux sont portés par des institutions l'utilisant pour des raisons plus idéologiques que conceptuelles, de telle sorte que l'agriculture familiale relève parfois davantage de profession de foi que d'une production scientifique fondée sur des critères opérationnels qui la définissent.

¹⁴ A l'époque de la publication de l'article de Gasson et al. (en 1988), non moins de 97 % des exploitations du Royaume Uni entraient dans ces critères, toujours selon Abramovay (1998). Brossier et al. (1997) soulignent également que, contrairement à ce que l'on a pu penser lors de l'amorce de la transition vers une agriculture intensive, celle-ci n'est pas totalement entrée dans le système capitaliste, le capital y circulant moins librement que dans d'autres activités, les moyens de production appartenant encore largement à des familles d'agriculteurs et la force de travail salariée n'étant pas devenue majoritaire au sein des exploitations françaises.

¹⁵ L'agriculture familiale ciblée par le programme du PRONAF se situe dans cette lignée lorsqu'elle propose une définition relativement restrictive de cette notion, les exploitations bénéficiaires devant en réalité répondre à des critères de "petite" agriculture : utilisation de la main d'œuvre familiale et pas plus de deux salariés agricoles. Par ailleurs la définition officielle tient compte de la superficie, qui ne doit pas dépasser quatre "modules fiscaux" ou six, si ce sont des exploitations d'élevage, ainsi que du revenu puisque 80% des revenus familiaux (revenu annuel brut du foyer) doivent provenir de l'exploitation. L'exploitant doit par ailleurs vivre sur l'exploitation ou dans une agglomération proche (www.pronaf.gov.br consulté en décembre 2005).

A ce sujet Veiga (1995) a produit un tel effort de délimitation. Il distingue à d'un côté l'agriculture familiale de l'agriculture "patronale" par le critère de l'origine de la force de travail mobilisée. Lorsque la main d'œuvre salariée réalise une forte proportion des tâches, l'agriculture perd sa dimension familiale. D'un autre côté, il distingue l'agriculture familiale et la paysannerie par un critère de revenus (l'origine de la force de travail n'étant plus appropriée ici, étant en tous les cas familiale). Si le débat scientifique autour de cette notion s'est considérablement essoufflé en France, il est encore vif au Brésil et dans tout l'Amérique latine, en particulier parce qu'il prend part à un débat plus large sur les modèles de développement rural¹⁶.

Le "modèle" de l'agriculture familiale

L'emploi de ce concept dans son acception la plus restreinte – celle d'un modèle transitionnel entre le paysan et la petite entreprise (Lamarche, 1994) – traduit l'idée mal explicitée du producteur agricole vivant et produisant en harmonie avec son milieu, avec ses traditions et son entourage, dont l'activité est inscrite dans la continuité. Cet agriculteur aurait su emprunter le train de la modernisation et de l'intensification sans toutefois se couper de ses racines. Il représente en outre un espoir pour le développement économique des campagnes, puisque contrairement au "paysan" ou au "petit producteur", quelque peu rétrograde et figé dans ses pratiques*, l'agriculteur familial a su évoluer avec son temps et se montre capable d'assurer une production croissante à bas coûts, d'alimenter les villes, voire plus tard de constituer une force exportatrice pour un pays (Veiga, 2002, rééd.). Ainsi "conçue", l'agriculture familiale est devenue une des principales cibles de la politique agricole française, chargée dans un premier temps de produire des biens agroalimentaires et de maintenir l'emploi rural, puis, après les années 1980, d'y adjoindre également des services (touristiques, paysagers, environnementaux). Le gouvernement de Fernando Henrique Cardoso a également, pour la première fois au Brésil, mis en place un volet de la politique agricole spécifiquement dédié à l'agriculture familiale avec la création du PRONAF (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar) par le décret 1.946 du 28 juin 1996.

* Il s'agit-là des représentations collectives attachées au paysannat et non du point de vue de l'auteur.

Cet examen des débats concernant les différentes approches des exploitations agricoles nous a permis de dégager six indicateurs qui serviront à l'élaboration de la typologie des exploitations présentes dans le territoire de départ des riziculteurs. Chacun de ces indicateurs est alors détaillé en suivant.

- **La force de travail mobilisée**

L'origine de la force de travail participant à l'activité productive est l'un des principaux déterminants pour identifier le caractère familial ou non d'une exploitation. Il faut ici distinguer deux façons d'appréhender le travail familial qui sont complémentaires et amènent à qualifier assez précisément le type d'exploitation dont il s'agit. Au vu des

¹⁶ Pour un historique de l'apparition de cette notion et des débats qu'elle suscite dans le milieu académique brésilien, voir en particulier les écrits de Neves (2005) et Schneider (2003) qui chacun procèdent à une révision très complète de la littérature nationale et étrangère portant sur le sujet et sur la façon dont les différents auteurs ont pu la traiter.

agents rencontrés sur le terrain, la qualification plus précise des exploitations doit tenir compte de deux éléments :

- Qui dans la famille participe au travail de l'exploitation ?
- Quelles sont les tâches alors assurées ?

Le premier point permet de mesurer l'imbrication entre famille et engagement sur l'exploitation : on peut, par le biais de l'identification des travailleurs de l'exploitation, discerner s'il s'agit d'une affaire de famille et, si c'est le cas, de "l'étendue" du groupe familial engagé. Cela peut n'être qu'un individu, comme Clovis qui effectue seul l'essentiel des tâches tout en bénéficiant du soutien de son père. Mais il peut aussi s'agir de plusieurs personnes d'une même famille, comme Fernando et Edmar ; le premier est un petit producteur aidé de son fils et occasionnellement de sa femme, tandis que le second fait partie d'un ensemble d'entreprises plus vaste qui emploie l'essentiel des hommes de la famille. L'utilisation du critère de la nature des tâches assurées va ensuite différencier ces deux cas sans risques de méprise : alors que Clovis et Fernando assurent le travail des champs et de manœuvre, Edmar et les siens s'attèlent à des tâches commerciales, de gestion ou de supervision. La délimitation du groupe familial engagé et les tâches assurées par celui-ci apparaissent alors comme deux indicateurs complémentaires, permettant de caractériser les liens existant entre famille et exploitation et de différencier les exploitations.

- **L'origine et la transmission du patrimoine**

Tout comme elle peut se reconnaître à travers la force de travail, la présence de la famille s'identifie également au travers de la gestion du patrimoine de l'exploitation et dans la circulation des capitaux agricoles. Il est alors possible de déterminer l'existence d'un lien entre l'exploitation et la famille, alors même qu'une seule personne du groupe fournit son travail¹⁷. La valeur patrimoniale de l'exploitation et le mode de vie qu'elle représente amènent les membres de la famille, quelle que soit la quantité de travail qu'ils y fournissent et la place qu'elle occupe dans le revenu familial, à intervenir dans les décisions stratégiques engageant la structure de production. *"Si les familles vivant sur les exploitations sont de moins en moins agricoles, on n'en conclura cependant pas que*

¹⁷ Les études sur le monde agricole français font le constat d'une individualisation du travail au sein des exploitations agricoles, ce qui ne supprime pas pour autant les liens entre cette dernière et la famille. Blanc et al. (1990) décrivent par exemple des *"familles de moins en moins agricoles"* et remarquent *"la montée de l'exploitation individuelle"* dans un article au titre polémique : *"L'agriculture est-elle encore familiale ?"*. Rémy parle à propos de ces évolutions d'un processus d'*individuation* qui *"suscite la contestation du bien-fondé du consensus acquis à grand-peine, sur l'unité et l'identité de la profession agricole"* (Rémy, 1990 : 260).

l'agriculture, elle, devient de moins en moins familiale. En effet, le fonctionnement familial continue de régir la transmission des exploitations, il permet de comprendre la diversité des renouvellements des exploitants et l'entretien de la diversité des exploitations. Même les décisions concernant la production, la consommation, l'épargne ou l'investissement n'ont de chance d'être intelligibles que dans le cadre de l'organisation familiale" (Blanc et al., 1990 : 322-323).

Au Brésil, la transmission des exploitations se fait en théorie par une division en parts égales entre l'ensemble des héritiers. Cependant les pratiques successorales s'exercent bien souvent en dehors de ce cadre et relèvent bien plus des normes sociales composant entre la volonté de préserver un patrimoine, la nécessité d'assurer la reproduction de l'unité familiale et le souci d'équité (Brumer et al., 1991; Carneiro, 2001). Les exploitations sont alors divisées jusqu'à un certain seuil, ou confiées à un seul héritier qui devra compenser ses frères et sœurs par d'autres moyens. Ces pratiques témoignent de la survivance d'un lien fort entre exploitation et famille, allant au-delà de la façon dont ce lien s'appréhende à travers le seul travail. Dans le contexte français, Blanc et al. (1990 : 329) concluent d'ailleurs leur article en soulignant *"l'importance des réseaux de parenté pour comprendre le renouvellement des exploitants et, plus généralement, la dynamique des exploitations."*

Pour nous, le mode de transmission des exploitations ainsi que l'origine du patrimoine (immobilier et mobilier) ou des capitaux engagés forment ensemble un indicateur de patrimoine qui permet de caractériser les interactions entre la famille et l'activité professionnelle, en plus de celui de la force de travail.

- **Les objectifs poursuivis et les finalités de l'activité**

Nous l'avons vu, les finalités visées au travers de l'activité productive ne sont pas les mêmes selon qu'il s'agit d'une organisation entrepreneuriale (profit), paysanne (production des moyens de subsistance et de reproduction du groupe familial) ou encore d'une petite exploitation familiale (au croisement des deux premiers). Au-delà de ces termes très généraux, il est difficile de prédéfinir les types d'objectifs ou de finalités que les exploitants peuvent attendre de leur activité. Il s'agit cependant-là d'un élément à rechercher auprès des agents pour faire apparaître des récurrences, afin éventuellement d'établir un lien entre les objectifs et des critères plus structurels caractérisant les exploitations.

- **Une typologie d'exploitations ou de groupes d'exploitations ?**

Une question supplémentaire se pose, fortement liée aux spécificités du monde agricole brésilien et sud-américain en général : celle de la définition de l'exploitation agricole en tant qu'entité économique autonome. C'est en particulier sa délimitation qui pose problème puisqu'un exploitant peut disposer de plusieurs unités de production, parfois juridiquement indépendantes, mais dont la conduite relève d'une seule et même stratégie. Ce qui se passe sur l'une des unités est alors largement dépendant de ce qui se passe sur les autres, leurs activités sont liées, les moyens de production parfois communs.

Avant toute chose il faut avoir à l'esprit que la localisation des différentes parcelles d'une même exploitation peut être éclatée. Par exemple Antonio (entretien n° 18) réside à Agudo mais ses 160 ha de rizières se trouvent dans trois municipes alentours différents (Cachoeira, Paraiso do Sul et Novo Cabrais). Devant parcourir plus de 60 km pour se rendre de son domicile jusqu'à la parcelle la plus éloignée, les coûts de transport élevés l'ont engagé à se recentrer uniquement à Agudo sur des terres louées. Il ne s'est cependant pas défait des terres qu'il possède dans les municipes voisins, qu'il loue désormais à des tiers. Pour sa part Moacir (entretien n° 5) réside également à Agudo et cultive 32 ha sur trois rizières différentes, dont la plus éloignée se trouve à 10 km de son domicile. Pour ces deux riziculteurs, la délimitation des exploitations ne pose pas de difficultés particulières puisqu'il n'existe pour chacun d'eux qu'une seule entité juridique. Nous pouvons alors utiliser la définition classique de l'exploitation agricole, même si celle-ci prend une forme un peu particulière en étant "multi-localisée".

Mais on trouve également des configurations plus complexes, souvent auprès de cultivateurs plus grands, tel Marcelo (entretien n°9), résidant à Uruguaiana et associé au frère de son épouse. Tous deux agronomes de formation, ils cultivent en fermage un total de 300 hectares de riz et engraisent des bovins répartis sur deux unités de production juridiquement indépendantes, l'une située à 6 kilomètres de la ville et l'autre à 45 kilomètres. Ils disposent en plus de cela d'un bureau en ville à partir duquel ils organisent la commercialisation et la gestion des deux structures. L'un s'occupe de la riziculture tandis que l'autre gère l'élevage sur les deux structures dont ils sont sociétaires à 50% chacun. En pratique, les activités sont menées conjointement sur les deux unités dont l'indépendance juridique dissimule mal une dépendance de fonctionnement, d'autant plus que les infrastructures et la machinerie agricole sont mobilisées indifféremment pour l'une ou l'autre des unités de production. Enfin, reprenons l'exemple d'Edmar, qui avec son père et son frère est à la tête d'une organisation regroupant trois entreprises (au sens juridique du terme), toutes formées de capitaux familiaux. Elles sont toutes trois

interdépendantes et la stratégie menée dans l'une est liée à ce qu'il se passe dans les autres, le tout se négociant au sein de la famille.

Pour l'ensemble des cas très différents les uns des autres présentés ici, les moyens de production sont mobilisés en fonction des besoins globaux, exprimés sur l'ensemble des structures. Où sont alors les limites de chaque exploitation ? Doit-on la considérer comme une seule et même entité puisque la gestion et les décisions au sein de chaque unité relève d'une stratégie générale unique ? Ici, nous nous sommes référé à la définition utilisée par l'IBGE pour le recensement agricole. L'IBGE mobilise le terme d'établissement pour désigner ce que nous entendons par exploitation : *"Les parcelles contiguës appartenant à un seul propriétaire, mais dont la gestion est autonome ont été considérées comme des établissements distincts. Ont également été considérés comme des établissements distincts les unités exploitées en société lorsque les responsables de leur administration respective sont les propres sociétaires. Par extension les parcelles non contiguës exploitées ensemble et par un même producteur, ont été considérées comme un établissement unique aussitôt qu'elles sont situées dans un même secteur et utilisent les mêmes ressources techniques (...) et les mêmes ressources humaines (...), celles-ci étant subordonnées à une unique administration (du producteur ou d'un administrateur)"*¹⁸ (IBGE, 1998 : 30).

L'unité de gestion est donc clairement préférée à toute autre forme de délimitation de l'exploitation, y compris lorsque les unités de production sont éloignées l'une de l'autre, pour autant qu'il y ait une mise en commun des moyens et un administrateur unique. Nous opterons pour une utilisation un peu différente du terme d'exploitation agricole de celle de l'IBGE : au vu de notre objet qui est ici d'envisager la propension à la mobilité des différentes unités de production, nous ne pouvons restreindre l'analyse à l'observation d'une seule structure si cette dernière est liée à d'autres. Etant donné la complémentarité, voire la dépendance constatée entre diverses unités productives et exploitations théoriquement indépendantes, co-propriétés d'une même famille, la prise de décision sera toujours envisagée au vu de l'ensemble de ces exploitations, de leurs moyens et du groupe de décideurs potentiels. La typologie réalisée s'attachera alors à qualifier l'ensemble de l'organisation, même si elle contient juridiquement plusieurs établissements. Cette organisation tiendra compte des différents établissements agricoles

¹⁸ "As áreas confinantes pertencentes a um so proprietario, mas entregues a administrações diversas, foram consideradas como estabelecimentos distintos. Consideram-se, tambem, como estabelecimentos distintos, as areas exploradas em regime de parceria, quando os responsaveis por sua administração eram os proprios parceiros. Por exenção, as parcelas não confinantes exploradas em conjunto, por um mesmo produtor, foram consideradas como unico estabelecimento, desde que estivessem situadas no mesmo setor e utilizassem os mesmos recursos tecnicos (...) e os mesmos recursos humanos (...), estando subordinadas a uma unica administração (do produtor ou de um administrador)."

ou agroalimentaires dont le "destin" est lié bien qu'ils soient de gestion indépendante, et nous la désignerons par le terme d'exploitation.

- **Les sources de revenu du foyer : un indicateur secondaire**

Outre la question du statut professionnel, la pluriactivité soulève de nouvelles réflexions sur le fonctionnement de l'exploitation agricole et la stratégie qui y est menée. Elle a en effet une influence sur l'activité agricole car elle ouvre la possibilité d'accéder à des financements extérieurs, des prêts bancaires, et augmente les liquidités du ménage potentiellement réaffectées à l'activité agricole (Krebs, 2005). Ainsi Butault et al, (2005) montrent que dans le cas des ménages pluriactifs français, le patrimoine de l'exploitation et la productivité du travail sont plus élevés que dans les autres, en partie parce qu'ils ont davantage investi. Pour sa part, toujours dans le contexte français, Krebs montre que les exploitations durablement concernées par la pluriactivité sont "*plus enclines à mettre en œuvre des techniques de production plus extensives*" et que leur "*spécialisation s'accompagne de besoins en terres importants et caractérisés par une relative souplesse en matière d'emploi de la main d'œuvre*" (Krebs, 2005 : 95). La pluriactivité corrige aussi les inégalités des revenus agricoles dans le revenu des foyers puisque les auteurs montrent que les revenus extérieurs sont souvent plus stables que les revenus agricoles. L'activité agricole peut alors s'appuyer partiellement sur les revenus perçus à l'extérieur, ce qui peut permettre l'investissement ou encore assurer sa pérennité. La diffusion de la pluriactivité dans ce contexte ne doit pas être perçue comme le délitement de la profession agricole ou comme le signe d'une perte de contrôle de la famille sur l'exploitation. Elle doit au contraire être envisagée comme une composante supplémentaire du système d'exploitation car influençant son mode de pilotage et les décisions prises.

En synthèse, le tableau ci-dessous présente les indicateurs qui nous permettront de caractériser les exploitations rizicoles. Ces indicateurs mettent en perspective les grands objectifs poursuivis au sein de l'établissement avec des facteurs d'ordre plus structurels et organisationnels. L'analyse des types d'exploitation devra permettre d'établir l'existence de correspondances entre la vision stratégique du chef d'exploitation, les structures productives et les moyens mis en œuvre pour produire.

Tableau 18 : les indicateurs retenus pour l'élaboration de la typologie

Indicateurs principaux	<ul style="list-style-type: none"> - Objectifs et finalités de l'exploitation - Origine du travail (famille <i>versus</i> salarié) - Nature du travail fourni par le(s) chef(s) d'exploitation - Origine du capital et modes de transmission - Structure de l'exploitation rizicole
Indicateur secondaire	<ul style="list-style-type: none"> - Sources des revenus du foyer, qui peuvent influencer les stratégies menées dans l'exploitation

Elaboration : Bühler

C'est cette grille d'analyse qui sera mobilisée pour structurer les informations collectées auprès des riziculteurs du Rio Grande do Sul. Nous présentons maintenant la façon dont cette méthode a été mise en œuvre et la typologie d'exploitations rizicoles qu'elle a permis de construire.

1.3. Elaboration d'une typologie d'exploitations rizicoles

La méthode élaborée exige en premier lieu un important travail de collecte d'informations sur les exploitations rizicoles et leurs caractéristiques. Il faut alors, à défaut de bases de données déjà existantes, se rendre directement auprès des agents concernés pour les collecter. Nous présentons donc dans un premier temps la façon dont nous avons organisé la collecte des données puis l'analyse à laquelle elles ont donné lieu avant d'en dégager les résultats obtenus.

1.3.1. La méthodologie employée pour la collecte des données dans le territoire de départ

La typologie est élaborée spécifiquement à partir de la population des exploitations rizicoles.

Nous avons construit cette typologie pour qu'elle soit représentative de la population de départ plutôt que des agents ayant déplacé leur production. Ce choix de la population de départ est motivé par un besoin de resituer le contexte d'origine des agriculteurs produisant ou ayant produit en Uruguay. C'est ce qui permettra ensuite, en effectuant des entretiens auprès de la population d'arrivée et en procédant par

recoupements, d'évaluer dans quelle mesure certains types d'exploitations sont plus sujets à la mobilité vers l'Uruguay que d'autres.

Nous avons réalisé les entretiens directement auprès des chefs d'exploitations¹⁹, éventuellement complétés par des discussions moins formelles avec d'autres agents travaillant sur l'exploitation, des agents de la filière ou du secteur rizicole (organismes de recherche, organisations professionnelles, etc.).

- **La construction des guides d'entretiens**

Les entretiens réalisés à cette occasion ont été menés sur un mode semi-directif de construction assez classique²⁰ : les indicateurs identifiés plus haut devaient être obtenus par le récit de l'histoire de l'agent rencontré et de son exploitation. Ce récit devait faire apparaître l'organisation générale de l'activité de l'agent et de ses structures productives, passant par la description du système de production, de financement et de commercialisation. Une attention particulière a été portée aux relations existant entre les activités agricoles et le groupe familial, ainsi qu'à la trajectoire spatiale (les localisations successives) de la famille et des unités de production. Le choix d'une entrée large et systémique avait aussi pour but de nous permettre, au-delà de l'élaboration d'une typologie, de mieux appréhender et comprendre la réalité des riziculteurs telle qu'ils la vivent et la perçoivent.

Afin d'obtenir des informations sur les objectifs et finalités poursuivis, nous avons principalement cherché à mettre à jour les pratiques en oeuvre au sein de l'exploitation et leur dynamique. Les pratiques devaient en effet nous permettre de percevoir certains des objectifs poursuivis (Bonneviale et al., 1989). Cependant, comme nous l'avons développé plus haut, cela ne nous semble pas suffisant pour révéler clairement la stratégie menée au sein de l'exploitation et il est apparu opportun de formuler une question portant spécifiquement sur ce thème. Nous l'avons placée en fin d'entretien²¹ et formulée de façon à ce que l'agent explicite son positionnement stratégique. Ici, nous avons abordé cette question de façon indirecte et plutôt que de demander "*A quels types d'objectifs répond votre activité ?*", nous avons préféré lui demander quels étaient ses projets en matière d'agriculture. En effet, la question des projets met l'homme et ses moyens actuels en perspective avec ses objectifs, lui demande de se projeter dans le futur et d'aborder

¹⁹ Ce sont eux qui assument manifestement la fonction de décideur et qui détiennent l'information la plus exhaustive sur l'exploitation et les stratégies qui y sont menées.

²⁰ Voir en annexe, les guides d'entretien utilisés.

²¹ La fin de l'entretien est privilégiée car les autres sujets ayant déjà été abordés, cette question très ouverte risque moins de devenir un tremplin pour aborder un autre thème, cher à l'agent.

tout à la fois (même de façon très brève) les buts qu'il poursuit et les moyens qu'il souhaite mobiliser pour les mettre en œuvre. Elle le pousse à objectiver une stratégie sans pour autant la nommer et la définir comme telle, chose qu'il n'aurait peut être pas été en mesure de faire si cela lui avait été demandé de façon abrupte.

- **Le choix des exploitations rizicoles**

Les exploitations enquêtées ont été sélectionnées dans un souci d'exhaustivité quant à la diversité des configurations existantes, requérant la construction d'un échantillon représentatif. Pour le construire, nous avons réalisé en amont une enquête bibliographique et des entretiens auprès de personnes qualifiées (organisations professionnelles, chercheurs universitaires) afin de déterminer par quel moyen obtenir la plus grande diversité possible d'exploitations. Au vu des différentes sources consultées, deux éléments distinctifs ont été dégagés, à savoir la localisation des exploitations, fortement liée au système de culture et à la structure foncière (nous l'avons vu au cours des parties I et II, les exploitations sont plus petites dans le centre de l'Etat et à proximité de Santa Catarina ; on y pratique majoritairement le système pré-germé) et l'organisation interne des exploitations. Le choix des agents a donc été effectué en fonction de la localisation de leurs unités de production et des caractéristiques propres de leurs exploitations.

Nous avons alors sélectionné quatre zones représentatives²² des structures foncières, souvent combinées à des grands systèmes de culture et d'exploitations rizicoles.

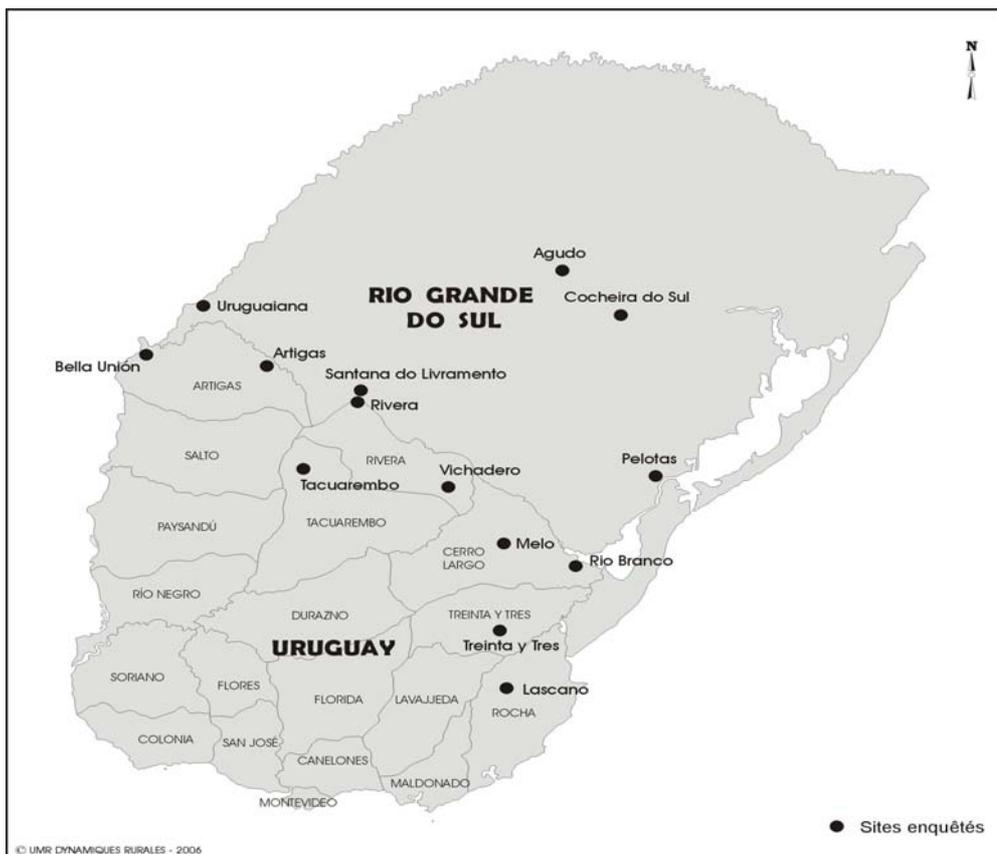
- Agudo (10 entretiens réalisés), région montagneuse de petites propriétés, la riziculture y est traditionnelle, moins mécanisée que dans les plaines. Cette bourgade représente dans l'échantillon, les régions où l'on pratique le système de culture pré-germé, les rizières systématisées. Les rizières se trouvent souvent aux abords des cours d'eau. L'eau est pompée pour l'irrigation et les exploitations sont, comparativement aux autres zones, de petite taille.
- Pelotas (7 entretiens réalisés) : l'un des premiers foyers de développement de la riziculture irriguée intensive. Les systèmes de culture sont plus classiques (*Conventional* et *Cultivo Minimo*), notamment du fait de la taille plus importante des propriétés. On se situe dans une zone de transition entre petites et grandes

²² Zones désignées ici par le nom du municipe principal, dans lequel nous nous sommes établie pour réaliser ce travail, mais les entretiens ont aussi été effectués dans les environs immédiats du municipe indiqué.

propriétés, avec cependant une dominante pour ces dernières. L'eau provient tant des lagunes et des basses terres inondées que de barrages collinaires.

- Cahoeira do Sul (10 entretiens réalisés) : il s'agit également d'une zone de transition sur le plan du foncier et des systèmes de production (on passe des plaines aux montagnes), où les deux systèmes pré-germé et *conventional* cohabitent davantage qu'à Pelotas. L'eau provient surtout des cours d'eau (Rio Jacui). Ce municípe a été, tout comme Pelotas, à l'origine du développement de la riziculture irriguée dans l'Etat.
- Uruguaiana (9 entretiens réalisés) : la riziculture y est plus récente, elle s'y est développée suite à la migration vers l'ouest de nombreux cultivateurs originaire du centre de l'Etat. Elle se caractérise par de grandes propriétés pratiquant pour une large majorité les systèmes de culture *conventional* et *cultivo minimo*. L'eau provient essentiellement de barrages collinaires.

Carte 1 : sites d'enquêtes auprès des riziculteurs



A proximité de chacun des municipes cités, nous avons identifié avec l'aide des ingénieurs et techniciens de l'IRGA, des exploitations rizicoles présentant des caractéristiques extrêmement diverses (du point de vue de l'organisation du travail, de la superficie, etc.) à raison d'une dizaine par zone. Au total, 36 entretiens ont été réalisés, leur nombre exact sur chaque zone ayant surtout été déterminé par des critères de faisabilité (accessibilité et disponibilité des riziculteurs principalement).

1.3.2. L'identification de quatre types d'exploitations rizicoles

Nous avons pu élaborer quatre types d'exploitations rizicoles²³. Ils sont présentés, ainsi que les indicateurs qui les distinguent, dans le tableau suivant. Les particularités de chaque type sont décrites dans un second temps.

La typologie a été élaborée à partir des indicateurs précédemment identifiés (fonctions du chef d'exploitation, origine du travail et du patrimoine, objectifs, structure et organisation des unités de production, sources de revenus du foyer). A ces éléments, nous avons ajouté des informations classiques (surface, formation, etc.) qui, sans être des indicateurs suffisants pour déterminer l'appartenance à l'un ou l'autre type d'exploitation, permettent d'affiner leur description. Tous ces entretiens ont été enregistrés pour en faciliter le traitement et conserver l'ensemble des informations données par les chefs d'exploitation(s). Nous les avons retranscrits sans toutefois reproduire l'intégralité du discours. Nous en avons plutôt retiré les informations essentielles, ne retranscrivant exactement le discours que lorsque celui-ci nous semblait particulièrement significatif et illustratif. Nous avons retracé l'historique de chaque agent et de son établissement (analyse verticale), et reporté toutes les informations fournies dans une grille d'analyse, sur le modèle du tableau synthétique ci-après. L'identification des types d'exploitations a été réalisée par regroupement, en mettant à jour pour chaque agent des caractéristiques récurrentes entre les différents indicateurs définis plus haut. Nous avons donc procédé à une analyse transversale, comparant et regroupant différentes analyses verticales par thèmes (ici les indicateurs) pour en faire apparaître les traits récurrents.

²³ Nous avons soumis cette typologie à des personnes ressources qui l'ont approuvée.

Tableau 19 : les types d'exploitations rizicoles du Rio Grande do Sul

Types Indicateurs	Familial	Entrepreneur familial	Entrepreneur patrimonial	Investisseur
Objectifs généraux poursuivis dans l'exploitation	Reproduction familiale, réduction des risques, absorption par la famille des aléas liés aux flux de liquidités et au besoin de travail (par l'autoconsommation et le travail familial), génération d'un revenu permettant à la famille de subvenir à ses besoins essentiels.	Reproduction familiale, croissance modérée, acquisition de matériel mécanique pour alléger le travail physique, la riziculture est pratiquée pour générer du profit, pour apporter à la famille le revenu nécessaire à la faire vivre décemment. Croissance modérée.	Génération de profit et de rente, perpétuation et accroissement d'un patrimoine, maintien de ce dernier au sein de la famille, domination par la taille.	Génération de profit, accumulation de capital pouvant reposer sur une prise de risques, flexibilité.
Fonction du chef d'exploitation et de sa famille	Fait tout lui-même ou avec l'aide des membres de la famille. Seule exploitation où les épouses sont amenées à aider au travail agricole.	Participe au travail des champs, mais s'occupe davantage de la gestion et de la part. commerciale. Peut travailler en collaboration avec un autre membre de la famille (père, frère, fils,...)	Supervise le travail des champs, généralement fait la partie financière et commerciale. L'exploitation engage la famille élargie du chef d'exploitation : foyer, frères et sœurs ou enfants, parfois cousins. Peut engager jusqu'à 4 ou 5 foyers familiaux.	Investit, apporte des capitaux, supervise parfois le travail, intervient dans la part. commerciale. Pas d'intervention récurrente de la famille.
Nombre d'employés	Saisonniers, parfois 1 à 4 permanents	1 à 10 permanents, saisonniers	Nombreux permanents et saisonniers	Saisonniers, parfois quelques permanents.
Activités du foyer et sources de revenus	Agricoles, parfois salariée. C'est alors généralement la conjointe qui travaille à l'extérieur.	Agri., commerciales, entrepreneuriales, prof. libérales. Le chef d'exploitation ou sa compagne peuvent avoir plusieurs professions. Rentes de la propriété.	Agricoles, commerciales, entrepreneuriales, prof. libérales. Le chef d'exploitation a rarement une autre activité. Rentes.	Agricoles, commerciales, entrepreneuriales, prof. libérales. Le chef d'exploitation a généralement d'autres activités. Rentes.
Patrimoine agricole*	Faible à moyen. Lorsque possède des terres, elles sont le plus souvent héritées de la famille.	Moyen à important. Lorsque possède des terres, elles sont souvent héritées de la famille.	Important. Toujours propriétaire de terres, des machines et infrastructures, pour partie héritées de la famille.	Faible à important, mais rarement d'origine familiale.
Organisation des structures de production**	Une unité de production, rarement davantage.	Une ou plusieurs unités de production.	Généralement plusieurs unités de production indépendantes juridiquement. Les membres de la fam. ont alors la gestion de chaque unité, toutes étant organisées autour d'une maison mère.	Une ou plusieurs unités de production.
Superficie de l'exploitation (rizières + autres)	De 1 à 300 ha	De 50 à 1000 ha	De 400 à 10 000 ha	De 50 à 1500 ha

Source : enquêtes de l'auteur, 2002

* Le patrimoine agricole représente tout à la fois le foncier, la machinerie agricole et les infrastructures. Les qualificatifs "faible" à "important" désignent la valeur relative de ce patrimoine. Ainsi la possession de quelques vieilles machines uniquement est assimilée à un patrimoine faible, tandis que la possession en quantités de l'ensemble de ces biens représente un patrimoine élevé. L'entre-deux est considéré comme moyen (quelques hectares de terres accompagnés d'un tracteur neuf et d'une moissonneuse-batteuse par exemple).

** Est considérée comme la maison mère la structure qui regroupe la partie commerciale et juridique de l'ensemble des unités de production et qui coordonne les différentes unités productives.

Les types identifiés présentent donc des caractéristiques parfois très distinctes, dont nous allons retracer les principaux traits. Bien entendu les types correspondent à des idéaux et peu d'agriculteurs sont exactement en adéquation avec l'ensemble des caractéristiques d'un type. Par ailleurs les exploitations étant insérées dans une dynamique évoluant avec le temps, elles sont susceptibles de changer de type en augmentant leur capital, en modifiant leurs façons de procéder ou en révisant les objectifs qu'elles poursuivent. L'appartenance à l'un ou l'autre type est donc une situation instantanée, susceptible d'évoluer.

- **Le type familial**

Il est ainsi dénommé parce qu'il répond assez bien à l'idée première que l'on se fait de l'agriculture familiale, pratiquée au sein d'exploitations mono-établissement de superficie relativement réduite (au vu du contexte rizicole). Les objectifs généraux poursuivis au sein de l'exploitation sont de subvenir aux besoins du ménage grâce aux revenus générés par la production mais aussi en produisant une partie de l'alimentation nécessaire. La famille engagée dans l'exploitation est restreinte et l'homme effectue l'essentiel des travaux agricoles. Ce dernier est éventuellement secondé par des employés généralement saisonniers, plus rarement par un à quatre salariés permanents. Il se fait plus souvent aider par un frère ou un fils, parfois par sa compagne. Lorsque d'autres membres de la famille²⁴ interviennent sur l'exploitation (frère ou fils), ils participent d'autant plus directement aux décisions et à la stratégie menée qu'ils y occupent un statut formalisé (copropriétaire, co-financeur, futur héritier...).

Les revenus du foyer proviennent essentiellement d'activités agricoles, parmi lesquelles le riz occupe la place principale, tandis que les autres productions répondent avant tout à un objectif de diversification des revenus et d'alimentation de la famille. Les activités à l'extérieur de l'exploitation sont rares et lorsqu'elles existent, elles sont exercées par la compagne. Dans ces établissements, l'origine de la force de travail et la nature des productions permettent une certaine souplesse dans l'organisation des tâches mais aussi dans le besoin de liquidités : la main d'œuvre n'a pas besoin d'être rémunérée en monnaie et les soucis de trésorerie peuvent être en partie absorbés par une réduction des dépenses alimentaires de la famille. La propriété des moyens de production ou du foncier n'est pas systématique, mais il est courant que l'exploitant aie bénéficié de soutiens familiaux lors de son installation : legs de terres, plus rarement de matériel, ou facilités de location de terres familiales.

²⁴ Autres que le couple formé par le chef d'exploitation et sa conjointe.

Exemple d'un agriculteur familial

César (entretien n°26) s'est "*formé tout seul*" comme il dit, commençant petit à petit. De parents agriculteurs, lui-même a commencé l'activité comme employé agricole dans des exploitations de sa région. En 1970 il a commencé à cultiver à son propre compte 5 hectares qu'il louait à des tiers. Ayant régulièrement augmenté les surfaces semées, il cultivait en 2002 près de 170 hectares tous loués à différents propriétaires, dont 15 hectares consacrés à du maïs.

Il employait cette année-là un neveu ainsi que deux ouvriers permanents, mais peinait à les payer, regrettant le temps où il pouvait engager cinq employés permanents. Son fils est également devenu riziculteur, mais sur une exploitation différente. Au début il l'a aidé à s'installer, lui a prêté ses machines, est intervenu en sa faveur auprès de propriétaires terriens pour qu'ils lui accordent une location. Lorsqu'ils ont besoin, ils échangent des services, s'entraident dans la mesure du possible au sein de la famille mais aussi entre voisins. Par exemple il dispose d'un séchoir qu'il prête à un riziculteur des alentours, en échange de quoi ce dernier vient moissonner pour lui. César se dit très endetté et son principal souci est de réduire cet endettement. Ce sont essentiellement les fournisseurs d'intrants qui le financent, mais il lui arrive aussi de demander des avances financières au propriétaire des terres.

Cet agriculteur n'est en relation avec aucune organisation professionnelle et témoigne d'une assez mauvaise connaissance du secteur, à tel point qu'il a vendu en 2002 une partie de son riz à un courtier sans même convenir préalablement d'un prix : "*Il m'a dit qu'il ne connaissait pas les prix du marché mais qu'il pourrait me donner un meilleur prix que ceux qu'on a par ici. Alors j'ai accepté ... moi non plus je ne connais pas les prix du marché.*" A l'avenir il souhaiterait pouvoir planter sur des surfaces plus réduites, car plus il sème et plus il prend de risques dit-il, son objectif étant celui de la stabilisation et de la pérennisation de sa situation. Ce producteur appartenait au départ au type familial, puis a amorcé une transition vers le type entrepreneur familial en investissant, en employant davantage de personnel. Cependant son endettement excessif l'amène aujourd'hui à faire marche arrière, à réduire sa main d'œuvre et à se tourner davantage vers le travail familial, à faire plutôt appel à des solidarités locales qu'au salariat.

- **Le type entrepreneur familial**

Il s'agit d'une exploitation familiale répondant davantage à des objectifs de profit, dans une dynamique de croissance modérée. L'objectif de profit est mieux intégré que dans le cas précédent, en particulier à travers un système de gestion davantage contrôlé et plus lié aux résultats commerciaux de l'entreprise car moins à même de jouer sur des facteurs "familiaux" pour ajuster ses finances. Dans cette optique, l'exploitation intègre de façon plus marquée les relations marchandes dans son fonctionnement : elle fait moins appel à des solidarités locales non monnayées, en particulier au niveau de la force de travail. Les objectifs généraux visent également la reproduction familiale (avec sans doute des besoins de la famille plus importants que dans le cas précédent) et l'accès à un train de vie confortable.

La superficie des rizières est très variable, pouvant aller de 50 à 600 ha tandis que la superficie totale exploitée peut aller jusqu'à 1 000 ha. Il arrive alors que les activités soient menées dans plusieurs rizières juridiquement indépendantes l'une de l'autre (pour des raisons essentiellement comptables et patrimoniales), en particulier lorsque plusieurs membres d'une même famille s'associent. Cependant la stratégie de l'exploitant est

conduite au niveau de l'ensemble des unités productives, de même que ses moyens de production sont affectés sans distinction à toutes les unités.

Comme pour le type précédent, la famille engagée par l'exploitation est restreinte (couple, auquel peuvent s'ajouter un frère et/ou un fils). Bien que le chef d'exploitation effectue le travail dans les rizières, il a davantage les moyens de déléguer les tâches routinières ou très physiques à des employés salariés. Lorsqu'il le peut, il se concentre plutôt sur la gestion et la commercialisation du produit. La pluriactivité est fréquente dans ce type d'exploitations et contrairement au cas précédent, elle peut être autant le fait de l'homme que de la femme ; les activités extérieures peuvent alors être très variées (salariées, commerciales, professions libérales, etc.). Le rapport entre la propriété des terres et location est variable et l'organisation de l'activité productive peut être plus complexe que pour le type familial car elle peut être menée au sein de structures indépendantes. Un même exploitant peut par exemple être propriétaire d'une rizière de 100 ha tout en louant à plusieurs dizaines de kilomètres de là une autre rizière.

- **Le type entrepreneur patrimonial**

Ce type représente des exploitations couvrant plusieurs centaines à plusieurs milliers d'hectares appartenant pour leur majorité à des familles de l'oligarchie agraire locale, transmises de générations en générations. Ces exploitations se distinguent par leur grande superficie souvent répartie en plusieurs unités productives, mais aussi par le fait qu'elles engagent des familles élargies. Il n'est pas rare que quatre ou cinq foyers vivent de ses revenus et s'il existe des activités parallèles, les revenus qu'elles apportent sont généralement secondaires. Le chef réel de l'exploitation est souvent un patriarche²⁵ et/ou l'un de ses frères, et l'activité emploie les enfants et cousins des uns et des autres. Les membres de la famille sont influents localement, tant sur un plan économique que politique ou syndical. L'essentiel des activités agricoles sont effectuées par des salariés tandis que les membres de la famille ont plutôt des fonctions de supervision, de gestion et de commercialisation.

Il s'agit par ailleurs des exploitations employant le plus fréquemment des femmes (filles ou femmes du patriarche, plus rarement belles-filles) : organisées en plusieurs unités de production juridiquement indépendantes et regroupant différentes productions (riz, viande bovine et ovine, parfois soja), il n'est pas rare qu'une de ces unités soit enregistrée au nom d'une femme qui en a la gestion effective. Ces exploitations possèdent

²⁵ Père de famille détenteur de l'autorité et exerçant le pouvoir au sein du groupe familial. Fait référence à la société patriarcale abordée dans la partie II.

l'essentiel des terres qu'elles exploitent et disposent de réseaux professionnels influents. Elles poursuivent des objectifs de profit, de croissance et l'intégration maximale des membres de la famille en s'appuyant sur une logique de taille, asseyant leur pouvoir sur la possession foncière. Il faut signaler ici que certaines de ces exploitations sont encore très traditionnelles, peu modernisées tant au niveau des techniques utilisées que de leurs modes de gestion (elles rencontrent alors fréquemment des difficultés financières), tandis que d'autres sont au contraire à la pointe du progrès.

Entrepreneur patrimonial et logique de pouvoir

Nelson est le cadet d'une famille élevant 1 500 têtes de bétail et produisant du riz au sein d'une exploitation ayant le statut juridique d'une société anonyme. La famille de Nelson possède 2700 ha (dont 300 sont recouverts par la réserve d'eau) et louent 2 700 ha supplémentaires. Ce dernier dirige l'exploitation avec son frère et son père. Il considère que leurs principaux points forts résident dans la taille de l'exploitation, qui leur permet de réduire les coûts fixes à l'hectare et de mieux négocier les contrats d'achat et de vente.

Lorsque nous lui avons demandé quels étaient les projets qu'il nourrissait pour l'entreprise, il nous a confié : *"Nous devons chercher à être toujours très influents, en particulier au niveau politique. L'activité doit être menée comme une affaire et non comme une activité sociale, comme le voudraient les politiques."* Il applique cela en ayant un rôle de premier plan dans le syndicat local des riziculteurs, qui a lui-même une forte influence politique au niveau de l'Etat. Et Nelson d'ajouter : *"le rôle des organisations liées aux secteurs productifs, c'est d'aller à Brasilia et de tenter de convaincre le gouvernement de faire ceci ou cela."* Cette famille assied donc sa stratégie sur le pouvoir, qu'elle obtient par le poids que lui donne localement la superficie de l'établissement agricole et la possession foncière, ainsi que par une participation active au lobbying agricole.

- **Le type investisseur**

Enfin, le dernier type, que nous qualifions d'investisseur, est mené par un agent qui se présente avant tout comme un investisseur plaçant son capital dans l'activité rizicole lorsque celle-ci présente des perspectives de profit jugées intéressantes. Il ne s'agit pas nécessairement d'un agriculteur, ni même d'un agent issu du monde rural et il mène fréquemment plusieurs activités professionnelles en parallèle. La famille est totalement absente de ces établissements et le chef d'exploitation agit parfois avec des associés, chacun ayant apporté une part de l'investissement de départ. Le preneur de décision (i.e. le détenteur du capital de l'exploitation) n'est pas nécessairement amené à effectuer le travail des champs, parfois pas même celui de la supervision des tâches. Il peut en effet, selon les moyens financiers dont il dispose, engager un administrateur – le plus souvent ingénieur agronome – qui se charge de la gestion courante de l'activité productive.

Cet exploitant poursuit un objectif de profit et d'accumulation du capital. Nous avons identifié deux types de méthodes mises en place pour parvenir à ces fins. La première consiste à baser l'organisation du travail et de la production sur la recherche de

flexibilité ; les exploitants contractent des travailleurs en majorité saisonniers, louent terres et matériel, adaptant les superficies cultivées aux perspectives de valorisation du produit. La seconde consiste à contrôler et réduire au maximum les coûts, quitte à investir dans l'achat de quelque matériel ou immobilisation (dont du foncier, pour ne pas payer de location) ; la flexibilité est alors réduite. Dans les deux cas, si le profit devient insuffisant, l'activité est fortement réduite et dans la mesure du possible (en fonction en particulier des engagements financiers à assumer auprès des débiteurs) abandonnée, éventuellement reprise lorsque les perspectives s'améliorent à nouveau. Le chef d'exploitation supervise l'ensemble des tâches, préférant se consacrer plus particulièrement à la gestion et à la commercialisation. Lorsqu'il en a les moyens, il peut même déléguer l'ensemble des tâches à des employés. Disposant généralement de diplômes de l'enseignement supérieur, le chef de cette exploitation a su tisser des réseaux dans et en dehors de la profession. Il va de soi que les décisions se prennent entre associés lorsqu'il y en a.

La typologie ainsi construite nous permet de distinguer différents modes de fonctionnement des exploitations rizicoles. Ceux-ci sont en partie liés aux moyens matériels et financiers dont disposent les structures de production, mais aussi à la façon dont interagissent la famille et les dynamiques productives. On y décèle des types d'exploitations gérés selon des principes plutôt défensifs, privilégiant la stabilité et la limitation des risques (le type familial surtout puis l'entrepreneur familial), et d'autres plus offensifs, davantage tournés vers le profit, acceptant mieux la prise de risques (le type investisseur surtout puis l'entrepreneur patrimonial).

L'élaboration de cette typologie doit nous permettre d'évaluer si certains types d'exploitations sont plus enclins à partir produire en Uruguay que d'autres. L'hypothèse, au vu des quatre types identifiés, est que certains d'entre eux ont une propension, de par la structure des établissements et les objectifs qui les gouvernent, à disposer de davantage de moyens (capitaux, informations, réseaux) pour se tourner vers l'Uruguay. Ainsi la recherche de profit et la logique de croissance que l'on retrouve auprès des types investisseur et entrepreneur patrimonial et, dans une moindre mesure entrepreneur familial, amèneraient ces agents à être en recherche de nouvelles opportunités, à comparer différents environnements productifs. Le riziculteur familial en revanche, moins capitalisé, ayant moins accès à l'information, aurait plus de difficultés à envisager une telle stratégie, d'autant plus qu'elle peut mettre à mal l'objectif de reproduction familiale par les ressources financières qu'elle mobilise.

Le rapport au foncier doit également être mobilisé afin de déterminer les capacités des exploitations à la mobilité. Dans certains cas (surtout pour le type investisseur) la terre ne recouvre pas de valeur patrimoniale mais représente plutôt un investissement. Même lorsqu'elle est achetée, elle ne représente qu'une immobilisation provisoire de capitaux. On peut supposer que dans ce cas, la propension à la mobilité sera plus importante que pour un agriculteur qui met en valeur une terre représentant une valeur patrimoniale, ou pour qui la possession de terres peut représenter une garantie dans un objectif de reproduction sociale et familiale. Enfin la logique de profit et de croissance peut aller de pair avec une logique patrimoniale (cas de l'entrepreneur patrimonial). Dans ces cas la logique d'accumulation mise en place au Brésil peut, sans être remise en cause, se doubler d'une stratégie de croissance par un recours partiel à la mobilité.

La typologie élaborée permet ainsi de distinguer les exploitations qui alimentent l'hypothèse que certaines ont une propension à la mobilité plus importante que d'autres en raison des moyens matériels et financiers dont elles disposent, mais en raison également des objectifs qui les gouvernent.

1.4. Qui sont les riziculteurs brésiliens présents en Uruguay ?

Pour vérifier cette hypothèse, nous devons rechercher auprès de la population d'arrivée si les types identifiés sont ou non présents. Cela demande en premier lieu une recherche d'informations dans la zone d'arrivée afin de caractériser les riziculteurs de nationalité brésilienne. Les informations recueillies permettront dans un second temps d'identifier le type auquel appartiennent les exploitations rizicoles brésiliennes en Uruguay. Enfin, nous tenterons de déterminer quelques facteurs explicatifs de la capacité de tel ou tel type à se positionner dans le lieu d'arrivée.

1.4.1. La méthodologie de collecte des données dans la zone d'arrivée

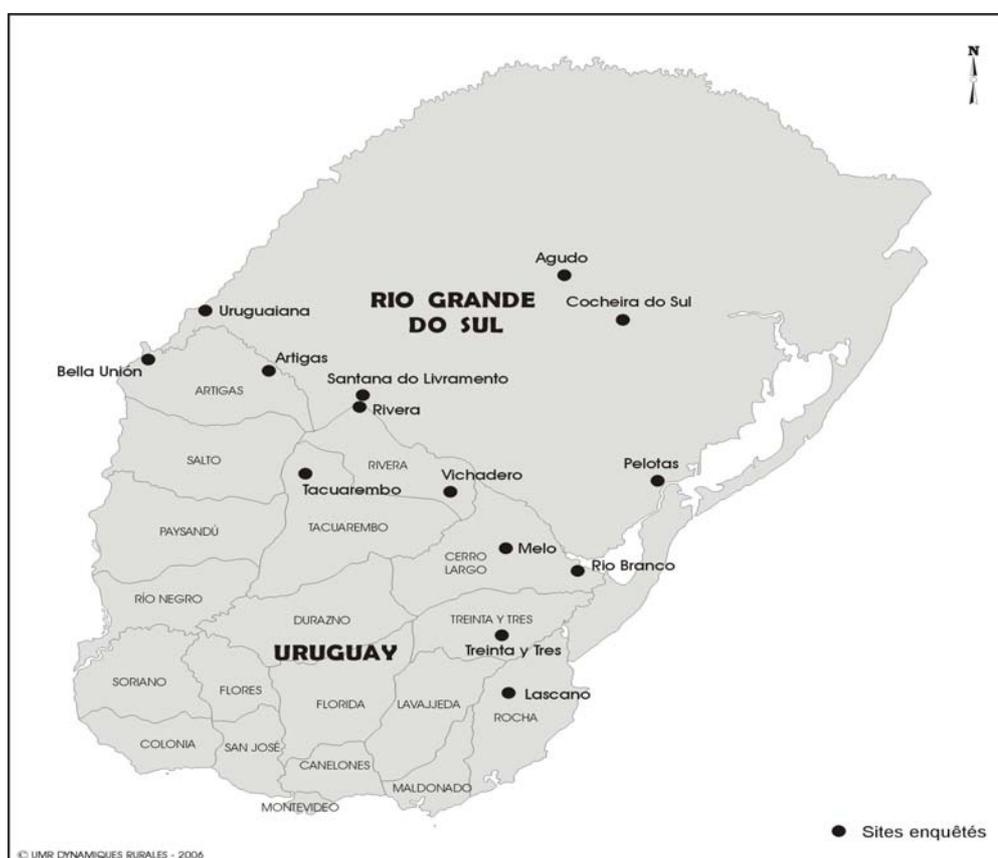
Afin de vérifier les hypothèses relatives aux liens existant entre les types d'exploitations et leur propension à la mobilité, ainsi que celles (développées dans le chapitre suivant) ayant trait aux liens existant entre les types d'exploitations, la prise de décision et les formes de la mobilité productive, deux approches ont été combinées. Nous avons en premier lieu mobilisé la littérature existante, alimentée ensuite par des entretiens effectués auprès de chefs d'exploitations rizicoles ayant produit en Uruguay, ainsi qu'auprès d'experts (agents de la filière, d'organismes de recherche, etc.). Ces

entretiens ont été effectués dans un second temps, lors d'un séjour au Rio Grande do Sul et en Uruguay (entre septembre 2003 et mars 2004).

- **Le choix des agents et des lieux des entretiens**²⁶

Notre échantillon portait sur trois types d'agents : a) les Brésiliens présents en Uruguay au moment où ces entretiens ont été réalisés, b) ceux ayant cultivé en Uruguay au cours des années récentes (1994 – Protocole d'Ouro Preto – et suivantes) même si c) leur activité uruguayenne avait cessé depuis. Afin de satisfaire aux mêmes exigences que pour le Rio Grande do Sul, ces entretiens avec les chefs d'exploitations se rapportent à l'ensemble des zones de production identifiées en Uruguay (Est, huit entretiens réalisés ; Centre onze entretiens ; Nord, sept entretiens). Les localités visitées ont alors été pour la zone Est : Treinta y Tres, Lavalleja et Rio Branco ; pour la zone Centre : Rivera, Tacuarembó, Melo et Vichadero ; pour la zone Nord : Artigas et Bella Unión. L'ensemble de ces localités est référencé au sein de la carte 1. Une fois encore, nous avons recherché la plus grande diversité dans le profil des exploitations enquêtées afin de le croiser ensuite avec notre typologie d'exploitations rizicoles.

Carte 1 : sites d'enquêtes auprès des riziculteurs



²⁶ Pour distinguer ces entretiens des précédents, leur numérotation commencera à 101.

Nous avons réalisé ce travail d'enquêtes entre les mois de janvier et mars 2004, soit immédiatement après l'une des crises les plus sévères qu'ait traversé la riziculture uruguayenne. Conséquence directe de cette crise, de nombreux cultivateurs, toutes nationalités confondues, ont fait faillite après la récolte de mars 1999 (alors que les enquêtes annuelles du MGAP en dénombraient 732 en 1998/99, ils n'étaient plus que 465 en 2002/03). Nos enquêtes ont été affectées par cette conjoncture et les chefs d'exploitations brésiliens ont parfois été difficiles à trouver selon les critères que nous nous étions fixés au départ ; vingt-six entretiens ont été réalisés directement avec des chefs d'exploitations. Pour les rencontrer, nous avons fait appel à des experts qui nous ont appuyé dans l'identification des agents à enquêter (sur la base des différentes exploitations révélées par la typologie) ainsi que dans leur localisation. Ces experts sont soit des responsables de l'activité rizicole au sein d'institutions publiques telles l'INIA (Montevideo, Treinta y Tres, Tacuarembo), le MGAP (Montevideo) ou le BROU (Lascano, Montevideo, Tacuarembo) soit des fournisseurs d'intrants (Vichadero, Rivera) et des ingénieurs agronomes indépendants ou travaillant pour des rizeries locales (Artigas, Melo, Tacuarembo, Treinta y Tres, Vichadero). Il n'est pas rare que ces experts nous aient conduit directement sur les lieux de l'exploitation, tantôt à l'occasion des tournées régulièrement effectuées par ces derniers auprès des riziculteurs avec lesquels ils travaillent, tantôt spécifiquement dans le but de réaliser des entretiens. Grâce à cela, nous avons pu accéder à des exploitations parfois très isolées et rencontrer des agriculteurs que nous n'aurions pu enquêter dans d'autres conditions. D'autres entretiens ont eu lieu directement au Brésil, sur le lieu de résidence des chefs d'exploitation (entretiens n° 103, 121 et 124). Nous avons par ailleurs étayé les informations recueillies auprès de ces agents par des entretiens avec les experts cités ci-dessus.

Pour avoir l'assurance de trouver les chefs d'exploitation, le travail de terrain a été réalisé durant la campagne agricole (sans quoi beaucoup ne sont pas présents et n'en sont que plus difficiles à localiser, en particulier ceux qui ne vivent pas sur le lieu même de l'exploitation). Nous avons opté pour les mois de janvier et février car ils marquent une période de trêve relative dans la campagne rizicole, entre semis et récolte, durant laquelle les riziculteurs devaient disposer de davantage de temps pour nous répondre. Nous en avons enquêté une grande partie sans rendez-vous, sur le lieu même de l'exploitation. Le choix de les rencontrer grâce à des agents de la filière et pendant leur temps de travail nous a permis d'accéder à des exploitations très diverses, dont certaines sont difficilement accessibles pour un non connaisseur des lieux. Il faut en effet souvent franchir plusieurs dizaines de kilomètres dans des chemins de terre pour accéder à certaines rizières. Conséquence regrettable de cette méthode, les chefs d'exploitations n'ont pu être rencontrés qu'une seule fois et n'ont parfois eu que peu de temps à nous accorder.

- **La construction du guide d'entretien**

Conscient de la difficulté inhérente à la réalisation d'entretiens spontanés et *in situ*, nous avons construit les guides de façon à collecter en très peu de temps quelques informations essentielles auprès de tous les enquêtés²⁷ :

- les informations nécessaires à la classification de l'exploitation au sein de la typologie précédemment élaborée,
- l'historique des exploitations tenues par l'agent enquêté, leur localisation ainsi que leur superficie,
- les raisons d'une installation en Uruguay,
- les soutiens ayant permis la réalisation de cette installation,
- les liens entre exploitation et famille, l'organisation des déplacements.

Des questions plus libres sur la relation de l'agriculteur à son espace, son insertion dans le territoire ont été traitées dans un second temps, en fonction du temps dont disposait l'enquêté. Dans l'hypothèse d'une stratégie de mobilité essentiellement basée sur la dimension foncière, nous avons recherché ce qui faisait de l'Uruguay une destination préférable à d'autres régions au foncier pourtant bon marché à l'intérieur du Brésil aux yeux de chaque cultivateur. C'est pourquoi lorsque ces derniers justifiaient leur installation en Uruguay par la recherche de terres bon marché, nous avons introduit une question les amenant à expliquer en quoi ce pays s'était imposé pour eux comme étant plus attractif que le Mato Grosso par exemple. Cette question a permis d'explicitier la façon dont les agriculteurs se perçoivent dans leur espace, et celle dont les attributs spatiaux traductibles pour eux en termes de coûts (ou de conditions) de production cohabitent avec des caractéristiques plus identitaires et affectives, chacun de ces aspects intervenant sur la décision prise.

Les entretiens avec les experts ont été menés plus librement. Ils visaient à avoir une vision plus synthétique des mobilités productives brésiliennes, les agents interrogés ayant une vision plus distante de ce phénomène tout en étant en contact direct avec les riziculteurs. Ces experts s'inscrivent dans des temporalités de moyen et long terme et ont donc à la fois une expérience fine du terrain, une bonne connaissance des exploitants dans leur diversité et une lecture analytique des dynamiques spatiales et productives liées aux exploitations rizicoles. Les entretiens menés auprès d'eux ont porté sur l'identification de phases d'entrées et sorties de riziculteurs brésiliens en Uruguay, sur les

²⁷ Certains riziculteurs n'ayant pas souhaité être enregistrés tandis que parfois aussi les situations ne s'y prêtaient pas (bruits de machines agricoles, etc.), près de la moitié de ces entretiens ont été réalisés par prise de notes.

caractéristiques de ces cultivateurs et des stratégies qu'ils poursuivent, ainsi que sur les conséquences ou les effets induits de ces mobilités sur le complexe rizicole national.

Fort des informations recueillies lors des entretiens et par une révision de la littérature, nous sommes à même de présenter les types d'exploitations brésiliennes présentes en Uruguay ainsi que les formes prises par leurs implantations spatiales.

1.4.2. Les types d'exploitations rizicoles "brésiliennes" présentes en Uruguay

Nous avons pu retrouver en Uruguay des représentants de l'ensemble des types d'exploitations définis plus haut, infirmant l'hypothèse selon laquelle les agriculteurs de type familial et dans une moindre mesure entrepreneur familial n'auraient pas les moyens ou pas la volonté stratégique d'installer une unité productive dans le pays voisin. Certes les exploitations présentent des caractéristiques de superficie légèrement différentes de ce que l'on a pu observer au Rio Grande do Sul, mais l'essentiel des traits identifiés dans le pays d'origine (fonction du chef d'exploitation, objectifs généraux, activités menées et sources des revenus) se retrouve également dans la zone d'arrivée. Ainsi sur vingt-six entretiens menés en Uruguay, nous avons pu identifier une majorité d'entrepreneurs familiaux avec dix exploitations appartenant à ce type. Ensuite viennent les investisseurs, au nombre de sept, puis six établissements de type entrepreneur patrimonial. Le type familial est le moins représenté dans notre échantillon, avec seulement trois exploitations identifiées.

Il faut garder à l'esprit que la superficie moyenne des rizières en Uruguay (275 ha de riz par exploitation en 2000) est nettement plus importante qu'au Rio Grande do Sul (95 ha en 1996). Cela explique en partie que l'on ait trouvé en Uruguay des superficies relativement importantes pour chaque exploitation, allant parfois au-delà de celles indiquées dans la typologie. Le type entrepreneur familial est relativement similaire à celui que l'on trouve côté Rio Grande do Sul, si ce n'est qu'il peut exploiter des superficies allant jusqu'à 1 900 hectares, dont 1 200 de rizières, comme le montre le tableau suivant. De même, l'investisseur, peut cultiver jusqu'à 1350 hectares de riz avec des superficies totales exploitées de 91 000 hectares. Cette superficie totale est certes un cas extrême, mais témoigne tout de même de la propension qu'ont certains agents à investir massivement dans le foncier et l'agriculture. Les autres types (familial et entrepreneur patrimonial) sont semblables à ce que l'on pouvait trouver au Rio Grande do Sul, à ceci près que l'exploitant familial le plus modeste que nous avons rencontré cultivait tout de même 160 hectares. La plus petite superficie cultivée en riz n'est pas le

fait d'une exploitation familiale mais d'un investisseur (entretien n° 121) qui, ne disposant que d'un petit capital de départ, a mis en culture "seulement" 65 hectares et s'est depuis retiré de l'activité.

Tableau 20 : les types d'exploitations rizicoles tenues par des Brésiliens en Uruguay et leur superficie.

N° de l'entretien	Superficies exploitées et possédées en fév. 2004 ou lors de la dernière année de présence en Uruguay				Type **
	Nombre d'unités productives (Rio Grande do Sul et Uruguay)	Superficie totale exploitée et / ou possédée (RS + Uy)	Dont en Uruguay	Part de la superficie consacrée au riz en Uruguay * par le chef d'exploitation	
101	3	430 ha	430 ha	100 %	EF
102	8	91 200 ha	78000 ha	1,5 %	I
103	4	8 000 ha	5500 ha	30 %	EP
104	2	3 300 ha	3 300 ha	40 %	EP
105	3	7 000 ha	7 000 ha	12 %	EP
106	2	9 000 ha	4 480 ha	18 %	EP
107	1	200 ha	200 ha	100 %	F
108	1	160 ha	160 ha	100%	F
109	3	10 000 ha	10 000 ha	11 %	EP
110	3	1 320 ha	1 220 ha	67 %	EF
111	3	6 200 ha	2 917 ha	8 %	I
112	3	280 ha	120 ha	100 %	EF
113	2	1 050 ha	1 050 ha	71 % + soja	I
114	1	460 ha	460 ha	50 % + soja	F
115	1	340 ha	340 ha	75 %	EF
116	1	270 ha	270 ha	100 %	EF
117	1	700 ha	700 ha	100 %	EF
118	2	1 900 ha	1 200 ha	100 %	EF
119	2	1 200 ha	1 200 ha	50 %	EF
120	2	1 200 ha	1 200 ha	90 %	EF
121	1	40 ha	40 ha, cessé en	100 %	I
122	1	450 ha	450 ha	100 %	EF
123	1	240 ha	240 ha	100 %	I
124	2	2 400 ha	2 400 ha	10 %	I
125	1	190 ha	190 ha	100 %	I
126	1	1 200 ha	1 200 ha	40 %	EP

Source : enquêtes personnelles.

* Le reste étant consacré à de l'élevage ou, lorsque c'est signalé, à d'autres cultures. Ici l'année considérée est 2004 ou, le cas échéant, la dernière année de présence en Uruguay.

** Nous avons représenté le Familial par "F", le Entrepreneur familial par "EF", le Investisseur par "I" et enfin l'entrepreneur patrimonial par "EP".

Le tableau montre les principales caractéristiques des exploitations enquêtées en termes de superficie et d'organisation des unités productives. En premier lieu, tout comme au Rio Grande do Sul, il n'est pas rare que les exploitations rizicoles soient composées de plusieurs unités productives (16/26 cas), en particulier pour les exploitations possédant des caractéristiques de type entrepreneur patrimonial ou investisseur, moins fréquemment pour le type entrepreneur familial. Par contraste, les exploitations de type familial que nous avons enquêtées ne disposent toutes trois que

d'une seule unité. Parmi les seize exploitations possédant plusieurs unités productives, six ont une superficie totale supérieure à ce qu'elles exploitent en Uruguay, signifiant par là qu'elles disposent parallèlement à leur activité uruguayenne d'une ou plusieurs unités du côté brésilien. Certaines exploitations rizicoles témoignent donc d'une capacité à être présentes de part et d'autre de la frontière brasilo-uruguayenne, capacité sur laquelle nous reviendrons plus en détail dans le chapitre suivant.

Autre trait marquant, seulement dix exploitations rizicoles consacrent la totalité des superficies qu'elles exploitent en Uruguay à la culture du riz en 2004, les autres pratiquant parallèlement d'autres types d'activités sur leurs terres. Sept autres utilisent plus de la moitié de leur superficie agricole pour la production de riz. Ce premier groupe concerne l'ensemble des exploitations de type familial et entrepreneur familial ainsi que quatre investisseurs. Ceci signifie que les exploitations de type familial et entrepreneur familial consacrent l'essentiel de leur superficie agricole à la riziculture. A l'opposé, nous trouvons un second groupe formé de toutes les exploitations de type entrepreneur patrimonial ainsi que de quatre investisseurs utilisant moins de la moitié de leur superficie agricole pour la riziculture. Ainsi, alors que familial et entrepreneur familial se trouvent tous dans le premier groupe et que l'ensemble des entrepreneurs patrimoniaux se situent dans le second, les investisseurs peuvent appartenir tantôt à l'un tantôt à l'autre. Le type investisseur peut en effet, pour un même objectif de profit et d'accumulation de capital, avoir des caractéristiques très variées en termes de superficie et d'organisation de la production. Ce sont donc les exploitations de type entrepreneur patrimonial et investisseur qui seules peuvent préférer l'élevage à la riziculture et sont en mesure d'appuyer leur stratégie sur ces deux volets de leur activité. Pour les autres, la riziculture reste l'activité dominante en termes de superficies exploitées mais aussi en termes de revenus agricoles.

Ainsi, nous retrouvons auprès de la population des riziculteurs brésiliens les caractéristiques mises en exergue pour l'ensemble des riziculteurs de l'Uruguay (MGAP-DIEA, 2003 et enquêtes annuelles). Ces études soulignent en effet leur relative spécialisation dans la production de riz, tout au moins pour la partie "cultures" : elles en pratiquent rarement d'autres. Nos enquêtes obtiennent des données proches puisque seulement deux exploitants brésiliens de notre échantillon pratiquent une culture autre que le riz, en l'occurrence le soja, celui-ci n'occupant cependant jamais plus de la moitié de la superficie de l'établissement.

Au vu de ce descriptif, tous les types d'exploitations que nous avons identifiés au Rio Grande do Sul se retrouvent chez les Brésiliens cultivant en Uruguay, à ceci près que

les superficies enregistrées en Uruguay sont parfois supérieures. Tous les types d'agents ont donc pu, dans des proportions variables, bénéficier de conditions ayant permis une installation en Uruguay. Or si une partie de ces conditions provient des particularités et opportunités qui se présentent à chaque agriculteur (abordées au cours des deux chapitres suivants) une autre partie d'entre elles provient des caractéristiques économiques et géographiques particulières aux zones rizicoles de départ et d'arrivée. Nous venons en effet de constater qu'il existe de fortes similitudes entre les caractéristiques des établissements du territoire de départ, celles de la population enquêtée dans la zone d'arrivée mais aussi celles de l'ensemble des riziculteurs uruguayens. Le constat est donc celui d'une relative homogénéité entre les deux zones de production, tant dans la pratique de la riziculture d'un point de vue technique (cf. partie I) que dans la façon dont elle prend place au sein des exploitations agricoles. Ce sont pour partie ces conditions qui permettent aux différentes exploitations rizicoles de s'insérer dans l'environnement local à moindre frais, quel que soit le type auquel elles appartiennent. Le point suivant s'attache à démontrer que les similitudes observées vont au-delà des caractéristiques internes des exploitations et s'étendent à des domaines plus étendus, liés à la propre configuration socio-spatiale de la zone d'arrivée.

1.4.3. Les modes d'appropriation foncière des riziculteurs brésiliens en Uruguay

L'existence en Uruguay de caractéristiques proches de celles que l'on peut trouver au Rio Grande do Sul est de nature à favoriser une bonne adaptation du cultivateur à l'environnement local et à faciliter la circulation des informations, quelle que soit sa condition. Le type d'activités menées et la place qu'occupe la riziculture, les modes d'appropriation foncière et de faire-valoir sont dans le cas présent des caractéristiques particulièrement déterminantes pour permettre l'installation de cultivateurs brésiliens, y compris si ces derniers ont au départ peu de moyens. Pour appuyer cette hypothèse, nous devons en présenter plus précisément les différents aspects, afin de montrer en quoi ils sont de nature à favoriser l'installation de tous les types d'agriculteurs brésiliens.

La prédominance de l'élevage extensif dans l'utilisation du foncier au sein des départements rizicoles laisse la possibilité d'une exploitation du sol plus intensive, offrant une meilleure rémunération à l'hectare et pour laquelle d'éventuels producteurs sont disposés à payer l'accès à la terre plus cher que ne le font les éleveurs. Les entretiens menés auprès des chefs d'exploitations d'origine brésilienne réaffirment l'étroite imbrication entre riziculture et élevage dans le contexte uruguayen et confirment l'importance de la relation locative pour accéder au foncier. Le tableau qui suit présente

pour chaque entretien mené, le mode de faire-valoir pratiqué en Uruguay ainsi que l'évolution des superficies possédées ou exploitées par l'agent suite à son installation en Uruguay. Cela permet d'observer à la fois comment se positionnent les cultivateurs brésiliens face au mode de faire-valoir (rappelons que dans la République Orientale la relation locative domine puisqu'en 2001 près de 70 % des cultivateurs étaient locataires de la totalité des rizières qu'ils exploitaient) et de suivre la dynamique foncière des exploitations au moment du passage de la frontière.

Tableau 21 : le lien au foncier dans les exploitations enquêtées

N° de l'entretien	Evolution de la superficie totale exploitée et possédée (Rs + Uy) suite à l'installation en Uruguay			Mode de faire valoir en Uruguay et caract. du (des) propriétaire(s) en 2004 ou lors de la dernière année de présence en Uruguay*				Type **
	Avant l'année du passage en Uruguay	L'année du passage en Uruguay	Variation avant / après	Loue 100 %	Loue entre 50 et 100 %	Loue moins de 50 %	Propr. à 100 %	
101	100 ha	90 ha	- 10 ha	Uy				EF
102	300 ha	8 000 ha	+7 700 ha				Br	I
103	8 000 ha	13 500	+ 5 500 ha				Br	EP
104	0 ha	300 ha	Commencé en Uy	Br fam.				EP
105	0 ha	3 500 ha	Commencé en Uy				Br	EP
106	4 500 ha	8 270 ha	+ 3 770 ha			Br et Uy		EP
107	120 ha	220 ha	+ 100 ha	Br ind.				F
108	70 ha	160 ha	+ 90 ha	Br ind.				F
109	0 ha	4 000 ha	Commencé en Uy				Br	EP
110	0 ha	600 ha	Commencé en Uy		Br fam.			EF
111	4 500 ha	5 200 ha	+ 700 ha		Br fam.			I
112	0 ha	400 ha	Commencé en Uy	Br				EF
113	80 ha	140 ha	+ 60 ha	Br et Uy				I
114	0 ha	460 ha	Commencé en Uy		Br			F
115	180 ha	160 ha	- 20 ha	Br et Uy				EF
116	800 ha	90 ha	-710 ha	Uy				EF
117	410 ha	660 ha	+ 250 ha	Br et Uy				EF
118	200 ha	700 ha	+ 500 ha	Br et Uy				EF
119	350 ha	700 ha	+ 350 ha			Br		EF
120	500 ha	700 ha	+ 200 ha		Br et			EF
121	150 ha	65 ha	- 85 ha	Br et Uy				I
122	0 ha	86 ha	Commencé en Uy	Br				EF
123	940 ha	1 100 ha	+ 160 ha	Br et Uy				I
124	700 ha	2400 ha	+ 1 700 ha			Br		I
125	400 Ha	200 ha	- 200 ha	Br				I
126	0 ha	1 200 ha	Commencé en Uy	Br fam.				EP

Source : enquêtes personnelles

* Est indiquée ici la nationalité du propriétaire terrien (Br pour Brésilien et Uy pour Uruguayen) et, lorsque les terres sont louées, nous avons précisé lorsqu'elles sont louées à un membre de la famille proche (fam.) ou à un industriel (ind.). En l'absence d'information elles sont louées à un tiers n'ayant aucune de ces caractéristiques.

** Nous avons représenté le Familial par "F", le Entrepreneur familial par "EF", le Investisseur par "I" et enfin l'entrepreneur patrimonial par "EP".

Un premier constat est que, à l'image de l'ensemble de la profession du pays, seulement quatre des vingt-six enquêtés sont propriétaires de l'ensemble des superficies

qu'ils exploitent en Uruguay, tandis qu'à l'opposé quinze d'entre eux louent la totalité des surfaces exploitées. Les sept restants louent une part très variable des terres qu'ils exploitent. En matière de location foncière, il n'apparaît aucune distinction entre les types, chacun d'entre eux étant susceptible d'avoir recours au faire-valoir indirect. Seul l'entrepreneur patrimonial se démarque quelque peu : alors que les autres agents sont tantôt locataires, tantôt en partie propriétaires, l'ensemble des entrepreneurs patrimoniaux sont propriétaires des terres qu'ils exploitent ou, s'ils les louent, c'est toujours à des membres de leur famille. C'est-là le signe de l'importance de la possession foncière pour ce type d'agents, la terre étant majoritairement entre les mains des membres d'une même famille. Les configurations famille/exploitation identifiées au Rio Grande do Sul sont donc reproduites en Uruguay.

Prêtant une attention plus particulière aux cultivateurs louant la totalité des terres qu'ils exploitent (soit 15 exploitations), il apparaît que ce sont ceux qui disposent des surfaces les plus réduites qui ont recours à ce mode de faire-valoir : ce sont dans la plupart des cas des exploitations comptant entre 200 et 700 ha. Quatre cas particuliers dépassent largement ces surfaces parmi lesquels deux entrepreneurs patrimoniaux (entretiens n° 104 et 126), qui recourent certes au faire-valoir indirect sur d'importantes superficies mais les louent à leur propre famille. Les contrats de location intra-familiaux sont généralement souples et pour partie informels, tant dans la fixation du montant du loyer (il peut être considérablement réduit en temps de crise) que dans les conditions d'accès et de rétrocession de la terre (période de l'année durant laquelle le cultivateur peut travailler la terre, aménagement des parcelles, semis de pâturages, etc.). De plus, ces contrats permettent d'exploiter et de conserver les terres au sein d'une même famille, sans diviser les propriétés, ce qui correspondrait le cas échéant à une perte de pouvoir ou de prestige pour les exploitants entrepreneurs patrimoniaux. Autres exceptions d'exploitants locataires mais disposant de superficie importantes : Everci et Flavio (respectivement les entretiens n° 113 et 118), le premier n'ayant commencé en Uruguay qu'avec 140 ha puis ayant crû ensuite, le second correspondant à une structure exploitée par deux foyers d'une même famille (soit 600 ha par foyer).

La possibilité d'allier propriété et location foncière dans des proportions variables permet à chaque chef d'exploitation d'accéder au foncier dans des conditions pour lui acceptables, en fonction de sa situation et de sa stratégie. Le faire-valoir indirect est donc un gage de flexibilité et d'accès bon marché au foncier, permettant aux riziculteurs qui disposent de peu de capital de s'installer malgré leur incapacité à acquérir des terres. La forte similitude des caractéristiques socio-spatiales des régions de production dans les zones de départ et d'arrivée permettent donc tout à la fois aux cultivateurs de garder peu

ou prou le même fonctionnement à l'égard du foncier que s'ils étaient restés au Rio Grande do Sul, la mobilité productive n'occasionnant pas (pour les locataires) d'investissements supplémentaires d'un point de vue foncier.

L'observation du tableau précédant nous amène également à constater que l'entrée en Uruguay coïncide souvent avec une augmentation des superficies exploitées. Pour observer cela il faut au préalable exclure de l'échantillon tous les riziculteurs qui, bien que présents en Uruguay, n'ont pas pour autant quitté une exploitation qu'ils possédaient préalablement au Rio Grande do Sul ; huit riziculteurs, dont l'arrivée dans la République Orientale correspond à la première installation dans l'activité, sont dans cette situation. Ce sont soit des cultivateurs qui n'exerçaient pas auparavant en leur nom propre (ils étaient salariés d'une tierce personne ou aidaient à l'exploitation familiale par exemple), soit ils n'étaient tout simplement pas encore entrés dans l'activité. Nous reviendrons sur ces cas au cours du chapitre suivant.

Mis à part ces phénomènes de "première installation", tous les agents ayant franchi la frontière uruguayo-brésilienne sauf cinq, ont augmenté les surfaces qu'ils exploitaient jusqu'alors. Ces augmentations peuvent être modérées, telle l'exploitation de Flavio (entretien n° 123), passée de 940 ha à 1 100 ha, ou beaucoup plus prononcées, tels les établissements de Luis (entretien n° 103), passés de 8 000 ha à une superficie totale de 13 500 ha. L'hypothèse de la motivation foncière comme mobile de déplacement de l'unité productive s'en trouve donc renforcée puisque seuls cinq cas échappent à cette tendance. Pour trois d'entre eux (entretiens n° 101, 116 et 121) il s'agit d'exploitants qui opéraient auparavant en société avec une tierce personne et se sont installés à leur compte en Uruguay. Cela explique en partie que les exploitations "individuelles" qui en résultent comptent des superficies moindres qu'elles n'en avaient au Rio Grande do Sul. Enfin dans les deux autres cas (entretiens n° 115 et 125), il s'agit d'exploitants ayant rencontré des difficultés financières au Rio Grande do Sul et qui se sont réinstallés dans le pays voisin avec peu de moyens de départ, les contraignant à réduire leurs surfaces.

Autre fait notoire, sur vingt-deux cas de location, seulement deux sont conclus exclusivement avec un propriétaire de nationalité uruguayenne. Tous les autres cultivateurs ont passé des contrats avec des propriétaires de nationalité brésilienne pour tout ou partie à des superficies louées, qu'il s'agisse de membres de la famille, d'industriels ou de simples tiers. Les affaires en matière de location semblent donc se conclure majoritairement entre Brésiliens, laissant à penser que l'accès au foncier est favorisé par des réseaux liés au pays d'origine.

Conclusion

L'hypothèse d'une capacité à la mobilité différente en fonction des exploitations a conduit à observer, au travers de quelques exemples, la diversité des structures rizicoles présentes au Rio Grande do Sul. Le recours à l'outil typologique, élaboré en s'appuyant sur des écrits des ruralistes de diverses disciplines et appliqué au traitement des entretiens réalisés auprès des riziculteurs du Rio Grande do Sul a permis la construction de quatre types d'exploitations rizicoles caractéristiques du Rio Grande do Sul. Les critères utilisés pour construire la typologie mettent en perspective des caractéristiques structurelles des exploitations avec des critères relevant davantage de leur mode de gestion et du positionnement de l'agriculteur face à son activité. Synthétiquement, les différentes formes d'interactions entre la poursuite de l'intérêt familial et les structures de l'exploitation permettent de distinguer entre eux les trois premiers types que sont le familial, le petit entrepreneur et l'entrepreneur patrimonial ; le quatrième type se démarque en ce qu'il ne fait pas expressément appel à l'unité familiale dans la construction et la mise en œuvre de sa stratégie.

La recherche auprès des riziculteurs brésiliens de l'Uruguay de ces différents types conduit à observer que tous y sont présents. Ils y cultivent souvent des superficies plus importantes que ce que l'on pouvait trouver au Rio Grande do Sul pour le même type, mais ils conservent un mode de fonctionnement très semblable à ce que nous avons défini dans le territoire de départ. Ce sont surtout les caractéristiques foncières de ces exploitations qui ont été observées ici, permettant de conclure que seulement 4/26 d'entre les riziculteurs sont propriétaires de la totalité des terres qu'ils exploitent tandis qu'à l'opposé, 15/26 sont locataires de l'ensemble des terres. Par ailleurs, le passage depuis le Rio Grande do Sul vers l'Uruguay a donné lieu dans 13/18 des cas à une augmentation des superficies semées. Comme au Rio Grande do Sul, les agriculteurs familiaux et les entrepreneurs familiaux emploient la majeure partie des superficies qu'ils exploitent pour la riziculture ; à l'autre extrême, la totalité des entrepreneurs patrimoniaux associent la riziculture à l'élevage, ce dernier occupant plus de 50% des terres.

Les possibilités d'accès au foncier constituent donc un élément déterminant dans les stratégies de mobilité. Tout d'abord il existe des terres disponibles et la différence de rente pour les propriétaires entre l'élevage extensif et l'agriculture les inclinerait à vendre ou à louer facilement aux riziculteurs. Les modalités d'accès à la font apparaître deux traits récurrents pour les cas étudiés : le recours massif à la location d'une part et une fréquence élevée des transactions entre Brésiliens d'autre part, ce qui tendrait à confirmer

l'importance de l'inscription des agriculteurs dans des réseaux pour les stratégies de mobilité.

Ce constat nous amène à rechercher maintenant de manière plus précise les éléments qui permettent d'expliquer que tous les types d'exploitants aient eu le désir et la capacité à mettre la mobilité productive en œuvre.

Chapitre 2.

Un modèle d'analyse de la prise de décision dans les exploitations rizicoles *riograndenses*

Introduction

Après avoir constaté que tous les types d'exploitations rizicoles étaient susceptibles d'opérer un passage depuis le Rio Grande do Sul vers l'Uruguay, il apparaît que les types d'exploitations ne sont pas un facteur explicatif déterminant pour comprendre le recours à la mobilité productive. C'est alors à des déterminants plus individuels, relevant davantage des caractéristiques internes à chaque exploitation et à ses dirigeants qu'il faut s'attacher pour percevoir les motivations et les capacités des différentes unités productives à s'installer en Uruguay. En effet, l'exploitation agricole comporte en elle un ensemble de ressources et de contraintes, que ce soit dans l'organisation du travail, dans les moyens qu'elle mobilise ou encore dans les activités qu'elle met en œuvre, qui jouent sur les stratégies adoptées. Nous savons que les exploitations agricoles peuvent engager différentes sources de capitaux et différentes forces de travail (degré de mécanisation, participation de la famille, main-d'œuvre extérieure) qui apportent par là même des revenus à un groupe d'individus plus ou moins élargi. Elles sont aussi sous l'influence de l'ensemble des personnes qui la régissent ou qui en sont ayants droit. Se posent alors trois questions :

- Par qui la stratégie est-elle réellement élaborée au sein de l'exploitation ?
- A quels types d'objectifs la mobilité productive peut-elle répondre ?
- Comment se décide-t-elle ?

Ce chapitre a vocation à éclairer ces interrogations, dans le double objectif de mettre en exergue les déterminants et les modes de mise en œuvre de la mobilité productive. Pour y parvenir, nous présentons dans un premier temps différents cas d'exploitants ayant mis en œuvre la mobilité productive. Ils font apparaître un besoin de réflexion plus théorique sur la compréhension des mécanismes dont relève le processus décisionnel en matière de mobilité productive, qui sera traité dans un second temps. Enfin, en application des développements précédents, nous analysons les fondements et les formes que prennent les localisations des exploitations rizicoles brésiliennes en Uruguay.

2.1. Quatre cas, quatre stratégies

Sur un mode similaire à ce qui a été fait au sein du chapitre 1, nous présentons ici quatre cas de cultivateurs *riograndenses* ayant fait le choix d'installer leurs rizières dans le pays voisin. Ils permettent en particulier d'évaluer à quel point une même action – l'installation en Uruguay – peut résulter de stratégies et de types d'exploitations très différents.

2.1.1. Eugenio et Valmir, agriculteurs familiaux "invités" à cultiver en Uruguay

Eugenio est riziculteur comme l'était son père et comme l'est devenu son fils Valmir (entretien n° 107). Il exerce à son compte depuis 1962 au Rio Grande do Sul sur des terres qu'il a toujours louées. Depuis le début des années 1980, Valmir s'est aussi installé comme riziculteur, travaillant avec son père et partageant avec lui la même exploitation. Tous deux ne produisaient que du riz et, s'ils parvenaient à équilibrer les comptes et à avoir un niveau de vie satisfaisant, ils se sentaient tout de même un peu à l'étroit sur leurs terres. Ils semaient ensemble environ 120 ha chaque année dans le municpe de Dom Pedrito, ville de la *Campanha* située à 55 km de la frontière uruguayenne à vol d'oiseau. Là-bas, ils fonctionnaient entièrement avec une seule rizerie, une structure moyenne et familiale (appartenant à des riziculteurs de type entrepreneur patrimonial) située à proximité de leur exploitation et avec laquelle ils entretenaient de bons rapports. La rizerie leur apportait parfois quelques financements lorsqu'ils en exprimaient la nécessité, elle les a toujours payés aux termes convenus et leur louait également quelques dizaines d'hectares de terres.

C'est le propriétaire de cette rizerie qui leur a offert la possibilité d'aller s'installer en Uruguay et de travailler avec un "agri-trader" (une entreprise agricole également spécialisée dans la commercialisation de produits agricoles) appartenant à sa famille proche. Le frère de l'industriel avait en effet ouvert une entreprise agroalimentaire en Uruguay en 1985 et a acquis des terres pour le riz et l'élevage ainsi que d'importantes infrastructures de conditionnement (séchoirs) et de stockage du riz. Cette entreprise uruguayenne fonctionne en étroite collaboration avec la rizerie familiale du Rio Grande do Sul, approvisionnant cette dernière avec du grain qu'elle récolte ou acquiert en Uruguay. L'offre faite par la rizerie à Eugenio et Valmir était plutôt attrayante : nous sommes en 1996, les prix du riz sont au plus haut en Uruguay puisque le prix *convenio* est à un peu plus de 10 U\$ courants en tenant compte du remboursement d'impôts. Eugenio et Valmir prétendent accéder à une exploitation plus grande que celle qu'ils

possédaient jusqu'alors, perspective à laquelle s'ajoute l'attraction d'une rémunération du produit intéressante, dans un secteur en plein développement. L'"agri-trader" uruguayen se chargeait de leur trouver des terres à louer, de financer les campagnes, d'aider Eugenio et son fils à remplir les formalités d'installation et d'acquérir l'ensemble de leur production. *"Nous avons été invités par le moulin à venir ici. En pratique, comment ça c'est passé : le patron est venu jusque chez nous, à la maison [au Rio Grande do Sul], pour nous inviter à venir voir la terre d'ici. (...) Beaucoup de Brésiliens étaient déjà venus ici. Et puis il y a une grande offre de terres"* (Eugenio). Même si Eugenio et son fils vivaient convenablement au Brésil, ils ont accepté la proposition, attirés par la possibilité d'accéder à des terres moyennant un loyer bon marché (15 % de la production à l'époque) et par la faiblesse du risque encouru (financier, commercial, etc.) puisqu'ils étaient soutenus sur le lieu d'arrivée. L'investissement de départ était également limité puisqu'ils pouvaient continuer à utiliser leurs machines grâce à la procédure d'admission temporaire et louer la terre. Le fait également d'avoir entendu parler du succès rencontré par d'autres riziculteurs ayant franchi ce pas avant eux les a rassurés dans leur choix.

Après avoir quitté leur exploitation au Rio Grande do Sul, ils s'installent en Uruguay en 1997 pour y cultiver 220 ha de rizières. Cela ne leur demande pas de grandes adaptations : leur nouvelle exploitation se situant à 120 kilomètres de leur domicile, ils ont préféré ne pas faire déménager leur famille. Ils utilisent une maisonnette et des hangars qu'ils louent à proximité des rizières et vivent là tous les deux en saison, rentrant rarement chez eux faute de temps et de moyens. Ils emploient trois saisonniers agricoles pour les seconder (des Brésiliens qu'ils ont fait venir avec eux) et confient volontiers que c'est à peine suffisant au vu de leurs besoins. L'année suivant leur installation, le prix du riz chute en Uruguay et leur satisfaction d'avoir agrandi l'exploitation tourne court. Endettés, tous deux vivaient très mal leur aventure lorsque nous les avons rencontrés en février 2004. Leur objectif principal est alors devenu de rentrer chez eux, tout en sachant qu'ils n'en avaient pas les moyens : *"Notre métier c'est de planter du riz, si on rentrait là-bas on ne pourrait plus travailler dans la riziculture."* Ils vont donc tenter d'améliorer leur situation sur place, même si Eugenio admet : *"Notre venue ici ... Pour moi, ça été une grande erreur de venir en Uruguay. S'il n'y avait pas eu la X... [entreprise les ayant "invités"] nous ne serions pas venus, nous ne venions même pas ici. Le seul avantage que nous avons trouvé jusqu'à aujourd'hui, c'est le prix de la terre. Le personnel est très bien traité en Uruguay, mieux qu'au Brésil. Mais ce qui a tout fichu en l'air, tout, c'est le prix du riz"* (Eugenio). Malgré la proximité avec leur pays et contrairement à ce qu'ils pensaient avant de venir en Uruguay, ils ne s'y sentent pas chez eux et trouvent difficile de vivre ce qu'ils considèrent désormais comme un déracinement. Cette perception qu'ils

ont de leur situation et de leur intégration au pays est bien entendu étroitement liée à leur situation financière et à la déconvenue qu'ils ont subie.

Père et fils présentent presque leur installation en Uruguay comme un "non-choix", comme quelque chose qui leur aurait échappé et qu'ils regrettent avec le recul. Partis chercher des terres, ils ont rencontré des difficultés économiques insoupçonnées, eux qui avaient toujours réussi à surpasser les revirements conjoncturels brésiliens. Ils comptent cependant rester dans leur nouvelle exploitation faute d'alternative et s'investissent quelque peu dans la profession puisqu'ils ont adhéré à l'ACA et tentent d'échanger des expériences avec les voisins. Faute de pouvoir repartir, leurs perspectives professionnelles sont donc pour l'instant situées en Uruguay.

Avec le cas d'Eugenio et Valmir nous percevons que, bien qu'ils aient été à la tête d'une exploitation tout à fait modeste au Rio Grande do Sul, ils ont réussi à accéder à des moyens leur permettant un départ vers le pays voisin. Il ressort également qu'ils ont gardé dans la zone d'arrivée le même mode de fonctionnement qu'ils avaient jusqu'alors mais ils ont dû composer avec une articulation plus complexe entre leur vie familiale et leur vie professionnelle. Le départ pour l'Uruguay correspondait à une réelle volonté d'accéder à des conditions de production différenciées, au sein desquelles l'accès au foncier représente la première source d'attraction. Mais au-delà d'un intérêt certain émanant d'un bilan qu'ils ont fait quant aux limitations qu'ils rencontraient pour développer leur exploitation d'origine, la rizerie avec laquelle ils fonctionnaient a joué un rôle primordial dans leur décision. C'est elle en effet qui a déclenché chez eux la volonté d'un départ et qui leur en a fourni les capacités. Le cas suivant d'un entrepreneur familial arrivé dès 1985 montre une stratégie plus offensive, mais aussi plus opportuniste.

2.1.2. Dari, entrepreneur familial jouant avec la frontière

Dari (entretien n° 112), né en 1967, est originaire de Santa Maria, région rizicole traditionnelle du centre du Rio Grande do Sul. Son père était riziculteur et, arrivé à l'âge adulte, Dari a lui-même souhaité pratiquer cette activité. Il ne se voyait cependant pas succéder à son père, la famille possédant peu de terres : les superficies n'auraient pas été suffisantes pour les faire vivre tous les deux et les terres rizicoles encore disponibles se faisaient rares dans la région. Recherchant sans succès des opportunités pour s'installer dans sa région d'origine, il est parti rejoindre son beau-père qui cultivait en Uruguay à quelques kilomètres seulement de la frontière. Ce dernier l'a invité à travailler avec lui suite au mariage de Dari, en 1985. Son beau-père, également brésilien, s'était installé dans la zone frontalière en 1979, sur des terres jusqu'alors inexploitées : "*En 1979 il n'y*

avait rien ici, ni eau, ni terres cultivées. Ce barrage, ces hangars, ces maisons, les silos que vous voyez là ... le hangar et la maison sont de 1979. Le chemin aussi c'est mon beau-père qui l'a tracé. C'était un désert, tu n'arrivais pas ici, il n'y avait pas d'accès auparavant." Il est donc arrivé en Uruguay à la fois pour la disponibilité de terres bon marché et sur invitation d'un membre de sa famille. L'offre de son beau-père était d'autant plus intéressante qu'elle portait sur des terres dites "vierges" car non encore utilisées pour des grandes cultures et qui plus est, situées très près de la frontière (moins de 10 km).

Ne produisant que du riz, Dari a d'abord semé avec son beau-père, louant les 400 ha semés pour partie à ce dernier et pour partie à d'autres Brésiliens propriétaires dans la région. Puis, suite au décès du beau-père en 1993, il a continué seul. Après ce décès, quatre héritiers ont divisé la propriété et Dari a reçu de la "*sede*", c'est-à-dire les maisons, hangars et silos, mais aucune terre. Deux de ses beaux-frères, également brésiliens, sèment comme lui en Uruguay sur les terres héritées, et Dari loue maintenant une superficie moins importante (160 ha) à un autre Brésilien qui pratique l'élevage. Dari a l'avantage d'être situé directement sur la ligne frontalière et dès 1996, il commence à louer également 120 ha supplémentaires du côté brésilien ; ses machines et ses cinq à dix employés travaillent ainsi simultanément des deux côtés. C'est le BROU qui lui a financé ses campagnes lorsqu'il est arrivé, mais comme il parvient à s'autofinancer depuis 1999 et qu'il dispose du séchoir et des silos hérités de son beau-père, Dari peut commercialiser sa production comme il l'entend, le plus souvent au Brésil. Etant donné la localisation des parcelles qu'il cultive, il peut facilement se positionner d'un côté ou de l'autre sans avoir à remplir les formalités d'import/export. Il dit valoriser son riz environ 15% de plus que lorsqu'il le commercialisait en Uruguay, et achète ses intrants tantôt d'un côté tantôt de l'autre, au gré de la conjoncture.

Dari a vécu chez son beau-père sur l'exploitation uruguayenne jusqu'en 1993, puis il a déménagé dans une ville frontalière pour que ses enfants soient scolarisés au Brésil mais aussi pour avoir accès à davantage de confort : la maison qu'il possède côté uruguayen n'est pas raccordée au réseau électrique et l'eau courante y est très récente. Il dort souvent à l'exploitation en saison, pour ne pas avoir à effectuer les trajets. Même après 20 ans d'activité en Uruguay, Dari ne connaît que très peu le fonctionnement de la filière dans ce pays, n'a jamais participé à des groupements ou des associations professionnelles qu'il connaît à peine et ne maîtrise pas l'espagnol. En revanche il est très lié avec le milieu rizicole au Rio Grande do Sul, avec l'IRGA et les syndicats de producteurs. On voit bien que l'Uruguay constitue avant tout pour Dari une opportunité de produire dans un environnement qu'il juge attrayant mais qu'il n'a pas souhaité l'investir comme un nouvel environnement professionnel. Le pays représente plutôt pour

lui une disponibilité de terres et la possibilité de tirer profit de ressources dont les caractéristiques sont différentes qu'au Brésil.

Bien que ne pouvant s'installer sur les terres de son père, Dari n'a pas renoncé à sa volonté de devenir lui aussi riziculteur. Il a cependant disposé de davantage de moyens qu'Eugenio et Valmir pour construire sa stratégie. Il a pu en particulier compter avec le soutien de membres de sa famille depuis la zone d'arrivée, bénéficiant de l'invitation de son beau-père et de la mise à disposition par celui-ci des moyens devant lui donner la capacité de s'installer dans de bonnes conditions. C'est cette proposition qui a déclenché chez lui la perspective d'un départ, qui lui a permis d'entrer dans l'activité mais aussi d'accéder à des terres dites vierges. Par ailleurs, il apparaît très clairement chez Dari une pratique qui n'était pas du tout présente pour Eugenio et Valmir et qui a pesé dans l'arbitrage l'ayant amené à prendre la décision de produire en Uruguay : la "mise à profit" de la proximité de la frontière. Dari utilise donc les potentialités de son environnement géographique pour en tirer des avantages professionnels. Mais d'autres cultivateurs, tel Armando, ont recours à d'autres types de stratégies, visant également à tirer parti des différences existant entre les deux pays mais dont la manifestation pratique est toute autre.

2.1.3. Armando, petit investisseur itinérant

Armando (entretien n° 125) est riziculteur de métier. Il a commencé l'activité à Rosario (Rio Grande do Sul) en 1986 et a toujours été locataire des terres qu'il a cultivées, ayant commencé avec 87 ha. Il y a semé jusqu'à 400 ha au début des années 1990, répartis dans trois unités productives différentes. Dans le même temps, il louait depuis les années 1980 les services de ses machines et faisait les récoltes pour d'autres cultivateurs. Ceci l'a amené à se rendre en Uruguay pour louer ses services à des Brésiliens. Ayant ramené des semences d'Uruguay pour les semer sur ses parcelles, il pense avoir introduit des parasites du riz qui ont détruit une grande partie de sa récolte en 1995. Déjà économiquement affaibli, il a été touché par la crise de la dette qui suivit le plan Real et n'a pas réussi à renégocier son passif auprès des banques brésiliennes, qui lui ont coupé l'accès au crédit. Sans accès aux financements officiels et sans terres à lui, le bilan professionnel d'Armando était plutôt négatif, suscitant chez lui le besoin de trouver des alternatives pour s'assurer un revenu. C'est à ce moment là qu'il a décidé de partir pour l'Uruguay.

Ses déplacements antérieurs vers le pays voisin pour louer ses services l'avaient mis en relation avec des Brésiliens qui y cultivaient déjà et qui lui ont permis d'y trouver

des opportunités pour semer à nouveau dès 1996 : *"Dans les années 1980, j'avais des moissonneuses et je récoltais pour les autres. Et je suis venu récolter en Uruguay, pour d'autres Brésiliens et j'ai trouvé des amis ici. Je connaissais déjà l'Uruguay, je connaissais les terres. Donc j'ai vu que les terres étaient bonnes. Et le jour où j'ai dû prendre une décision pour faire autre chose et chercher une solution meilleure, j'ai cherché en Uruguay. Et comme je connaissais déjà ce qu'il pouvait y avoir à proximité... Moi qui ai déjà vécu près de la frontière, de l'autre côté ou de ce côté, c'est pareil."*

Le fait de pouvoir venir avec ses machines, l'accès relativement aisé et bon marché à la terre et au crédit à l'époque où il a fait son choix, sont autant d'éléments qui ont amené Armando à planter en Uruguay. Lorsqu'il y est arrivé en 1996, il avait avec lui un capital de 50 000 réais (environ l'équivalent en dollars de l'époque), conséquent mais insuffisant pour s'autofinancer. Il a obtenu des prêts de campagne auprès de rizeries locales tenues par des Brésiliens pour lesquels il avait coutume de venir moissonner auparavant. Ces dernières le financeront et achèteront en retour son produit. Il a alors cultivé dans deux localités différentes entre 1996 et 1999 (Vichadero et Rio Negro), toujours en louant les terres à des Brésiliens. Ayant commencé en 1997 avec 200 ha, il a peu à peu augmenté ses surfaces pour parvenir jusqu'à 1 200 ha en 1998. Mais ayant subi coup sur coup *"El Niño"* et la chute des prix, il perdra gros et cessera de semer en 1999 : il vivra alors en louant à nouveau les services de ses machines. La conjoncture s'étant à nouveau améliorée depuis 2003, il a recommencé à semer après une pause de trois ans, choisissant une fois encore des terres "vierges" pour installer sa rizière de 190 ha située à seulement trois kilomètres de la frontière avec le Brésil (dans le département de Cerro Largo cette fois). Le propriétaire des lieux, un Brésilien, lui a proposé de défricher et d'aménager de nouvelles terres pour l'année suivante.

Itinérant, Armando s'est installé dans tous les endroits où on l'a laissé travailler, recherchant avant tout des terres neuves à aménager. L'ingénieur agronome qui nous a conduit sur les lieux de l'entretien nous avait prévenu avant d'arriver sur l'exploitation : *"celui-là, on peut presque dire qu'il vit dans un arbre, tu verras, il n'y a rien."* En effet, le lieu comptait pour tout aménagement une cabane en bois au sol de terre battue d'environ 8 m², construite sur la colline surplombant les rizières. A côté, était installée une caravane pour abriter les cinq employés d'Armando. Sa famille ayant déménagé depuis trois ans dans une ville frontalière (ils habitaient auparavant au centre du Rio Grande do Sul) mais restant du côté brésilien, il effectue tous les jours le trajet entre son domicile et son exploitation. Armando est donc un investisseur un peu particulier car fortement dépendant du riz et ne disposant que de relativement peu de capital puisqu'il a plusieurs fois subi de lourdes pertes financières.

Son cas témoigne d'une aptitude à jouer avec la conjoncture, à se positionner dans les espaces qui lui permettront de réaliser du profit, même si cet objectif n'est pas toujours atteint. Tirant chaque année un bilan de sa situation, il effectue un arbitrage qui le conduit à entrer ou à sortir de l'activité au gré des crises sectorielles et des conditions agro-climatiques qui se profilent pour l'année suivante. La localisation de ses rizières est donc très évolutive, variant au gré des opportunités qui se présentent. Les réseaux qu'Armando a pu tisser grâce aux prestations de services qu'il réalisait lui ont assuré des soutiens professionnels décisifs pour mettre en œuvre sa stratégie, lui qui ne pouvait pas compter sur des appuis familiaux. La mobilité productive fait alors partie intégrante de son mode de fonctionnement, au contraire de Julio, qui adopte une localisation beaucoup plus stable.

2.1.4. Julio, entrepreneur patrimonial et industriel

Julio (entretien n° 109) a fait des études d'ingénieur agronome au Brésil. Son installation en Uruguay a été déclenchée par la volonté de s'installer dans l'agriculture et de reprendre l'exploitation familiale. Julio travaille en effet au sein de l'entreprise familiale depuis 1987, mais celle-ci existait depuis longtemps déjà : son père avait vendu les terres qu'il possédait au Rio Grande do Sul pour en acheter davantage en Uruguay en 1970. Durant toute son enfance Julio s'est souvent rendu sur l'exploitation, même si toute sa scolarité a été réalisée au Brésil. Habitant une ville frontalière, la famille a toujours vécu simultanément dans les deux pays. Il n'a donc pas hésité longtemps lorsque son père lui a proposé de s'installer avec lui, mettant à sa disposition des moyens matériels et financiers. Les deux frères de Julio, sa sœur, son père et lui-même travaillent au sein de l'exploitation uruguayenne, tandis qu'une autre sœur est partie travailler en ville. L'entreprise appartient aux enfants tandis que leur père en est salarié ; elle comporte trois unités productives, couvrant un total de 10 000 ha et un bureau situé dans la ville la plus proche, où s'effectuent toutes les tâches administratives. Des trois unités productives, l'une n'est vouée qu'à l'élevage, la seconde produit du riz, du lait, de la viande bovine et abrite des infrastructures d'usinage et de stockage du riz, et la troisième produit du riz et des bovins.

Semant au départ 220 ha de riz, l'exploitation était jusqu'en 1989 "affiliée" à la Saman²⁸. Cette année-là, la famille a fait construire des silos et un séchoir puis une petite

²⁸ Par souci de ne pas permettre l'identification de nos interlocuteurs, nous tairons la plupart du temps le nom des rizeries avec lesquelles ils travaillent : celles-ci étant peu nombreuses et les riziculteurs en Uruguay eux-mêmes peu nombreux, il serait trop aisé de les découvrir. La Saman en revanche sera citée car, recevant plus de la moitié du riz produit nationalement, les agents travaillant pour elle nous semblent être suffisamment nombreux pour ne pas être reconnus.

rizerie un an plus tard, ce qui lui a permis d'être indépendante des autres acteurs de la filière. L'entreprise a alors pu vendre directement sa production au Brésil et a d'autre part commencé à financer quelques producteurs dont elle pouvait stocker aussi la production. Elle a commencé avec quatre producteurs qu'elle a "affiliés" (suivant le modèle uruguayen) dès 1991-92, auxquels l'entreprise louait également ses terres. Puis Julio et les siens ont augmenté petit à petit leurs capacités de stockage et d'usinage pour pouvoir financer davantage de producteurs et rentabiliser leurs investissements. De 1992 à 1995 ils ont financé environ 2 000 ha chaque année. En 1996-97, ils ont financé près de 6 000 ha auprès d'une trentaine de producteurs dont une partie louait les terres à des tiers ; c'est le maximum qu'ils aient fait. Les producteurs qu'ils finançaient venaient alors pour une large part du Brésil. Mais la crise rizicole de 1998/99 en a fait repartir beaucoup et en 2002, l'entreprise ne finançait plus que 1 700 ha environ tenus par des tiers.

Durant la décennie 1990 l'entreprise a cessé de cultiver du riz à grande échelle, se contentant de 25 ha de semences qu'elle fournissait d'office aux producteurs qui lui étaient "affiliés". En 2001, pour combler les pertes dues aux prêts non recouverts et à l'insuffisante utilisation des infrastructures qu'ils avaient acquises (du fait de la crise traversée par le secteur), ils sont revenus à la production primaire qu'ils avaient peu à peu délaissée au profit de l'activité plus proprement attachée à l'industrie. *"A partir de l'année dernière pour la récolte que l'on vient de faire, du fait de ne pas avoir de producteurs capables de planter, nous avons résolu de recommencer à produire, pour avoir du produit. On est dans une stratégie... tant que les producteurs ne seront pas mieux et ne pourront pas recommencer à semer, on doit le faire nous-mêmes. Le prix qu'on obtient, bon ... on a tout, on a l'eau, on a le séchage, on a les machines, on a la terre, le silo, l'industrie, le réseau de commercialisation ... si on obtient des rendements moyens, on rembourse les coûts et on se rémunère. Mais si les rendements baissent, ce qui est le cas cette année, ça ne fonctionne plus"*. En 2003-04, la famille de Julio cultivait alors à nouveau près de 1 150 ha de riz. Tous les membres de la famille ont leur domicile dans une ville frontalière, côté brésilien. En saison ils passent beaucoup de temps dans les différentes unités productives, y possédant des maisons confortables. Cette famille conserve donc de fortes attaches brésiliennes, sa vie sociale et "civile" étant basée au Rio Grande do Sul mais côté professionnel, elle est résolument ancrée en Uruguay.

A l'origine de son installation, la décision de Julio est étroitement liée au cadre familial dans lequel il a pu trouver sa place : c'est finalement un accès à la profession agricole que cette décision lui a ouvert, d'autant plus que le coût de l'installation était réduit pour lui. La possession foncière, les investissements réalisés l'ont projeté dans une perspective de long terme avec le pays voisin. Julio et les siens ont par ailleurs acquis une

posture de leaders par rapport aux autres cultivateurs que nous avons pu décrire. Ils ont implanté en Uruguay des structures productives stables et si Julio s'y est installé, c'est en grande partie parce que cela lui a permis d'accéder à la fois à des terres et à une entreprise offrant de bonnes perspectives de développement.

L'ensemble des exemples cités montre combien les cas de figure peuvent être différents, comment l'installation en Uruguay répond à des perspectives professionnelles distinctes. Comment alors envisager la prise de décision qui mène à la mobilité ? Comment étudier le processus décisionnel lorsque l'on sait que l'installation en Uruguay peut correspondre tant à des arrangements familiaux qu'à la recherche de moyens supplémentaires pour cultiver, ou encore à la perpétuation d'une situation déjà existante ? Une partie de la réponse réside dans la capacité à s'extraire des justifications données et des conséquences observées de la décision pour entrer à l'intérieur même du processus de l'élaboration des choix. Tous ces exploitants en effet ont pour point commun d'avoir rencontré des événements ou des conditions professionnelles qui ont déclenché cette volonté analogue de se tourner vers l'Uruguay. Tous ont dû, au vu de leur situation respective, peser ce qu'une installation en Uruguay leur coûterait et leur rapporterait, concluant unanimement à un intérêt au départ pour le pays voisin. Nous pouvons alors chercher à identifier des récurrences au sein du processus décisionnel, des phases qui jalonnent l'élaboration des choix et les éléments qui les influencent, afin de retrouver ceux qui sont entrés en considération dans la décision de mobilité productive.

2.2. Mobilité productive : une stratégie d'accès aux ressources

Plaçons-nous du point de vue du chef d'exploitation : lorsqu'il ouvre une unité productive en Uruguay, il est préalablement passé par un processus décisionnel comprenant différents types d'arbitrages. Nous partons ici du résultat, c'est-à-dire que nous considérons l'entrée dans l'activité en Uruguay comme l'aboutissement d'une décision, résultant elle-même d'un arbitrage entre plusieurs choix possibles (dont, *a minima*, l'option du *statu quo*). Partant du résultat de l'arbitrage, nous chercherons à déterminer quels ont été les éléments qui y ont conduit. Cet objectif nous amène à construire un modèle d'analyse de la prise de décision en agriculture, appliqué au cas de la mobilité productive. Nous envisageons alors successivement d'un point de vue théorique la décomposition de l'arbitrage présidant la décision, en s'interrogeant dans un premier temps sur ce qui amène l'exploitant à se trouver en position de devoir décider. Dans un deuxième temps, nous intégrons la façon dont la décision procède d'une stratégie plus large, indispensable à la compréhension du processus puisque c'est elle qui met en cohérence les différentes décisions stratégiques au sein de l'exploitation. C'est dans ce cas

l'identification de ressources particulières en Uruguay qui amènera à intégrer cette décision dans la stratégie, nous conduisant à nous interroger sur la notion de ressource. Enfin, la réintégration de ces apports dans la perspective de l'activité agricole s'attachera à situer prise de décision et formulation de la stratégie en fonction de l'interaction famille/ exploitation.

2.2.1. Le processus d'arbitrage

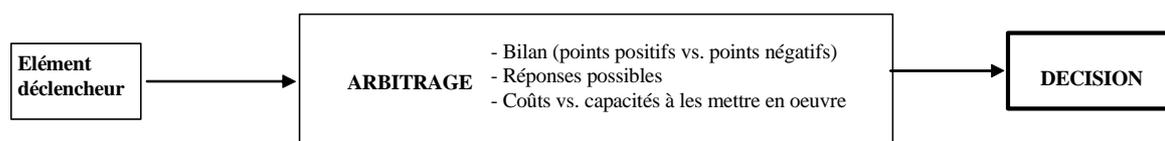
Nous postulons que l'agriculteur attend de l'ouverture d'une unité productive en Uruguay une satisfaction plus grande que celle qu'il aurait eue en restant seulement au Rio Grande do Sul. Cela signifie que le chef d'exploitation passe par deux moments incontournables dans son processus décisionnel : la survenance (ou l'identification) d'un élément déclencheur et, suite au processus d'arbitrage, l'identification de la solution à privilégier. L'élément déclencheur représente un événement ou une situation ayant amené l'agent à formuler une sorte de "bilan" sur sa situation professionnelle, synthétisant et hiérarchisant (de façon plus ou moins consciente) des atouts et des handicaps rencontrés dans son activité et le conduisant à penser que sa situation peut être améliorée. Certains éléments de ce "bilan" peuvent être chiffrés (solde des résultats comptables de l'exploitation) tandis que d'autres sont intangibles (conditions de travail, relations avec les autres agents intervenant dans la profession, capacité à atteindre les objectifs qu'il s'est fixés, conditions de vie, nature des activités menées, stabilité de sa situation, satisfaction des besoins de la famille, etc.) et sont en partie liées à ses représentations, ses valeurs. L'élément déclencheur l'ayant amené à établir ce "bilan" peut être interne à l'entreprise (soucis financiers, surcharge de travail, préparation d'une succession, perte d'un marché, etc.) ou externe à celle-ci. Il peut s'agir dans ce dernier cas par exemple d'un audit effectué par un tiers – banque, agro-industrie, agronome, etc. – ou de la survenance d'une proposition de transaction immobilière ou bien encore de la rupture ou la modification d'un contrat de fermage.

Partant de la rationalité limitée des agents économiques, le jugement qui est porté sur chacun de ces éléments est relatif à l'agent qui le porte et à ses propres valeurs (dont certaines émanent du collectif, mais qu'il a intégré à sa propre rationalité), n'obéissant pas à des critères normatifs standards. Mettant en perspective ce qu'il attend de son activité avec les résultats auxquels il parvient suite à l'élaboration de ce "bilan", le chef d'exploitation envisage d'éventuelles améliorations à apporter à sa situation, des solutions à ses difficultés, s'il en a identifiées. C'est ici que, entre nombre d'alternatives, surgit celle de produire en Uruguay (nous avons déjà observé les déterminants territoriaux conduisant à rendre cette perspective imaginable pour l'exploitant), apparaissant comme

source de satisfaction supérieure à une localisation au Rio Grande do Sul. Les avantages et les inconvénients d'une telle option sont pesés par le chef d'exploitation, qui évalue également les moyens dont il dispose pour mettre en œuvre une telle perspective. Il doit alors estimer le coût financier que cela va représenter pour lui, tant du point de vue de l'installation en Uruguay que de celui de la fermeture ou de l'entretien parallèle de l'unité productive au Brésil s'il en possède une. Ces coûts comprennent l'acquisition, la cession et la location des facteurs de production qui sont indispensables pour produire ou leur transfert de la zone d'origine vers la zone d'arrivée. Sont également inclus les coûts d'accès aux informations nécessaires pour s'insérer dans un nouvel environnement, le degré d'incertitude sur la possibilité (juridique, modes d'accès aux financements, aux facteurs de production, au marché, etc.) de s'intégrer au système productif et commercial local. De même, ont un coût les procédures administratives dont le producteur devra s'acquitter pour régulariser sa situation en Uruguay.

Ces coûts, correspondant à des contraintes qui viennent conditionner ses possibilités d'action, sont mis en perspective avec les capacités dont l'exploitant dispose pour les surmonter. Celles-ci lui viennent de ses propres moyens informationnels et matériels, mais également des soutiens dont il pense pouvoir bénéficier lors de la mise en œuvre de sa décision. Il peut en effet disposer de soutiens tant dans le territoire de départ que dans la zone d'arrivée, qui lui faciliteront l'accès à l'information ou à des moyens matériels. Ici, les compétences du chef d'exploitation ainsi que les réseaux dont il dispose sont d'une grande importance puisqu'ils conditionnent son accès à l'information et contribuent à "baliser" son environnement. L'évaluation du coût finalement engendré par l'installation en Uruguay au regard des capacités de l'agent et des bénéfices qu'il en attend doit alors présenter un solde positif pour que cette option soit privilégiée. Il faut rappeler que ce solde n'est pas nécessairement mesurable en termes monétaires et peut faire appel à d'autres types de jugement. Les bénéfices attendus d'une telle décision peuvent en effet avoir trait à des domaines variés, tels que les coûts de production, la rémunération du produit mais aussi la sécurisation des revenus ou l'organisation de l'activité.

Figure 1 : Le déclenchement du processus d'arbitrage



Les éléments qui provoquent et guident le processus d'arbitrage tels qu'ils viennent d'être exposés sont synthétisés par le schéma précédent. Toutefois, le processus d'arbitrage présenté ici est largement stylisé, le processus réel n'étant sans doute pas aussi linéaire ni aussi formalisé, procédant plutôt d'allers-retours discursifs et en partie tacites

entre les différentes étapes répertoriées. En effet, les éléments sur lesquels se fondent les raisonnements précédemment décrits ne sont pas nécessairement clairement établis ou formalisés. Dans le cas particulier des localisations cependant, s'agissant de décisions engageant l'ensemble de l'exploitation, nous pouvons penser qu'elles relèvent en grande partie de raisonnements conscients. Le processus d'arbitrage lié à la localisation prend place dans la vision stratégique du chef d'exploitation puisque le choix de la localisation s'inscrit dans une stratégie d'exploitation plus globale. Une décision de localisation est nécessairement insérée dans un contexte plus général du pilotage de l'activité ; elle est l'expression d'une stratégie particulière (moyen mis en œuvre ponctuellement pour répondre à une situation donnée) dans la stratégie générale (somme des moyens mis en œuvre pour répondre aux objectifs visés à moyen et long terme).

La prise de décision répond donc ici à une dynamique plus large, dont la poursuite de l'une des finalités se manifeste au travers de l'installation en Uruguay. L'étude de la stratégie menée permet alors de mettre cette action en cohérence avec le projet soutenu au sein de l'exploitation, de mettre en cohérence utilisation de l'espace et vision globale de son activité par le chef d'exploitation.

2.2.2. La composante d'une stratégie

Les développements qui précèdent conduisent à interroger le concept de stratégie, son contenu et les moyens dont dispose le chercheur pour l'appréhender. Les recherches sur la stratégie²⁹ ont d'abord émané des travaux sur l'analyse concurrentielle en économie industrielle, dont l'un des principaux fondateurs est Porter. Celui-ci l'aborde comme étant un processus analytique très formel au moyen duquel l'entrepreneur recherche objectivement dans son environnement un accès à des facteurs exogènes, sources d'avantages concurrentiels (Mintzberg et al., 2000 ; Porter, 1993). Conformément à cette approche, les objectifs poursuivis sont clairement identifiés (avantage concurrentiel) et l'un des moyens d'y parvenir peut passer par l'emplacement spatial des différentes unités de l'entreprise, localisées dans un lieu où les facteurs de production qui leur sont nécessaires présentent les meilleures caractéristiques relatives. Depuis les années 1990 toutefois, cette conception est remise en cause par l'évolution des paradigmes des pensées hétérodoxes et un grand nombre d'écoles de l'économie industrielle tentent de repositionner le questionnement stratégique. On trouve parmi ces courants les néo-institutionnalistes, la micro-économie évolutionniste, la théorie des conventions, des

²⁹ Nous nous plaçons ici uniquement dans le champ de la stratégie d'entreprise en sciences économiques.

coûts de transaction ou encore la théorie des ressources (Laroche et al., 1998). Les termes du débat portent alors nous semble-t-il sur trois points principaux que nous déclinons.

- **Le contenu même de la stratégie** : doit-on se limiter au positionnement concurrentiel dans l'étude stratégique ou doit-on y introduire d'autres finalités que peut avoir l'agent économique ?

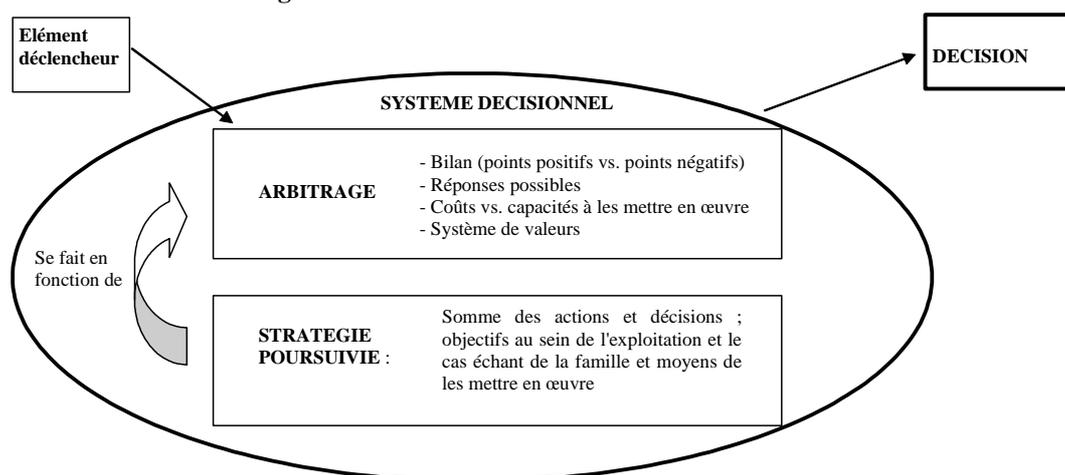
- **Le type de rationalité qui la fonde** : est-elle guidée par l'hédonisme et la rationalité substantielle ou par une rationalité procédurale ? L'agent procède-t-il de l'individualisme méthodologique ou est-il influencé par les structures – sociales, économique, politiques, organisationnelle etc. – dans lesquelles il s'insère ?

- Enfin **la formalisation et les phases d'élaboration de la stratégie** : l'agent procède-t-il selon un processus clairement exprimé, suivant des phases de réflexion au cours desquelles il parvient à formuler et à bien identifier les tenants et les aboutissants de chacune des options qui s'offrent à lui compte tenu des objectifs qu'il a parfaitement définis, ou va-t-il davantage fonctionner de façon intuitive et non nécessairement formalisée ?

Les écoles hétérodoxes entrées dans le débat à partir des années 1990 adhèrent généralement à la seconde partie de chacune des propositions énoncées ci-dessus, à des degrés divers. Elles ont par ailleurs le "*souci de produire des théories dynamiques, qui rendent compte de la dimension temporelle propre à la stratégie comme d'un espace de fabrication (par exemple par accumulation des ressources) et non comme un simple déroulement plus ou moins rythmé par des décisions ponctuelles*" (Laroche et al., 1998 : 5). Compte tenu des orientations suivies dans ce travail, c'est du côté de ces dernières approches que nous nous situons, considérant à l'image de Mintzberg et al. (2000), que le processus de construction de la stratégie, son contenu et son efficacité sont largement tributaires des agents et des organisations qui les portent. Ainsi, nous admettons que l'agent économique, et *a fortiori* l'agriculteur, ne poursuit pas uniquement dans sa stratégie des objectifs de maximisation du profit exprimé en des termes monétaires. L'ensemble de ses actions a cependant un sens et une cohérence stratégique qu'il convient de retrouver. L'agent est doté d'une volonté et d'une raison qui lui sont propres, mais qui peuvent avoir une dimension collective et qui sont également influencées par son environnement (physique, social, économique, juridique, etc.) à l'image des thèses défendues par les nouveaux institutionnalistes (Bensedrine et al., 1998). Nous avons représenté la raison et la volonté propres à chacun par l'item "système de valeurs" au sein du schéma suivant, mais aussi en prenant soin de laisser les objectifs indéfinis car propres à chaque exploitation. Enfin il n'y a pas nécessairement séparation entre la pensée et l'action. Cela signifie d'une part que les processus d'apprentissage

conditionnent ce qu'il est possible de comprendre et donc de concevoir (et expliquent par exemple les phénomènes d'imitation) et d'autre part, que les stratégies n'ont pas toujours un caractère déductif et délibéré. Il est vrai que dans les cas étudiés, le caractère formel et singulier de la décision considérée suscite très certainement une formalisation de l'arbitrage qui y mène, mais sans nécessairement que la stratégie globale poursuivie ne soit clairement et totalement définie.

Figure 2 : Décision et stratégie



Nous pouvons, à partir de cette logique, établir un lien entre le territoire collectif défini dans la partie II et la construction individuelle de la stratégie : l'apprentissage des normes collectives (incluses dans le système de valeurs ici) définissant la conduite de l'activité rizicole et ses relations à l'espace peuvent conditionner les types de réponses à apporter à un problème rencontré au sein de l'exploitation. Nous mobilisons le concept de stratégie parce qu'il constitue une ligne directrice structurant les prises de décision dans la mesure où nous le considérons comme un mode de détermination des buts et des objectifs poursuivis à long terme par une organisation, permettant de mettre en cohérence entre eux des actions et choix ponctuels en fonction des moyens disponibles. Dans le cas présent, la stratégie est une réponse élaborée par des agents à des défis auxquels ils sont confrontés ou, plus simplement, pour parvenir aux objectifs qu'ils s'assignent dans leur activité.

L'identification de la stratégie menée est alors un moyen, aux côtés de l'identification des raisonnements ayant participé à l'arbitrage, de comprendre la décision de mobilité productive et sa mise en œuvre. L'identification des ressources recherchées à travers la mobilité représente un autre déterminant complémentaire des deux premiers, également constitutif de la décision.

2.2.3. L'accès à des ressources

La compréhension de la stratégie dans laquelle s'intègre la décision de localisation dans le pays voisin passe par la prise en compte de la notion de ressource. C'est la présence de ressources dont la disponibilité est attachée à un espace particulier ou à une organisation située qui, outre des motivations d'ordre organisationnel interne, fonde le choix de localisation puisque la mobilisation desdites ressources par l'entreprise est conditionnée à une localisation spécifique.

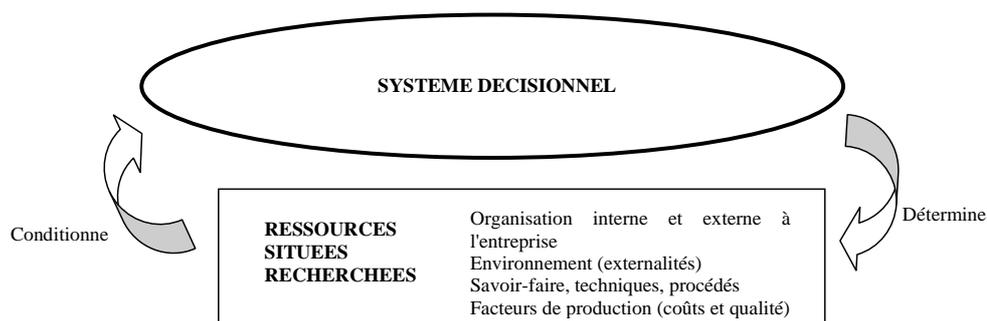
L'analyse stratégique s'est considérablement enrichie des apports croisés des gestionnaires (écoles du management stratégique dites "resource-based approach") et des courants de l'économie industrielle cités plus haut (Foss et al., 1995). Ces développements interdisciplinaires ont conduit à inclure, tant dans l'analyse gestionnaire qu'économique, la notion de ressource. Les deux disciplines ont enrichi cette notion, considérant comme ressources tant des éléments tangibles (facteurs de production, capital mobilier et immobilier etc.), qu'intangibles (caractère innovant d'un procédé, savoir-faire, organisation de la firme etc.), tant endogènes (dont les ressources humaines) qu'exogènes (présentes dans l'environnement). Partant de cette approche, leur point de convergence est de considérer que les ressources et la façon dont elles sont mobilisées sont à l'origine de la compétitivité de la firme. Ce sont elles qui donnent ou non un avantage à une firme sur les autres et plus elles sont spécifiques (non transférables ou non encore transférées ailleurs) plus elles procurent un avantage conséquent (elles lui confèrent des rentes ricardiennes). Par ailleurs, en envisageant la ressource comme potentiellement intangible, cette dernière devient évolutive et s'acquiert ou éventuellement se perd au cours d'un processus dynamique conduisant la firme à évoluer et à se transformer. L'approche évolutionniste se focalise presque exclusivement sur les ressources "compétences", la firme étant observée comme une somme de compétences (Coriat et al., 1995), tandis que l'approche "resource-based" les envisage toutes (tangibles et intangibles), la firme étant constituée par un ensemble de ressources. Nous retiendrons que ces approches engagent à observer l'entreprise du point de vue de ses capacités (analyse *ex-ante*) et non de ses produits (analyse *ex-post*), l'accès à différents types de ressources conditionnant la réussite économique de l'entreprise. *"In sum, this emerging theory may prove to be a paradigm capable of elucidating and integrating research in all areas of strategy"* (Peteraf, 1993 : 193).

Puisque nous cherchons à décomposer le processus décisionnel, nous n'aborderons pas ici les ressources par rapport à ce qu'elles apporteraient de façon générique à la compétitivité de l'exploitation, mais bien par rapport à ce qu'elles représentent pour

l'agriculteur, à la façon dont il les identifie dans le pays voisin et comment il souhaite les mobiliser. Le projet de produire en Uruguay relève d'une stratégie d'accès à de nouvelles ressources, celles-ci étant attachées à une portion d'espace délimitée par les frontières nationales. Elles ne sont par conséquent accessibles que moyennant une localisation de l'unité productive au sein de l'espace dans lequel elles sont présentes. Après avoir identifié celles pouvant être potentiellement attractives au sein de la partie I, l'identification des types de ressources que les riziculteurs brésiliens disent être allés chercher en Uruguay apporte un éclairage sur les facteurs d'attrait qui sont effectivement pris en compte dans l'arbitrage. De même, la compréhension de ce qui permet de faire passer un élément exogène à l'exploitation (par exemple des conditions de production et coût des facteurs différenciés entre les deux pays) du statut de simple information à celui d'une ressource potentiellement incorporable dans le processus productif renseigne sur la façon dont s'élabore la stratégie. Par exemple : comment un chef d'exploitation en vient-il à envisager qu'il peut lui-même tirer parti d'une différence de coût des facteurs de production entre le Brésil et l'Uruguay au sein de son système de production ?

Un aspect de la réponse réside dans ce qui a été développé au sein de la partie II, relative au poids et à la signification sociale donnés à la mobilité productive pour les riziculteurs du Rio Grande do Sul. L'autre partie de l'explication est en revanche à rechercher dans l'histoire propre de chaque exploitation, dans les objectifs visés et les sources de satisfaction supplémentaires qui sont identifiées en Uruguay. La compréhension d'un tel passage passe aussi par les ressources identifiées par l'exploitant comme étant à même de lui permettre de franchir ce pas (ressources propres tangibles et intangibles, soutiens extérieurs, etc.). En comprenant à la fois la nature des ressources qu'il recherche lors de la mobilité productive, la façon dont il va les intégrer à son activité agricole et le processus qui l'amène à envisager cette possibilité, nous serons à même d'identifier les caractéristiques "localisées" qui entrent dans le calcul économique de l'agent. Les différentes ressources que l'agriculteur pourrait trouver en des conditions différentes en Uruguay de ce qu'elles ne sont au Brésil ont été envisagées au sein de la première partie ; nous en présentons une synthèse dans le schéma qui suit, sans toutefois présupposer de celles qui ont effectivement joué puisque cela dépend de l'arbitrage mené dans les exploitations.

Figure 3 : Identification des ressources recherchées



Situer les agents implique comme nous venons de le voir, de les positionner dans leur environnement territorial, mais aussi dans leur environnement plus immédiat. La décision stratégique ne peut être abordée qu'en "redescendant" au niveau de l'agent, en considérant les particularités de son activité, de son exploitation et de son propre mode de fonctionnement.

2.2.4. La décision et le système famille / exploitation

Pour comprendre le mode de fonctionnement de l'agent, il faut commencer par replacer l'entreprise dans son contexte d'exploitation agricole. Nous l'avons vu dans les réflexions théoriques liées à la conception de l'exploitation agricole tout comme dans la typologie élaborée, la famille occupe encore une place importante dans ce type d'entreprises.

- **Activité productive et coordinations familiales**

Les dimensions sociologique et économique de la famille se confondent alors dans l'exploitation agricole, à des degrés divers et selon le type d'établissement dont il s'agit. L'exploitation n'est alors plus seulement une structure utilisant des facteurs de production et génératrice de profit, elle est aussi patrimoine familial (la dimension patrimoniale se retrouve dans l'ensemble des moyens de production en possession de l'exploitant dont la terre, comme nous l'avons vu, ne fait pas toujours partie) et garante d'un mode de vie (Abramovay, 1998). La dimension patrimoniale de l'exploitation et les valeurs qu'elle véhicule à travers la relation à la nature et au mode de vie en viennent alors à représenter de possibles motivations de l'action et des choix des agents. Les revenus qu'elle génère répondent par ailleurs à deux types de besoins de la famille : ils satisfont ses besoins de consommation actuels (s'inscrivant dans une stratégie de court terme) et préviennent ses besoins de consommation futurs (s'inscrivant dans une stratégie de long terme).

Or, le groupe familial (membres d'une même famille partageant un foyer, mais aussi fratries, ascendants et descendants d'une personne ainsi que les membres de la famille par alliance) est également une entité sociale dont les comportements sont en partie déterminés par des rationalités et normes appartenant au champ sociologique. Dès lors, la rationalité individuelle doit composer avec des relations de réciprocité, d'obligations et de prise en compte du groupe (altruisme) dans la prise de décision. Les décisions prises au sein de l'exploitation peuvent paraître absurdes ou contradictoires du point de vue strictement comptable, mais deviennent compréhensibles au vu des intérêts de la famille (Abramovay, 1998 ; Brossier et al., 1997). Chayanov a en particulier la

conviction qu'il "*est impossible de comprendre l'unité de production familiale sans que la logique qui préside son processus de décision [choix] économique n'ait été analysée*"³⁰ (Abramovay, 1998 : 80). Au sein de l'unité familiale, les décisions relatives à l'affectation de la force de travail (familial et exogène) dans et hors de l'exploitation, les décisions de production et celles de consommation (et donc de besoins exprimés subjectivement) doivent être considérées comme étant interdépendantes.

Finalement, cette conception de l'activité agricole conduit aux approches développées en France par les agronomes et les gestionnaires sous le nom de "système famille – exploitation". Elle vise à considérer comme un système "*l'ensemble constitué par l'exploitation (elle-même un système de production) et la famille (le groupe familial), cet ensemble étant considéré dans un environnement*" (Marshall, 1984 : 17). Ces approches, directement inspirées de la démarche systémique³¹, envisagent l'exploitation comme un système intégrant des moyens et des finalités mêlant les intérêts de l'unité productive et ceux du groupe familial. Ici, l'activité productive, ainsi que la façon dont elle est liée à la vie familiale, doit être incluse dans l'analyse économique et dans la compréhension de la prise de décision.

Concernant la nature des liens famille/exploitation, Marshall reprend certaines idées exposées plus haut : "Le projet que la famille a sur l'exploitation, l'existence d'un arbitrage permanent opéré au sein de la famille entre ses besoins et les exigences de l'exploitation créent l'existence du "système" famille/exploitation. La pérennité (ou la reproductibilité) de ce système dépend alors de deux équilibres de fonctionnement portant sur la création et l'utilisation du revenu et sur les disponibilités en travail et leurs affectations" (Marshall, 1984 : 20). L'auteur souligne également que l'arbitrage entre famille et exploitation évolue selon les moments de la vie de l'une et l'autre, les objectifs poursuivis et leurs enjeux évoluant avec le temps. Ici donc, l'apport central réside dans l'identification d'un centre de décision qui n'est pas unique : "*On ne peut alors pas se contenter, comme on l'a trop souvent fait, de la fiction du décideur unique ou de considérer l'exploitation de l'extérieur, en quelque sorte comme une boîte noire (...). La façon dont se font les arbitrages au sein de la famille pour dégager les finalités du projet familial ne peut donc pas être prise comme une donnée*" (Brossier et al., 1997 : 48). Pour faire le lien avec les entretiens réalisés, nous observons que dans l'ensemble des quatre types élaborés, mis à part celui de l'investisseur, l'unité familiale intervient dans le

³⁰ Citation originale : "*(...) é impossível entender a unidade de produção familiar sem que a logica que preside seu processo de escolha econômica tenha sido destrinchada.*"

³¹ "*Un système est un ensemble d'éléments en interaction dynamique organisé en fonction d'un but*" (Marshall, 1984 : 17). Pour les fondements de l'analyse systémique, se référer à des auteurs tels Jean-Louis Le Moigne ou Edgar Morin.

fonctionnement de l'exploitation et les décisions stratégiques, soit directement par des conversations et des négociations, soit indirectement parce que son intérêt (patrimoine, bien-être, temps de travail, etc.) est implicitement pris en compte par le processus d'arbitrage du ou des chefs d'établissement. Par ailleurs, dans tous les types d'exploitations, sauf une fois encore pour le type investisseur, on retrouve parmi les objectifs à court ou long terme celui de transmettre le patrimoine et l'activité aux générations suivantes.

- **"L'approche globale" de l'exploitation agricole**

Outre le fait que l'exploitation combine en interne les sphères sociale et économique, cette propension à s'inscrire dans différents types d'intérêts et de socialisation se retrouve également dans les relations qu'elle entretient avec son environnement. Le marché dans lequel elle s'insère, en particulier, présente des caractéristiques souvent imparfaites, constituées de relations extra-économiques de dépendances sociales (Abramovay, 2002), de confiance et de pouvoir.

L'exploitation est un système ouvert, dans lequel interagissent le système de production, la famille et l'environnement, constituant ce que l'on appelle "l'approche globale de l'exploitation agricole". Ce système "*est soumis à une double adaptation : une interne qui fixe les objectifs et une externe qui s'adapte à l'environnement*" (Brossier et al., 1997 : 48). Les travaux sur l'approche globale sont issus de réflexions antérieures portant spécifiquement sur l'un ou l'autre de ces systèmes, réflexions menées dès les années 1970 par des chercheurs tels que Brossier, Marshal, Osty, ou encore Petit et Sébillotte³². L'approche globale a été construite dans une finalité de diagnostic et de conseil. Compte tenu de notre objet, nous ne nous attarderons pas sur les éléments permettant de construire le diagnostic. L'approche globale nous apporte en revanche deux principes clefs qui doivent permettre de comprendre les décisions prises (Bonneviale et al., 1989 : 57) :

- "*l'exploitation est vue comme un système,*
- *les agriculteurs ont des raisons de faire ce qu'ils font*".

Si, selon le premier principe, l'exploitation est un système, le fondement d'une décision ne s'appréhende pas seulement en isolant les différentes dimensions de l'exploitation et les éléments qui la composent pour les mettre en relation avec la rationalité de l'agent. Il s'agit de comprendre, une fois identifiés les éléments du système, en quoi ils peuvent être liés les uns aux autres puisqu'une décision portant spécifiquement

³² Voir en particulier Bonneviale et al., (1989) ; Brossier et al., (1997).

sur un aspect (par exemple la modernisation à travers l'achat d'un tracteur) aura des conséquences sur les autres (adoption de nouvelles techniques de cultures, de variétés, éventuellement la réduction de l'offre de travail sur l'exploitation) et sur l'environnement. Or l'agriculteur anticipe ces différentes conséquences, qui dès lors interviennent sur le processus d'arbitrage précédant la décision.

Le second principe est plus directement lié à notre questionnement ; si "*les décisions des agriculteurs relatives à leur exploitation (...) visent à atteindre un (ou des) objectif(s) dans le cadre des actions perçues comme possibles par le groupe familial, compte tenu de la vision qu'il a de sa situation et des finalités fixées à l'exploitation*" (Bonneviale et al., 1989 : 65), il faudra s'attacher à découvrir quels sont ces objectifs. Ainsi, un choix peut paraître incohérent ou non optimal, mais devient compréhensible lorsqu'il est mis en relation avec les objectifs auxquels il prétend satisfaire et les moyens dont disposent le ou les décideurs pour y parvenir. Dans ce contexte, ce qui est identifié comme atout ou comme contrainte lors du processus d'arbitrage "*n'a de sens que mis en relation avec ses finalités*" (Bonneviale et al., 1989 : 67) et le coût d'opportunité devient relatif.

Chaque exploitant ou groupe décisionnel a ainsi ses propres normes de choix et d'évaluation, celles-ci étant par ailleurs évolutives. Il faut donc considérer les décisions prises du point de vue de leur mise en cohérence avec l'ensemble des décisions de l'agriculteur et de sa famille. S'agissant de la localisation de l'exploitation, les interactions entre exploitation et groupe familial acquièrent un statut central, comme nous l'exposons ci-dessous.

- **Exploitation, famille et migration**

Les travaux des économistes sur la migration en milieu rural peuvent apporter des éclairages supplémentaires sur la motivation qui amène les cultivateurs à déplacer leur exploitation. Ces approches se distinguent en particulier des analyses apportées par l'économie internationale en ce qu'elles se situent dans la sphère micro-économique et s'appliquent non pas à des entreprises mais à des individus, parfois même à un collectif d'individus lorsque la décision de migrer fait partie d'une stratégie collective.

Nous nous appuyons essentiellement sur le travail doctoral de Akin (2001), qui a effectué une révision de la littérature économique sur les migrations. Les plus classiques de ces approches centrent le raisonnement autour de la volonté des agents de maximiser leur profit, une migration devant leur permettre soit d'obtenir un revenu supérieur à celui

qu'ils avaient auparavant, soit d'accéder à un emploi s'ils viennent d'une région où le chômage est important.

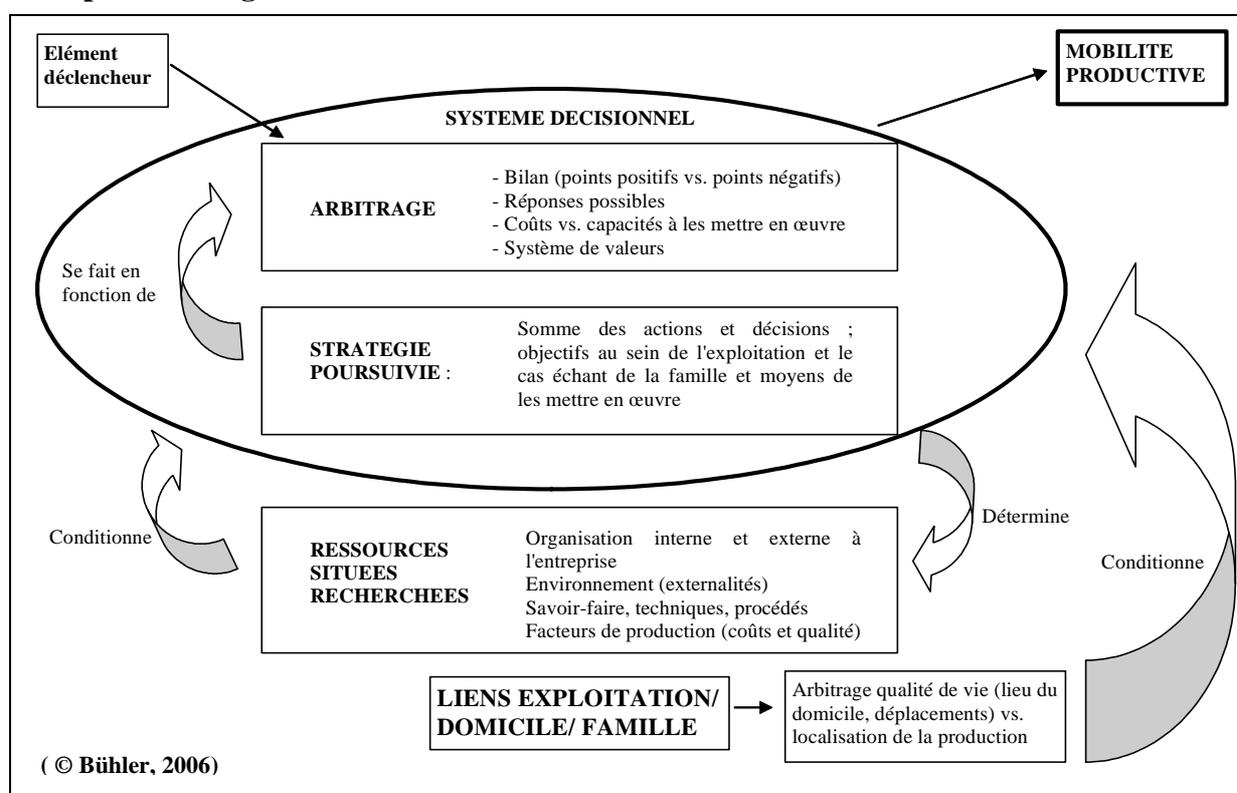
La nouvelle économie des migrations de travail, tout en restant dans une approche relativement néoclassique, apporte des pistes supplémentaires de réflexion quant aux fondements de la décision. Des travaux empiriques réalisés dans plusieurs pays africains montrent que la décision bien souvent n'y relève pas d'un seul individu. Les résultats de ces travaux montrent que lorsque la migration s'inscrit dans une stratégie familiale ou de clan, ses objectifs ne visent pas nécessairement l'augmentation du revenu mais plutôt une sorte d'assurance (stratégie défensive). En effet dans l'optique d'une stratégie portée collectivement, le revenu supplémentaire obtenu par le migrant n'est plus individuel parce qu'il est considéré pour ce qu'il apporte au groupe. C'est en réalité une stratégie de diversification des sources de revenu et le migrant n'a pas nécessairement vocation à apporter une rémunération plus importante que celle qu'il aurait eu en restant sur place, mais plutôt à assurer au collectif un revenu indépendant susceptible d'être partagé et stable dans la mesure du possible. C'est alors l'incertitude subie dans le territoire de départ et l'investissement du groupe "sur" un migrant agissant pour le compte du collectif qui vont motiver la migration. Dès lors, celle-ci ne résulte plus d'un seul individu. La migration résulte d'une aversion pour le risque et ne peut être comprise qu'en tenant compte du groupe familial ou social restreint qui en bénéficie. Ces travaux soulignent par ailleurs le rôle joué par les réseaux dans les processus migratoires, ces derniers réduisant le coût de la migration par les soutiens qu'ils offrent et les informations qu'ils font circuler.

Selon ces approches donc, les décisions de migration peuvent relever de stratégies collectives qui ne sont pas optimales pour l'individu migrant, mais qui le sont pour le groupe : il s'agit de stratégies collectives visant à augmenter les revenus ou à diviser les risques pour le groupe dans son ensemble. Mais l'installation d'une rizière dans un pays tiers ne se limite pas à une décision productive liée au revenu et aux moyens matériels. Elle engage en effet plus largement la famille puisqu'elle peut entraîner un changement du domicile familial pour les exploitations faisant preuve d'une interaction forte avec le foyer. Autrement dit, les activités ne sont pas nécessairement seules à se déplacer et peuvent être suivies des individus, qu'ils travaillent physiquement ou non dans l'exploitation. Une décision productive devient donc aussi une décision à caractère social.

Le schéma suivant fait la synthèse des différents types de motivations et de contraintes évoquées plus haut, appliquées à une approche globale de l'exploitation agricole. Ce schéma représente le processus décisionnel qui conduit à l'élaboration d'un

choix de localisation. Il montre que ce processus est le fruit d'un arbitrage ponctuel - lui-même résultat d'un bilan entre le constat d'une situation et des solutions pour y répondre - mis en cohérence avec la stratégie plus globalement poursuivie par le chef d'exploitation et, s'il y a lieu, de sa famille. C'est l'existence de ressources situées de différentes natures qui va instituer la localisation de l'exploitation comme étant à même de constituer une solution possible à l'issue de l'arbitrage. Lorsque la famille est également liée à l'exploitation, les conséquences éventuelles que peut avoir un changement de localisation des unités productives sur le domicile familial entre aussi en considération et vient conditionner la solution retenue.

Figure 4 : Mobilité productive et prise de décision selon une approche globale de l'exploitation agricole



Pour retrouver les éléments ayant fondé une décision de localisation, il faut donc s'attacher à découvrir les objectifs poursuivis par l'ensemble du groupe familial et/ou décisionnaire au sein de chaque exploitation et les moyens dont il dispose pour les mettre en œuvre. Ceci peut permettre en particulier de montrer qu'un même objectif – par exemple avoir un accès au foncier – peut donner lieu à différentes pratiques, les agents n'ayant pas disposé des mêmes moyens pour les mettre en œuvre, ou répondu à différentes stratégies selon le contexte dans lequel la décision a été prise. Du point de vue de la méthode à employer pour connaître ces objectifs et les stratégies qui les sous-tendent, ils peuvent en partie se déduire de l'observation des comportements des agents. Cependant, l'affirmation de Bonneville et al. (1989) selon laquelle les objectifs sont

révélés par les pratiques nous paraît excessive et trop normative : un même comportement peut répondre à divers objectifs selon l'exploitation et sa situation, de sorte que le mode de mise en œuvre d'une décision ne peut totalement révéler la stratégie à laquelle elle répond. Il convient alors, pour compléter l'analyse et les hypothèses que nous pouvons élaborer par l'observation, de demander directement à l'agriculteur comment il justifie lui-même son choix. Seule cette procédure permettra de prendre en compte l'ensemble des finalités d'une décision.

Conclusion

Au sein de ce chapitre, nous avons fait apparaître à travers des études de cas que la mobilité productive peut être mise en œuvre par différents types d'exploitations et que les éléments permettant de caractériser les décisions prises relèvent de situations et de logiques parfois très distinctes. La rationalité des riziculteurs étant limitée, les décisions qu'ils prennent ne sont intelligibles qu'au vu du contexte qui est le leur, ce qui complexifie l'identification de ce qui les amène à s'installer en Uruguay. A partir de ce constat, nous avons construit les fondements théoriques et les outils qui permettent d'identifier ce qui amène les chefs d'exploitations à décider la mobilité productive puis à la mettre en œuvre, ces outils devant être mobilisables de façon identique pour toutes les exploitations. L'objectif est donc de dégager les fondements d'une méthode d'analyse applicable à toutes les exploitations rizicoles à enquêter. C'est par la décomposition du processus décisionnel que nous avons rempli cet objectif, pour ensuite remobiliser chacun de ces aspects dans la construction d'un modèle d'analyse qui repose finalement sur :

- l'identification de ce qui déclenche la volonté ou le besoin de prendre une décision (élément déclencheur),
- l'identification des ressources recherchées au travers de la mobilité au vu des objectifs, des valeurs et des moyens dont dispose l'exploitant (bilan et arbitrage),
- la mise en cohérence de la décision avec une stratégie plus générale, cette dernière intégrant une dimension professionnelle en relation étroite s'il y a lieu avec la sphère familiale. Si la stratégie n'est pas toujours directement observable ou formulée, il est possible de la reconstituer à partir de l'étude des actions menées et de l'interprétation/justification qu'en donnent les agents.

Le chapitre qui suit met alors en application ce modèle d'analyse auprès des riziculteurs brésiliens de l'Uruguay et présente les résultats obtenus.

Chapitre 3.

Les formes de la mobilité productive des exploitations rizicoles *riograndenses*

Introduction

Le chapitre qui suit s'attache à identifier auprès des riziculteurs les différentes composantes du modèle d'analyse élaboré plus haut. Il est besoin, pour connaître ce qui a déclenché et motivé une installation en Uruguay en le situant dans l'histoire particulière de chaque chef d'exploitation, de les rechercher directement auprès d'eux. Les entretiens réalisés en 2004 en Uruguay auprès de cultivateurs brésiliens avaient, outre l'objectif de déterminer leur appartenance à l'un ou l'autre type d'exploitations, celui de rechercher les fondements de la décision et son mode de mise en œuvre. Comme indiqué dans le chapitre 1 de cette partie, les guides semi-directifs alors appliqués contenaient des items relatifs au modèle de prise de décision.

Suite au dépouillement des entretiens, les informations relatives à la prise de décision ont été reportées au sein de tableaux synthétiques et thématiques. Ces tableaux identifient, pour le thème qu'ils traitent, les éléments issus des entretiens pour chaque producteur, reportant également le type de l'exploitation considérée. Du fait de la rationalité limitée des agents, c'est davantage l'interprétation qu'ont les exploitants de leur propre situation et des différences qu'ils observent entre les deux pays qui détermine la prise de décision, plus que des caractéristiques absolues. Partant, c'est la parole donnée aux agents pourra révéler ce qu'ils ont identifié comme ayant compté dans leur décision. Pour cette raison les entretiens menés ont été construits sur un mode semi-directif, laissant aux riziculteurs la possibilité d'aborder librement ce qu'ils identifient comme ayant été déterminant pour eux tout en abordant systématiquement certaines thématiques communes à l'ensemble des entretiens. Les items qui composent les différents tableaux n'ont donc pas été organisés et classifiés *a priori*, mais en fonction des réponses apportées par les chefs d'exploitations enquêtés. Nous en détaillons les résultats au sein de ce chapitre ; le lecteur pourra, si besoin est, se reporter aux tableaux préalablement élaborés, reproduits en annexe.

Nous présentons dans un premier temps les résultats relatifs à la motivation des riziculteurs pour produire en Uruguay puis, dans un second temps, les résultats ayant trait aux moyens dont ils ont disposé pour mettre leur décision en oeuvre. Cela nous conduit dans un troisième temps à questionner l'inscription de ces stratégies dans le temps, à observer si la mobilité productive est vouée à se reproduire ou au contraire à générer une installation plus durable.

3.1. Les motivations d'une installation en Uruguay

La décision est abordée ici du point de vue de ses éléments déclencheurs, des ressources identifiées comme étant attractives et des "facilités" provenant de la proximité des zones de production de chacun des deux pays. Les raisons invoquées par les cultivateurs pour justifier leur installation en Uruguay, traduisent quel a été pour eux l'élément déclencheur, l'événement qui les a amenés à mettre en perspective le Rio Grande do Sul et l'Uruguay. Ces raisons doivent aussi nous renseigner sur les ressources qu'ils y recherchaient réellement, sur ce qui, dans le pays voisin, a été pour eux source d'attraction. Ce sont les éléments déclencheurs qui sont présentés en premier, qui permettront ensuite de déterminer les ressources recherchées et de comprendre la façon dont les riziculteurs perçoivent la position de leur exploitation dans l'espace en lien avec leur mode de vie.

3.1.1. Les éléments déclencheurs

Les origines de la volonté d'une installation en Uruguay sont sans doute les plus difficiles à aborder. Dans certains cas elles sont très claires, parce qu'il s'est produit un événement marquant qui a réellement enclenché tout le processus d'arbitrage. Dans d'autres cas, elles sont plus floues, résultant d'un ensemble de circonstances que le chef d'exploitation peine parfois à déterminer ou ne veut pas énoncer les estimant peu avouables. Trois éléments apparaissent de façon récurrente (voir annexe 5):

- une entrée dans l'activité : cela fait référence à un nouveau départ d'un riziculteur ayant pendant quelques années cessé de cultiver, ou au désir d'installation d'un jeune.
- un héritage ou une transmission d'exploitation : la transmission peut être progressive et vise à permettre le transfert de tout ou partie des moyens de production vers les jeunes générations.

- l'invitation de tiers : elle provient des membres de la famille étroite ou élargie, parfois également d'autres acteurs de la filière.

Enfin, les autres motifs ou l'absence de réponse ont été comptabilisés dans une quatrième catégorie. Nous aborderons successivement chacun de ces points.

- **Une installation dans l'activité**

Dans de nombreux cas, c'est la perspective d'une installation, d'une entrée dans l'activité qui fait apparaître le besoin de rechercher cette opportunité ailleurs. Nous pouvons citer par exemple les cas de Batista et Carlos (entretien n° 117), dont le père était riziculteur au Rio Grande do Sul et avait déjà accueilli son fils Carlos de 18 ans sur son exploitation. Lorsque son second fils a également souhaité s'installer, les terres familiales se sont révélées insuffisantes pour répondre aux besoins de trois foyers. En 1994, les deux frères sont alors partis ensemble chercher de nouvelles terres en Uruguay pour y installer une autre unité productive tandis que dans un premier temps, le père restait au Rio Grande do Sul.

Citons encore Julio, le cultivateur entrepreneur patrimonial et industriel présenté en début de chapitre 2, ou encore Ademir (entretien n° 104), né dans une ville frontalière de l'est et dont le grand-père déjà s'était installé comme cultivateur de riz en Uruguay ; ce dernier y avait acheté des terres, suivi par ses parents puis par Ademir. Julio s'est en réalité installé en 1994 avec son père puis a repris les terres laissées vacantes lors du décès de son grand-père. Ademir a cependant conservé son domicile principal au Rio Grande do Sul et se rend presque quotidiennement sur l'exploitation.

Si le plus souvent les entrées dans l'activité sont le fait de ces deux types de situations, il existe toutefois quelques cas différents qui ne sont pas liés à une situation familiale, tels ceux d'Oscar (entretien n° 114) et José (entretien n° 115). Oscar a débuté la riziculture en son nom propre en Uruguay, mais il travaillait en réalité déjà dans ce pays : ancien ouvrier agricole à Dom Pedrito, il avait suivi son employeur lorsque celui-ci avait délocalisé son exploitation vers l'Uruguay, en 1986. Les années passant et Oscar fournissant un bon travail, son patron l'a laissé cultiver quelques hectares à son propre compte. En 1994, Oscar s'est installé seul et a monté sa propre exploitation. José quant à lui, était riziculteur à Uruguaiana mais a fait faillite en 1993, suite – selon lui – au plan Collor II. Ayant passé deux années sans semer, il cherchait un nouveau départ. C'est alors qu'en 1995, l'un de ses amis qui semait en Uruguay mais lassé de travailler seul, l'a invité à s'associer avec lui. Cet ami lui offrait alors de prendre 25% des parts de l'entreprise,

moyennant un apport de travail et de quelques machines que José avait encore en sa possession. Considérant cette offre comme une aubaine, José est donc arrivé en Uruguay avec, pour tout capital, deux tracteurs et quelques outils.

Pour tous ces agents, le départ en Uruguay est donc suscité par une volonté d'ouvrir une exploitation, par l'opportunité dont ils disposent pour s'installer dans ce pays en leur nom propre, alors que cela leur aurait été plus difficile dans leur pays d'origine. Trois situations sont alors fréquemment observées :

- Ce peuvent être d'une part des enfants de riziculteurs du Rio Grande do Sul souhaitant s'installer à leur compte. Ils se sentent limités dans leurs projets parce que l'exploitation familiale n'est pas suffisamment grande pour les accueillir, ou parce qu'ils ne trouvent pas de terres vacantes dans les environs (les entretiens n° 105, 112, 117 et 118 entrent dans ce cas de figure) ;
- Il peut s'agir d'autre part d'enfants dont les parents (brésiliens) cultivent déjà en Uruguay et qui s'installent avec ces derniers, soit directement sur leurs terres soit simplement avec leur aide (sont dans cette situation, les chefs d'exploitations des entretiens n° 104, 109, 110, 122, 126) ;
- L'Uruguay offre moins fréquemment des opportunités d'installation à des cultivateurs qui ne sont pas intégrés dans des logiques familiales (entretiens n° 114, 115).

Ce type d'éléments, liés à la possibilité offerte d'entrer dans l'activité grâce à une installation en Uruguay, pour la première fois ou suite à une faillite dans la zone d'origine, intervient comme élément déclencheur pour 11/26 des cultivateurs.

- **La transmission de patrimoine, l'héritage ou l'invitation d'un tiers**

Parfois ces opportunités d'installation sont directement liées à la survenance d'un décès, d'autres fois à la volonté expresse de la famille de voir un patrimoine qu'elle possède en Uruguay être transmis aux jeunes générations (cas des entretiens n° 104, 109, 110 et 126). Reprenons l'exemple de Julio (entretien n° 109) dont le père a transmis l'entreprise et la rizerie à ses enfants, devenant pour sa part salarié de l'entreprise. De même, Ademir (entretien n° 04) s'est installé lorsque son grand-père est décédé en cultivant les terres laissées vacantes. Pour tous ces cultivateurs qui ont bénéficié d'une transmission de patrimoine à leur arrivée en Uruguay, ils ont pris la suite de leurs familles déjà actives dans ce pays.

Au-delà du cadre strict de la transmission directe, il existe aussi des invitations émanant de la famille élargie, d'un oncle ou d'un beau-père qui souhaite s'associer avec

un jeune (entretiens n° 112, 113 et 116). Suite à de telles invitations, les jeunes ont fini par s'installer seuls après quelques années d'activité en commun parce qu'ils désiraient devenir autonomes, ou bien à cause du décès du parent qui les avait invités.

Mais il arrive aussi que l'invitation pour une installation en Uruguay s'exprime hors du cadre familial. C'est ce qui s'est produit pour José (entretien n°115), appelé à prendre part à l'entreprise rizicole tenue par son ami ; c'est aussi le cas des chefs d'exploitations familiales Eugenio (entretien n° 107) et Marcelo (entretien n° 108) invités par une rizerie à quitter le Rio Grande do Sul pour "tout recommencer" dans le pays voisin.

D'autres éléments, répertoriés au sein de la catégorie "Autres ou sans réponse" dans le tableau de synthèse, peuvent encore avoir déclenché la volonté de remettre en cause une localisation au Rio Grande do Sul.

- **Les autres éléments déclencheurs : l'endettement avant tout**

Parmi les 9/26 de cultivateurs répertoriés dans la catégorie "autres ou sans réponse", sept n'ont pas su identifier ou n'ont pas souhaité nous révéler ce qui les a réellement amenés à reconsidérer leur localisation.

L'existence probable de situations de surendettement constitue cependant une piste d'explication sérieuse de motivation au départ du pays d'origine pour ces agents qui n'ont pas exprimé de raisons particulières. Le surendettement apparaît en effet régulièrement dans les discours de tierces personnes ou d'experts comme une explication aux départs des exploitants du Rio Grande do Sul, mais il n'a été que très rarement mis en avant par les chefs d'exploitation eux-mêmes. Les chefs d'exploitation en Uruguay n'ont jamais fait directement allusion à leurs difficultés financières antérieures pour justifier d'une volonté de partir pour l'Uruguay, sans doute parce qu'il s'agit là d'un thème délicat à aborder, qui plus est devant une personne étrangère³³ (une situation d'endettement excessif est un constat d'échec pour nombre de cultivateurs). S'il est rare que les personnes directement concernées par ce type de situation le reconnaissent publiquement, nombre de témoignages décrivent des cas d'agriculteurs brésiliens partis pour fuir une mauvaise situation financière. Ceux qui en font état sont alors soit des experts, soit des

³³ La condition féminine et le statut d'étrangère du "premier monde" nuisent l'un comme l'autre à ce type de confidences. Sur ce point en particulier, les entretiens ont sans doute souffert d'un manque de "*convivência*" ou de proximité avec nos interlocuteurs. De fait le départ a toujours été davantage traité sous l'angle de la conquête, du nouveau départ que de la fuite d'un endettement devenu trop lourd et dont nous avons vu dans la première partie qu'il a pourtant été très fort à certaines époques.

producteurs s'exprimant dans des propos généraux de façon à aborder la question tout en prenant garde à ne pas être soi-même identifié comme sujet au surendettement.

Parmi les experts, citons ce témoignage d'un ingénieur agronome employé par une rizerie à Lascano : *"Au début des années 1990, l'économie allait mal au Brésil, il y avait un endettement fort des riziculteurs. Ils ont laissé leurs dettes là-bas et sont venus en Uruguay avec les ressources qu'il leur restait. Ici on ne leur demandait rien sur leur situation financière antérieure."* Du côté des exploitants, ce riziculteur (entretien n° 125) arrivé en Uruguay en 1995 – soit juste après le plan Real – nous dit à propos des autres Brésiliens : *"Venir de là-bas avec de l'argent ... ceux qui viennent avec de l'argent, ils viennent pour acheter des terres, mais pas pour planter. C'est rare. Un planteur qui vient de là-bas c'est parce que ça ne marche pas bien pour lui dans les rizières brésiliennes, et il fait un saut jusqu'ici pour s'améliorer. Tous viennent pour s'améliorer. D'ailleurs en ce moment beaucoup s'en retournent. C'est ça."* Et d'ajouter, pour se distinguer de tout cela : *"Moi c'est un peu différent ; je suis venu par choix, pour chercher des terres meilleures"*. Il est alors difficile de savoir si le choix affiché ne résultait pas aussi en réalité d'une situation d'endettement qu'il ne voudrait pas admettre. Dans tous les cas, le fait qu'il ait exploité des surfaces inférieures après son passage en Uruguay à ce qu'il cultivait auparavant au Rio Grande do Sul tend à nous conforter dans l'hypothèse qu'il s'agit bien d'un riziculteur surendetté. Dans ce contexte, un producteur fait cependant exception à la règle quant à sa façon de parler de sa propre situation puisqu'il admet franchement qu'il était au Rio Grande do Sul dans une situation financière critique et qu'il a regardé l'Uruguay comme lui offrant une seconde chance. Il s'agit d'un producteur rencontré en 2002 lors d'un entretien exploratoire réalisé à Santana do Livramento (RS). Ce dernier était parti cultiver dans le pays voisin en 1994, puis est finalement revenu au Rio Grande do Sul en 1999 : *"Ma dette ici au Brésil était tellement grande que sa valeur était plus élevée que celle de mon patrimoine... je risquais de perdre toutes mes terres ici. C'est pour ça que je suis allé en Uruguay, pour tenter de rembourser cette dette"* (entretien exploratoire n° 40). Au vu de ces témoignages, l'endettement semble bien avoir constitué un élément déclencheur de départs et a sans doute été particulièrement présent chez les riziculteurs venus immédiatement après les différents plans de stabilisation de l'économie (depuis la fin des années 1980 jusqu'à la première moitié des années 1990).

Enfin, l'observation des années d'arrivée ne fait pas apparaître de régularités : la date d'installation est très variable pour chacun des 26 exploitants, allant de 1978 à 2000, sans qu'il n'apparaisse au sein de cet échantillon de périodes d'installation plus marquées. Les années d'arrivée sont en effet très hétérogènes et seule la moitié des exploitations enquêtées a été créée après 1990, soit après l'ouverture des frontières commerciales dans

le Mercosur. Il ne semble donc pas qu'il y ait eu un phénomène lié à la conjoncture macroéconomique qui soit à même de déclencher une arrivée massive de cultivateurs brésiliens. Les crises monétaires successives traversées par le Brésil ou encore la création du Mercosur sont autant d'évènements contextuels qui ont pu inciter certains producteurs à quitter le Rio Grande do Sul, mais nous ne retrouvons pas dans la zone d'arrivée de récurrences quant aux années d'arrivée des riziculteurs brésiliens sur le sol uruguayen.

En synthèse, le départ vers l'Uruguay est suscité en premier lieu (**11/26** des cas) par la volonté d'un jeune de s'installer soit seul, soit avec d'autres membres de la famille. Lorsque cette famille était déjà présente en Uruguay, les jeunes ont bénéficié d'une transmission du patrimoine familial, pour 4/26 des cultivateurs. Les invitations de tiers, également à l'origine du déclenchement d'une volonté de se tourner vers l'Uruguay, représentent 7/26 des entretiens, dont trois émanent de membres de la famille élargie (oncle, beaux-parents). La transmission de patrimoine ou les invitations peuvent se cumuler avec la perspective de s'installer dans l'activité, évoquée dans le premier point. En effet la possibilité d'installation peut elle même provenir d'un héritage reçu ou d'une invitation. Dans le cas contraire, il s'agit alors de riziculteurs qui étaient déjà en activité au Rio Grande do Sul avant de prendre leur décision (**15/26** des cas) et qui ont adopté une nouvelle stratégie en se tournant vers l'Uruguay. Parmi ces derniers, certains étaient en situation de surendettement dans leur pays d'origine, mais ne l'ayant que rarement évoqué lors des entretiens, nous ne pouvons indiquer leur nombre avec exactitude. Deux cas particuliers méritent encore d'être évoqués : ceux d'André et Luis (entretiens n° 102 et 103), motivés par la volonté d'effectuer un bon placement dans une opération financière (2/26 des cas).

Installation, transmission et endettement sont donc les trois raisons majeures qui ont conduit les chefs d'exploitations à remettre en cause la localisation de leurs unités productives, sans qu'il ne soit possible de les associer à un évènement conjoncturel macroéconomique particulier. Aucun de ces éléments déclencheurs ne s'associe de façon nette à un type d'exploitation ; il apparaît cependant que trois des quatre situations de transmission de patrimoine sont observées auprès d'Entrepreneurs patrimoniaux, confortant l'analyse selon laquelle ces exploitants centrent une large part de leur stratégie autour de la dimension patrimoniale de l'entreprise et de son maintien au sein de la famille. Ces raisons donnant l'impulsion d'un départ, sont associées à la perspective d'avoir accès à des ressources particulières dans la zone d'arrivée. C'est la volonté d'un départ, combinée à la perspective d'une localisation offrant de meilleures perspectives professionnelles, qui mène en Uruguay. Le dépouillement des entretiens menés permet de

déterminer quelles sont les ressources qui ont été identifiées comme attractives par les agents.

3.1.2. Les ressources recherchées en Uruguay

Si nous avons montré au sein de la première partie qu'il existe en Uruguay de multiples facteurs potentiellement attractifs pour un riziculteur du Rio Grande do Sul, les entretiens réalisés nous permettent de percevoir ceux qui ont effectivement joué un rôle déterminant dans la décision des exploitants enquêtés. Le dépouillement des entretiens a permis d'établir une liste de quatre ressources ou facteurs d'attraction en Uruguay (voir tableau en annexe 6) : le foncier, le jeu avec la frontière, le financement et, enfin, la recherche d'un environnement économique et politique. Chacun de ces éléments est successivement envisagé.

- **La recherche de foncier**

Une partie des chefs d'exploitations a recherché des terres pour la seule question de son accessibilité en Uruguay. Citons l'exemple d'Ignacio (entretien n° 118), originaire d'une petite municipalité du centre du Rio Grande do Sul, à proximité de Santa Maria. Ignacio, dont le beau-père et les deux fils de ce dernier cultivaient 200 ha hectares au Rio Grande do Sul, est parti pour l'Uruguay avec ses deux beaux-frères afin de s'installer avec eux : *"Nous connaissions beaucoup de gens qui étaient allés planter à Bagé [RS, proche de la frontière] parce qu'ils pouvaient avoir de plus grandes superficies, parce que dans notre région ce ne sont que des propriétés toutes petites et très chères. Donc c'est pour ça qu'on a cherché dans cette direction, on cherchait quelque chose de plus grand en Uruguay"*. Cet extrait rappelle les mouvements d'avancée des riziculteurs depuis le centre de l'Etat du Rio Grande do Sul vers le sud, décrits au sein de la partie II ; les personnes originaires de ces régions ont de nombreux exemples dans leur entourage de riziculteurs partis vers le sud, et l'argumentation de Julio montre qu'en un sens, l'Uruguay peut être perçu comme le prolongement de la frontière agricole *riograndense*.

Celio quant à lui (entretien n° 106), établit explicitement un parallèle entre le choix de l'Uruguay et les processus migratoires internes au Brésil des agriculteurs en quête de terres ; *"Au Brésil, c'est une chose très commune, la migration des agriculteurs à la recherche d'autres endroits. Quand vient une nouvelle génération, c'est souvent impossible de travailler sur l'exploitation à davantage de personnes. C'est ce qui s'est passé au Rio Grande do Sul et certains ont migré vers le nord et le centre du Brésil ; ça a été une migration assez importante. Nous, nous sommes venus en direction du sud"*.

Ainsi le problème foncier est assez semblable pour tous les types d'agriculteurs, qu'ils soient à la tête de petites ou de grandes exploitations. En effet, alors qu'Ignacio ne pouvait se satisfaire d'une exploitation de 200 ha qu'il aurait partagée avec trois foyers supplémentaires (ses deux beaux-frères et son beau-père), Celio se trouvait dans une situation bien distincte qui l'a tout de même amené à établir un bilan de son activité fort semblable à celui d'Ignacio. Celio exploitait avant de se rendre en Uruguay près de 4 500 ha avec son père, sa soeur et l'un de ses frères, superficie qu'il n'estimait plus suffisante pour continuer à fonctionner sur le même modèle d'exploitation. Si les superficies auxquelles l'un et l'autre aspiraient ne sont pas les mêmes, les alternatives dont ils disposaient étaient cependant très semblables, la recherche de nouvelles terres ayant, dans un cas comme dans l'autre, été associée à la mobilité productive.

Pour d'autres cultivateurs, la volonté d'accéder à du foncier prend une dimension supplémentaire puisqu'ils ont certes été attirés par la présence de terres mais non encore mises en culture, c'est à dire offrant de meilleurs rendements potentiels qu'au Rio Grande do Sul. Par exemple Pedro (entretien n° 111) nous dit : *"A ce moment là, il y avait déjà une grande extension rizicole Rio Grande do Sul, ce qui n'était pas encore le cas en Uruguay. Les prix d'un hectare au Rio Grande do Sul pouvaient être quatre ou cinq fois les prix d'un hectare en Uruguay, sachant qu'en plus en Uruguay la fertilité du sol est meilleure qu'au Rio Grande do Sul, surtout sur les terres vierges. Donc en fonction du prix et de la fertilité, on a commencé à chercher des terres en Uruguay"*. Cet exploitant a fait construire deux barrages en Uruguay (le premier sur une parcelle en location et le second sur les terres que lui et sa famille ont achetées), afin de pouvoir mettre en culture des terres qui n'avaient encore jamais reçu de riz. Danilo (entretien n° 119) explique également que les terres du Rio Grande do Sul sont peu disponibles et chères. Celles qu'il cultivait avec son père étaient *"usées"* et nécessitaient un apport important de produits phytosanitaires, d'engrais, ce qui nuisait à la rentabilité de l'exploitation.

Parmi ceux qui ont recherché des terres vierges, se trouvent également des exploitants ayant déjà repris l'exploitation de leurs parents en Uruguay, mais qui y ont développé la riziculture sur les parcelles d'élevage (entretiens n° 109 et 110). Le fait que des personnes enquêtées aient manifesté leur volonté de s'installer sur des terres vierges en Uruguay, montre que ces agents ne reculent pas devant le besoin d'aménager de nouvelles parcelles et conforte les témoignages attribuant le développement d'une partie des infrastructures hydrauliques et de voirie à l'arrivée de cultivateurs brésiliens en Uruguay. Cet extrait de l'entretien n° 114 en atteste : *"Au début il n'y avait pas de chemins... Ah si, ce petit là-bas que tu vois ... Il y en avait un. Et encore, ce chemin, c'était juste une trace sur le sol, il n'y avait pas de bordures délimitées ni rien. C'est*

l'entreprise pour laquelle je travaillais qui l'a fait, la X... Elle a commencé ces travaux en 1991. L'entreprise a fait beaucoup de chemins ; moi aussi j'en ai fait. Puis quand je me suis installé aussi. Les ponts qui sont là dans les marais, nous les avons tous fait en partenariat avec T ... [riziculteur et propriétaire brésilien voisin]. Tout a été fait en équipe, disons ... Entre les gens qui exploitent les terres d'ici, on s'est regroupés pour construire tous les chemins que tu vois là. Par contre on n'a pas encore réussi à avoir l'électricité. L'électricité est proche, mais n'arrive pas encore ici. Elle est à 30 kilomètres d'un côté et 30 kilomètres de l'autre côté, mais elle n'arrive pas ici".

La terre peut donc être recherchée pour sa nature même (facteur de production), mais aussi pour ses qualités (terres vierges). En cela, elle peut être demandée pour elle-même, sans autre exigence de la part du cultivateur, ici dans 13/26 des cas. Elle est aussi susceptible d'être recherchée sous réserve de correspondre à des qualités intrinsèques différenciées de terres vierges, intervenant dans 11/26 des entretiens. Elle est par ailleurs facile d'accès, puisque nous avons vu que le faire-valoir indirect est très répandu et que les riziculteurs brésiliens y ont largement recours. Elle est également aisée à acquérir car, comme le résume particulièrement bien ce propos tenu par João (entretien n° 116) : "*Ici tu viens, tu payes la terre et elle est à toi ; personne ne te demande rien*". Enfin, la terre peut être recherchée en Uruguay pour le capital qu'elle représente ; elle devient alors à la fois facteur de production et réserve de valeur.

Les réponses fournies par les riziculteurs montrent que la terre a été l'un des principaux facteurs d'attraction (pour 24 d'entre eux), tous types d'exploitations confondus. Les deux exploitants restants, pour lesquels elle n'a de valeur que dans une perspective plus large d'investissement ou de placement de capitaux, ne l'ont citée que comme facteur secondaire (entretiens n° 102 et 103). Mais la recherche de foncier est souvent couplée avec une attraction pour d'autres types de ressources ou de perspectives, qui sont envisagés maintenant.

- **Le jeu avec la frontière**

Cette dénomination de jeu avec la frontière recèle en réalité plusieurs types de facteurs jouant en faveur de l'attraction de l'Uruguay. Il ressort en effet des entretiens menés que, bien souvent, les exploitants ont été attirés par la perspective de pouvoir bénéficier d'un facteur favorable en Uruguay, tandis que dans le même temps, ils pouvaient bénéficier d'un autre facteur favorable au Rio Grande do Sul. Egalement, ils avaient la possibilité de tirer parti d'un facteur d'un côté de la frontière pendant un temps, puis suite à un revirement de conjoncture, de rechercher ce même facteur dans le pays d'à

côté. Nous avons recensé trois domaines dans lesquels ce type de perspectives jouaient un rôle : l'achat d'intrants, la commercialisation du produit et l'utilisation de la main d'œuvre, tour à tour envisagés ci-après.

- L'achat d'intrants

Edgar (entretien n° 121), qui a cultivé en Uruguay entre 1988 et 2001, traduit bien les stratégies menées vis-à-vis de l'achat d'intrants et les bénéfices qui en sont retirés : *"Comme on vit à la frontière, on avait une recette en dollars, et on pouvait acheter beaucoup d'intrants du côté brésilien, qui étaient en réis. Donc, avec la différence cambiale, c'était meilleur marché. Mais je ne te parle pas de fertilisants, je ne te parle pas de semences, de lubrifiants, de gasoil. Non, je te parle de petites choses, de l'alimentation ou des vêtements pour le personnel, le barbelé pour faire les clôtures, les pièces des machines. Tu vois, ces choses petites qu'on pouvait acheter et emporter sans problème. Mais finalement, le coût du transport, celui des fertilisants, qui sont des coûts élevés, étaient uruguayens. Il y a eu des moments où les fertilisants uruguayens étaient moins chers qu'au Brésil, mais historiquement ils sont plus chers qu'au Brésil. Les semences sont plus chères que les brésiliennes, car on paye en dollars, le gasoil aussi. Donc la plus grande partie des intrants était chère là-bas"*.

Alors que le prix des intrants n'a jamais été revendiqué par les agents enquêtés comme l'une des sources d'attraction de l'Uruguay, l'opportunité de s'approvisionner tantôt d'un côté tantôt de l'autre côté de la frontière a en revanche été mentionnée à plusieurs reprises. Le type de produits achetés au Rio Grande do Sul pour les "importer" en Uruguay dépend des prix relatifs dans l'un et l'autre pays et de leur évolution. Couramment, il s'agit de pièces détachées pour les machines, puis parfois de diesel ou de produits phytosanitaires. Concernant ces derniers produits, la possibilité d'acquisition est limitée pour les riziculteurs affiliés aux rizeries en Uruguay, qui leur fournissent généralement l'essentiel des intrants dont ils ont besoin. Dans ce cas, les riziculteurs ne peuvent jouer que sur la partie de leurs achats non centralisée par les moulins (soit parce qu'ils ont une part d'autofinancement soit pour des besoins ponctuels en cours de campagne).

- La commercialisation du produit

Outre la possibilité d'acquérir des intrants dans le pays le plus avantageux, des producteurs utilisent la même stratégie pour la commercialisation du riz. Il existe en effet des riziculteurs qui commercialisent leur riz du côté le plus offrant ; nous avons vu au

cours de la première partie que les prix au producteur sont souvent plus élevés au Rio Grande do Sul. La capacité des cultivateurs présents en Uruguay à commercialiser directement au Brésil dépend alors d'une part de leurs relations avec les financeurs, et d'autre part de leur dotation en infrastructures de stockage. Lorsqu'ils sont "affiliés" à des rizeries ou à des traders locaux, les riziculteurs ont l'obligation de leur remettre l'ensemble de leur production, ce qui les empêche de commercialiser leur récolte de façon individuelle (certains parviennent parfois à soustraire une partie de la récolte à la surveillance de leurs financeurs, mais ce sont des cas marginaux).

Les producteurs ne possédant pas d'infrastructures de stockage ou de séchage sont également limités dans leurs stratégies de commercialisation, car ils sont dépendants d'autres acteurs pour entreposer leur riz. Ces derniers mettent généralement en place des systèmes de prix de location des silos destinés à forcer les cultivateurs à leur vendre la part du riz qu'ils stockent auprès d'eux. Par exemple un système couramment pratiqué (tant en Uruguay qu'au Brésil) est de faire payer l'utilisation des silos en fonction du temps de leur utilisation (loyer fixe par semaine ou par mois) et d'y ajouter un prix très élevé de "retrait" du produit : si au terme de la période de location des silos, le producteur vend sa production auprès d'un autre acteur, le prix de "retrait" qu'il payera est tellement élevé que la perspective pour le cultivateur de réaliser des bénéfices sur une commercialisation individuelle est très réduite. Son intérêt est alors de tout vendre au propriétaire des silos puisque lorsque le riz reste sur place, il n'y a pas de prix de "retrait" à acquitter. De cette façon, les propriétaires d'infrastructures de stockage s'assurent que le riz passant par leurs silos y restera, se chargeant alors eux-mêmes de le commercialiser où bon leur semble, souvent au Brésil.

Malgré ces limitations, les agents de l'Uruguay qui exportent du riz directement au Brésil se sont multipliés au cours de la décennie 1990, comme nous avons pu le constater au sein du chapitre 4 de la première partie. Différentes configurations se présentent alors. Dans l'échantillon, deux exploitants possèdent des rizeries (entretiens 106 et 109), commercialisant vers le Brésil du riz paddy ou blanchi selon les opportunités commerciales, tout en achetant la production de tierces personnes. Julio et sa famille (entretien n° 109) en ont même fait une stratégie : alors qu'ils avaient au départ construit la rizerie pour leur propre production, ils ont petit à petit affilié de plus en plus de riziculteurs des alentours à leur entreprise et sont devenus de véritables industriels en plus de leur activité agricole. D'autres cultivateurs ont préféré se positionner comme des traders (entretiens n° 105 et 102) : ils cultivent eux-mêmes des superficies variant au gré de la conjoncture, financent en sus quelques producteurs et possèdent des relations étroites avec des rizeries uruguayennes et brésiliennes. Ils sèchent alors le riz qu'ils

récoltent et celui qui leur est livré pour le vendre sous sa forme paddy au plus offrant. Dans le cas de Victor (entretien n° 105), ce dernier s'est installé en Uruguay avec son frère dans le double objectif d'acquérir des terres et de recevoir du riz, afin de le commercialiser au Rio Grande do Sul auprès d'une rizerie appartenant à deux autres de ses frères. Il souhaitait donc tout à la fois accéder à du foncier, tirer parti d'une activité commerciale et assurer un approvisionnement à la rizerie que possèdent ses frères.

Enfin, les cas restants sont ceux de cultivateurs indépendants qui parviennent à vendre à l'exportation une partie de leur production. La part de la récolte que ces riziculteurs exportent dépend alors des années, et peut varier de 10 à 90 % selon l'état de leurs finances et les engagements pris avec les acteurs nationaux. La liberté d'action conférée par la possession d'infrastructures de stockage explique que seulement deux des neuf exploitations qui pratiquent l'exportation directe vers le Brésil ne possèdent pas ce type d'équipements (entretiens n° 121 et 123). Tous deux situés à moins de dix kilomètres de la frontière, les cultivateurs en question peuvent exporter leur riz encore vert (non séché) directement au sortir du champs, le temps de transport étant suffisamment réduit pour ne pas risquer de détériorer la qualité du grain durant le trajet entre l'exploitation et la rizerie. Les cultivateurs des entretiens n° 118 à 120 en revanche possèdent des silos mais n'exportent pas leur riz car leurs engagements financiers les en empêchent : ils traitent exclusivement avec des rizeries locales.

En synthèse, sur les neuf exploitants pratiquant la vente directe vers le Brésil (entretiens n° 102, 103, 105, 106, 109, 112, 113, 121, 123), deux ont donc leur propre rizerie, deux autres se positionnent comme des traders, et les cinq restants sont des cultivateurs exportant seuls leur propre production.

- La main d'œuvre

Au-delà des intrants et de la commercialisation, les exploitations tenues par des Brésiliens et situées à proximité de la frontière emploient fréquemment de la main d'œuvre brésilienne, même si les exploitants n'ont que rarement fourni des informations sur cette question. La localisation des exploitations leur permet en effet des passages réguliers et rapides de part et d'autre. Il arrive que lesdits employés soient engagés sans contrats de travail mais les contrôles accrus des services de police uruguayens ont contraint nombre de cultivateurs à limiter sinon à cesser ce type de pratiques.

Certains laissent toutefois entendre que nombreux sont les travailleurs brésiliens employés dans les rizières de leurs compatriotes, déclarés ou non : *"Ici tout le monde a la*

moitié des employés qui sont brésiliens, même s'ils ne te le disent pas. C'est difficile de travailler avec des Uruguayens, on ne peut pas avoir confiance dans leur travail (...). Ils n'ont pas de tradition pour planter le riz, ce qui fait qu'ils ne savent pas, dans la pratique, comment il faut faire. Donc il faut être toujours derrière eux, à regarder, surveiller, expliquer. C'est pour ça qu'on apporte avec nous des employés qui ont les connaissances" (entretien n° 116). Le motif invoqué pour cet état de fait est souvent la compétence des travailleurs, les travailleurs brésiliens faisant preuve d'un savoir-faire plus important en matière de riziculture. Ainsi, Eugenio (entretien n° 107) affirme : *"Je ne devrais pas le dire, mais je vais le dire : pour travailler dans les rizières, il faut que ce soit avec des Brésiliens. Sinon, tu es fini. Les Uruguayens sont très gentils, mais ils n'ont pas la culture du riz, leur culture c'est l'élevage ou autre chose."* Ou encore ce riziculteur rencontré au Rio Grande do Sul (entretien n° 23), dont le frère est allé cultiver en Uruguay entre 1985 et 1992 : *"Les Uruguayens n'avaient pas beaucoup d'expérience pour travailler dans le domaine des tracteurs et de l'irrigation. Alors mon frère a emmené la majeure partie du personnel d'ici, et il a complété là-bas par ce qu'il lui manquait."* Cela dit, les exploitants reconnaissent que cela était surtout valable avant que ne se développe le riz dans le pays, au cours de la décennie 1990.

Avec l'expansion rizicole, les travailleurs uruguayens se sont formés et, grâce à l'acquisition de compétences, mais aussi du fait des contrôles resserrés effectués par les autorités uruguayennes ainsi que des évolutions respectives des salaires relatifs dans les deux pays, les employés uruguayens sont aujourd'hui plus nombreux dans les rizières tenues par des Brésiliens. Car en réalité, comme nombre de salariés n'étaient pas déclarés, les conditions d'emploi pratiquées étaient généralement celles du Brésil. C'est sans doute cette raison, bien avant l'argument invoqué de leur compétence, que les cultivateurs ont longtemps privilégié l'emploi de travailleurs brésiliens, le salaire minimum exprimé en produit étant nettement moins élevé au Brésil tout au long des années 1990 (cf. chap. 3 de la partie I). A titre indicatif, nous avons recensé 387 salariés permanents pour l'année 2004 dans l'ensemble des exploitations uruguayennes que nous avons enquêtées, toutes activités confondues. Parmi ceux-ci, 78 étaient de nationalité brésilienne, tous déclarés en bonne et due forme aux dires de leurs employeurs. 16 exploitants (soit les deux tiers) ont répondu que tout ou partie de leur personnel était de nationalité brésilienne pour cette même année. Ces données sont à prendre avec précaution, car nous ne sommes pas en mesure de savoir si les exploitants ont réellement fait état de l'ensemble des travailleurs qu'ils employaient et les travailleurs saisonniers n'y figurent pas. Les cultivateurs enquêtés nous ont cependant dit que, les travailleurs ruraux uruguayens se formant et les différences salariales entre l'un et l'autre pays ayant été inversées, ceux-ci venaient de plus en plus fréquemment prendre la place des employés

brésiliens au sein des exploitations. Lorsqu'ils sont encore présents, les employés brésiliens occupent alors les fonctions les plus techniques et les postes à responsabilité.

Pour terminer sur la question frontalière, il faut signaler que si certains échanges transfrontaliers se font en toute régularité, il existe aussi des marchandises et des facteurs qui entrent et sortent du pays sans autorisation, généralement des intrants ou pour des employés. Toutefois ces phénomènes se sont estompés après la dévaluation du peso uruguayen en 2002, qui a renchéri les produits et facteurs brésiliens. La possibilité de bénéficier des différences dans les coûts et dans la rémunération du produit entre le Rio Grande do Sul et l'Uruguay a bien joué comme un facteur d'attraction pour les exploitants brésiliens, mais sur la période récente plusieurs enquêtés signalent que la contrebande tend à se réduire : *"(...) tout cela a peu à peu disparu. D'une part parce que la frontière a été plus surveillée et ensuite car les prix au Brésil ont augmenté. A mesure que le temps a passé, l'intensité de cet échange entre les deux pays a diminué. Et les rizières en Uruguay ont été cultivées avec des coûts uruguayens."* Par conséquent, la contrebande concernerait en 2004 plutôt les exploitations situées à proximité de la frontière (à moins de 50 kilomètres selon nos estimations) et/ou cultivant de part et d'autre, qui avaient en somme plus que les autres les moyens de se soustraire aux contrôles (ils connaissent les points de passages, les passeurs ou les douaniers). C'est en tout cas ce qu'exprime Julio (entretien n° 9) : *"Au début des années 1990, dans les exploitations qui étaient situées à proximité de la frontière, où c'est facile d'entrer, les coûts étaient totalement brésiliens en carburant et machinerie. La main d'œuvre également, car les employés étaient tous brésiliens. Et ils le sont encore jusqu'à aujourd'hui, dans cette région de la frontière. Mais plus on va vers l'intérieur du pays, moins la participation des coûts brésiliens dans l'exploitation est forte, jusqu'à disparaître totalement."*

Les rares exploitants qui ont reconnu jouer de la frontière vont dans le sens de cette analyse : *"Plus à l'intérieur des terres, ça ne m'intéresse pas. Je n'y penserais même pas. Si je sème ici, c'est parce qu'on a certains avantages en zone frontalière"* (entretien n° 116). Citons encore Everci, lui aussi situé à moins de dix kilomètres de la frontière : *"Ici la contrebande s'arrête seulement quand les prix s'égalisent des deux côtés et que ça ne vaut plus la peine de prendre des risques pour si peu"* (entretien n° 113). Everci dit toutefois que les choses se sont compliquées à la fin de la décennie 1990 : *"Avant c'était un ciel ouvert par ici, tout pouvait passer."* En zone frontalière les choses s'organisent pour permettre à ces "petites affaires" de continuer à fonctionner. Un exploitant, Edison (entretien n° 120), raconte que lorsque les prix sont plus intéressants du côté brésilien, il y achète la plupart de ses intrants, en particulier tout ce qui a trait à la mécanique et aux pièces détachées. Il dit payer une "propina" (i.e. pot de vin) aux douaniers, en passant la

frontière. Edison les connaît tous et selon lui : *"Tous acceptent, mais chacun fait son prix"*. Tout comme João (entretien n° 116), il affirme que les agriculteurs de la région ayant ce genre de pratiques se connaissent et lorsque les conditions de passage changent, ou lorsque l'un d'entre eux se fait "épingler", il prévient ses collègues. Lorsque la marchandise à faire passer est trop volumineuse ou risquée, ils engagent des tiers, spécialisés dans ce genre d'affaires. Et de conclure : *"Ici, la frontière, c'est comme ça."* En matière de commercialisation du riz, les exportations illicites sont moins fréquentes : un camion chargé de riz est très visible et il en faut de nombreux pour écouler des récoltes de plus de 6 t/ha récoltées sur plusieurs dizaines d'hectares.

Finalement 11/26 des producteurs mentionnent la possibilité de jouer avec les disparités nationales comme ayant été déterminante dans leur choix d'installation en Uruguay et cinq ne la mentionnent que comme un déterminant secondaire. Au total, cela représente tout de même plus de la moitié de la population enquêtée et concerne tous les types d'exploitations mis à part le type familial.

- **La recherche de liquidités et de financements**

Le troisième motif d'attraction de l'Uruguay invoqué est l'accès que le pays offre à des financements. L'Uruguay n'opposant aucune restriction quant à la nationalité du bénéficiaire, les exploitants brésiliens ont pu recevoir des financements officiels au même titre que les cultivateurs nationaux (les entretiens menés auprès des responsables du BROU pour le financement des riziculteurs à Montevideo, Tacuarembó puis à Lascano le confirment), mais aussi plus souvent des financements octroyés par les rizeries. Jusqu'à la crise financière de 2002, le BROU considérait les garanties constituées par les machines des cultivateurs et par le droit de préemption sur leur récolte comme des cautions suffisamment sûres. Mais, depuis le milieu des années 1990, les conditions d'accès aux prêts se sont quelque peu durcies. Le non recouvrement de certains prêts, la mauvaise récolte ayant suivi *"El Niño"*, puis la baisse des prix ont mis en difficulté de nombreux riziculteurs et des Brésiliens ont fui vers leur pays d'origine, emportant avec eux leur outillage et leur récolte. Petit à petit, le BROU a réduit ses prêts aux agriculteurs qui n'étaient pas en mesure de fournir des garanties immobilières (possession de terres ou de bâtiments). Leur financement s'est alors fait via les rizeries ou les propriétaires fonciers, qui se sont portés caution pour les cultivateurs sans patrimoine immobilier.

Aucune statistique n'étant disponible, ni auprès du BROU, ni auprès des rizeries pour quantifier ce phénomène, nous n'avons pu savoir combien de cultivateurs sont ainsi

partis en laissant leurs dettes. Toujours est-il que ces affaires ont fait grand bruit en Uruguay, à tel point que le BROU a publié des circulaires internes invitant ses succursales à exiger des garanties plus fiables pour les riziculteurs d'origine brésilienne. Le personnel de la banque nous a confirmé à différentes reprises l'existence de telles circulaires mais n'a pas souhaité nous en fournir de copies. Des entretiens menés avec des experts (BROU à Lascano et INIA à Montevideo) font également état – sans toutefois être en mesure de le quantifier – de quelques producteurs exploitant des rizières de chaque côté de la frontière et qui auraient profité d'emprunts bancaires obtenus en Uruguay pour financer leur campagne du côté brésilien. Ainsi cet ingénieur agronome du BROU explique : *"Dans les années 1990, surtout à la fin, le Brésil offrait peu de crédit et les taux d'intérêt étaient très élevés. En revanche l'Uruguay offrait un accès au crédit bien meilleur. En plus de cela le crédit au Brésil était exprimé en réis alors qu'en Uruguay tout était "dollarisé", y compris les emprunts. Les cultivateurs qui avaient des entreprises des deux côtés préféraient emprunter du côté uruguayen, qui leur octroyait beaucoup plus, et ils repassaient une partie de cet argent sur leur production brésilienne : autrement dit les crédits uruguayens finançaient aussi l'activité du côté brésilien."*

Jusqu'à la fin de la décennie 1990, les cultivateurs brésiliens ont eu accès aux financements bancaires et cela a constitué dans cinq cas de l'échantillon (entretiens n° 115, 120, 122, 123, 125) l'une de leurs principales attractions de l'Uruguay. Ce ne sont que des exploitants de type entrepreneur familial et investisseur qui ont identifié l'accès aux financements comme un élément déterminant. Trois autres exploitants ont fait référence à ce facteur mais seulement comme ayant facilité leur installation en Uruguay (pour ces derniers la terre a été l'élément décisif et central) ; ce sont Eugenio et Marcelo (respectivement entretiens n° 107 et 108), tous deux exploitants familiaux, ainsi qu'un entrepreneur patrimonial (l'entretien n° 106) pour lequel l'accès au crédit a *"favorisé"* son activité en Uruguay.

- **La recherche d'un environnement économique et politique**

Dernier facteur d'attraction mentionné, l'environnement politique et économique du pays a sans doute joué un rôle plus important que ne le lui reconnaissent les exploitants. Seuls Luis et André (entretiens n° 103 et 102) l'ont cité comme ayant été un facteur d'attraction déterminant. Quant à Ademir et Celio (entretiens n° 104 et 106), ils lui reconnaissent un rôle secondaire. Les premiers étaient dans une stratégie de diversification des risques et des revenus (en plus de l'accession au foncier) ; la localisation d'une partie de leur activité en Uruguay leur permettait de ne pas être

totalemment à la merci des revirements conjoncturels brésiliens et éventuellement de réaliser une opération de spéculation immobilière. Luis (entretien n° 103) exprime ainsi cette volonté de diversifier les risques : *"Pourquoi avons-nous acheté en Uruguay ? Parce que c'est toujours plus intéressant [mais conveniente], à notre avis, d'avoir son activité dans plus d'un endroit. C'est plus de sécurité ...Parce qu'on est allés là pour avoir plus de sécurité"*. L'aspect spéculatif est particulièrement important pour André (entretien n° 102) qui a massivement investi durant les années de crise ; cet agent a acquis 50 000 hectares entre 2002 et 2003, rachetant le patrimoine foncier d'entreprises endettées directement auprès du BROU³⁴. Par ailleurs, tous apprécient en Uruguay l'absence de luttes foncières. Exploitant de grandes superficies (supérieures à 3 000 hectares), ces agents ne redoutent plus le risque de voir leurs établissements occupés par des sans terres, ou de subir une désappropriation partielle (en cas de réforme agraire par exemple).

Pour conclure à propos des ressources que les riziculteurs brésiliens recherchent réellement en Uruguay, la réflexion suivante extraite d'un entretien mené auprès d'un chercheur de l'INIA nous semble offrir une bonne synthèse de ce qui a vraiment compté : *"...la réponse, c'est parce qu'il y a un avantage. En fait je dirais qu'il y a plusieurs avantages. Le premier, c'est que les terres uruguayennes sont moins chères qu'au Brésil. Le coût du facteur "terre" est donc avantageux. En deuxième lieu, il n'existe pas en Uruguay de contrôle douanier, qui vérifie, qui demande ce qu'ils font. Parce qu'il y a une frontière très facile à passer. Il est fréquent que quand le change de la monnaie real / peso est favorable à un produit au Brésil, ils l'achètent et ensuite l'amènent ici. Donc je pense que, pour comprendre leur motivation, l'avantage économique radical s'appuie sur divers facteurs favorables. Ils font une combinaison sélective de facteurs, choisissant lequel leur convient dans chaque pays. Le premier est la terre, qui clairement est moins chère. Le second est les intrants, c'est à dire les fertilisants, les engrais, le gazoil, les lubrifiants, les pièces pour les machines... Généralement, c'est meilleur marché au Brésil. Dans ce cas, ils amènent tout ce qui leur convient du Brésil ... Pour cela le concept de jeu, l'avantage économique, eux-mêmes l'élaborent, le fabriquent, choisissant divers facteurs de chaque pays, y compris la main d'œuvre. Je ne sais pas aujourd'hui..."*

³⁴ Une mesure a été mise en place en 2003 permettant de rembourser une dette avec des bons du trésor. Ces titres ont perdu une grande partie de leur valeur de marché suite à la crise financière mais sous certaines conditions, le BROU les a acceptés comme moyen de paiement en les reprenant à leur valeur nominale. Il y a donc eu des accords entre des entreprises ou des producteurs endettés, acquéreurs de terres et BROU, permettant de rembourser une dette directement auprès du BROU avec des bons du trésor achetés à leur valeur de marché et repris par le BROU à leur valeur nominale. Dans la transaction, l'acquéreur gagnait donc la différence, le BROU se voyait rembourser une partie des sommes prêtées et les bons du trésor trouvaient acquéreur. Ce type de transactions effaçait la dette du producteur et annulait la dette privée par l'achat de dette publique (source : *Norma Transitoria 4.28*, Banco Central del Uruguay en date du 17 juillet 2002).

Mais pendant de nombreuses années, ils apportaient la main d'œuvre, les employés, en les payant très peu, sans aucun type de sécurité sociale. Ce qui veut dire que leur produit a des coûts de production moins importants. La somme des facteurs sélectifs qui dans leur logique commerciale est produire au moindre coût. Je crois que c'est ça l'affaire. Tu comprends ?". Quoiqu'un peu confus sur la fin de son intervention, ce chercheur avance l'idée intéressante et qui, au vu des entretiens menés auprès des exploitants semble tout à fait appropriée, de "combinaison sélective de facteurs", le premier d'entre eux étant la terre, le second étant la possibilité de "faire son marché" entre ce qui est avantageux plutôt d'un côté de la frontière ou plutôt de l'autre, et ce particulièrement pour les exploitants les plus proches de la frontière³⁵.

Les liens entre les facteurs considérés comme attractifs et les types d'exploitants laissent surtout percevoir que si tous recherchent des terres – que ce soit pour s'installer ou pour croître – les types entrepreneur patrimonial ou l'investisseur possédant de grandes superficies sont aussi sensibles à la stabilité politique et économique du pays, tandis que l'entrepreneur familial et l'investisseur de taille modérée ont tendance à rechercher en parallèle plutôt des financements ou une meilleure valorisation du produit. L'agriculteur de type familial semble, quant à lui, avant tout motivé par un désir d'accroître ses superficies, les autres facteurs comme le prix du produit ou l'accès à des financements n'étant que des facteurs d'attraction "collatéraux" dont il dispose pour faciliter la mise en œuvre de son installation en Uruguay. Il est aussi le seul à ne pas avoir invoqué la possibilité de jouer avec la frontière comme ayant été un facteur d'attraction déterminant dans sa prise de décision. Concernant ce dernier point, tous les autres types semblent avoir à un degré ou à un autre considéré cette opportunité. Les entrepreneurs patrimoniaux et les investisseurs ont plutôt pris en compte les ouvertures commerciales liées à la mise en marché du riz (souvent parce qu'ils ont les moyens de construire les infrastructures nécessaires et disposent également de réseaux pour trouver des acquéreurs au Brésil) et la possibilité pour les plus capitalisés d'entre eux "d'affilier" des cultivateurs locaux. Les petits entrepreneurs, eux, se sont plutôt limités à la possibilité d'élaborer des stratégies flexibles d'achat d'intrants.

Outre le fait qu'elle permette la mise à profit des différences nationales, la proximité des zones de départ et d'arrivée joue également un rôle sur des dimensions moins économiques de l'arbitrage qui concourent aussi à décider la mobilité productive.

³⁵ Nous tenons à souligner que les riziculteurs uruguayens doivent également jouer avec la frontière, même si de l'avis de nombreuses personnes enquêtées ces pratiques semblent être moins répandues dans la population uruguayenne. En tous les cas cela n'empêche pas que cela constitue une motivation pour les *riograndenses* de produire en Uruguay.

3.1.3. Une prise de décision favorisée par la proximité territoriale

La configuration géographique et productive des zones de départ et d'arrivée contribue à faire apparaître des ressemblances entre elles, tandis que leur proximité géographique les rend facilement accessibles pour les populations respectives de l'Uruguay et du sud du Rio Grande do Sul. Par ailleurs, la dimension cognitive de la territorialité participe également à rapprocher ou au contraire à éloigner les habitants de l'un et l'autre pays, selon qu'ils ont le sentiment d'adhérer ou non à un même type de corpus de normes culturelles ou comportementales. Nous envisageons alors comment ces dimensions interviennent sur la décision d'installation des exploitations en Uruguay. Les entretiens réalisés font apparaître deux domaines de l'arbitrage sur lesquels la proximité territoriale a pu jouer un rôle déterminant : le premier est lié à la possibilité d'articuler le lieu de travail et le lieu de vie entre les deux pays, tandis que le second explore plus spécifiquement le regard que portent les riziculteurs sur leur appartenance territoriale.

- **Articulation lieu de travail / lieu de vie**

Il est frappant de constater que le lieu de résidence n'est aucunement lié à la localisation effective des différentes unités productives. Nous aurions pu attendre des exploitants exerçant de longue date en Uruguay qu'ils se fussent installés dans ce pays ; or il n'en est rien. Pas plus d'ailleurs que les agriculteurs de type familial, dont on pourrait penser qu'ils associent domicile et exploitation.

Citons pour exemple João (entretien n° 116), dont la femme est uruguayenne qui affirme : *"vivre en Uruguay, non, je ne l'imagine même pas. Je ne voudrais pas."* João travaille pourtant en Uruguay depuis 1991 ... Ou encore Ademir (entretien n° 104), habitant dans une ville frontalière (côté brésilien), à 65 kilomètres de son exploitation et effectuant le trajet entre l'une et l'autre depuis plus de dix ans : *"Ici, à R... [lieu de son exploitation en Uruguay], vivre à X... [ville frontalière] c'est le mieux : c'est la ville la plus proche, qui a le meilleur accès. On est dans un endroit super ... Moi, je suis ici en permanence. Je viens un moment, ou bien je passe toute la journée ici. Dans les pics d'activité, je suis ici samedi, dimanche, lundi, j'y suis toujours. (...) Il se peut que je ne vienne pas pendant deux jours, mais en général je viens"*. Lorsqu'il parle de la ville la plus proche, Ademir exclut d'emblée toutes les villes uruguayennes des environs, dont certaines sont bien plus proches que celle de son domicile. Ayant toujours vécu simultanément dans les deux pays et à l'image de ses parents riziculteurs qui l'ont précédé de 30 ans, Ademir n'imagine pas vivre en Uruguay.

Pour certains, dont le domicile est éloigné, la décision prise peut parfois être difficile à assumer, tel Flavio (entretien n° 123) qui confie : *"J'ai opté pour l'Uruguay mais c'est dur, tu sais. La famille est loin, en été je ne les vois presque pas, ça me prend trop de temps pour y aller [plus de 300 kilomètres]. En hiver c'est mieux, j'y vais tous les week-end, ou des fois je peux y rester une semaine entière"*. Malgré cela Flavio n'envisage pas de faire venir sa famille auprès de lui. Cette façon de ne percevoir l'Uruguay que comme un espace professionnel transparait dans les infrastructures et les aménagements dont disposent les riziculteurs sur l'exploitation. Ainsi, certains cultivateurs qui ont besoin de rester sur leur exploitation mais qui n'ont pas les moyens d'y construire une habitation, ont confectionné des cabanes en tôles ou en bois, afin de séjourner près des rizières en saison³⁶. Certes, la précarité de l'habitat témoigne en partie de la précarité de leur propre situation mais aussi d'un refus de s'installer durablement sur l'exploitation. D'autres cependant ont construit des maisons sur leurs exploitations uruguayennes mais n'y vivent pas de façon continue (entretiens n° 102, 112, 113, 118, 119, dont seul Everci – entretien n° 113 – vit véritablement en Uruguay). Ces derniers témoignent alors d'une volonté plus grande de stabilité et souhaitent s'établir durablement en Uruguay ce qui les amène à rechercher un confort sur l'exploitation, sans pour autant renoncer à leur logement au Brésil.

Les entretiens effectués, par les articulations qu'ils révèlent entre famille et exploitation, appellent une réflexion sur la personne du chef de l'exploitation rizicole, qui pour le lecteur européen casse quelque peu les stéréotypes sur le monde agricole. Il semble en effet que le statut de chef d'exploitation tende à se dissocier du mode de vie agricole : d'une part en raison de la nature du travail qu'il fournit, et d'autre part en raison du lieu et du mode de vie de la famille. Sur quatre types d'exploitations, nous observons que deux n'amènent pas le chef d'exploitation à réaliser le travail des champs, celui-ci se consacrant plutôt aux tâches de gestion et de commercialisation. Il a certes besoin, pour diriger l'exploitation, d'avoir des connaissances d'ordre technique sur la riziculture, mais il n'est plus à proprement parler agriculteur puisque le travail strictement agricole est laissé à des employés. Cette délégation des tâches au sein des grands établissements commerciaux n'est pas nouvelle au Brésil, les modèles des plantations caféières et sucrières ayant depuis longtemps montré qu'il était courant d'administrer des exploitations sans avoir jamais travaillé aux champs. Mais en corollaire de cela, l'évolution des moyens de transport, l'équipement automobile et "l'intellectualisation" de la fonction de certains chefs d'exploitations leur ont permis de localiser le domicile familial hors de l'exploitation, le plus souvent dans les villes environnantes. Ainsi en

³⁶ Nous retrouvons dans cette situation les deux agriculteurs familiaux des entretiens n° 107 et 108, ainsi qu'Armando (entretien n° 25 détaillé plus haut).

règle générale (pour les riziculteurs enquêtés) nous notons que plus l'exploitation est grande, moins le travail des champs y est exercé par des membres de la famille, et plus le domicile familial a de chances de se situer en ville, voire dans une ville éloignée. Le chef d'exploitation se rend alors plus ou moins régulièrement dans les rizières pour superviser les différentes opérations. Cette dissociation lieu de travail/ lieu de vie est dès lors en mesure d'affecter les choix de localisation puisque la décision prise n'a pas nécessairement de répercussions majeures sur la vie familiale.

Seuls 8/26 des riziculteurs avaient établi leur résidence principale en Uruguay³⁷ au moment de notre enquête (voir les éléments surlignés dans le tableau de l'annexe 9). Tous les autres restaient domiciliés au Brésil, tantôt dans leur région d'origine, tantôt dans des villes frontalières. Tous ceux qui continuent à résider au Brésil ne sont présents sur leur exploitation que pour y travailler et rentrent chez eux aussi souvent que possible. Parmi eux, ceux dont le domicile familial est situé à proximité de la frontière ou qui disposent d'un personnel suffisamment compétent et sûr à qui confier le travail rentrent souvent chez eux, presque tous les jours. Certains même délèguent massivement les tâches à accomplir et ne se rendent sur l'exploitation uruguayenne qu'un à deux jours par semaine. D'autres résident plus loin de leur lieu de travail et n'ont pas le temps, ou pas les moyens financiers de rentrer chez eux. Ils essaient alors de se rendre dans leur famille pendant le week-end, tandis que les femmes et les enfants viennent les visiter durant les vacances. Pour ces exploitants, l'Uruguay ne représente qu'un lieu de travail, et leur vie sociale se fait dans leur pays d'origine.

Dans 18/26 des entretiens, le domicile familial est donc maintenu au Rio Grande do Sul et la localisation du domicile n'est pas liée à un type d'exploitation : tous les riziculteurs sont susceptibles de se localiser tantôt d'un côté, tantôt de l'autre de la frontière, et tous montrent une nette préférence pour le Rio Grande do Sul. Ces comportements montrent d'une part que les exploitants dissocient clairement pays de résidence et pays d'activité, et d'autre part qu'ils ne sont pas prêts à accompagner la décision de mobilité productive d'une migration familiale. S'ils avaient dû déménager, un certain nombre d'entre eux n'aurait certainement pas décidé l'installation des rizières en Uruguay. De toute évidence, ils se rendent en Uruguay pour des raisons d'ordre avant tout professionnel, y recherchant des avantages liés à leur activité.

³⁷ En 2004 ou lors de la dernière année d'exercice en Uruguay si l'activité y a cessé.

- **Proximité territoriale**

Le fait que l'installation en Uruguay ne provoque pas de ruptures majeures dans la vie familiale et sociale de l'exploitant se confirme d'autant plus que l'environnement productif de l'Uruguay est, nous l'avons vu, en de nombreux points semblable au Rio Grande do Sul.

Valmir (entretien 125) nous explique qu'avant son départ, il recherchait des terres vierges. Lorsque nous lui demandons pourquoi il n'a pas effectué ses recherches en direction du Centre-Ouest du Brésil, il nous répond : *"Oui, mais regarde ... Un déménagement, c'est pratiquement invivable. Non que ce soit totalement impossible, de temps en temps j'y pense, mais c'est très différent de partir d'ici, de la frontière entre l'Uruguay et le Rio Grande do Sul et d'aller vers Goiás. C'est pas du tout pareil que de venir en Uruguay. De quitter la région frontalière, traverser du côté uruguayen et venir travailler ici, même si c'est un autre pays, c'est presque la même chose, alors que quitter la frontière et aller dans le Mato Grosso ou Goiás, c'est totalement différent. C'est le jour et la nuit. C'est le peuple brésilien, c'est le Brésil, mais le changement est bien plus grand, c'est un autre monde, d'autres coutumes, c'est incomparable."* A la même question, voici ce que répond Gilberto (entretien n°124) *"Parce que c'était voisin, c'était à côté des terres que j'avais. Et puis c'était déjà connu. Principalement c'est cela : pour la mitoyenneté, et je connaissais depuis longtemps."*

La proximité et la ressemblance avec le Rio Grande do Sul font de l'Uruguay un territoire plus facilement appropriable pour des riziculteurs *riograndenses* que ne le seraient des terres lointaines pourtant brésiliennes. Luis (entretien n° 103) dans l'extrait suivant abonde dans ce sens : *"[à propos de l'Uruguay] C'est un pays intéressant, c'est un petit pays, civilisé, et il y avait les mêmes alternatives qu'au Rio Grande do Sul. De toutes les façons, soit tu vas en Uruguay, soit tu vas vers le Nord, vers le Centre, au Mato Grosso. Mais on a pensé que l'Uruguay ... Premièrement c'était plus près, plus civilisé. Beaucoup plus civilisé. Les lois en Uruguay existent, comme au Rio Grande do Sul. Ça nous ressemblait plus, à nous et à notre façon de vivre."* Cette proximité avec l'Uruguay, la facilité à se l'approprier matériellement et mentalement, à l'envisager parfois comme une extension territoriale, a dirigé les riziculteurs *riograndenses* vers la frontière sud plutôt que vers le centre du Brésil. Cela conduit même certains brésiliens à affirmer clairement qu'ils conçoivent l'Uruguay comme une "extension" du Brésil.

Les éléments qui déclenchent le processus d'arbitrage sont donc dans la majorité des cas liés à une volonté d'installation, parfois accompagnée de la perspective d'une

transmission patrimoniale – en particulier pour les entrepreneurs patrimoniaux – ainsi qu'à la fuite de situations de surendettement. Les facteurs d'attraction pour l'Uruguay sont alors liés à des différences structurelles et conjoncturelles entre les deux pays (prix des facteurs de production, accès aux financements) parmi lesquelles le prix de la terre arrive en bonne place. Toutefois, pour certains, c'est bien la faible distance séparant les deux environnements productifs qui contribue à rendre ces facteurs attractifs et mobilisables par l'exploitation. Nous constatons par ailleurs que le type d'exploitation n'est pas significativement lié avec un facteur d'attraction particulier, ni même avec des pratiques territoriales, puisque même les exploitants familiaux dissocient le lieu du domicile et celui du travail.

Si tous sont parvenus à s'installer en Uruguay malgré des structures de production et des dotations en capitaux de toute évidence très différentes, c'est assez logiquement parce qu'ils en ont eu les moyens. Encore faut-il savoir quels ont été ces moyens : c'est ce que nous tentons d'envisager ci-après.

3.2. Les moyens d'installation et les mobilités productives

Comprendre quels ont été les moyens dont ont disposé les riziculteurs pour s'installer permet de renseigner sur ce qui a donné aux différents exploitants la capacité matérielle de s'installer en Uruguay. En effet, l'arbitrage précédant la décision tient compte des coûts de la mobilité, que l'exploitant compare aux capacités dont il dispose pour la mettre en œuvre. Nous entendons par "moyens" d'une installation tous les éléments matériels (financiers, machines, terres, etc.) qui constituent un capital pour l'exploitant par rapport à son objectif de mobilité. Nous entendons par "soutiens" les éléments intangibles apportés par des tiers ; généralement les soutiens fournissent des moyens matériels, mais pas seulement. Si les moyens permettant la mobilité surpassent ses coûts, le choix de la mobilité productive se trouve alors conforté. C'est une fois encore le dépouillement des entretiens, mené sur le même mode que précédemment, qui fournira le matériau fondant les résultats qui suivent.

3.2.1. Les différents moyens d'une installation

Les différents moyens d'une installation auxquels les exploitants ont eu recours sont reportés dans le tableau présenté en annexe n° 7. Ils ont été distingués en fonction de leur origine géographique : les soutiens émanant du Rio Grande do Sul ont été différenciés de ceux provenant de l'Uruguay. Cela permet en particulier de voir si

l'exploitant possédait déjà des soutiens situés en Uruguay ou s'il s'est avant tout appuyé sur des ressources provenant de son environnement brésilien. Ensuite, pour chacun des deux pays, les moyens invoqués sont référencés selon qu'ils émanent de la famille, d'industries ou d'agents de la commercialisation (entreprises exportatrices), de banques ou encore de réseaux autres. Ces soutiens peuvent avoir apporté des moyens financiers, un accès au foncier, une assurance de revenu ou une possibilité de retour en cas d'échec, etc. Figurent également les moyens propres à l'exploitant ; ils peuvent être des revenus perçus hors de l'agriculture ("autres revenus") – il s'agit alors d'exploitants pluriactifs – mais aussi du capital dont l'agent dispose au sein d'un établissement installé au Rio Grande do Sul. Nous les présentons alors selon qu'ils émanent de la famille du territoire de départ puis de la zone d'arrivée, avant d'envisager ceux provenant de l'extérieur de la famille.

- **Les soutiens familiaux dans le territoire de départ**

Si Pedro (entretien n° 111, très proche sur ce point des entretiens n° 106, 117, 118) a pu ouvrir une unité productive en Uruguay, c'est parce que sa famille, avec laquelle il possédait déjà 4 500 ha au Rio Grande do Sul, l'a soutenu dans sa démarche. Il voulait accroître les superficies exploitées et pensait pouvoir faire de bonnes affaires en Uruguay. Pedro a alors tenté de persuader le reste de sa famille de le soutenir dans ses projets. Dans un premier temps, son père lui a prêté les machines qu'il possédait et lui a donné carte blanche pour démarrer une unité productive qui leur appartiendrait à tous (à Pedro, son père et deux de ses frères), au début sur des terres louées. Pedro démarre ainsi avec 700 hectares et les membres de sa famille participent à des degrés divers à l'activité uruguayenne. Comme c'est souvent le cas lors d'aides familiales, tous les membres de la famille possèdent une partie du capital de l'ensemble des unités productives. Les risques sont ainsi diversifiés mais les destins de chaque unité sont liés entre eux. Cela a permis à Pedro de démontrer la rentabilité de l'activité uruguayenne. Avec les siens, ils fonctionneront ainsi de 1980 à 1987, obtenant de bons résultats. Pedro désirant croître encore, c'est à nouveau le groupe familial dans son ensemble qui cède 1 270 ha possédés au Rio Grande do Sul sept ans après l'ouverture de la première unité productive uruguayenne, pour acheter 2 900 ha de l'autre côté de la frontière.

Dans d'autres cas, l'installation en Uruguay engage la famille à vendre l'ensemble des terres qu'elle possède au Rio Grande do Sul afin d'en acquérir davantage en Uruguay. C'est ce qui est arrivé par exemple pour Danilo (Entretien n° 119) : "*Dans un premier temps, un des facteurs qui a le plus enthousiasmé mon père, ce sont les terres vierges ... parce que c'est mon père qui avait les ressources patrimoniales. Moi j'étais enthousiaste*

à l'idée de cultiver une aire plus grande, d'agrandir l'affaire. Et mon père avait le patrimoine, les réserves". Ici, la vente des terres brésiliennes (350 ha) a permis l'achat de 700 ha en Uruguay. Gilberto (entretien n° 124) également a dû vendre le patrimoine familial pour pouvoir acheter en Uruguay. Quelle que soit la situation, cela suppose des négociations avec l'ensemble des membres de la famille considérés comme ayants droit sur le patrimoine vendu.

Mais les soutiens familiaux apportés depuis le territoire de départ sont d'abord des moyens financiers et des machines agricoles, que les exploitants ont pu emprunter et utiliser dans leurs rizières uruguayennes dans les premiers temps.

- **Les soutiens familiaux dans la zone d'arrivée**

Les soutiens familiaux apportés depuis la zone d'installation consistent souvent en l'existence de réseaux. Ce sont ces réseaux qui permettent de trouver des terres, des financements, de se porter caution devant des tiers, etc. La famille apporte également des moyens matériels parmi lesquels la terre et les machines reviennent régulièrement. Il s'agit alors de familles exerçant déjà en Uruguay ; elles proposent une transmission de patrimoine au jeune souhaitant s'installer, comme nous l'avons vu dans la description des éléments déclencheurs. La famille présente sur la zone d'arrivée peut aussi louer des terres à un fils ou un neveu dans des conditions préférentielles. Dans certains cas, l'exploitant fonctionne durant quelques années en utilisant ces soutiens. Ensuite, une fois sa situation stabilisée, il mène une stratégie plus indépendante, tel Dari (entretiens n° 112 présenté en début de chapitre précédent) ou Everci et Flavio (entretiens n° 113 et 123).

- **Les apports personnels et les soutiens extrafamiliaux**

Les cultivateurs peuvent aussi apporter un capital personnel lors de leur installation. Eugenio et Valmir (entretien n° 107) par exemple, lorsqu'ils ont quitté leur exploitation au Rio Grande do Sul, ont emporté avec eux l'ensemble des machines agricoles avec lesquelles ils travaillaient. Le constat est le même pour Flavio (entretien n° 123) qui possédait une exploitation au Rio Grande do Sul et a amené ses outils en Uruguay.

Mais le capital apporté peut aussi être d'origine extra-agricole, les riziculteurs mobilisant d'autres revenus qu'ils perçoivent. Ici, nous trouvons des revenus liés à l'activité agricole : Everci par exemple possédait, en parallèle de son activité agricole, une entreprise de transport routier et rendait également des services d'aviation agricole

pour des tiers. Lorsqu'il a voulu installer ses rizières dans le pays voisin, il a vendu ses avions pour régler des dettes et dégager des liquidités qu'il a réinjectées dans l'activité rizicole. Il a en revanche conservé l'entreprise de transport qui lui offre des revenus plus réguliers que la riziculture. Nous trouvons également dans cette situation Armando (entretien n° 125) qui grâce aux revenus des services de récolte qu'il prêtait à des tiers a pu continuer à rentabiliser ses machines et constituer un petit capital qu'il a investi dans son installation en Uruguay. Mais les autres revenus peuvent aussi provenir d'activités sans aucun lien avec l'agriculture ; citons pour exemple Edgar (entretien n° 121), qui possédait parallèlement à son activité rizicole une petite imprimerie au Rio Grande do Sul. Les revenus dégagés par cette dernière lui ont fourni des liquidités indispensables à sa venue en Uruguay et il a par la suite toujours conservé cette imprimerie. Une autre illustration, sans doute extrême, est celle d'André (entretien n° 102), qui possède une grande industrie manufacturière et possède avant tout les caractéristiques d'un homme d'affaires. André a utilisé l'exploitation uruguayenne comme un placement de capital et n'a éprouvé aucune difficulté à fournir les liquidités et garanties nécessaires à l'achat de plus de 7 000 ha lorsqu'il est arrivé en Uruguay, en 1992.

Pour compléter leurs propres apports de moyens matériels et financiers nécessaires à une installation dans le pays voisin, les riziculteurs font appel, nous l'avons vu, à des soutiens familiaux. Cependant lorsqu'ils ne trouvent pas dans leur entourage de personnes prêtes à les soutenir, ou lorsque ces dernières ne leur apportent pas des moyens suffisants, les cultivateurs font appel à des sortes de "parrains", qui leur fournissent sur place les moyens de produire. Eugenio et Valmir, parrainés par une rizerie – entretien n° 107 détaillé en début de chapitre précédent – étaient dans cette situation, par ailleurs très similaire à celle de Marcelo et Roni (entretien n° 108). Oscar (entretien n° 114) également, dont l'ancien patron lui a permis de cultiver quelques hectares à son compte, puis l'a soutenu dans sa recherche de terres et s'est porté caution auprès des propriétaires fonciers et des bailleurs de fonds. José enfin (entretien 115), qui a bénéficié de ses relations avec un ami : ce dernier l'a convié à s'installer avec lui, proposant de fournir la majeure partie des apports financiers, José n'ayant qu'à venir avec ses machines et pouvant bénéficier de 25 % des parts de l'entreprise. Dans ces quatre cas, ces "parrains" ont fourni à des cultivateurs que ne possédaient que peu de capital de départ, les moyens d'exploiter en Uruguay. Pour l'installation et l'insertion professionnelle des cultivateurs les moins capitalisés, les réseaux professionnels ont donc été des acteurs clefs de leur stratégie.

Les soutiens des banques ont également compté dans la zone d'arrivée, neuf cultivateurs ayant eu recours aux financements de campagne qu'elles offraient, tandis que

les autres se sont plutôt reposés sur les rizeries pour financer la mise en culture des champs. Les banques procurent ainsi des financements de campagne, tandis que les rizeries ou les traders fournissent tout à la fois un marché aux agents qu'ils soutiennent, des financements de campagne, parfois également un accès au foncier. De sorte, le rôle joué côté uruguayen par les agents de l'industrie ou de la commercialisation peut être déterminant car comme le souligne cet agriculteur : "*Si tu es propriétaire, c'est plus facile d'obtenir un financement de campagne auprès des banques. Si tu es locataire, normalement tu passes par les rizeries. Tu passes un contrat avec les rizeries, et les rizeries vont voir les banques*"³⁸ (entretien n° 123). Notons enfin que les procédures simplifiées d'importation d'engins agricoles telle l'admission temporaire ont joué un rôle certain, puisque 11 producteurs ont utilisé des machines provenant du Rio Grande do Sul, soit empruntées à de la famille proche (entretiens n° 117, 118, 119 et 121) soit de leur propre parc (entretiens n° 107, 108, 115, 123, 124 et 125).

Ainsi, les exploitants souhaitant accéder à l'Uruguay apportent, lorsqu'ils en ont, un capital personnel. Celui-ci consiste le plus souvent en des machines agricoles (7/26 des cas ont apporté leurs propres machines) et en des ressources financières provenant dans 6/26 des cas d'activités autres que la riziculture. Ces revenus d'autres activités sont primordiaux pour les agriculteurs sans appuis familiaux. Ils font ensuite appel, lorsqu'ils le peuvent, à des soutiens familiaux (20/26 des cas) : ces derniers émanent pour six d'entre eux du territoire d'origine, pour dix autres de la zone d'arrivée et enfin, pour les quatre restant, à la fois de l'Uruguay et du Rio Grande do Sul. L'origine géographique a son importance car lesdites familles n'interviennent pas de la même façon selon le pays depuis lequel elles opèrent. Depuis le lieu de départ, elles fournissent avant tout des moyens matériels et financiers : des liquidités (capital) pour 7/10 entretiens, puis des machines agricoles dans 6/10 cas, enfin des terres (réserve de valeur ou "assurance retour") dans 5/10 entretiens. Pour leur part, les soutiens familiaux émanant du lieu d'arrivée apportent en premier des réseaux (dans 9/14 cas) qui viennent éventuellement s'ajouter à de la terre (8/14 cas), puis pour seulement 2/14 exploitants à des appuis financiers. Sur l'ensemble de l'échantillon, seuls six exploitants n'ont pas du tout bénéficié de l'appui de leurs proches.

Pour compléter les différents moyens qu'ils ont ainsi à leur disposition, les riziculteurs mobilisent également le soutien d'autres types d'agents. Ce sont des rizeries (11/26 des cas tant depuis le Rio Grande do Sul que l'Uruguay), puis des banques uruguayennes (9/26 des cas) ou simplement des connaissances qui les appuient dans leur démarche. Ces soutiens extrafamiliaux sont de prime importance pour tous les

³⁸ Les propres rizeries et le BROU le confirment.

exploitants qui, soit ne comptent pas d'aides familiales, soit pour ceux dont la famille n'est pas en mesure de fournir les moyens suffisants. Nous trouvons particulièrement dans cette situation les exploitants de type familial qui, sans les aides qu'ils ont reçues de tiers, n'auraient pu mener leur projet d'installation à bien, les apports familiaux étant inexistantes et leur propre capital insuffisant. Entrent également dans cette configuration les exploitants de type investisseur et entrepreneur familial qui n'ont pas pu bénéficier de l'aide de leurs proches (4/26 des cas). Ce type d'exploitations s'appuie plus que les autres sur des réseaux professionnels et des revenus non agricoles. L'entrepreneur patrimonial a pour sa part toujours pu compter avec des soutiens familiaux, que ce soit depuis le territoire de départ ou la zone d'arrivée. Cela confirme la forte intégration des intérêts familiaux et patrimoniaux pour ce type d'exploitations et des moyens élargis que celles-ci sont en mesure de déployer pour assurer le maintien d'un maximum de membres de la famille dans l'activité rizicole.

L'entraide et les soutiens apportés par des tiers sont donc déterminants dans la capacité qu'ont les agriculteurs à s'installer en Uruguay, qu'ils émanent ou non de la famille, et en ce sens pèsent sur la décision prise. Nous nous attachons alors à comprendre le rôle qui peut être joué par les réseaux dans lequel l'exploitant est inséré.

3.2.2. Des réseaux familiaux et professionnels déterminants

Etant donné que 20/26 des cultivateurs ont eu recours à des soutiens familiaux et que parmi ceux-ci une partie émane de proches déjà présents dans la zone d'arrivée, nous avons cherché à comprendre plus finement l'influence exercée par les interactions entre le cultivateur et ses proches dans la formation de sa décision de mobilité productive. Les interactions ayant conduit à la mobilité productive et la façon dont elles ont joué sur l'exploitant et sur son entourage sont répertoriées pour chacun d'entre eux en annexe n° 8.

- **Les réseaux familiaux et leurs dynamiques d'entraînement**

Si les soutiens familiaux s'expriment majoritairement depuis le lieu d'arrivée (14 soutiens familiaux sur le lieu d'arrivée), cela signifie que les projets d'installation en Uruguay ne sont pas élaborés *ex nihilo*. Ils ne résultent pas simplement d'une propension à la mobilité, de la survenance d'un élément déclencheur et de l'identification par le chef d'exploitation des conditions de production attractives dans le pays voisin. Outre ces caractéristiques personnelles et environnementales favorables à la mobilité productive, il apparaît que les départs ne se font pas "sans filet", que les installations d'exploitants en Uruguay relèvent de stratégies qui sont en partie "balisées" par des proches qui ont déjà

acquis une expérience du terrain et sont prêts à partager leurs informations. Ce trait particulier confère aux stratégies menées une dimension collective, puisque par le soutien qu'apportent les proches participe à la formulation et à la mise en œuvre de la décision de mobilité productive.

Fanor (entretien n° 101), par exemple avait pu bénéficier de l'expérience de son père qui avait eu par le passé l'occasion de produire en Uruguay entre 1979 et 1985. Ce dernier en est reparti mais il y a conservé des réseaux professionnels dont Fanor a pu bénéficier lorsqu'il s'est installé en 1991. Si Fanor a pensé aller en Uruguay, c'est sans doute aussi en partie sous l'influence de son père, qui connaissait le terrain. De même Luis (entretien n° 103) s'est certainement tourné vers le pays voisin parce que son grand-père y avait acheté une exploitation d'élevage dans les années 1960. L'expérience et les dires de son grand-père sur les conditions d'activité dans le pays l'ont sans doute incité à faire le choix d'une installation, en 1984. Danilo également (entretien n° 119) dont les deux frères l'avaient précédé en Uruguay, y ouvre une exploitation en 1994. Voyant que ces derniers obtenaient de bons résultats dès la première récolte, Danilo a suivi un an plus tard. Les cas mentionnés plus haut de riziculteurs invités en Uruguay par des proches (oncle, beau-père, c'est-à-dire les entretiens n° 112, 113 et 116) sont une illustration supplémentaire d'exploitants qui se rendent dans un lieu que des proches se sont appropriés avant eux, dans lequel ils sont en mesure de s'intégrer rapidement. Citons encore tous ceux dont les parents sont eux-mêmes cultivateurs en Uruguay, tel Ademir (entretien n° 104, dont le cas est très semblable à celui de Cleyton – entretien n° 110). Ademir s'est installé en 1994 sur l'exploitation que possédait déjà son père. Ademir et Cleyton ont par ailleurs d'autres membres de leur famille (frères, oncles) qui cultivent également du riz en Uruguay à proximité de ces derniers. Lorsque les exploitants partis rejoindre un proche sont mis en parallèle avec le type auquel ils appartiennent, il apparaît qu'aucun des agriculteurs familiaux n'avait de famille en Uruguay avant de s'y installer ; de plus, si les investisseurs ont pu commencer l'activité avec un beau-père ou un oncle, seul un d'entre eux avait dans le pays d'arrivée un membre de la famille plus proche. Ces deux types d'exploitants sont donc moins liés à des dynamiques familiales qui émanent de l'Uruguay que les autres.

Au-delà de ces cas d'installations qui reproduisent l'exemple donné par les parents, d'autres sont partis pour l'Uruguay dans des conditions plus incertaines. Lorsque l'ouverture d'une unité de production en Uruguay demande une véritable recherche, un départ pour l'inconnu, nous remarquons que les décisions ne sont pas pour autant isolées. Qu'il s'agisse d'agriculteurs familiaux conviés par une rizerie ou de jeunes se sentant trop à l'étroit sur les terres de leur père, les décisions se prennent à plusieurs. Dans les faits,

cela se traduit par la venue conjointe de différents membres de la famille : pour les chefs d'établissement familiaux Eugenio (entretien n° 107) et Marcelo (entretien n° 108) – deux situations très semblables – le père a accompagné le fils et ils se sont déplacés à deux, abandonnant les rizières qu'ils cultivaient au Rio Grande do Sul. Ils pensaient ainsi qu'ensemble, ils viendraient plus facilement à bout du travail des champs ; les superficies semées ayant augmenté, leur revenu devait s'accroître. Les exemples de Batista (entretien n° 117) et Falvio (entretien n°118), montrent également que ce sont les enfants qui se sont installés ensemble en Uruguay tandis que le père conservait le patrimoine du côté brésilien et assurait durant les premières années un revenu stable à l'ensemble du groupe familial. Le père les a ensuite rejoints en Uruguay mais en conservant les terres au Rio Grande do Sul.

Nous pouvons à partir de ces exemples construire différentes dynamiques familiales quant à la mobilité productive. On peut distinguer en premier lieu les modes sur lesquels l'appropriation préalable s'est réalisée :

- a) Les uns envoient d'abord un ou deux membres de la famille en "éclaireurs" puis suivent aussitôt après ;
- b) Les autres s'installent en terrain connu puisque leurs parents ou beaux-parents cultivaient déjà en Uruguay.

Il n'y a pas ici de différences de comportement selon le type d'exploitations, si ce n'est que cela ne concerne aucune exploitation de type familial. Par ailleurs, nous pouvons distinguer auprès des exploitations qui quittent le Rio Grande do Sul deux modes d'organisation dans la mise en œuvre de la mobilité :

- c) Nous trouvons d'une part celles dont les familles se divisent entre le côté brésilien et le côté uruguayen (entretiens n° 103, 105, 106, 111, 118, 119). Elles adoptent alors ce mode de fonctionnement ou, après quelques années d'exercice en Uruguay, le côté brésilien est abandonné et tous se rejoignent en Uruguay.
- d) Nous trouvons d'autre part les agriculteurs qui n'ont pas les moyens de diviser leur force de travail ou leur capital et partent en Uruguay ensemble, "tentant le tout pour le tout" (entretiens n° 107 et 108).

Le mode d'organisation exigeant un départ total du Rio Grande do Sul (modèle d) est constaté auprès des exploitants familiaux : ils quittent l'exploitation au Rio Grande do

Sul et se déplacent avec l'ensemble de leur capital et de leur force de travail. En revanche ceux qui ont les moyens, au moins temporairement, de se diviser entre les deux côtés de la frontière (modèle c) appartiennent indifféremment aux trois autres types d'exploitations.

Cela montre que, tout comme les jeunes effectuant une première installation en Uruguay avec l'aide de leurs proches, ceux qui ont une exploitation au Rio Grande do Sul ne décident pas seuls de se tourner vers l'Uruguay. C'est donc en concertation avec les autres membres de la famille, évaluant les risques et élaborant des stratégies pour les limiter, que les décisions se prennent dans la plupart des exploitations. Les gains et les coûts sont donc en partie évalués en fonction de leurs effets sur le groupe et non sur les seuls individus. Nous retrouvons-là les développements théoriques liés au système famille/ exploitation, mais aussi aux travaux économiques sur les migrations.

- **Au-delà de la famille, les relations de proximité (propriétaires, voisins, agents de la filière)**

Il faut garder en considération que les différents réseaux ne s'excluent pas les uns les autres et qu'ils peuvent parfaitement être de nature différente et se superposer. Par exemple, un cultivateur peut tout à fait concilier des réseaux familiaux et de voisinage, en témoigne l'histoire de Batista et Carlos (entretien n° 118) : *"On cherchait à réunir la famille, mais les terres de mon beau-père n'étaient pas suffisantes pour tous. Donc on a cherché à augmenter la surface, mais là-bas [au Rio Grande do Sul], ce n'était pas possible. C'est alors qu'est surgie une opportunité avec ces gens qui étaient aussi de là-bas [Santa Maria, comme la famille de cultivateurs], des voisins qui nous ont proposé de louer des terres qu'ils étaient en train d'acheter ici, en Uruguay (...). C'est avec lui que nous sommes arrivés. Il a acheté des terres et on est venu avec lui."* La famille ici, a fourni des outils de production, un capital, une "assurance retour" avec le beau-père et le beau-frère restés sur place, tandis que le voisin les informe sur les conditions d'activité en Uruguay et les incite à déplacer leur activité productive en offrant des terres en location.

Le voisinage peut aussi faciliter les formalités d'insertion dans la filière uruguayenne, comme le raconte Pedro (entretien n° 111) : *"Donc, on a fonctionné un an avec X... [rizerie]. Puis on a réussi avec beaucoup de relations et d'amitiés, à fonctionner avec la Saman, qui est la plus grande rizerie de l'Uruguay (...). C'est monsieur A. [grand propriétaire terrien, originaire de la même ville que Pedro et possédant des terres des deux côtés de la frontière] qui nous a présentés. Il nous a présentés à la Saman et j'ai vu que son représentant avait très peur des producteurs*

brésiliens. Il avait déjà vu le cas de producteurs brésiliens qui avaient des rizières au Brésil et qui lui ont fait croire qu'ils allaient semer en Uruguay. La Saman les a financés et ils sont repartis cultiver au Brésil, sans jamais rien faire en Uruguay. Parfois ils n'avaient même pas d'exploitation au Brésil ! C'était juste pour faire de l'argent. Ces gens n'étaient pas sérieux. A cause de ça, pour chaque producteur qui se présentait à la frontière, la Saman a commencé à avoir peur. Quand nous leur avons fait une proposition de travailler avec eux en 1983, ils ont pensé qu'on pourrait être de ceux qui allaient semer et fuir au Brésil sans rembourser. Mais en 1984, ce monsieur A., qui était déjà producteur en Uruguay depuis longtemps, leur a dit qui on était et c'est suite à cela qu'on a pu commencer notre relation commerciale avec la Saman." On le voit, les connaissances et les soutiens que les relations d'amitié ou de voisinage peuvent apporter ne sont pas négligeables pour les nouveaux arrivants, qui ont souvent besoin du parrainage de tiers pour s'insérer dans la filière locale.

Une autre situation illustre encore l'importance des soutiens extérieurs à la famille mais cette fois de nature plus institutionnels : André (entretien n° 102), riche industriel ayant toujours parallèlement investi dans des terres agricoles, a bénéficié d'appuis un peu particuliers. Présent depuis 1992 en Uruguay, les importants moyens financiers dont il dispose ainsi que son activité dans l'industrie lui donnent accès à des réseaux plus étendus qualitativement et spatialement. Ses moyens d'information sont donc accrus, ce qui lui a permis de réaliser des transactions intéressantes. Il a ainsi racheté à bas prix, en 2003, deux entreprises agricoles figurant à l'époque parmi les plus cinq plus gros débiteurs du BROU³⁹.

Dans les exemples précédents, les relations extrafamiliales viennent simplement fournir des moyens complémentaires à des agriculteurs déjà épaulés par un ou plusieurs proches, ou possédant par ailleurs un important capital. Elles peuvent même éventuellement jouer un rôle central. C'est ce qu'il s'est passé pour 4/26 entretiens (entretiens n° 107, 108, 123, 125), pour lesquels ce sont des rizeries ou des traders dont les dirigeants d'origine brésilienne ont donné un soutien matériel et / ou financier décisif à l'installation des cultivateurs. Assez logiquement, ces agents ont joué un rôle de pivot pour les exploitants qui n'avaient pu s'appuyer sur des réseaux familiaux. On y trouve en

³⁹ La liste des 100 plus gros débiteurs du BROU toutes catégories d'agents confondues en date d'avril 2003 a été publiée sur le site <http://www.latitud3035.com.uy/50/bombardeo.htm> Les sources mobilisées par ce site ne sont pas citées et les agents du BROU n'ont pas souhaité nous fournir une liste "officielle" des débiteurs. Nous avons cependant de bonnes raisons de penser qu'il s'agit d'informations fiables. Lorsque nous leur avons posé la question, les agents du BROU n'en ont pas contesté la véracité. Ajoutons que figurent dans cette liste plusieurs des exploitants que nous avons enquêtés, ce qui signifie que les dettes des riziculteurs auprès du BROU sont considérables. Tous les montants débiteurs reportés dépassent, souvent largement, le million de dollars de l'époque, y compris celles de cultivateurs de nationalité brésilienne, confirmant-là qu'ils ont eu largement accès aux financements officiels.

effet les exploitations de type familial d'Eugenio et de Marcelo (et leurs fils, entretiens n° 107 et 108), mais également Armando (entretien n° 125), qui grâce aux récoltes qu'il réalisait pour des tiers jusqu'en Uruguay, a pu s'assurer le soutien financier et foncier d'une rizerie (établissement agri-industriel de type entrepreneur patrimonial lui-même tenu par des Brésiliens). Enfin, le cas de Flavio (entretien n° 123) illustre également l'importance des relations de coopération existant entre les industriels et certains cultivateurs. Lorsqu'il est arrivé en Uruguay, Flavio a partiellement bénéficié de l'installation préalable de son frère cultivateur en utilisant les infrastructures et l'outillage de ce dernier. C'est cependant le propriétaire de la rizerie voisine (un Brésilien), avec qui il entretient de bonnes relations, qui l'a finalement aidé à s'installer seul et à surpasser (professionnellement) le décès de ce frère en lui concédant des avances financières à taux réduit.

Qu'ils soient familiaux, de filière, de voisinage, les différents réseaux apparaissant ici ont un point commun : ils sont tous structurés par et autour de Brésiliens. Le pays d'origine continue à régir les relations des exploitants installés en Uruguay à tel point qu'en 2004, alors même que certains sont présents dans le pays depuis plusieurs dizaines d'années, seuls deux des 22 exploitants locataires traitaient uniquement avec des propriétaires de nationalité uruguayenne. Tous les autres louaient au moins une partie de leurs terres à des personnes originaires du Brésil. Il existe donc des interactions fortes entre agents d'une même origine géographique à propos desquelles l'accès au foncier constitue une illustration significative.

Au vu de ces résultats, nous constatons que les solidarités d'origine familiale ne se limitent pas au type d'agents normalement entendu lorsqu'on aborde ces thématiques – c'est-à-dire les agriculteurs identifiés comme paysans ou familiaux – puisqu'elles concernent aussi largement les exploitants de type entrepreneur patrimonial et dans une moindre mesure investisseur. Les entrepreneurs patrimoniaux tout comme les entrepreneurs agricoles fonctionnent selon des logiques essentiellement orientées autour de la famille, tissent des "toiles" de réseaux, de soutiens, de complémentarités leur permettant pour les uns de maintenir, pour les autres d'élargir leur champ d'action. Il est par ailleurs frappant de constater que ce sont justement les agriculteurs qualifiés de familiaux qui bénéficient le moins de ce type de solidarités (en termes de moyens matériels et financiers totaux mis à leur disposition) et qui doivent davantage recourir à des soutiens extérieurs du fait d'un manque de moyens. Nous vérifions bien par ailleurs que l'investisseur a, tout comme l'exploitant familial, une plus grande propension que les autres à se diriger vers l'Uruguay sans y suivre un parent proche.

C'est donc la diversité des soutiens du point de vue de leur origine (famille, industries, voisins, etc.) et de leur nature (capital, outil de travail, informations, etc.) qui permet que tous les types d'exploitations puissent s'installer en Uruguay, chacun faisant appel aux agents qui sont les mieux à même de lui fournir l'aide adéquate. Si les différents exploitants ont décidé puis mis en œuvre la mobilité productive, c'est parce qu'ils ont su s'insérer dans ces dynamiques et qu'ils avaient les réseaux correspondants. Ceux qui partent disposent donc d'une forme de capital – qu'il soit professionnel, social ou spatial⁴⁰ (Levy, 2003) – fondé sur des relations de confiance qui leur permet d'être mobiles. Il existe paradoxalement une forme de continuité, de stabilité instituée par les relations de réseaux contrastant avec la flexibilité des localisations.

3.2.3. L'articulation des localisations des rizières au sein des exploitations

La localisation des structures productives est l'expression spatiale des décisions prises par l'exploitant et traduit en cela à la fois sa façon d'utiliser les configurations spatiales et les moyens dont il dispose pour le faire. Nous remarquons, au vu des entretiens effectués, qu'une même décision - l'installation de rizières dans le pays voisin - peut donner lieu à des résultats très différents en termes de localisation. Selon qu'un riziculteur possède une ou plusieurs unités de production, selon comment il les positionne, cela peut donner lieu à des configurations distinctes d'un exploitant à l'autre. Nous mettons alors en évidence les formes que peut prendre la mise en œuvre des mobilités productives à partir de l'articulation des espaces productifs au sein de chaque exploitation.

Trois cas de figure se présentent alors, selon que les riziculteurs s'établissent soit d'un côté de la frontière soit des deux (voir annexe 9). Nous trouvons d'une part les exploitations qui ont été implantées dans les deux pays à la fois, puis celles qui ont été positionnées tantôt d'un côté de la frontière tantôt de l'autre mais jamais dans les deux en même temps, et enfin celles présentes seulement en Uruguay. Ces différents cas de figure sont présentés successivement.

⁴⁰ Levy définit ainsi le capital spatial : *"Ensemble des ressources, accumulées par un acteur, lui permettant de tirer avantage, en fonction de sa stratégie, de l'usage de la dimension spatiale de la société. (...) Concrètement, de la même manière qu'un capital économique comprend un patrimoine et une capacité à la faire fructifier, le capital spatial comprend à la fois un patrimoine et des compétences. Un patrimoine de lieux, de territoires, de réseaux "appropriés" d'une manière ou d'une autre et une compétence pour les gérer et en "acquérir" d'autres. Le "portefeuille" patrimonial d'un individu est constitué de l'ensemble des espaces sur lesquels il a acquis une capacité d'usage qui n'allait pas de soi et dont il a su tirer profit : pouvoir et droit d'habiter, construction de réseaux sociaux localisés, etc. La compétence peut se nourrir des expériences accumulées dans ces espaces, mais elle ouvre la possibilité d'économiser du temps, de l'énergie, des épreuves dans de nouveaux espaces ou de nouvelles manières de pratiquer les anciens"* (Levy, 2003 : 124 et 125).

- **La localisation complémentaire et simultanée dans les deux pays**

Une partie des riziculteurs maintiennent des unités de production simultanément dans les deux pays. On compte parmi eux deux entrepreneurs patrimoniaux (entretiens n° 103 et 106), trois investisseurs (entretiens n° 102, 111, 123) et quatre petits entrepreneurs (entretiens n° 112, 117, 118, 120). Trois cas de figure se présentent alors. Dans le premier, l'objectif principal est certes d'accéder à des terres, mais il est aussi de diversifier les risques en se localisant dans plusieurs pays. Cela concerne des exploitations de grande superficie, qui ne positionnent en Uruguay qu'un pan de leur production⁴¹. L'activité de part et d'autre est alors menée de façon relativement autonome. La principale difficulté pour les cultivateurs réside dans la gestion des différentes unités de production, celles-ci devant être coordonnées et les moyens matériels et financiers affectés en fonction des perspectives qu'offre chacun des lieux de production. Généralement, les membres de la famille se partagent le travail entre l'un et l'autre pays, ou bien un gérant est embauché pour superviser l'activité uruguayenne et prendre les décisions courantes.

Dans le second cas ce sont des exploitants de type entrepreneur familial ou investisseur qui ont souhaité "se lancer" en Uruguay en pariant sur l'avenir, plaçant beaucoup d'attentes dans ce projet⁴². A l'époque où ils ont franchi le pas, l'essentiel des perspectives d'avenir se situait pour eux en Uruguay, mais le maintien parallèle de leur activité au Brésil leur permettait de réduire les risques liés au départ. Cela leur assurait en effet une possibilité de retour, un revenu complémentaire pour démarrer, ou bien encore leur permettait de ne pas se défaire d'un patrimoine familial. Pour ces exploitants, le travail est alors soit confié à un administrateur (rare), soit divisé entre les membres de la famille. Les plus jeunes partent pour l'Uruguay tandis que le père, éventuellement aidé d'un de ses fils, reste sur place et tente de soutenir l'installation des jeunes. Enfin, il existe un troisième cas un peu particulier – bien que certainement pas unique – d'un riziculteur qui est celui de Dari (entretien n° 112). Cet exploitant se situe dans une logique plus affichée de jeu avec la frontière. Avec 280 hectares exploités "seulement" (il détient l'une des plus petites exploitations de l'échantillon), il tire en réalité parti du fait que son exploitation est à cheval sur la frontière. Alors qu'il a commencé son activité seulement en Uruguay, l'opportunité s'est ensuite présentée à lui de louer des terres côté brésilien, à

⁴¹ On y trouve un investisseur et deux entrepreneurs patrimoniaux (entretiens 102, 103 et 106). Pour tous les trois, l'installation en Uruguay leur a permis d'accéder à des superficies supérieures ou égales à 8 000 hectares. Cette opération leur a permis de gagner plus de 4 000 ha chacun.

⁴² Ce sont les entretiens n° 111, 117, 118, 120 et 123. La superficie des établissements est plus modérée pour ces exploitants, oscillant entre 600 et 1 100 ha immédiatement après l'installation en Uruguay, seule l'exploitation de Pedro (entretien n° 111) sort de ce cadre avec 5 200 ha. Le passage vers l'Uruguay leur a fait gagner des superficies modestes comparativement aux cas précédent, entre 160 et 700 hectares.

moins de dix kilomètres de sa première exploitation. Ne rencontrant pas de souci d'organisation du travail grâce à la proximité des différentes parcelles cultivées, cet exploitant a pu localiser ses unités de production dans les deux pays tout en menant seul l'essentiel des opérations agricoles. Il peut ensuite organiser ses stratégies d'approvisionnement et de commercialisation comme il l'entend, en Uruguay ou au Brésil, ses faits et gestes étant quasiment impossibles à contrôler pour les autorités.

Dans les trois cas de figure, les exploitants peuvent être amenés à recentrer leur activité dans un unique pays en fonction des résultats qu'ils obtiennent, abandonnant tantôt l'Uruguay tantôt le Brésil. Finalement, outre la volonté de ne pas se défaire d'un patrimoine, la présence simultanée dans les deux pays représente une possibilité de diversification des risques pour ces riziculteurs. Au total, ils sont 9/26 des exploitants enquêtés à avoir à un moment ou à un autre, localisé leurs rizières de part et d'autre de la frontière. Parmi eux ne figurent aucune structure de type familial. En revanche, les autres types sont tous représentés.

- **L'alternance Brésil/ Uruguay, ou "qui perd, gagne"**

C'est la configuration la plus courante (10/26 des entretiens). Il s'agit des configurations de délocalisation au sens étroit du terme : une unité productive a été fermée au Rio Grande do Sul dans l'objectif d'en ouvrir une autre en Uruguay, le produit final étant destiné au même marché (puisque l'essentiel du riz uruguayen est exporté vers le Brésil). Il s'agit pour l'essentiel de riziculteurs désireux de croître (le Rio Grande do Sul leur offrant des perspectives de croissance trop limitées sur le plan foncier) et / ou de cultivateurs surendettés ayant besoin d'un nouveau départ dans leur activité. Nous y retrouvons d'ailleurs l'ensemble des exploitations – pourtant minoritaires par rapport à l'ensemble de l'échantillon puisqu'elles ne sont que cinq – pour lesquelles le passage en Uruguay a occasionné une réduction des surfaces⁴³. La superficie totale des établissements concernés au moment du passage de la frontière constitue un autre indicateur des moyens dont ont disposé les exploitants ; nous observons que sur les dix exploitations présentes alternativement dans chacun des deux pays, seulement deux exploitaient plus de 500 hectares avant de s'installer en Uruguay, et aucune ne dépassait les 800 hectares. Ce sont donc des exploitants qui ont pris des risques importants, mettant tous leurs moyens dans cette délocalisation, quel que soit le type d'exploitation dont ils avaient la charge. Ces établissements sont caractérisés par le fait qu'ils ne disposaient pas

⁴³ Entretiens n° 101, 116, 121 qui au Rio Grande do Sul étaient installés avec d'autres membres de leur famille et se sont mis pour la première fois à leur compte en Uruguay ; également entretiens n°115, 125 qui connaissaient des difficultés financières avant leur départ. Notons que suite à la crise rizicole en Uruguay, Edgar (entretien n° 121) s'est totalement retiré de cette activité.

sur le lieu d'arrivée de famille possédant des terres et les ayant mises à la disposition du nouvel arrivant. Seul João (entretien n° 116) fait exception : il a pu, durant la première année d'installation, bénéficier des terres de son oncle.

Il s'agit donc de cultivateurs n'ayant pas souhaité assurer une production des deux côtés, souvent parce qu'en termes d'organisation ils ne disposent pas des soutiens familiaux nécessaires, (au niveau du travail en particulier, pour assurer les fonctions à responsabilité de part et d'autre) et ceci soit parce qu'ils n'ont pas de famille dans l'activité, soit parce que leur famille a dû vendre le patrimoine qu'ils possédaient au Rio Grande do Sul pour permettre une délocalisation. Leur stratégie a été construite dans l'objectif principal de bénéficier de ressources présentes en Uruguay (ils ont quitté le Rio Grande do Sul pour trouver mieux ailleurs) et éventuellement de tirer parti des "avantages" que procure la proximité de la frontière, ceci afin d'accéder à la croissance ou à l'activité même. En revanche, parfois par choix, mais souvent par manque de moyens, ces producteurs n'ont pas pu mener de stratégie de complémentarité ou de diversification des risques entre des productions menées dans l'un et l'autre pays. En réalité, le choix s'offrant à ces cultivateurs était le suivant : compte tenu des objectifs visés, des moyens dont ils disposaient et de l'organisation du travail au sein de leur exploitation, la décision de l'ouverture d'une unité de production en Uruguay **devait** s'accompagner de la fermeture de leur(s) unité(s) productive(s) du Rio Grande do Sul. Autrement dit, la décision prise n'a pas été de fermer une unité productive **et** d'en ouvrir une autre dans le pays voisin ; la décision a été de commencer l'activité dans le pays voisin, **donc** de devoir cesser l'existante. Tous les types d'exploitations sont représentés par ces localisations "alternées", hormis les entrepreneurs patrimoniaux⁴⁴, aucun d'entre eux n'ayant dû, après avoir commencé une activité au Rio Grande do Sul, fermer la totalité des unités de production brésiliennes en préalable à l'installation en Uruguay.

- **Le "tout Uruguay"**

Certains ont été présents seulement en Uruguay (7 en tout). Ce sont alors ceux qui y ont commencé leur activité, généralement parce qu'ils y sont propriétaires ou y avaient de la famille. Ce sont pour quatre d'entre eux des entrepreneurs patrimoniaux (entretiens n° 104, 105 109, 126), deux entrepreneurs familiaux (entretiens n°110 et 122), mais on y trouve aussi un exploitant familial (n° 114) qui a pu s'installer grâce à son patron alors qu'il était auparavant ouvrier agricole. Pour ceux-là, bien qu'ils soient de nationalité brésilienne et vivent au Brésil (ils y ont leur domicile), il n'y a pas eu à proprement parler

⁴⁴ Deux familiaux (entretiens n° 107 et 108), quatre petits entrepreneurs (entretiens n° 101, 115, 116, 119) et quatre investisseurs (entretiens n° 113, 121, 124 et 125).

de mobilité productive mais plutôt une décision de localisation dans le pays voisin, sans que cela ne suppose la remise en cause préalable d'une localisation initiale.

Finalement, 9/26 des exploitants ont été présents des deux côtés simultanément, 10/26 ont alterné et doivent fermer un établissement pour en ouvrir un autre, tandis que 7/26 n'ont été localisés qu'en Uruguay. Les traits comportementaux distinctifs se dessinent une fois de plus auprès des extrêmes : aucun établissement de type entrepreneur patrimonial n'a dû cesser l'activité au Brésil pour pouvoir démarrer en Uruguay, tandis qu'aucun exploitant familial n'a été présent simultanément dans les deux pays. La localisation des unités productives et la capacité des riziculteurs à articuler les deux côtés de la frontière apparaît donc comme l'expression d'un certain pouvoir économique et, finalement, d'un capital spatial.

Nous avons montré ici que les moyens à la disposition des riziculteurs et les réseaux auxquels ils font appel sont différents selon le type d'exploitation dont ils ont la responsabilité. Mais toujours, les réseaux sont déterminants, tant dans le déclenchement d'une volonté d'installation en Uruguay, que dans l'octroi des capacités et des moyens dont les exploitants ont pu bénéficier pour mettre leur stratégie en œuvre. La capacité des agents à tirer profit d'une différence de coûts de facteurs de production ou à accéder à des ressources particulières se voit ainsi pour la plupart d'entre eux *subordonnée* au fait de disposer préalablement de soutiens matériels et informationnels fournis par les réseaux. En fonction de ces aides et du type d'exploitation auquel ils appartiennent, les cultivateurs ont également des capacités différentes à se positionner dans chacun des pays et à en valoriser les différences. Pour conclure l'analyse, nous devons encore observer les mobilités dans le temps, afin de voir si elles mènent à une sédentarisation ou au contraire à la réitération de la décision.

3.3. Vers une installation durable ou le maintien dans la mobilité productive ?

Alors que près d'un tiers des riziculteurs de l'Uruguay a cessé l'activité entre 1998 et 2002 et que le nombre de Brésiliens a diminué de 20 % pour la seule période 1999-2000, il convient de revenir sur ce phénomène⁴⁵ (MGAP-DIEA ; 1998 et 2002) pour

⁴⁵ Everci (entretien n° 113) possédait une entreprise de transports qu'il a conservée même après son installation en Uruguay. Il raconte que par cette entreprise, il a été amené à effectuer les déménagements pour une trentaine de riziculteurs au cours des années 1990, principalement entre 1995 et 1997. Or, il affirme qu'en 2004, un seul des cultivateurs qu'il avait déménagé était encore présent dans le pays. Un ingénieur agronome employé par une rizerie à Tacuarembó témoigne également qu'il ne travaillait plus en 2004 qu'avec un seul riziculteur brésilien, alors qu'il en finançait cinq en 1998.

identifier quelles ont été les stratégies menées par les brésiliens durant cette période. Au-delà de l'identification, pour les cultivateurs brésiliens exerçant en Uruguay, de leurs motivations et des modes de mise en œuvre de la décision, il faut encore envisager si ces cultivateurs se situent plutôt dans des stratégies de sédentarisation ou de flexibilisation des localisations.

Etant donné qu'ils ont été réalisés avec des cultivateurs pour l'essentiel encore présents en Uruguay, les entretiens menés en 2004 ne nous permettent pas d'accéder à ce type d'informations. En effet, nous sommes essentiellement en mesure d'observer à travers eux les exploitations parvenues à se maintenir dans le pays malgré la crise, donc plutôt inscrites dans des stratégies durables (l'observation des années de leur installation le confirme puisque la moitié d'entre elles ont été réalisées avant les années 1990). Les exploitants ayant pu avoir des stratégies construites sur du court terme n'étaient alors plus présents et, qui plus est, très difficiles à retrouver une fois rentrés au Brésil. Au sein de l'échantillon nous n'avons pu rencontrer qu'un cas de cultivateur qui avait quitté l'Uruguay pour quelques années puis y est revenu en 2003 : celui d'Armando (entretien n° 125 décrit en début de chapitre). Par ailleurs, deux entretiens exploratoires menés en 2002 au Rio Grande do Sul auprès de cultivateurs récemment revenus d'Uruguay nous apportent un complément d'informations et sont mobilisés ici. Ces trois cas sont cependant trop isolés au sein de notre corpus pour nous permettre d'associer des types d'exploitations et des temporalités. Ce sont alors les dires d'experts qui ont apporté des matériaux supplémentaires, propres à dégager des tendances de fond. Nous envisageons alors dans un premier temps les exploitants qui semblent s'inscrire dans la sédentarisation, avant d'observer ceux qui sont davantage amenés à être mobiles.

- **La stabilisation des propriétaires fonciers**

L'ensemble des témoignages converge pour affirmer que les riziculteurs détenteurs de terres ou de biens immobilisés ne sont généralement pas repartis, comme le constate Julio (entretien n° 9) : "*Voilà ce qui arrive depuis déjà cinq ans [soit depuis 1999] ... Beaucoup de producteurs et principalement ceux qui sont arrivés en dernier, qui n'avaient pas de liens majeurs avec l'Uruguay, sont repartis pour le Brésil. Il y a eu un flux inverse. Qui est resté ? Ceux qui étaient arrivés il y a longtemps, qui avaient acheté un peu de terre, et sont restés les propriétaires uruguayens et les propriétaires brésiliens. Mais les locataires, ceux qui étaient moins bien, sont retournés au Brésil. Et ils continuent à s'en retourner ; j'entends parler tous les jours de personnes qui repartent*". Ce sont donc les propriétaires ainsi que certains locataires installés depuis

longtemps (et davantage intégrés à l'environnement uruguayen) qui s'inscrivent dans la durée.

La relation forte entre propriété et stabilité est également soulignée par ce chercheur de l'INIA : *"Ici [dans les environs de Treinta y Tres] ce sont des gens (...) qui se sont intégrés au système parce qu'ils sont propriétaires. Tandis que si tu vas plus au nord, tu vas peut-être trouver des gens qui sont venus sans rien et qui ont fait un petit barrage, dans des conditions minimales, parfois avec des difficultés financières. Celui-là, quand il a terminé il s'en va."* Un même constat est effectué par un agent du BROU de Tacuarembó, selon lequel il existe deux types de riziculteurs en Uruguay : les propriétaires, et les locataires. Parmi eux *"les propriétaires sont souvent restés. C'est rare, les propriétaires qui ont dû partir. Dans le pire des cas ils ont vendu quelques terres pour rembourser leurs crédits."* Nous avons toutefois rencontré un riziculteur qui a dû partir : lorsque nous l'avons rencontré, Luis (entretien n° 103) était dans sa dernière année de présence en Uruguay et venait de négocier la vente des 5 500 ha qu'il possédait. Trop endetté, n'ayant pas su prendre les mesures adéquates pour sauver sa situation, il a fait faillite et a vendu ses terres en Uruguay pour se recentrer sur les 8 000 ha qu'il possède par ailleurs au Rio Grande do Sul avec sa famille.

Lorsque l'on est propriétaire, il semble donc que l'un des principaux objectifs soit de le rester, d'autant plus que les Brésiliens savent qu'ils ne pourront acquérir en retour des terres au Rio Grande do Sul, qu'ils devront dans le meilleur des cas partir plus au nord du Brésil pour s'installer à nouveau sur une superficie au moins égale à celle qu'ils possèdent. Si durant les années difficiles les liquidités se font rares, la terre concentre une part importante du capital des cultivateurs et constitue une réserve de valeur. Les exploitants élaborent alors diverses stratégies pour se maintenir dans un environnement économique devenu hostile et pour s'assurer une stabilité qui sécurise leur localisation en Uruguay. L'une d'elles est, en dernier recours, de céder une partie des terres pour rembourser des dettes. Mais avant d'en arriver à cette ultime solution, les exploitants ont élaboré plusieurs stratégies selon la situation qui est la leur. Certains, du fait de leurs métiers ou de leurs engagements (ayant des activités parallèles de metteurs en marché ou d'usinage), doivent continuer à recevoir de grandes quantités de riz pour amortir l'entretien de leurs infrastructures et les investissements que leur acquisition a suscités. Ils ont dû pallier à la baisse de la production constatée en Uruguay après 1999 et se sont engagés plus massivement dans l'activité primaire, augmentant les superficies semées de façon à utiliser au maximum les capacités des infrastructures dans lesquelles ils ont investi. Le cas de Julio, décrit en début de chapitre illustre ce type de stratégie. Comme lui, Victor (entretien n° 105) s'est engagé au début des années 1990 dans une stratégie

d'exportation en direction du Brésil. Cultivant lui-même sur une centaine d'hectares, des semences et un peu de riz destiné au marché, il exportait cependant avant tout du riz acheté à des tiers dont il finançait parfois la production. Devant faire face à la diminution de la production de ses fournisseurs et au non recouvrement d'une partie des financements de campagne prêtés, il a lui aussi décidé de cultiver le riz qui lui manquait pour équilibrer ses finances : il cultivait près de 900 ha en 2004.

D'autres, possédant des terres mais n'étant pas liés par des engagements financiers parallèles ont pu adopter une stratégie inverse : ils se sont plus prudemment désengagés de la riziculture durant les mauvaises années, réduisant les surfaces qu'ils cultivaient eux-mêmes. Pour pallier au manque à gagner, ceux qui le pouvaient – principalement ceux pratiquant en parallèle l'élevage – ont choisi de louer leurs terres rizicoles à des tiers, peu nombreux durant les mauvaises années mais assurant ainsi le revenu d'un loyer. Cette seconde stratégie visant à reporter sur des tiers les risques liés à la production est davantage caractéristique du type investisseur (comme Gilberto, entretien n° 124 et André, entretien n° 102).

La propriété foncière crée un enracinement plus fort, limitant la flexibilité ou la réversibilité des stratégies de localisation. Les entrepreneurs patrimoniaux sont en particulier plus enclins à chercher une stabilité puisqu'ils sont plus souvent propriétaires que les autres, ou lorsqu'ils ne le sont pas, les terres qu'ils louent appartiennent à des membres de leur famille. Mais, tous types d'exploitations confondus, 11/26 des riziculteurs enquêtés sont propriétaires d'au moins une partie des terres qu'ils exploitent en Uruguay, ce qui les amène tous à rechercher une stabilité. Partant de ce constat, nous pouvons nous interroger alors sur les caractéristiques des riziculteurs adoptant des stratégies plus mobiles et sur le cadre dans lequel ils ont recours à la mobilité productive.

- **Le recours récurrent à la mobilité, un choix tantôt défensif, tantôt offensif**

Les exploitants adoptant des stratégies davantage inscrites dans la mobilité productive le font tantôt pour fuir une mauvaise situation qu'ils vivent dans le territoire de départ tantôt pour accéder à d'autres opportunités dans la zone d'arrivée.

Les investissements importants liés à la mise en culture des terres introduisent un risque parfois lourd au début de chaque campagne, les riziculteurs pouvant engager toutes leurs liquidités en début de campagne. Lorsque surgit une baisse des prix payés au producteur ou un évènement climatique trop sévère, comme cela s'est produit en

Uruguay, ce sont toutes les économies d'un cultivateur qui peuvent disparaître. A titre d'exemple, nous pouvons rapporter le récit de Tiago (entretien n° 23) parlant de l'expérience de son père et de son frère qui sont allés en Uruguay. Abandonnant l'exploitation qu'ils possédaient au Rio Grande do Sul, tous deux sont partis en 1991 pour finalement revenir en 1999. Tiago dresse le bilan de leur périple, qui s'est soldé par un échec : *"Mon père a perdu environ 15 ans, de 15 à 20 ans d'économies avec cette affaire. (...) Quand il n'a plus eu de quoi continuer, il a laissé les machines là-bas, et il est revenu. (...) Il y a eu beaucoup de gens qui sont allés là-bas, qui ont eu des problèmes et qui ont remporté illégalement leurs machines. Mais mon père a trouvé que ce n'était pas correct... il y avait moyen de rapporter les machines, mais il n'a pas voulu"*. Suite à cela, ne possédant plus ni machines ni ressources, le père de Tiago a trouvé un emploi en ville, tirant un trait sur son activité agricole, tandis que le frère de Tiago a réussi avec le soutien de celui-ci à reprendre une petite exploitation au Rio Grande do Sul. Pour eux, l'expérience uruguayenne ne donnera pas de suites. Les parents de Tiago ont donc eu recours une nouvelle fois à la mobilité productive, mais dans une perspective de fuite suite à une faillite. Leur histoire rappelle celle d'Eugenio et Valmir (entretien n° 107 décrit en début de chapitre), qui mettent tout en œuvre pour rester en Uruguay, sachant qu'un départ de ce pays signifierait pour eux leur éviction de l'activité.

Pour d'autres cultivateurs cependant, d'éventuels échecs ne les dissuadent pas de tenter à nouveau "l'aventure", comme ils disent souvent. Ce sont alors des exploitants de type investisseur, tel Armando (entretien n° 125). Si nous n'avons pu rencontrer que ce producteur fonctionnant sur un modèle totalement itinérant, un chercheur de l'INIA nous confirme qu'il n'est pas un cas isolé : ceux *"qui arrivent avec une petite camionnette, cinq personnes pour travailler, et qui plantent, et il y en a eu beaucoup, ... ceux là viennent avec l'idée de planter du riz, de tirer le maximum possible et rien de plus"*. A l'époque où nous nous sommes rendue en Uruguay, en 2004, ces exploitants avaient fuit la crise et l'amélioration timide et toute récente de la conjoncture uruguayenne ne les avait pas encore incités à revenir. Engageant peu de moyens matériels, se déplaçant au gré des opportunités avec leur outillage, ces cultivateurs sont à même de cultiver en tout lieu, pourvu qu'ils obtiennent les financements nécessaires.

L'expérience de Paolo (entretien exploratoire n° 40 mené en 2002) témoigne de ce même état d'esprit. Ayant cessé la riziculture en Uruguay en 1999 en situation de faillite (trop endetté, il n'a pas su se retirer de l'activité assez tôt et a dû quitter l'Uruguay), après sept ans de présence dans le pays voisin : *"J'ai pu revenir [au Rio Grande do Sul] parce que comme je t'ai dit, je ne suis jamais sorti du Brésil, je ne faisais que travailler là-bas. Ma famille, ma maison étaient ici, mes filles étudiaient en ville. C'est une alternative*

qu'on a ici, car la frontière est tout près, les routes sont bonnes." La proximité des deux régions de production apparaît une nouvelle fois comme étant centrale dans les stratégies menées. Aussitôt après, Paolo ajoute : *"Et puis j'ai recommencé à produire au Brésil sur des terres que je louais. L'année passée, est survenue une opportunité très bonne, d'un propriétaire brésilien qui a des terres en Uruguay, qui est endetté là-bas du fait de la crise ; il m'a ouvert l'opportunité de faire affaire avec lui, on ferait un métayage. Je fournirais une partie des machines, lui l'autre partie des machines, il apporterait la terre et nous allons tenter de renégocier sa dette avec les banques, pour payer en six ou sept ans. Il est âgé et ne veut pas reprendre seul une affaire, c'est pour ça qu'il me fait cette proposition. Tous les frais qu'il y aura on les partage en deux et ensuite on partage le bénéfice en deux, moitié / moitié. (...) Lui veut juste rembourser sa dette avec ça."* L'exemple de Paolo montre que pour lui, rien n'est jamais définitif, toujours prêt à saisir une nouvelle occasion si elle se présente, même après avoir essuyé un premier échec.

Manoel (entretien exploratoire n° 41) a suivi le même type de trajectoire, ayant lui aussi quitté l'Uruguay en 1999 : *"J'ai réussi à arrêter. Je l'ai fait petit à petit, mais j'ai réussi à tout arrêter en trois ans. C'est facile de s'arrêter, pour peu que tu n'aies pas de dettes. Mais j'ai beaucoup de machines qui dorment, qui ne font rien. Avec la crise, elles ne valent plus rien, ce qui fait que je n'ai pas réussi à les vendre un bon prix. Elles sont là et ne servent pas. Mais j'ai préféré arrêter plutôt que de vendre à un prix trop bas, ou plutôt que de ne pas pouvoir couvrir mes coûts et être obligé de vendre tous mes biens pour rembourser les dettes. J'ai décidé d'arrêter ; je ne sais pas pour combien de temps, mais si je peux, je vais recommencer. Ca dépend du contexte économique. Si ça s'améliore, j'y retourne"*. Il faut préciser ici que aussi bien Manoel que Paolo étaient locataires des terres qu'ils cultivaient en Uruguay.

Il apparaît au vu de ces quelques exemples que la location offre plus de souplesse dans le fonctionnement, les locataires étant plus aptes à mettre en œuvre des stratégies de localisation flexibles que les autres. C'est alors parfois l'opportunité qui fait la localisation : peu importe le côté de la frontière, pour autant que la localisation offre de bonnes perspectives de rentabilité ou d'installation. Nous pouvons à partir de ces informations, émettre les conclusions suivantes :

- Les plus fragiles économiquement sont arrivés avec leurs machines et ne bénéficient pas d'appuis familiaux conséquents sur le lieu d'arrivée, exploitant des superficies souvent inférieures à 1 000 ha. Généralement locataires, ils sont aussi financièrement dépendants de tiers (rizeries, banques, traders). Ce sont ces exploitants qui prennent les risques les plus importants, susceptibles de tout perdre

puisque'ils ont quitté ou vendu leurs actifs au Brésil pour s'installer en Uruguay. Au sein de notre typologie, ils correspondraient aux exploitations de type familial ou entrepreneur familial. Beaucoup d'entre eux sont repartis suite à la crise parce que trop endettés et ne sont plus revenus (sans doute est-ce l'une des raisons pour laquelle nous n'ayons pas rencontré beaucoup d'exploitants de type familial en Uruguay).

- Les cultivateurs plus indépendants et stables financièrement, à la tête d'exploitations de superficie très variable, qui achètent parfois une partie des terres qu'ils cultivent. Ces derniers peuvent avoir des stratégies d'approvisionnement ou de commercialisation plus diversifiées que les premiers. Les exploitations qu'ils détiennent sont de type entrepreneur familial ou investisseur. Leur installation en Uruguay n'est durable que dans la mesure où ils sont propriétaires terriens ; dans le cas contraire, leurs stratégies de localisation sont plus flexibles, en particulier s'ils sont de type investisseur.
- Les exploitants capitalisés, qui possèdent d'importantes superficies foncières. Lorsqu'ils disposent de suffisamment de terres, ils sous-traitent la partie agricole de l'activité à des tiers qui appartiennent généralement à la première catégorie et leurs sont "affiliés". Ils sèment cependant également eux-mêmes du riz sur une portion variable des terres qu'ils possèdent. Pour conserver leur patrimoine, ces agents tentent de se maintenir en Uruguay et organisent leurs stratégies pour cela (soit en réduisant les cultures, soit au contraire en les augmentant). Tous les entrepreneurs patrimoniaux appartiennent à cette catégorie, ainsi que les investisseurs les plus capitalisés.

Les premiers et les seconds, qui sont plus vulnérables ou plus réactifs car moins enracinés lorsqu'ils ne sont pas propriétaires, sont surnommés par les Uruguayens les "*golondrinas*" (hirondelles)⁴⁶.

Conclusion

En conclusion, il apparaît qu'on ne peut pas se contenter d'une comparaison des conditions de production (coût des facteurs de production, environnement productif, etc.) pour expliquer les choix de localisation et les mobilité productives des exploitations rizicoles. Si la recherche d'opportunités d'installation, de terres à cultiver ou encore l'accès à des financements et le jeu avec la frontière semblent avoir été des facteurs

⁴⁶ En référence sans doute au comportement migrateur de cet oiseau, mais aussi à l'histoire de la région : Carlos Gardel chantait au début du vingtième siècle les *Golondrinas*, surnom donné à l'époque aux travailleurs saisonniers qui venaient chaque année d'Europe pour participer aux récoltes céréalières dans la *Pampa* puis s'en retournaient vers le vieux continent en fin de saison.

attractifs de premier ordre, encore fallait-il entrer dans le processus décisionnel des exploitants pour observer comment l'identification de l'opportunité de produire en Uruguay a conduit à mettre en pratique la mobilité productive. L'observation des raisons et des moyens ayant permis la mise en œuvre des décisions visant l'installation nous a conduit à constater que tous les types de structures productives peuvent avoir recours à de telles stratégies et sont en mesure d'accéder à des moyens pour le faire. La typologie d'exploitations élaborée ne se révèle donc pas discriminante quant à la capacité des riziculteurs à décider la mobilité productive. Elle se révèle en revanche explicative des moyens mobilisés pour mettre les mobilités productives en œuvre et de la forme prise par ces dernières. Alors que les entrepreneurs patrimoniaux ont un mode de fonctionnement très centré autour de la famille, les exploitants familiaux sont davantage dépendants de soutiens externes. Les entrepreneurs familiaux et investisseurs sont pour leur part plus enclins à mobiliser des revenus alternatifs et des soutiens plus diversifiés et complémentaires que les deux autres types. Par ailleurs, alors que certains font preuve d'ubiquité dans la localisation de leurs rizières de part et d'autre de la frontière (tous les types mis à part l'exploitant familial), d'autres se voient contraints de fermer l'exploitation qu'ils possèdent pour en ouvrir une autre dans le pays voisin (l'exploitant familial, l'entrepreneur familial et, dans une moindre mesure, l'investisseur). En revanche aucun entrepreneur patrimonial n'a été poussé à céder une exploitation dans le territoire de départ pour accéder à une autre.

Il apparaît en outre que tous les agents n'ont pas le même statut dans ces mouvements : certains n'ont d'influence que sur leurs propres structures, tandis que d'autres sont en mesure de favoriser la venue de tiers. L'accumulation et la complémentarité de décisions microéconomiques d'exploitants tous brésiliens produisent alors à moyen terme des mobilités productives à portée plus étendue que leur seul comportement, par des effets d'imitation et d'entraînement. Si les décisions prises au niveau des exploitations ou des familles relèvent bien de motivations toutes particulières, elles produisent en se joignant à d'autres décisions du même type des effets cumulatifs et entraînants que l'on peut décrire comme suit :

- **Les effets d'entraînement "auto-stimulés".** Leur influence s'exerce principalement à l'intérieur du cadre familial. Cela fait référence aux familles qui soutiennent les nouveaux venus pour leur installation (vente d'une partie des terres au Rio Grande do Sul pour en acheter de nouvelles en Uruguay, prêt de machines, mise à disposition de terres familiales en Uruguay, etc.) sans avoir prétention à agir sur des tiers extérieurs au groupe familial. Les familles créent des phénomènes d'imitation ou d'entraînement de proches, tant il est rare qu'un Brésilien en Uruguay ne soit le

"suiveur" d'un frère ou d'un cousin, ou qu'il ne soit lui-même accompagné ou suivi quelques années après son installation d'un autre membre de sa famille. Ce sont les cas les plus fréquemment rencontrés lors de nos entretiens et tous les types d'établissements peuvent s'intégrer à ce type de dynamique, même s'ils sont plus fréquents chez les Entrepreneurs et Investisseurs.

- **Les effets d'entraînement descendants.** Plus offensifs et plus organisés, ils sont le fait de propriétaires fonciers, d'agri-traders ou des rizeries dont les patrons d'origine brésilienne recherchent au Brésil des cultivateurs prêts à fonctionner avec eux, se chargeant d'assurer l'accès des nouveaux venus au foncier et aux financements. Dans la population enquêtée, ce sont des investisseurs ou des entrepreneurs patrimoniaux qui recherchent des riziculteurs tiers pour valoriser les terres qu'ils possèdent par une location. Ces agents visent ainsi à s'assurer un revenu, participant tantôt d'une stratégie commerciale (rizeries et traders) tantôt rentière (propriétaires fonciers cessant de cultiver ou ne cultivant qu'une petite part de leurs terres), éventuellement les deux ensemble. Ces agents jouent alors un rôle de "moteurs" dans les mobilités productives par la portée de leur action sur des tiers.
- **Les effets d'entraînement par imitation.** Ce sont là des effets indirects, faisant référence à des exemples donnés par des voisins ou des proches qui ont réussi en Uruguay et qui suscitent auprès de tiers, la volonté d'imiter cette stratégie. Cette volonté ne se réalisera en général que moyennant le soutien d'un autre agent (famille ou "moteur", éventuellement banque). L'établissement familial semble plus fréquemment faire appel à ce type de fonctionnement, bien que l'étroitesse de leur représentation dans notre échantillon nous empêche de généraliser leurs cas.

Nous retrouvons dans les éléments qui ont pesé favorablement sur l'arbitrage (ceux liés à la proximité territoriale et ceux liés au rôle joué par les réseaux) une idée chère au courant théorique de la proximité, qui a enrichi la perception de l'espace en économie sur ce point puisqu'il considère la distance comme étant une donnée relative et essentiellement qualitative. D'une part parce que la perception de la distance physique est largement conditionnée aux moyens dont on dispose pour la franchir. D'autre part parce qu'un lieu, même distant, que l'on se représente aisément et auquel on s'identifie en partie, apparaît de ce seul fait plus accessible. L'observation des caractéristiques du territoire des cultivateurs nous amène à abonder dans ce sens : l'Uruguay, par les similitudes organisationnelles, productives et partiellement culturelles qu'il offre avec le territoire rizicole *riograndense* peut paraître plus accessible pour un riziculteur du Rio Grande do Sul que ne le serait une autre région de l'intérieur du Brésil. Les différentes

formes de proximité, au même titre qu'elles peuvent être facteur de sédentarisation lorsqu'elles aboutissent à la création de ressources spécifiques, peuvent favoriser la mobilité productive, en "rapprochant" les agents de lieux qui leur sont *a priori* peu accessibles.

Conclusion générale

Lorsque nous avons débuté cette recherche doctorale, l'observation d'agriculteurs modernisés paraissant avoir des comportements spatiaux tellement libres de toutes attaches qu'ils étaient prêts à installer leurs exploitations dans un pays étranger avait aiguisé notre curiosité. Ces exploitants nous semblaient en effet mener leur activité en suivant des motivations très opportunistes, déplaçant leurs unités de production au gré de l'évolution de leur intérêt à produire dans l'un ou l'autre des pays et de l'ouverture des frontières commerciales. Ce type de comportement bouleversait les référents français à propos du monde agricole et de la relation qu'entretiennent les agriculteurs avec leur terre, avec le lieu dans lequel ils vivent et travaillent.

C'est dans la volonté de comprendre pourquoi et comment ces exploitants en viennent à localiser leur production dans un pays étranger, comment ils motivent cette décision de nature économique et la concilient avec leur condition d'agriculteur que nous avons débuté ce travail de recherche. Bien vite est apparue la nécessité de s'interroger, au-delà des facteurs strictement liés à leur activité et aux caractéristiques de leur exploitation, sur des facteurs comportementaux plus collectifs, qui seraient à mettre en relation avec l'appartenance des agents considérés à un environnement géographique, économique et social donné. Nous nous sommes attaché à mettre ces différents éléments en relation, dans l'objectif d'identifier comment ils peuvent se concilier et intervenir chacun à leur niveau sur les décisions individuelles. Pensant qu'il était nécessaire d'adopter une perspective différente des travaux traitant des migrations agricoles et des dynamiques familiales, nous avons envisagé les stratégies des riziculteurs comme étant avant tout des stratégies productives, obéissant à une motivation première dont le fondement serait économique. C'est le contexte même dans lequel s'exercent les mobilités productives qui nous a engagé à adopter cette perspective, leur caractère transfrontalier conduisant à penser qu'elles visent avant toute chose à tirer parti de différences nationales à des fins productives. Dès lors, l'éventail des facteurs d'attraction potentiels ne pouvait s'intégrer dans une analyse construite uniquement autour de la question foncière ou des stratégies familiales. A l'inverse, l'activité agricole est difficilement dissociable des ressources naturelles qu'elle mobilise ou de la cellule familiale qui organise le travail et gère le patrimoine qu'elle représente. Nous avons montré dans cette thèse que ces différentes dimensions sont en interaction et que la localisation des exploitations rizicoles est étroitement liée à la territorialité des riziculteurs, sans pour autant que l'une est l'autre ne se confondent exactement.

Parvenus au terme de cette entreprise, nous avons tiré de nombreux enseignements tant à propos des riziculteurs brésiliens de l'Uruguay, que des mobilités productives qu'ils décident et mettent en œuvre, mais aussi à propos de l'étude des comportements spatiaux des agriculteurs. Nous revenons sur la démonstration suivie au fil de la thèse, avant de présenter les enseignements plus généraux que nous pouvons en retirer, tant du point de vue de la compréhension du phénomène étudié que de celui de la méthode et des pistes de recherches ainsi ouvertes.

La démonstration

La première partie, s'attachant à situer les riziculteurs dans leur environnement productif et commercial, montre que les rizicultures de la zone de départ et d'arrivée s'intègrent toutes deux dans un marché régional relativement autonome : celui du Mercosur, structuré par la demande d'importations brésilienne. Le Brésil consommateur, et l'Uruguay exportateur, contribuent tous deux à placer leurs secteurs rizicoles dans une relation d'interdépendance, de "concurrence coopérative" qui tantôt les rapproche, tantôt les oppose. Au-delà de se montrer très complémentaires, les zones rizicoles de départ et d'arrivée sont mitoyennes et mobilisent des techniques culturelles très similaires, conduisant à concevoir la riziculture nord-pampénne (s'y ajoute la production argentine) comme formant un bassin de production transfrontalier et continu. Cela ne saurait toutefois effacer une distinction fondamentale entre les secteurs productifs de chacune de ces zones : ils restent malgré tout situés dans des pays différents, donc insérés dans des environnements institutionnels et des configurations productives qui font apparaître des discontinuités.

Des différences s'observent au niveau des structures foncières de part et d'autre, mais aussi dans l'environnement économique et politique de la profession rizicole ou encore dans le coût des facteurs de production. L'organisation des filières, leurs modes de coordination et la place qu'y occupent les cultivateurs, les marges de manœuvre dont ils disposent pour mener à bien leurs stratégies marquent également des discontinuités entre les deux pays. Chacun de ces éléments peut jouer en faveur de l'attraction tantôt d'un côté, tantôt de l'autre côté de la frontière, en fonction de la période historique et du positionnement particulier du riziculteur (endettement, positionnement vis à vis de la filière, etc.). Certains toutefois jouent durablement en faveur de l'Uruguay : les frais financiers, les coûts d'irrigation et d'accès au foncier occupent une part nettement moindre dans la structure des coûts en Uruguay qu'au Rio Grande do Sul. Ces différences sont alors susceptibles de jouer comme des facteurs d'attraction en faveur de l'Uruguay, tandis que d'un autre côté, les ressemblances observées sont également en mesure

d'exercer un rôle positif sur les mobilités productives. Les similitudes observées peuvent en effet se révéler favorables à une mobilité productive en ce qu'elles ne créent pas d'entraves particulières à l'installation (coûts d'information, d'adaptation, etc.) de cultivateurs *riograndenses* qui souhaitent localiser une unité productive en Uruguay pour tirer avantage des différences d'accès aux ressources entre l'un et l'autre côté de la frontière.

Pour comprendre ce qui avait poussé des riziculteurs à tirer profit de ces différences, alors même que d'autres professions agricoles du Rio Grande do Sul semblaient beaucoup moins enclines à se localiser en Uruguay, nous avons fait appel au concept de territoire (deuxième partie). Ce dernier a été mobilisé comme outil d'analyse pour étudier la façon dont l'expansion agricole et les migrations qui lui sont associées ont fondé une relation des agriculteurs à leur territoire donnant une large portée à la mobilité. Les dynamiques d'appropriation spatiale observées à l'intérieur du Brésil et les questions foncières qui leur sont attachées se sont peu à peu déployées jusqu'à s'étendre vers les pays limitrophes. Dans le cas uruguayen, les exploitations rizicoles sont emblématiques de la présence brésilienne, cette activité étant plus marquée que d'autres par leur implantation sur la scène agricole nationale. Par l'identification d'un territoire *riograndense*, nous avons alors montré que l'identité *gaúcha* inscrit les riziculteurs dans une culture de la mobilité. A cela s'ajoutent des caractéristiques particulières à la profession de ces agents : un retour sur la façon dont ils se sont approprié physiquement et mentalement leur territoire productif dévoile une tendance qui leur est spécifique à se diriger vers le sud. Les relations qu'ils entretiennent avec les éleveurs présents dans le territoire font par ailleurs apparaître une condition supplémentaire de la propension à la mobilité : le faire-valoir indirect, jouant un rôle d'autant plus fort que les riziculteurs peuvent reproduire ce mode d'insertion dans la zone d'arrivée, celle-ci présentant des caractéristiques productives et d'appropriation foncière souvent semblables.

Enfin, une troisième partie a permis d'envisager les comportements individuels et la façon dont les caractéristiques économiques et géographiques de l'environnement des riziculteurs forgent des territorialités individuelles et singulières. Chacun d'eux s'empare d'un contexte collectif commun à tous pour prendre des décisions particulières et les matérialiser par des pratiques qui lui sont propres. C'est la construction d'un modèle de la prise de décision qui nous a permis d'articuler entre elles les caractéristiques exogènes aux exploitations et aux familles avec des éléments qui leur sont endogènes, montrant que les choix de localisation résultent d'un arbitrage entre une pluralité d'informations et d'influences. Les décisions prises combinent ainsi des motivations économiques avec des intérêts sociaux, avec l'adhésion à un système de valeurs mais également avec des

convenances personnelles. C'est le recours à des disciplines différentes et apportant chacune un angle d'analyse vers les éléments qui entrent en jeu dans l'élaboration du processus décisionnel qui a permis d'observer ces dimensions dans leur pluralité.

La grande diversité des structures d'exploitations et de leur mode de conduite est un élément qui ne s'avère pas discriminant de leur capacité à s'installer en Uruguay, puisque toutes se retrouvent dans la zone d'arrivée. Si les types d'exploitations ne déterminent pas la capacité ou la volonté de l'agriculteur à localiser une unité productive en Uruguay, les éléments discriminants entre les différentes structures apparaissent en revanche dans les moyens auxquels les exploitants ont recours pour mettre la mobilité productive en œuvre. Les plus capitalisés ont mobilisé leurs propres apports et les appuis de la famille proche, tandis que les autres – et de façon paradoxale, plus particulièrement ceux qualifiés de "familiaux" – ont fait appel à des réseaux professionnels pour compléter les soutiens moindres dont ils disposent dans leur entourage, se donnant ainsi les moyens d'une localisation dans le pays voisin. Les réseaux dans lesquels les riziculteurs sont insérés se révèlent ainsi jouer un rôle de premier ordre, tant dans le déclenchement d'une volonté d'installation dans le pays voisin que dans la mise en œuvre de la décision. A ce titre, les dynamiques familiales, par les solidarités qu'elles nourrissent, occupent une place prépondérante dans les stratégies observées.

Si les variations du coût des facteurs et les revirements de la conjoncture rizicole dans chacun des pays ont pu, tour à tour, peser sur des décisions de localisation des exploitants en faisant de l'Uruguay une destination attractive, ces évolutions conduisent surtout les cultivateurs à jouer de la proximité avec la frontière. Ils utilisent cette dernière pour s'approvisionner en intrants et commercialiser leur production du côté qui leur est le plus avantageux. Mais bien que les riziculteurs sachent utiliser cette opportunité, elle ne semble cependant pas être à même de motiver à elle seule les décisions de mobilité productive. Cette dernière est davantage liée à la recherche d'un accès aux ressources naturelles indispensables à l'activité rizicole (terre et eau), moins coûteuses en Uruguay, de même qu'à des sources de financement alternatives et moins chères qu'au Brésil. A ce titre nous retrouvons au niveau individuel l'importance auparavant supposée du faire-valoir indirect comme étant un élément favorisant l'intégration des riziculteurs au milieu professionnel uruguayen, les entretiens menés montrant qu'il est largement utilisé par les riziculteurs brésiliens de l'Uruguay.

La proximité et la similarité des zones de départ et d'arrivée permettent en outre la conciliation d'une décision économique, relative à l'exploitation, avec la péréquation du mode de vie de l'agriculteur. En somme, la continuité territoriale de la zone

transfrontalière engage les riziculteurs à tirer profit des disparités nationales sans qu'ils ne s'exposent à des ruptures sociales ou familiales trop fortes. La proximité des zones de départ et d'arrivée favorise également une certaine flexibilité dans les choix de localisation des unités de production, amenant les différents types d'exploitations à adopter des stratégies de localisation distinctes. Les uns en effet "s'installent" dans la mobilité, tandis que les autres recherchent plutôt la stabilité, tout en sachant leur localisation réversible en cas de besoin. Dans ce contexte, il semble que la propriété foncière soit à même de modifier la façon dont les riziculteurs positionnent leurs unités productives dans l'espace, le fait de posséder des terres les amenant à orienter leurs stratégies vers un objectif de conservation de leur patrimoine.

Les principaux apports et perspectives futures

Au-delà des enseignements retirés de l'analyse de la décision individuelle et de ses déterminants, la mise en évidence du rôle fondamental joué par les réseaux dans la mise en œuvre de la mobilité productive nous conduit à nous extraire des cas particuliers enquêtés pour effectuer un retour vers une échelle intermédiaire. En effet alors que les parties I et II ont permis de montrer en quoi les caractéristiques environnementales pouvaient avoir un effet structurant sur les comportements des agents, la troisième partie amène à comprendre comment les exploitants s'adaptent à ces conditions et se donnent les moyens d'en tirer profit. La prise en considération du rôle joué par les réseaux sur la prise de décision nous incite donc à retrouver une dimension cumulative et interactive des comportements, montrant cette fois comment un comportement individuel peut en générer un autre, leur assemblage produisant un effet d'entraînement sur d'autres riziculteurs. Ces entraînements jouent soit par les processus d'imitation qu'ils provoquent auprès d'autres riziculteurs du Rio Grande do Sul, soit par les solidarités que les réseaux mettent en œuvre pour favoriser l'installation de tiers. Par cette accumulation de comportements, des territorialités transfrontalières se forment, un territoire productif se structure et peut conduire à auto-entretenir voire à amplifier les mobilités productives des riziculteurs (pour autant que la conjoncture uruguayenne leur soit favorable).

Ce travail doctoral est ainsi novateur en ce qu'il apporte un exemple de démarche interdisciplinaire, rarement mise en œuvre par des chercheurs individuels dans la littérature (l'interdisciplinarité est plus couramment le fait de groupes de travail). Cette démarche a en particulier permis de montrer que les motivations économiques des riziculteurs se combinent avec leur territorialité pour forger la décision, que cette dernière en retour produit des territorialités nouvelles et génère des phénomènes d'entraînement en se répercutant sur les réseaux des riziculteurs s'étant installés en Uruguay. L'analyse de la

prise de décision se prête particulièrement à ce type d'entreprise et nous avons trouvé auprès du terrain et des agents étudiés des caractéristiques qui nous ont permis de mener à bien une telle entreprise : des caractéristiques territoriales marquées, une identité professionnelle singulière et l'alliance de différences et de convergences entre les deux côtés de la frontière ont fourni un terreau spécialement riche. La mise en relation des échelles d'analyse, permettant de passer de l'étude d'éléments environnementaux à celle des cas particuliers, du collectif à l'individuel, puis d'effectuer à nouveau un retour vers les groupes d'individus constitue, nous semble-t-il, un autre aspect innovant de la thèse soutenue.

A partir de ces résultats s'ouvrent alors plusieurs pistes de recherche. L'une d'entre elles est liée à la spécificité du terrain étudié, la présence de la frontière engendrant des comportements spécifiques chez les agriculteurs. Nous pourrions appliquer la même méthode de recherche pour analyser si les liens observés entre territorialité, spécificités professionnelles et frontalières, et stratégies de mobilité productive sont aussi en mesure d'expliquer d'autres comportements du même type que ceux observés ici. Le terrain uruguayen offre à ce titre une perspective pour une nouvelle recherche, le côté ouest du pays étant depuis quelques années (depuis 2003 environ) investi par des agriculteurs argentins, ceux-ci spécialisés dans la production de soja. Le Brésil également peut apporter d'autres objets de recherche, la dynamique d'expansion agricole se poursuivant à l'ouest et donnant lieu à de nombreuses installations d'agriculteurs brésiliens au Paraguay (Souchaud, 2002). Ici encore nous pouvons investir ce terrain en observant le rôle joué par la frontière, en identifiant les ressources recherchées et les modalités d'installation, en évaluant enfin si certains agriculteurs sont plus enclins que d'autres à se rendre dans le pays voisin, à faire jouer des réseaux, à s'y installer ou à en revenir.

Egalement, nous proposons d'ouvrir le champ géographique pour étudier dans quelle mesure la méthode mise en œuvre au niveau d'une zone frontalière pourrait être appliquée aussi à un contexte plus international de mobilités productives agricoles, par exemple aux mouvements d'agriculteurs français récemment observés qui installent des exploitations dans les pays d'Europe de l'Est comme la Roumanie ou la Pologne. En effet, ce sont là aussi des mobilités productives liées à un processus d'ouverture des frontières commerciales (élargissement européen) permettant à des agriculteurs de bénéficier à la fois d'une politique agricole commune intra-zone et de tirer parti des disparités nationales quant à l'accès aux ressources (disponibilité, coûts, etc.). La problématique est donc similaire, la présence de frontières nationales générant des discontinuités dans un espace commercialement intégré, à la différence près qu'il ne s'agit plus ici de mouvements transfrontaliers mais bien transnationaux. La capacité des agriculteurs à s'insérer dans des

espaces productifs éloignés de la zone de départ introduirait alors un facteur de problématisation supplémentaire, tandis que les liens entre les territorialités des agents et des structures productives seraient à explorer sous un jour différent.

Bibliographie

Références imprimées

Abramovay, R. (2002) [1994], "Agricultura familiar e capitalismo no campo", dans Stédile J.P. (coord.) *A questão agraria hoje*, 3ème éd., UFRGS, Porto Alegre, pp. 94-104.

Abramovay, R., (1998) [1992], *Paradigmas do capitalismo agrario em questão*, Unicamp, 2nde édition, Estudos Rurais, São Paulo-Campinas, 275 p.

Accurso, J.S. (2000), "A economia gaúcha nos anos 90", dans Fligenspan F.B. (coord.), *Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90*, Fundação de Economia e Estatística, Porto Alegre, pp. 45-62.

Achkar, M., Cayssials R., Dominguez A. (2004), "Evolucion de los procesos de aprovechamiento productivo de la tierra de los departamentos del oeste del Uruguay", Communication au colloque *Cuenca del Plata*, Toulouse, 1-3 juillet, 18 p.

Achkar, M., Cayssials, R. (coord.), Domingez, A. (1999), *Desafios para Uruguay*, Montevideo : Nordan, 124 p.

Agreste Primeur, (2003), "La valeur vénale des terres en 2002", n° 134, septembre 2003, 4 p.

Agriannual (2006), FNP Consultoria e Comercio, São Paulo, 467 p.

Agriannual (2004), FNP Consultoria e Comercio, São Paulo, 496 p.

Agriannual (1997), FNP Consultoria e Comercio, São Paulo, 478 p.

Aknin, A. (2001), *Gestion des risques et migration dans les pays en développement. Une mise en perspective de la nouvelle économie des migrations de travail*, Thèse de doctorat en Sciences Economiques, Université de Versailles-Saint-Quentin en Yvelines, UFR des Sciences Sociales et Humanités, Paris, 360 p.

Albaladejo, C., Tulet J.C. (1996) "Les fronts pionniers de l'Amazonie brésilienne : la formation de nouveaux territoires", L'Harmattan, Paris, 358 p.

Albuquerque-David, M. B. (1997), *Les transformations de l'agriculture brésilienne : une modernisation perverse*, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Centre de Recherches sur le Brésil Contemporain, Paris, 495 p.

Alves, E., Contini E., Hainzelin E. (2005), "Transformations de l'agriculture brésilienne et recherche agronomique", *Cahiers Agricultures*, vol. 14, n°1, janvier-février 2005, pp. 19-23.

Alvim, A. M., Mielitz Netto C. A. (1999), "Acompetitividade do arroz gaúcho e seus conditionantes", *Análise Econômica*, n°31, ano 17, Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, marzo 1999, pp. 45-58.

Antia, F. (2003), "La economía uruguaya desde el restablecimiento de la democracia hasta fin de siglo ; 1985-2000", Instituto de Economía, *El Uruguay del siglo XX*, Banda Oriental, Montevideo, pp. 123-162.

Anuário da agricultura brasileira, (2000), *Agrianual*, Editions de la FNP Consultoria e Comércio, São Paulo, Brésil, 546 p.

Arena, R., Benzoni, L., De Bandt, J., Romani, P. M. (sous la direction de), (1988), *Traité d'économie industrielle*, Economica, Paris, 965 p.

Arimon, G., Sténeri, L.A., Valcorba, M., (1997), *Factores Explicativos de la competitividad internacional del complejo arrocero uruguayo (1970-1996)*, Monografía, Facultad de Ciencias Economicas y de Administracion, Universidad de la Republica, Montevideo, 160 p.

Arnauld de Sartre X., (2003), *Territorialités contradictoires des jeunes ruraux amazoniens : mobilités paysannes ou sédentarités professionnelles ?*, Thèse de doctorat en Etudes Rurales, Université Toulouse le Mirail, 549 p.

Assução, F. (1999) *Historia del Gaucho*, Claridad, Buenos Aires, 338 p.

Aydalot, P., (1985), *Economie régionale et urbaine*, Economica, collection Economie, Paris, 287 p.

Barata, T.S., (2005), "Caracterização do consumo de arroz no Brasil", www.arroz.agr.br/site/artigos/index.php, 20 p.

Barthélemy, D., (1988), *La naissance de l'entreprise agricole*, Economica, collection Economie agricole et agro-alimentaire, Paris, 184 p.

Batista, E.R., (2000), *Análise da competitividade do arroz gaúcho frente ao arroz do Centro-Oeste*, Monografía de bacharel em Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 102 p.

Baumard, P., (2002), "Géoéconomie et stratégies des entreprises", *Géoéconomie*, numéro spécial "Où en est la géoéconomie ? Cinq ans d'une revue", n° 22, pp. 81-96.

Baumont, C., Combes, P.P., Derycke, P.H., Jayet, H. (sous la direction de), (2000), *Economie géographique : les théories à l'épreuve des faits*, Economica, Collection Bibliothèque de science régionale, Paris, 330 p.

Beaud, M., (2001), [1985], *L'art de la thèse*, La Découverte, Collection Guides Repères, Paris, 200 p.

Becker, J., Jäger, J., Raza, W. G., (2001), *Economia politica de Montevideo*, CLAES, Montevideo, 148 p.

Becker, B.K., Miranda, M., Machado, L.O., (1990), *Fronteira amazônica ; Questões sobre a gestão do território*, UFRJ/UnB, Rio de Janeiro/Brasília, 219 p.

Beitone, A., Dollo, C., Guidoni, J.P., Legardez, A., (1995), *Dictionnaire de sciences économiques*, Armand Colin, 2^{ème} édition, collection Cursus, Paris, 381 p.

Belik, W., Maluf, R.S. et al., (2000), *Abastecimento e segurança alimentar : os limites da liberalização*, IE/Unicamp, Campinas, 244 p.

Benetti, M. D., (2000) "Reestruturação do agronegócio no Brasil e no Rio Grande do Sul nos anos 90 : concentração, centralização e desnacionalização do capital", Fligenspan F.B. (coord.), *Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90*, Fundação de Economia e Estatística, Porto Alegre, pp. 63-116.

Benko, G., Lipietz, A. (sous la direction de), (2000), *La richesse des régions ; la nouvelle géographie socio-économique*, PUF, collection Economie en liberté, Paris, 564 p.

Bensedrine, J., Demil, B., (1998), "L'approche néo-institutionnelle des organisations", dans Laroche H., Nioche J-P. (dirigé par), *Repenser la stratégie. Fondements et perspectives*, Vuibert, Collection Entreprendre, série Vital Roux, Paris, pp. 85-110.

Berger, S., (2006), *Made in monde, les nouvelles frontières de l'économie mondiale*, Seuil, Paris, 357 p.

Berthaud, P., Gerbier, B., Peytral, P.O., (2004), "Mondialisation et théorie de la nation", *Journée d'études François Perroux*, Université Montesquieu, Bordeaux, 23 janvier 2004, <http://conte.u-bordeaux4.fr/perroux/com/gerbier.pdf>.

Bertrand, J-P., Hillcoat, G., (1996), *Brésil et Argentine : la compétitivité agricole et agro-alimentaire en question*, INRA éditions, L'harmattan, Paris, 311 p.

Beskow, P.R., (1986), *O arrendamento capitalista na agricultura : evolução e situação atual da economia do arroz no Rio Grande do Sul*, Hucitec / CNPq, São Paulo – Brasília, 219 p.

Bittencourt, G.A., De Negri, J.A., Bianchini, V., 1993, *Crédito Rural no Brasil e na Região Sul ; História e realidade*, Departamento Sindical de Estudos Rurais (DESER), Curitiba, 55 p.

Blanc, M., Brun, A., Delors, B., Lacombe, P., (1990), "L'agriculture française est-elle encore familiale ?", dans Coulomb P., Delorme H., Hervieu B., Jollivet m., Lacombe P., *Les agriculteurs et la politique*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, Paris, pp. 310-330.

Blanchet, A., Gotman, A., (2001) [1992], *L'enquête et ses méthodes : l'entretien*, Nathan Université, Paris, Collection 128 Sociologie, 127 p.

Blaug, M., (1999), *La pensée économique*, Economica, 5^{ème} édition, Paris, 950 p.

Bonneviale, J-R., Jussiau, R., Marshall, E., (1989), *Approche globale de l'exploitation agricole*, INRAP, Dijon, 329 p.

Borges, E., (2005), "Logística. Um setor à beira do colapso", *Conjuntura Econômica*, vol. 59, n°07, Fundação Getulio Vargas, julho 2005, pp. 24-40.

Bouba-Olga, O., (2006), *Les nouvelles géographies du capitalisme, comprendre et maîtriser les délocalisations*, Seuil, Paris, 240 p.

Boussard, J.M., (1987), *Economie de l'agriculture*, Economica, Collection économie agricole et agro-alimentaire, Paris, 310 p.

Bran M., "Roumanie, terre de conquête ?", *Histoire et patrimoine*, premier trimestre 2006 "Les derniers paysans ?", pp 111-117.

Bret, B., (2006), *Le Tiers-monde, croissance, développement, inégalités*, Ellipses, 3^{ème} éd., 222 p.

Bret, B., (1997), "L'Amérique latine : de la réforme agraire à l'agro-industrie", BONNAMOUR, Jacqueline (coord), *Agricultures et campagnes dans le monde ; Sedes, Dossiers IEM, n°20*, Paris, 1996, pp. 139-162

Brossier, J., Chia, E., Marshall, E., Petit, M., (1997), *Gestion de l'exploitation agricole familiale. Eléments théoriques et méthodologiques*, ENSEAD-CNERTA, 217 p.

BROU-RREE, (1996), *Arroz en el Uruguay 1995-96*, Comisión estadística de la comisión sectorial del arroz, Montevideo, 20 p.

Brum, A.J., (1999) [1997], "O desenvolvimento econômico brasileiro", Unijui Ijuí, 571 p.

Brum A.J., (1994), "L'histoire de la modernisation de l'agriculture au Rio Grande do Sul", *Coopération internationale pour la démocratie*, n°2, Solagral collection, pp. 53- 72.

Brumer, A., Duque, G., Lourenço, F.A., Wanderley, M. N. Baudel, (1991), "L'agriculture familiale au Brésil", dans Lamarche H. (coord.), *L'agriculture familiale ; une réalité polymorphe*, Tome I, L'Harmattan, Paris, pp. 159-210.

Bühler, E.A., Cavallé F., Gambino M., (2006) "Le jeune chercheur et l'interdisciplinarité en sciences sociales. Des pratiques remises en question", *Nature Sciences Sociétés*, n° 64, 9 p. (à paraître quatrième trimestre 2006).

Bühler, E.A. (2004), "Le Mercosur rizicole : quand un front agricole croise la frontière nationale", communication au colloque *Les intégrations régionales : quelles dynamiques transfrontalières et transnationales ? Les enseignements du bassin de la Plata dans le Mercosur*, Toulouse, du 01 au 03 juillet, 16 p. Disponible sur le site www.univ-tlse2.fr/msh/cdp

Bühler, E.A. (2001), *L'expérience de la régionalisation de la riziculture au Rio Grande do Sul : construction de la compétitivité et recompositions territoriales*, mémoire présenté en vue de l'obtention du DEA ESSOR, Université Toulouse le Mirail/ ENFA / ENSAT, 113 p.

Bühler E.A. (2000), *Les déterminants de l'offre et de la demande de qualité des aliments*, mémoire présenté en vue de l'obtention de la maîtrise AES, Université Montpellier I, 56 p.

Butault, J.P., Delame, N., Lerouillois, P., (2005), "Activité extérieure et revenus des ménages agricoles", *Economie Rurale* n° 289-290, pp. 75-90.

Camagni, R., (2002), "Compétitivité territoriale, milieu locaux et apprentissage collectif : une contre-réflexion critique", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 4, pp. 553-578.

Campos, G. de los, Perez Rocha, J., Silveira, X., (1998), *Aproximacion a un analisis de la sostenibilidad del desarrollo arrocero en el norte del Uruguay*, Tesis de Grado, Facultad de Agronomía, Facultad de la República, Montevideo, 300 p.

Campos, S. H., Calandro, M.L., (2003), "Produção das indústrias brasileira e gaúcha no primeiro quadrimestre de 2003 : retração à vista", *Indicadores Econômicos*, V. 31 n° 2, "A conjuntura econômica brasileira e a gaúcha no primeiro semestre de 2003", Fundação de Economia e Estatística, Porto Alegre, pp. 77-106.

Carballo, C.G., Pagliettini, L., (1999), "Empresarios y trabajadores brasilenos en la transformación del complejo arrocero argentino", *Estudios Migratorios Latinoamericanos* n°40-41, pp. 471-511.

Cardozo, S., Fernandez, V., (1997), "Cambios en la forma de producción y sus consecuencias socioeconómicas para el área fronteriza del nordeste del Uruguay", dans Castello I. R., Koch M. R., Oliveira N., Schäeffler N. O., e Strohaecker T., *Fronteiras na América Latina : espaços em transformação*, Ed da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, FEE, Porto Alegre, pp. 89-95.

Carneiro, M.J., (2001), "Herança e gênero entre agricultores familiares", *Estudos Feministas*, CFH/UFSC, vol.9, n°1, pp. 22-55. **Carneiro M.J.**, (1998), *Camponeses, agricultores, e pluriatividade*, Contracapa Livraria, Rio de Janeiro, 228 p.

Carvalho, M. A. De, (1994), *Estabilização dos preços agrícolas no Brasil : a Política de Garantia de Preços Mínimos*, IEA, São Paulo, 170 p.

Carvalho-Ribeiro, M. (1998), *Os produtores de arroz irrigado no Rio Grande do Sul e seus resultados econômicos*, Monografia apresentada como requisito para obtenção do título de bacharel em Ciências Econômicas, Faculdade de Ciências Econômicas, UFRGS, Porto Alegre, 190 p.

Castello, I.R., Koch, M.R., Oliveira, N., Schäffer, N.O., Strohaecker, T.M. (1997), *Fronteiras na América Latina. Espaços em transformação*, UFRGS/FEE, Porto Alegre, 292 p.

Castilhos, C., Chiappini, V. (2004), "Agglomérations productives : l'expérience d'une politique locale dans le Rio Grande do Sul", communication aux *quatrième journées de la proximité*, Marseille, 17-18 juin 2004, CD-Rom ou site <http://139.124.177.94/proxim/papers.php>, 20 p.

Cavalcante, L.R. M. T. (2002), "Produção teórica em economia regional : uma proposta de sistematização", *Anais do VII Encontro Regional de Economia Nordeste*. Banco do Nordeste, Fortaleza, pp 1-25. Disponible sur le site <http://www.desenbahia.ba.gov.br/biblioteca/artigos.asp>

Centre de sociologie de l'innovation (1992), *Ces réseaux que la raison ignore*, L'Harmattan, collection Logiques sociales, Paris, 245 p.

Chanteau J.P (2003), "La dimension socio-cognitive des institutions et de la rationalité: éléments pour une approche holindividualiste", *L'année de la régulation*, n° 7, pp 45-89

Chanteau, J.P. (2001), *L'entreprise nomade ; Localisation et mobilité des activités productives*, Collection Economie et Innovation, L'Harmattan, Paris, 236 p

Chauveau J.-P. (2004a), "Aux frontières du territoire : idéologie territoriale et dynamiques foncières au Busoga (Ouganda)", dans Chauveau J.-P., Jacob J.P., Le Meur P.Y. (Eds.), *Gouverner les hommes et les ressources : dynamiques de la frontière interne*, Autrepert, pp. 77-95.

Chauveau, J.-P. (2004b), "L'organisation de la mobilité dans les sociétés rurales du Sud", Chauveau, J.P. , Jacob J.P., Le Meur P.Y. (Eds) *Gouverner les hommes et les ressources : dynamiques de la frontière interne*, Autrepert, pp. 3-23.

Chevassus-Lozza, E., Galliano, D. (2001), "Les déterminants territoriaux de la compétitivité des firmes agroalimentaires", *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, n°58-59, pp. 194-222.

Cieslik, A. (2004), "Location of multinational firms and national border effects : the case of Poland", Communication présentée lors du X^{ème} colloque de l'Association de Science Régionale de Langue Française, *Convergence et disparités régionales au sein de l'espace européen*, 1^{er}-3 septembre 2004, Bruxelles, 12 p.

Claval, P., (2004) *La fabrication du Brésil ; une grande puissance en devenir*, Collection Mappemonde, Belin, Paris, 383 p.

Cohen, R. (1996), *Theories of migration*, Elgar, Brookfield, UK, 512 p.

Colletis, G. (2004), "Mobilité, attractivité et mondialisation", communication aux, *Quatrièmes journées de la proximité*, Marseille, 17-18 juin 2004, 12 p.

Colletis, G., Pecqueur, B. (1993), "Intégration des espaces et quasi intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives ?", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* n°3, pp. 489-507.

Colletis, G., Rychen, F. (2004). "Entreprises et territoires : proximités et développement local" dans Pecqueur, B., Zimmermann, J.B., *Economie de proximités*, Lavoisier, Paris, pp. 205-230.

Colletis-Wahl, K., Perrat, J. (2004). "Proximités et dynamiques spatiales" dans Pecqueur B., Zimmermann J.B., *Economie de proximités*, Lavoisier, Paris, pp. 115-131.

Comision Sectorial del Arroz, (2004) Statistiques de commercialisation du riz, *Document interne*, 9 p.

Comissão Parlamentar Mista de Inquerito (CPMI), (1993), "*destinada a investigar as causas do endividamento do setor agrícola, o elevado custo dos seus financiamentos e as condições de importação de alimentos nos exercícios de 1990 a 1993*", Relatório Final, Congresso Nacional, Secretaria Legislativa, Sub-secretaria de Comissões, Serviço de Comissões Especiais e de Inquérito, Brasília, 212 p.

Commons, J. R. (1931), "Institutional economics", *American Economic Review*, vol. 21, pp. 648-657

Coriat, B., Weinstein, O. (1995), *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Le livre de poche, Paris, 220 p.

Cortes, G. (1998), "Migrations, systèmes de mobilité, espace de vie : à la recherche de modèles", *L'espace géographique*, n° 3, Paris, pp. 265-275.

Coudrieau, H., (1990), *L'exploitation agricole. Pilotages, tensions, complexités*, Editions universitaires UNMFREO, Maurecourt, 272 p.

Coulomb, P., Delorme, H., Hervieu, B., Jollivet, M., Lacombe, P. (sous la direction de), (1990), *Les agriculteurs et la politique*, Presses de la fondation nationale des sciences politiques, Paris, 593 p.

Crevoisier, O. (2004), "Les effets économiques de la mobilité spatiale sur l'organisation du territoire", dans Vodoz L., Pfister, Giauque B. et Jemelin C., *Les territoires de la mobilité : l'aire du temps*, Presses polytechniques et universitaires romandes, Lausanne, pp. 105-125.

Crevoisier, O. (1998), "Mondialisation et territorialisation de l'économie : les approches hégémonisante et particularisante", dans M.U. Proulx (sous la direction de), *Territoire et développement économique*, Collection Villes et Entreprises, L'Harmattan, Paris, pp. 23-47.

Daniel, K. (2001), *Politique agricole et localisation des activités dans l'Union Européenne ; une analyse en économie géographique*, Thèse de doctorat en Sciences économiques, Université de Paris I Panthéon Sorbonne, Paris, 246 p.

Daniel, K., Maillard, L. (2000), "Politique agricole et localisation : connexion aux marchés communautaires", Actes du Symposium de Montpellier, 11-12 janvier 2000, *Recherche pour et sur le développement territorial*, Tome 1, INRA, Montpellier, pp. 35-53.

Dans, G.D., Vassalo, M. (1993) *Integracion y desarrollo regional en areas de frontera*, EPPAL, Montevideo, 146 p.

Debarbieux, B. (2003), "Le territoire en géographie et en géographie grenobloise", dans Bernardy M., Debarbieux B., *Le territoire en sciences sociales. Approches disciplinaires et pratiques de laboratoires*, Publications de la MSH-Alpes, Grenoble, pp. 35-52.

Debarbieux, B., Gumuchian, H. (sous la dir. de) (1992), "Représentations spatiales et localisations industrielles : le cas de l'axe Grenoble-Genève", *Géographie économique et représentations*, Anthopos/GIP Reclus, Paris, pp. 93-115.

Delgado, N. G., (2001), "Política Econômica, ajuste externo e agricultura" dans Leite, S. P. (Org.), *Políticas públicas e agricultura no Brasil*, Ed. da Universidade/ UFRGS, Porto Alegre, pp.15-52.

Di Méo, G., (1998), *Géographie sociale et territoires*, Collection Fac. Géographie, Nathan Université, Paris, 317 p.

Di Méo, G. (1993), "Les territoires de la localité, origine et actualité", *L'espace géographique*, n° 4, pp. 306-317

Diario de Sesiones (2002), *Camara de Representantes*, 76° session, n°3086, XLV Legislatura, Tercer Periodo Ordinario, Montevideo, Miercoles 4 de Diciembre de 2002, 63 p.

Diario oficial (1985), Montevideo, diciembre 6 de 1985, pp. 311/A-321/A.

Dias Avila, A.F. (1981), *Evaluation de la recherche agronomique au Brésil - Le cas de la recherche rizicole de l'IRGA au Rio Grande do Sul*, Thèse de doctorat en économie rurale, Université Montpellier 1, 260 p.

Discusion Parlamentar en la Camara de Senadores (2003), "Comision de Ganaderia, Agricultura y Pesca", carpeta n°1144/2003, Distribuido n°2408, Montevideo 11 de setiembre de 2003, 15 p.

Dogan, M., Pahre, R. (1991), *L'innovation dans les sciences sociales*, Collection Sociologies, PUF, Paris, 322 p.

Dominguez, J. N., (2001), *Brasil, estructura del sector industrial del arroz*, 8 p., disponible sur http://negocios.cfired.org.ar/servlets/textserver?document_id=389&piece_number=2&language_code=1&user_name=0&session_id=0#estructura

Droulers, M. (2004), *L'Amazonie. Vers un développement durable*, Collection U, Armand Colin, Paris, 219 p.

Droulers, M. (2001), *Brésil : une géohistoire*. Presses Universitaires de France, Paris, 306 p.

Dubreuil, V., Bariou, R., Dos Passos, M., Maitelli, G., 2002, *Environnement et télédétection au Brésil : meio ambiente e teledeteção no Brasil*, PU Rennes, Rennes, 198 p.

Dufumier, M. (2000), "Une riziculture aux multiples visages", *Biofutur* n°203, pp. 24-29.

Dupont, C., Knubel, D., Wiegandt, E. (2003), "Le transfrontalier : Pour qui, par qui ?", Communication au colloque international *Après les frontières, avec la frontière : quelles territorialités transfrontalières ?* Grenoble, 2-3 juin 2004, 30 p., CD-Rom.

Dupuy, C., Gilly, J.P. (1995), "Les stratégies territoriales des grands groupes industriels", dans Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 129-146.

Duquette, M. (2006), "Le radicalisme et l'administration Lula. Espoirs et enjeux des mouvements sociaux urbain et rural", dans Eeuwen D. van., *Le nouveau Brésil de Lula*, Editions de l'Aube, collection Essai, Paris, pp. 155-180.

Echaudemaison, C.D. (sous la direction de), (1993), *Dictionnaire d'économie et de sciences sociales*, Nathan, 447 p.

El Mouhoud, M. (2006), *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, La Découverte, collection Repère, Paris, 128 p.

Faissol, S. (1994), *O Espaço, território, sociedade e desenvolvimento brasileiro*, IBGE, Rio de Janeiro, 308 p.

FAO, (2000), *Le marché mondial du riz en 2000*, <www.fao.org>, décembre 2000.

FAOSTAT, (1999-2006), <<http://faostat.fao.org/default.aspx>>

Fausto B. (2001), *Historia concisa do Brasil*, Edusp, Imprensa Oficial do Estado, São Paulo, 324 p.

Felippi, E.E., Requier-Desjardins, D. (2003), "Trajectoire institutionnelles et développement des territoires. L'exemple des systèmes agroalimentaires localisés de Pelotas-Rio Grande dans l'extrême sud du Brésil", dans Dugué P., Jouve Ph. (éds), *Organisation spatiales et gestion des ressources et des territoires ruraux*, Actes du colloque international, Montpellier, 25-27 février 2003, 11 p.

Fernandes, B. M. (coord.) (2006), Dataluta, banco de dados da luta pela terra ; Relatório 2004, NERA-FCT/UNSEP, Prudente, disponible sur : http://www2.prudente.unesp.br/dgeo/nera/Dataluta/dataluta2004/DATALUTA_RELATORIO_2004.pdf

Ferreira, A. B. H. (2004), *Novo Dicionário Eletrônico Aurélio versão 5.0* [CD-ROM], Positivo Informática.

Ferreira, G., Ibarburu, M., Morales, V., Visca, M. (2003), *Sistemas de produccion/decision arroz/ pasturas/ ganaderia*, Proyecto PRENADER 15/16/29 R, 13 p.

Ferrier J.P. (2003) "Territoire", dans Levy, J., Lussault, M. (sous la direction de), *Dictionnaire de géographie et de l'espace des sociétés*, Paris : Ed. Belin, pp 907-917

Forster, G. R. (2003), *A privatização das terras rurais*, Barueri-SP : Manole, 160 p.

Foss, N. J., Knudsen, C., Montgomery, C. A. (1995), "An exploration of common ground : integrating evolutionary and strategic theories of the firm", dans Montgomery C.A. (ed.), *Resource-based and evolutionary theories of the firm : towards a synthesis*, Chapter 1, Kluwer Academic Publishers, Norwell, MA, pp. 1-17.

Foweraker, J. (1982), *A luta pela terra : a economia política da fronteira pioneira do Brasil de 1930 aos dias atuais*, Rio de Janeiro : Zahar Editores, 315 p.

Franqueville, A. (1984), "Une Afrique entre le village et la ville : les migrations dans le sud du Cameroun", *Intergéo*, n° 76, pp. 31-37

Frente Amplio, (2005), *Gestión estratégica de los recursos naturales*, Programme électoral du Frente Amplio, diffusion par courriels, Montevideo.

Freyre, G., (2001) [1933], *Casa grande e senzala*, Record, 4 ed., Rio de Janeiro, 668 p.

Fuller, S., (2003), *L'interdisciplinarité. La fin de l'image héroïque dans le marché des idées*, www.interdisciplines.org, 8 p.

Furtado, C., (1980), *Formação econômica do Brasil*, Nacional, 17 ed., São Paulo, 248 p.

Gaigné, C., (2001), *Economie géographique et dispersion des activités productives; contributions à l'analyse de la localisation industrielle en zone rurale*, Thèse de doctorat en Sciences Economiques, Université de Bourgogne, Dijon, 288 p.

Galeano, L., (1997), "Las migraciones rurales : una alerta para el Mercosur", IICA Centro Regional Sur, *Agricultura en el Mercosur*, IICA Centro Regional Sur, Montevideo, pp. 39-47.

Gameiro A. H., Mendez del Villar P., (2003 – version préliminaire), *Projeto BEUF ; Comparação da competitividade da produção agrícola de soja, milho e arroz entre Brasil, Estados Unidos e França*, CIRAD-CEPEA, Paracicaba, 70 p.

Gasques J. Garcia, Conceição J.C. da, (2001), "Financiamento da agricultura – Experiências e propostas", dans Gasques J. Garcia, Conceição J.C.P.R. da (orgs.), *Transformações da agricultura e políticas públicas*, IPEA, Brasília, pp. 95-156.

Gasques J. Garcia, (2001), "Gastos publicos na agricultura", dans Gasques J. Garcia, Conceição J.C.P.R. da (orgs.), *Transformações da agricultura e políticas públicas*, IPEA, Brasília, pp. 157-190.

Gaudemar, J.P., Gaffard, J.L., Mougeot, M. (1993), "L'économiste face à la localisation des activités", *Revue économique* n° 4, vol. 44, pp. 645-652.

Géneau de Lamarliere, I., Staszak, J.F. (2000) *Principes de géographie économique*, Paris : Ed. Breal, Coll Gran Amphi géographie, 448 p.

Gilly, J.P., Lung, Y. (2004), "Proximités, secteurs et territoires", *communication aux 4^{èmes} journées de la proximité*, Marseille, 17-18 juin 2004, 17 p.

Gilly, J.P., Torre, A., (coord.) (2000), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris, 301 p.

Gonzaga, S., Fischer, L.A. (coord.) (1992), *Nós, os Gaúchos*, UFRGS, Porto Alegre, 300 p.

Gonzaga, S., Fischer, L.A. (coord.), (1994), *Nós, os Gaúchos 2*, UFRGS, Porto Alegre, 252 p.

Gonçalves Neto, W., (1997), *Estado e agricultura no Brasil: política agrícola e modernização econômica brasileira, 1960-1980*, Hucitec, São Paulo, 244p.

Granovetter, M. (2000), *Le marché autrement*, Desclée de Brouwer, collection Sociologie économique, 239 p.

Graziano da Silva, J. (1982), *A modernização dolorosa: Estrutura Agrária, Fronteira Agrícola e Trabalhadores Rurais no Brasil*, Zahar Editores, Rio de Janeiro, 192p.

Graziano da Silva, J. (1999) [1987], « A modernização conservadora dos anos 70 » dans Graziano da Silva, J. *Tecnologia e agricultura familiar*, UFRGS, Porto Alegre, 238 p.

Grignon, F. (2004), *Délocalisations: pour un néocolbertisme européen*, Rapport d'Information du Sénat fait au nom de la commission des Affaires Economiques et du Plan, n° 374, 304 p.

Guibert, M. (1999a) *Les stratégies territoriales des acteurs agro-industriels face au Mercosur – les triturateurs de soja en Argentine* », mémoire pour l'obtention du Diplôme de Doctorat ESSOR / Études rurales – spécialité géographie, UTM, Toulouse, 392 p.

Guibert, M., (1999b), "Le Mercosur: ambitions et ambiguïtés agricoles", *Déméter 2000*, Armand Colin, Paris, pp. 71-146.

Guillon, B., Huard, P., Orillard, M., Zimmerman, J.B. (dir.), (1997), *Economie de la connaissance et des organisations – entreprises, territoires, réseaux*, L'Harmattan, Paris, 481 p.

Guillon, F. (2000), "Sécurité alimentaire: quelle gestion des risques et des crises?", *Déméter 2001*, Armand Colin, pp. 13-72.

Guilmonto, C. (1998), "Migrations en Afrique de l'Ouest, effets d'échelle et déterminants", *La ruralité dans les pays du Sud*, ORSTOM, Paris, pp. 495-528.

Haefliger, D. (2001) *Competitividade da cadeia orizícola no Brasil*, Programa de Pós-graduação em engenharia da produção, Universidade Federal de São Carlos, 171 p.

Haesbert, R. (1988), *Latifúndio e identidade regional*, Documenta 25, Mercado Aberto, Porto Alegre, 104 p.

Haesbert, R. (1995), "Gaúchos no Nordeste. Modernidade, des-territorialização e identidade", Tese de doutorado em Geografia, USP, São Paulo, 370 p.

Haesbert, R. (1998), "A noção de rede regional: reflexões a partir da migração "gaúcha" no Brasil", *Território*, LAGET/UFRJ, Ano III, n°4, Rio de Janeiro, pp. 55-69.

Haesbert, R. (2004a), "Dos múltiplos territórios à multiterritorialidade", document de travail à partir d'une version révisée d'une communication présentée au *1^{ero} Seminario*

Nacional sobre multiplas territorialidades, UFRGS, Porto Alegre, 23 de setembro de 2004, 16 p.

Haesbert, R. (2004b), *O mito da desterritorialização. Do "Fim dos territórios" à Multiterritorialidade*, Bertrand Brasil, Rio de Janeiro, 400 p.

Head, K., Mayer, T. (2002), "Effet frontière, intégration économique et "Forteresse Europe", *Economie et prévision*, n° 152-153, pp. 71-92.

Heidrich, A. L. (2000), *Além do latifúndio ; geografia do interesse econômico gaúcho*, Ed. da Universidade, UFRGS, Porto Alegre, 212 p.

Helfand S.M., Castro de Rezende G., (2001), "A agricultura brasileira nos anos 1990 : o impacto das reformas de políticas", dans Gasques J. Garcia, Conceição J.C.P.R. da (orgs.), *Transformações da agricultura e políticas públicas*, IPEA, Brasília, pp. 247-301.

Heredia, B. A. (1979), *A morada da vida : trabalho familiar de pequenos produtores do Nordeste do Brasil*, Rio de Janeiro : Paz e Terra, 164 p.

Hinrichsen, J. J. S. A. (2006), *Anuario J. J.*, Corredor Broker, Vol XLI, Buenos Aires, 136 p.

Hinrichsen, J. J. S. A. (2004), *Anuario J.J.*, Corredor Broker, Vol XXXIX, Buenos Aires, 136 p.

Hinrichsen, J. J. S. A. (2001), *Anuario J.J.*, Corredor Broker, Vol XXXVI, Buenos Aires, 136 p.

Hottois, G. (2002), "Ethiques, sciences et sociétés: pour de nouvelles figures de dialogue", *Economie Rurale* n° 217, pp. 49-61.

Ianni, O. (1979), *Colonização e contra-reforma agrária na amazônia*, Petrópolis : Vozes, 137 p.

IBGE, (1998), *Censo agropecuário 1995-1996, Número 1 Brasil*, IBGE, Rio de Janeiro, 366 p., disponible sur <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/acervo/acervo2.asp?e=v&p=CA&z=t&o=10>

IBGE, *Contas Regionais*, disponible sur ftp://ftp.ibge.gov.br/Contas_Regonais/1985_a_2003

IBGE-PAM (1980-2006), statistiques en ligne, disponible sur <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/acervo/acervo2.asp?e=v&p=PA&z=t&o=10>

IICA (1997), *Agricultura en el Mercosur*, IICA Centro Regional Sur, Montevideo, 143 p.

IICA (1998), *Agricultura en el Mercosur*, IICA Centro Regional Sur, Montevideo, 123 p.

IICA (2000), *Agricultura en el Mercosur*, IICA Centro Regional Sur, Montevideo, 123 p.

- IICA**, 2001, *Agricultura en el Mercosur*, IICA Centro Regional Sur, Montevideo, 144 p.
- Ilha, A., Leonardi, A., Coronel, D.A., Aleves, F.D.** (2003), "A necessidade da harmonização tributária no Mercosul : uma análise do setor orizícola gaúcho", *Anais do XLII Congresso brasileiro de economia e sociologia rural*, Juiz de Fora, pp. 317-333.
- INE** (2003), *Estimaciones de pobreza por el método del ingreso 1986-2001*, INE, Montevideo, <<http://www.ine.gub.uy/biblioteca/publicaciones.htm>>
- INE** (2004), *Estimaciones de pobreza por el método del ingreso*, INE, Montevideo, <<http://www.ine.gub.uy/biblioteca/publicaciones.htm>>
- INIA** (2003), *Encuesta de actitudes y comportamientos tecnologicos de los ganaderos uruguayos*, Serie FPTA-INIA, n° 9, Montevideo, 108 p.
- IRGA** (1993), *Plano agrícola 1993/1994*, IRGA, Porto Alegre, 15 p.
- IRGA** (2001), *Arroz irrigado : recomendações técnicas da pesquisa para o Sul do Brasil*, IRGA, Porto Alegre, 128 p.
- Jong, (De) G.F., Warland, R.H., Davis Root, B.** (1996), "Family interaction and migration decision making", *Research in rural sociology and development*, Vol. 7 : *Focus on migration*, Jay Press, London, pp. 155-167.
- Kageyama, A. (coord.)** (1990), « O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais », Dans : Delgado, G. et al (orgs.) *Agricultura e políticas públicas*, Brasília: IPEA, p.113-223
- Kayser, B.** (1989), *Les sciences sociales face au monde rural ; Méthodes et moyens*, presses Universitaires du Mirail, collection Amphi 7, Toulouse, 144 p.
- Kliemann, L.H. Schmitz** (1986), *RS : Terra e poder; História da questão agrária*, Serie Documenta 21, Mercado Aberto, Porto Alegre, 176 p.
- Kohlhepp, G., Blumenschein, M.** (2000), "Brasileiros sulistas como atores da transformação rural no Centro-Oeste brasileiro : o caso de Mato Grosso", *Território*, LAGET/UFRJ, Ano V, n°8, Rio de Janeiro, pp. 47-66.
- Krebs, S.**, (2005), "Pluriactivité et mode de financement des exploitations agricoles", *Economie Rurale* n° 289-290, pp. 91-103.
- Krugman, P.** (2000), *La mondialisation n'est pas coupable ; Vertus et limites du libre-échange*, éditions La Découverte/Poche, collection Essais, Paris, 219 p.
- Krugman, P.** (1995), "Rendements croissants et géographie économique", dans Rallet A. et Torre A. (dir.), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 317-334.
- Krugman, P., Obstfeld, M.**, (1995), *Economie internationale*, Collection Prémisses ouvertures économiques, De Boeck et Larcier, 2^{ème} édition, Bruxelles, 895 p.

Lacombe, P., (1990), "Agriculture, familles, exploitations", dans Coulomb P., Delorme H., Hervieu B., Jollivet m., Lacombe P., *Les agriculteurs et la politique*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, Paris, pp. 239-256.

Lahille, E., Plichon, C., Vadcar, C., Weber, B. (1995), "Les principales causes des délocalisations", dans Lahille E. (dir.), *Au-delà des délocalisations. Globalisation et internationalisation des firmes*, collection Entreprises et perspectives économiques, Economica, Paris, pp 34-51.

Laino, D. (1977), *Paraguay : fronteras y penetracion brasileña*, Ediciones Cerro Cora, Asuncion, 227 p.

Lamarche, H. (Coord.) (1994), *L'agriculture familiale ; comparaison internationale II. Du mythe à la réalité*, L'Harmattan, Paris, 1994, 303 p.

Lamarche, H. (1991), *L'agriculture familiale ; une réalité polymorphe*, Tome I, L'Harmattan, Paris, 303 p.

Laroche, H., Nioche, J-P. (1998), "Les nouveaux fondements de la stratégie", dans Laroche H., Nioche J-P. (dir.), *Repenser la stratégie. Fondements et perspectives*, Vuibert, collection Entreprendre, série Vital Roux, Paris, pp. 1-24.

Launay, R., Beaufrère, J.P., Debroye, G. (1967), *L'entreprise agricole ; analyse, diagnostic, prévision*, Armand Colin, Paris, 280 p.

Laurent, C. (2005), "Les agricultures de l'Union européenne et leurs territoires", dans Laurent C., Thimon P. (sous la direction de), *Agricultures et territoires*, Lavoisier, Paris, pp. 31-55.

Le Berre, M. (1995), "Territoire", dans Bailly A., Ferras R., Pumain D. (sous la direction de) *Encyclopédie de géographie*, Economica, deuxième édition, Paris, pp. 601-622.

Le Borgne-David, A. (2000), *Les migrations paysannes du Sud-Brésil vers l'Amazonie : le salariat plutôt que la malaria*, L'Harmattan, Paris, 219 p.

Leloup, F., Moyart, L. (2004), "La région frontalière : vers quels nouveaux modes de développement et de gouvernance ?", colloque international *Après les frontières, avec la frontière : quelles territorialités transfrontalières ?* Grenoble, 2-3 juin 2004, 14 p.

Levy, J. (2003), "Capital spatial", dans Levy, J., Lussault, M. (sous la direction de) *Dictionnaire de géographie et de l'espace des sociétés*, Belin, Paris, pp 124-126.

Lima, R. C. (2002), *Pequena história territorial do Brasil : sesmarias e terras devolutas*, Goiânia : Ed UFG, 114 p.

Link, T., Cshiavo, C., (2003), *Globalizacion y Territorio*, Nordan, Montevideo, 172 p.

Lorenzo, F., (2002), *Precio de la tierra y creacion de un fondo inmobiliario de tierras en Uruguay*, Informe final, CINVE, Montevideo, 65 p.

Loudiyi, S., Angeon, V., Lardon, S., (2004), "Capital social et développement territorial. Quel impact spatial des relations sociales ?", communication au Colloque

Espaces et sociétés, Université de Rennes 2, 21-22 octobre 2004, 16 p. Disponible sur : http://eso.cnrs.fr/evenements/contributions_10_2004/los.pdf

Ludwig, V. S. (2004), *A agroindústria processadora de arroz : um estudo das principais características organizacionais e estratégicas das empresas líderes gaúchas*, Dissertação de mestrado em agronegócios, CEPAN, UFRGS, Porto Alegre, 167 p., Disponible sur <http://www.arroz.agr.br/site/teses/index.php>

Maingain, A., Dufour, B., Fourez, G. (dir.), (2002), *Approches didactiques de l'interdisciplinarité*, De Boeck Université, Bruxelles, 283 p.

Marshall, E. (1984) [1981], *Le raisonnement économique des décisions de l'agriculteur ; trente mots clés relatifs à l'analyse économique de l'exploitation agricole et à la gestion*, ENESAD-SED, Dijon, 209 p.

Marshall, E., Bonneville, J.R., Francfort, I., (1994), *Fonctionnement et diagnostic global de l'exploitation agricole*, ENESAD-SED, Dijon, 173 p.

Martins, J. S. (1981), *O cativo da terra*, São Paulo : Livraria Editora Ciências Sociais, 157 p.

Martins, J. S. (1980), « Migrações e tensões sociais na Amazônia », Dans Martins, J. S. *Expropriação e violência (a questão política no campo)*, São Paulo : Hucitec, p.67-94.

Martins, J. S. (1973), *A imigração e a crise do Brasil agrário*, São Paulo : Pioneira, 215p.

Massuquetti, A., (1998), *A mudança no padrão de financiamento da agricultura brasileira no período 1965-97*, Dissertação de mestrado em Economia Rural, UFRGS, Porto Alegre, 222 p.

Matteaccioli, A. (2004), *Philippe Aydalot, pionnier de l'économie territoriale*, L'Harmattan, collection Théorie sociale contemporaine, Paris, 413 p.

Maurin, B. (2002), "L'autolégitimation de la science économique par le biais de la physique ; la question de la croyance en la science", *Sciences de la Société*, n°55, pp. 41-51.

Mc Callum, J. (1995), "National borders matter : Canada-US Regional Trade Patterns", *American Economic Review*, vol. 85, issue 3, pp. 615-623.

Medeiros, R.M. V. (1988), *As formas de produção e a emigração rural no Rio Grande do Sul*, Dissertação de mestrado em Sociologia Rural, UFRGS, Porto Alegre, 118 p.

Melo, J.L. Bica De (2000), *Fronteiras abertas : o campo do poder no espaço Brasil-Uruguaí no contexto da globalização*, Tese apresentada como requisito para obtenção do título de Doutor em sociologia, Programa de Pós-Graduação em Sociologia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 350 p.

Melo, J.L. Bica De (2000), "Conflitualidade, integração transfronteiriças", *Revista Crítica de Ciências Sociais* n° 57/58, pp. 187-205.

- Mendez del Villar, P.** (2006), *Oziriz. Rapport mensuel du marché mondial du riz*, janvier 2002 à sept. 2006. Disponible sur www.unctad.org/infocomm/francais/riz/plan.htm
- Mendez del Villar, P.** (2000), "Le riz, une denrée stratégique", *Biofutur* n°203, pp. 20-24.
- Mendez del Villar, P.** (1999-2006), *Osiriz/Info arroz, note de conjoncture*, disponible sur le site <www.unctad.org/infocomm/>
- Mendez del Villar, P., Ducos, A., Ferreira, N.L. Silva, Yokohama, L. Pacheco** (2001), *Cadeia Produtiva do arroz no estado do Maranhão*, Embrapa/CIRAD, Brasília, 136 p.
- Mendez del Villar, P., Ferreira, C. Magri** (2005), "Dynamiques territoriales de la culture du riz pluvial dans la région centrale du Brésil", *Cahiers Agricultures*, vol. 14, n°1, pp. 40-45.
- Mendez del Villar, P., Ferreira, C., Gameiro, A.H., Almeida, P.N. Alves** (2002), *Arroz de Terras Altas em Mato Grosso : evolução tecnológica e dinâmica territorial*, Embrapa arroz e feijão, Santo Antônio de Goiás, 23 p.
- Mendez Del Villar, P., Gameiro, A.H., Dabat, M.H.** (2004)., "Fatores de Eficiência das Culturas Agrícolas no Brasil : uma comparação com os Estados Unidos e França nos casos de soja, milho e arroz", *Informações Econômicas*, Instituto de Economia Agrícola, vol. 34, n°11, pp. 23-35.
- Mendras, H.** (1967), *La fin des paysans*, SEDEIS, Paris, 361 p.
- Mérenne-Schoumaker, B.** (1999), *La localisation des productions agricoles*, collection Géographie d'Aujourd'hui, Nathan Université, Paris, 192 p.
- MGAP** (2000), *Encuesta arroceras, zafra 1999-2000*, Boletín informativo, Serie encuestas n°199, Montevideo, Disponible sur www.mgap.gub.uy
- MGAP** (2003), *Encuesta arroceras, zafra 2002-2003*, Boletín informativo, Serie encuestas n°215, Montevideo. Disponible sur www.mgap.gub.uy
- MGAP-DIEA** (1997), *Cultivo de arroz 1995-1996, Indicadores tecnológicos y de producción* Bolletín informativo, MGAP-DIEA, Montevideo, 29 p.
- MGAP-DIEA** (2003), *El cultivo de arroz en al Uruguay. Contribucion a su conocimiento*. MGAP-DIEA, Montevideo, 34 p.
- MGAYP** (1997-2006), <<http://www.mecon.gov.ar/default1.htm>>
- Ministério da Agricultura e da Reforma Agrária** (1991), *Plano Nacional Agrícola*, Ministério da Agricultura e da Reforma Agrária, CONAB, Brasília, 96 p.
- Ministério da agricultura e do abastecimento** (1997), *Regras para safra 1997/1998*, Brasília, 35 p.

Mintzberg, H., Ahlstrand, B., Lampel, J. (1999), *Safari en pays stratégie ; l'exploration des grands courants de la pensée stratégique*, Village Mondial, Paris, 423 p.

Miranda, O.C. de, Figueiredo, A. M. R. (2003), "Análise da transmissão de preços na comercialização de arroz no Estado de Mato Grosso, no período de 1991 a 2001", *Anais do XLI Congresso brasileiro de economia e sociologia rural XLI*, Juiz de Fora, pp.37-57.

Moraes, S.M. do Amaral, 1998, *Renda da terra, progresso técnico e emprego. O caso da cultura de arroz irrigado do RS*, Monografia de graduação em Ciências Econômicas, UFRGS, Porto Alegre, 54 p.

Morin, E. (1990), *Introduction à la pensée complexe*, ESF Editeur, collection Communication et Complexité, Paris, 158 p.

Neves, D. P. (2005) "Agricultura familiar : quantos ancoradouros !" (inédit) Disponible sur : http://www2.prudente.unesp.br/dgeo/nera/Bernardo2006_bibliografia/Agricultura_Familiar.pdf

Nguyen Dac, S.A. (1995), "Situation et perspectives mondiales du riz", *L'Information Géographique*, vol. 59, 1995, Armand Colin, Paris, pp. 59-79.

Nguyen, G., Gafsi, M., Legagneux, B. (2004), "Exploitation agricole et développement territorial : quelles relations les exploitations entretiennent-elles avec leurs territoires ?", communication présentée pour le colloque SFER, *Les systèmes de production agricoles : performances, évolution, perspectives*", Paris, 18-19 novembre 2004, 20 p.

Nord, M., (1996), "Poor people on the move : county to county migration and the spatial concentration of poverty", *Journal of Regional Science*, vol. 38, n° 2, pp. 239-351.

Novaes, R. R. (1997), *De corpo e alma: catolicismo, classes sociais e conflito no campo*. Rio de Janeiro: Graphia,

O.M.C. (2003), *Rapport sur le commerce mondial 2003*, OMC, Genève, 260 p.

OCDE (1993), *Ajustement et technologie : le cas du riz*, Etudes du centre de développement de l'OCDE, Paris, 160 p.

OCDE (1998), *L'accord Mercosur : conséquences pour les marchés et les échanges de céréales et de produits animaux*, document de travail de l'OCDE, vol VI, n°72, Paris, 65 p.

O'Donnel, G., Hewit de Alcantara, C., Escobar, A. (2003), "Cruzando fronteras en America Latina", *Cuadernos del CEDLA*, n°16, Amsterdam, 68 p.

Oliveira, N., Koch, M.R., Barcellos, T.M. de (1999), "A fronteira oeste do RS na perspectiva da integração latino-americana", dans Castilhos C. et al., *Impactos sociais e territoriais da reestruturação econômica no Rio Grande do Sul*, FEE, Porto Alegre, pp. 147-172.

Oliven, R.G. (2002), "A la recherche des origines perdues; le mouvement traditionaliste Gaúcho au Brésil", *Etudes Rurales*, n° 163-64, pp. 145-166.

Olivier, V., Wallet, F. (2004), "Filières agro-alimentaires localisées et développement territorial : à quoi sert la notion de proximités dans l'analyse des rapports entre filière et territoire ?", communication aux 4^{èmes} journées de la proximité, Marseille, 17-18 juin 2004, 26 p.

Paglietti, L., Carballo, C. (2001), *El complejo agroindustrial arrocerero en el Mercosur*, Orientacion Grafica Editora, Buenos Aires, 236 p.

Patarra, N. Lopes (coord.) (1995), *Emigração e imigração internacionais no Brasil contemporâneo*, Programma interinstitucional de avaliação e acompanhamento das migrações internacionais no Brasil, vol 1, FNUAP, São Paulo, 207 p.

Pebayle, R. (1974), *Eleveurs et agriculteurs du Rio Grande do Sul (Brésil)*, Thèse de doctorat en Géographie, Université Paris 1, 744 p.

Pecqueur B., Zimmermann J.B. (2004b). "Les fondements d'une économie de proximité" dans Pecqueur B., Zimmermann, *Economie de proximités*, Lavoisier, Paris, pp. 13-41.

Pecqueur, B. (1996), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'harmattan, Paris, 246 p.

Pecqueur, B. (1987), *De l'espace fonctionnel à l'espace territoire. Essai sur le développement local*, Thèse de doctorat d'Etat ès Sciences Economiques, Université des Sciences Sociales de Grenoble, 474 p.

Pecqueur, B., Rousier, N. (2003), "L'économie territoriale à l'IREPD Grenoble", dans Bernardy M., Debarbieux B., *Le territoire en sciences sociales. Approches disciplinaires et pratiques de laboratoires*, Publications de la MSH-Alpes, Grenoble, pp. 17-34.

Pesavento, S. J., (1997), *História do Rio Grande do Sul*, Mercado Aberto, 8^{ème} édition, Porto Alegre, 142 p.

Pimentel, F. (1949), *Aspectos gerais da cultura do arroz no Rio Grande do Sul*, Cita Editora Ltda, Porto Alegre, 157 p.

Piolle, X. (1990), "Mobilité, identité, territoire", *Revue Géographique de Lyon*, vol. 65, n° 3, pp. 149-154.

Polèse, M. (1994), *Economie urbaine et régionale*, collection Bibliothèque de science régionale, Economica, Paris, 400 p.

Porter, M.E. (1993), *L'avantage concurrentiel des nations*, InterEditions, Paris, 886 p.

Pôrto Junior, S. da Silva (1997), *Tipificação dos produtores de arroz do Rio Grande do Sul*, Dissertação de mestrado em Ciências Econômicas, UFRGS, Porto Alegre, 135 p.

Pouzenc, M. (1999), *Grande distribution alimentaire et recomposition des territoires – Etudes de stratégies d'acteurs dans les zones rurales de Midi-Pyrénées*, vol. 1, Thèse de doctorat d'Etudes Rurales, mention Géographie, 298 p.

PRENADER, (2003), *Extraits de documents internes*, Montevideo, 8 p.

Preve, J., Tambler, A., (1995), "Reforma tributaria del agro", *Anuario 1995*, MGAP/OPYPA, pp. 201-213.

Pumain, D., Saint-Julien, T. (2001), *Les interactions spatiales*, collection Cours Géographie, Armand Colin, 2001, Paris, 191 p.

Quivy R., Van campenhoudt, L. (1995), *Manuel de recherches en sciences humaines*, Dunod, Paris, 290 p.

Raffestin, C. (1980), *Pour une géographie du pouvoir*, Litec, Paris, 249 p.

Raffestin, C. (1982), "Remarques sur les notions d'espace, de territoire et de territorialité", *Espaces et sociétés*, no 41, juin/décembre 1982, pp. 167-171.

Rainelli, M. (1997), *La nouvelle théorie du commerce international*, Editions La Découverte, collection Repères, Paris, 120 p.

Raison, J.P. (1968), "La colonisation des terres neuves intertropicales", *Etudes Rurales*, n° 31, pp. 5-112

Rallet, A., Torre, A. (1995), "Economie industrielle et économie spatiale : un état des lieux", dans Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Economie industrielle et Economie spatiale*, Economica, Paris, pp. 3-41.

Ramos, M. -P., (1994), "Burguesia agrária: origem social e organização da propriedade; estudo de caso sobre agentes que constituem a UDR – União Democrática Ruralista - no Rio Grande do Sul", *Cadernos de Sociologia*, número especial : "A pesquisa social na agricultura do Sul do Brasil", UFRGS, Porto Alegre, pp. 21-41.

Ratti, R. (fév. 1996), "Problématique de la frontière et du développement des régions-frontières", *Sciences de la Société*, n° 37, "Territoires frontaliers; discontinuité et cohésion", pp. 37 à 48.

Rémy, J. (1990), "Qui est agriculteur ?", dans Coulomb P., Delorme H., Hervieu B., Jollivet M., Lacombe P., *Les agriculteurs et la politique*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, Paris, pp. 257-265.

Rémy, J., (2005), "Les enjeux fonciers du métier d'agriculteur", dans Laurent C., Thinon P. (dir.), *Agricultures et territoires*, Lavoisier, Paris, pp. 255-268.

Renard, J.P., Picouet, P. (1993), "Frontières et territoires", *Dossiers photographique*, n° 7016, 8 p.

Revista de política agrícola (1997), Ano VI, n° 03, Ministério da agricultura, pecuária e abastecimento, Secretaria da política agrícola (SPA), Brasília, 48 p.

Revista de política agrícola, (2001) Edição especial "70 anos de política agrícola no Brasil (1931-2001)", Ano X, Jul-Ago-Set 2001, Ministério da agricultura, pecuária e abastecimento, Secretaria da política agrícola (SPA), Brasília, 58 p.

Reydon B.P., Plata L. A. (1995), "Migrações do Brasil e os mercados de terras agrícolas no Cone Sul", dans Patarra N. Lopes (coord.), *Emigração e imigração internacionais no Brasil contemporâneo*, Programa interinstitucional de avaliação e acompanhamento das migrações internacionais no Brasil, vol. 1, FNUAP, São Paulo, pp. 160-172.

Reydon, B.P., Plata, L. A., (non daté) *Evolução recente do preço da terra no Brasil e os impactos do Programa da Cédula da Terra*, NEAD, 11 p., Disponible sur: <http://www.nead.org.br/index.php?acao=biblioteca&publicacaoID=201> (consulté en 2006).

Ribeiro Giordano, S., Spers, R.E. (1998) "*Competitividade do sistema agroindustrial do arroz*", Dans : Farina, E. M. ., Q.; Zylbersztajn, D. (Coord.). *Competitividade do agribusiness brasileiro*. São Paulo: USP.IPEA.PENSA, pp.1-101.

Ribeiro, I. Corrêa, (1987), *Pioneiros gaúchos ; A colonização do norte matogrossense*, Tchê !, Porto Alegre, 128 p.

Ripoll, F., Veschambre, V. (2002), "Face à l'hégémonie du territoire : éléments pour une réflexion critique", *Lire les territoires*, sous la direction de Jean Y., et Calenge C., publications de la Maison des Sciences de l'Homme "Villes et territoires", coll. Perspectives, n° 3, Tours, pp. 261-287.

Rovetta, V. (1987), *Latifundio y extranjerizacion de la tierra*, Nativa Libros, Montevideo, 113 p.

Saives, A.L. et Lambert, A. (2000), "La co-construction de ressources territoriales pour expliquer la diversité des modèles d'ancrage des firmes agroalimentaire", *Recherches pour et sur le développement territorial*, Symposium de Montpellier Tome 1, INRA, 400 p.

Salgado, L. (2004), "Arroz : situación actual y perspectivas", *Anuario 2004*, MGAP/OPYPA, <<http://www.mgap.gub.uy/opypa/index.htm>>

Salgado, L. (2003), "Arroz : situación actual y perspectivas", *Anuario 2003*, MGAP/OPYPA, <<http://www.mgap.gub.uy/opypa/index.htm>>

Salgado, L. (1999), *Situacion actual del cultivo de arroz y estimaciones para la proxima zafra*, document non publié, MGAP/OPYPA, Montevideo, 10 p.

Salgado, L. (1998), "Situacion actual y perspectivas para el arroz en el año 1999", *Anuario 1998*, MGAP/OPYPA, pp. 131-135.

Salgado, L. (1996), "Situacion actual y perspectivas del cultivo de arroz", *Anuario 1996*, MGAP/OPYPA, pp. 91-96.

Salgado, L. (1994), "Arroz : principales características de la zafra 1993/94 y perspectivas para la zafra 1994/95", *Anuario 1994*, MGAP/OPYPA, pp. 73-79.

Santamaria, F. (2002), "Quel est l'intérêt de la notion de territoire pour le développement régional ?", Actes du séminaire *Recherches pour et sur le développement régional*, Séminaire DADP, INRA, 17 et 18 décembre 2002, Montpellier, pp. 19-39.

Santos, J.V. Tavares dos (1993), *Matuchos, exclusão e luta ; do sul para Amazônia*, Vozes, Petrópolis, 282 p.

Santos, M. (2003), *Economia espacial : críticas e alternativas*, Edusp, São Paulo, 204 p.

Santos, M., Silveira, M.L. (2001), *O Brasil : território e sociedade no início do século XXI*, Record, Rio de Janeiro, 473 p.

Sawaya, Jank M., (date inconnue), "Brazil – Official and academic view of the upcoming Round of the WTO agricultural negotiation", www.fao.org, 5 p.

Scarlato, G. (1993), *La actividad arroceras en la Cuenca de la Laguna Merin : perspectiva historica*, CIEDUR, Montevideo, 92 p.

Scarlato, G. (2000), *Trayectoria y demandas tecnologicas de las cadenas agroindustriales en el Mercosur ampliado. Cereales : trigo, maiz y arroz*, PROCISUR ; BID, Serie Documentos, n° 2, Montevideo, 244 p.

Scarlato G. (1999), *Gestión ambiental de los humedales de la Cuenca de la Laguna Merín 28. Ordenamiento territorial y desarrollo sostenible. Los problemas en el caso del arroz en Uruguay*, CLASCO, Buenos Aires, 36 p., disponible sur : <http://www.clasco.edu.ar>.

Schneider, S. (2003), *A pluriatividade na agricultura familiar*, UFRGS, Série Estudos Rurais, Porto Alegre, 256 p.

Scotchmer, S., Thisse, J.F. (1993), "Les implications de l'espace pour la concurrence", *Revue économique*, n°4, vol. 44, pp. 653-670.

SECEX, (2006) Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, disponible sur : www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/secex/competencia.php.

SERAGRO (2003), "Tierra firme", *El Pais agropecuario*, n° 105, pp 4-6.

Seyferth, G. (1985), "Herança e estrutura familiar camponesa", *Boletim do Museu Nacional, Anthropologia*, n°52, Rio de Janeiro, 27 p.

Sidibé, M. (2005), *Les migrants de l'arachide*, Editions IRD

Sindarroz (2003), *Beneficiamento 2002 das 50 maiores indutrias*, Porto Alegre, 2 p.

Smith, D. M. (1997), "Forces du marché, facteurs culturels et processus de localisation", *Revue Internationale des Sciences Sociales*, n°15, "Géographie : un état des lieux. Processus sociaux et espace géographique", pp. 13-25.

Souchaud, S. (2002), *Pionniers brésiliens au Paraguay*, Karthala, 406 p.

Spenthof, E.L., (1995), *Colonização cooperativa : a legitimação de um modelo. Um estudo da colonização do Leste de Mato Grosso (1970-1995)*, Dissertação de mestrado em História, Universidade Federal de Goiás, Goiânia, 250 p.

Stedile, J. P., Fernandes, B. M. (1999), *Brava gente: a trajetória do MST e a luta pela terra no Brasil*, São Paulo : Editora Fundação Perseu Abramo, 167p.

Stolovich, L., (1989), *Poder economico y empresas extranjeras en el Uruguay actual*, Edicion del Centro Uruguay Independiente, Serie Los Poderoso 3, Montevideo, 400 p.

Tambara, E. (1985), *RS : modernização e crise na agricultura*, Mercado Aberto, Porto Alegre, 95 p.

Tarrius, A. (1989), *Anthropologie du mouvement*, Paradigme, collection Transports et communications n°27, Caen, 180 p.

Tavares, V. Porto, Considera, C. Monteiro, Silva, M.T. L. L. de Castro e Silva (1972), *Colonização dirigida no Brasil ; Suas possibilidades na região amazônica*, IPEA/INPES, Rio de Janeiro, 202 p.

Tedesco, J.C., (2002), "Os granjeiros do trigo: uma contribuição para a análise socioeconômica do meio rural de Passo Fundo (1940-1960)", *XL Congresso da SOBER*, CD-Rom, Passo Fundo, 28-31 Julho 2002, 19 p.

Théry, H, Mello, N.A. de, (2003), *Atlas du Brésil*, CNRS/GDR Libergéo - La Documentation Française, 302 p.

Théry, H., (2000), *Le Brésil*, Armand Colin, Paris, 288 p.

Théry, H., Mello, N.A. de, (2005), "Diversités et mobilités de l'agriculture brésilienne", *Cahiers Agricultures*, vol. 14, n°1, pp. 11-45.

Thisse, J.F. (1997), "L'oubli de l'espace dans la pensée économique", *Revue Région et Développement*, n°6, 29 p. Disponible sur : http://www.regionetdeveloppement.u-3mrs.fr/pdf/R6_Thisse.pdf

Torre, A. (2000), "Economie de proximité et activités agricoles et agroalimentaires. Eléments d'un programme de recherche", *RERU* n°3, pp. 407-426.

Torre, A. (1988), "Relations industrielles et découpages spatiaux", dans Arena R., Benzoni L., De Bandt J., Romani P.M. (sous la direction de), *Traité d'économie industrielle*, Economica, Paris, pp. 310-322.

Trébuil, G., Hossain, M., (2004), *Le riz, enjeux économiques et écologiques*, Belin, collection Mappemonde, Paris, 265 p.

Vassallo, M. (1994), *Estructura agraria y mercado de tierras. Posibles impactos del Mercosur*, Serie Tecnica n° 4, Ciesu, Montevideo, 79 p.

Veiga, J. E. da (2002a) [1991], "Fundamentos do agromodernismo", dans Stedile J.P. (coord.), *A questão agrária hoje*, UFRGS, Porto Alegre, pp. 68-93.

Veiga, J. E. da, (2002b) [1992], "Reforma agrária hoje", dans Stedile J.P. (coord.), *A questão agrária hoje*, UFRGS, Porto Alegre, pp. 298-305.

Veiga, J. E. da, (1995), "Delimitando a agricultura familiar", *Reforma agrária*, vol. 25, maio-dez1995 pp. 128-141

Veltz, P. (1993), "D'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation. Quelques thèses sur l'évolution des rapports entreprises/territoires", *Revue économique*, XLI Congrès de l'Association française de science économique, vol. 44, n°4, pp. 671-684.

Vinciel, M. (1972), "Introduction", *Du village à la ville. Le système de mobilité des agriculteurs*, Mouton, Paris, pp. 1-25.

Wanderey, M. N. B., (1996), "Raízes históricas do campesinato brasileiro", *XX encontro anual da ANPOCS*, Caxambu, outubro 1996, 33 p.

Waniez, P. (2002), *Les données et le territoire au Brésil*, Mémoire pour l'obtention de l'HDR en Géographie Humaine, Université Paris X, Nanterre, Paris, 401 p., disponible sur le site : <http://philgeo.club.fr/index.html>

Waniez, P., Brustlein, V., Albuquerque David, M.B. (1999), "Les mutations de l'espace agropastoral brésilien 1975-1996", *Mappemonde* n°53, Belin/Reclus, Paris, pp. 26-33.

Wasiliewski, S. (janv. 1994), "La démocratie coopérative à la recherche de nouvelles régulations; le cas de la Fecotrigo", *Coopération internationale pour la démocratie N°2*, Solagral Collection, pp. 73-100.

World Bank, (2003), *Implementation completion report*, Report n° 26 167 UR, 37 p.

Yung, J.M., Zaslavsky, J., Devèze, J.C., (1992), *Pour une prise en compte des stratégies des producteurs*, CIRAD, Collection DSA, N° 18, 72 p.

Zimmermann, J.B. (1998), "Nomadisme et ancrage territorial : propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firmes-territoires", *RERU* n° 2, Paris, pp. 211-230.

Zimmermann, J.B., (1995), "Dynamiques industrielles : le paradoxe du local", dans Rallet A. et Torre A. (dir.), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 147-169.

Zorilla, G. (2003), *Reflexiones sobre la 3era Conferencia Internacional de Arroz de Clima Templado*, Punta del Este, disponible sur : www.iica.org.uy.

Sites Internet

Banco Central del Uruguay, (2006) <www.bcu.gub.uy>

Banque Mondiale, (2006), <ww.banquemondiale.org>

CONAB (2000-2006), statistiques en ligne, <http://www.conab.gov.br/conabweb/>

CIA, (2006), <www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/bt.html>

Comissão Pastoral da Terra (CPT), (2006) <www.cpt.org.br>

DIPRODE, (2005), **Dirección de proyectos de desarrollo**, <<http://diprode.opp.gub.uy>>

EMBRAPA, (2001-2006), <www.embrapa.br>

EMBRAPA, (2004), *Cultivo do arroz irrigado no Brasil*, Embrapa Clima Temperado, Pelotas, <<http://www.cpact.embrapa.br/sistemas/arroz/>>

FAO (2000), *Le marché mondial du riz en 2000*, <www.fao.org>

FAOSTAT (1999-2006), <<http://faostat.fao.org/default.aspx>>

FEE, (2000-2006), <www.fee.tc.br/sitefee/pt/content/estatisticas/pg_feedados.php>

IBGE, (1970-2006), <www.ibge.gov.br>

IRGA, (1999-2006), <<http://www.irga.rs.gov.br>>

Instituto Nacional de Estadística (2006), <www.ine.gub.uy>

IPEA, (2006), <<http://www.ipea.gov.br>>

IPEAdata, (2006), <<http://www.ipeadata.gov.br>>

Instituto Nacional de Estadística (2006), <www.ine.gub.uy>

IRGA, *Censo 2000*, <www.irga.rs.gov.br>

Mercosur, (2006), <www.mercosur.int/msweb/>

MGAP-DIEA (2004),
<<http://www.mgap.gub.uy/DIEA/Anuario2004/capitulo2/Cuadro52.htm>>

MGAP (2000), *Censo agropecuario 2000*,
<www.mgap.gub.uy/DIEA/CENSO2000/censo_2000_principal.htm>

Ministerio do Meio Ambiente, (2006), <www.mma.gov.br>

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA (2006),
www.agricultura.gov.br

PRONAF, (2006), <www.pronaf.gov.br>

<<http://www.rau.edu.uy/mercosur/> Red Acadêmica Uruguaya>

<<http://www.latitud3035.com.uy/50/bombardeo.htm>>

Liste des sigles et acronymes

ACA : Asociación de los Cultivadores de Arroz (Uruguay)
AGF : Aquisição do Governo Federal
BCB : Banco Central do Brasil
BCU : Banco Central del Uruguay
BROU : Banco de la República Oriental del Uruguay
CINVE : Centro de Investigaciones Económicas (Uruguay)
CIRAD : Centre International de Recherche sur l'Agriculture et le Développement
CMC : Conseil du Marché Commun, l'organe politique du Mercosur.
CONAB : Companhia Nacional de Abastecimento (Brésil)
CSA : Comisión Sectorial del Arroz (Uruguay)
EGF : Empréstamo do Governo Federal (Brésil)
EMATER : Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (Brésil)
EMBRAPA : Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Brésil)
FAO : Food and Agriculture Organisation (ONU)
FARSUL : Fédération des associations rurales du Rio Grande do Sul (Brésil)
FEE : Fundação de Economia e Estatística do Rio Grande do Sul (Brésil)
FGV : Fundação Getulio Vargas, éditrice de statistiques et analyses économiques (Brésil)
FNP[®] consultoria & AgroInformativos : entreprise privée fournissant et éditant des statistiques et analyses sur le monde agricole (Brésil)
GMC : Grupo del Mercado Comun, formé par le Mercosur pour assister le CMC.
IBGE : Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Brésil)
INC : Instituto Nacional de Colonización (Uruguay)
INCRA : Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Brésil)
INE : Instituto Nacional de Estadística (Uruguay)
INIA : Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (Uruguay)
IPEA : Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Brésil)
IRGA : Instituto Riograndense do Arroz (Brésil)
MAPA : Ministerio da Agricultura, Pecuaria e Abastecimento (Brésil)
MGAP : Ministerio de Ganaderia Agricultura y Pesca (Uruguay)
MGAP : Ministerio de Ganaderia, Agricultura y Pesca (Argentine)
MMA : Ministerio do Meio Ambiente (Brésil)
MST : Movimento dos Sem Terra (Brésil)
PRENADER : Programa Recursos Naturales y Desarrollo del Riego (Uruguay)
PRONAF : Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Brésil)
P\$: pesos ; prix exprimés en monnaie uruguayenne
R\$: réis; prix exprimé en réis (Brésil)

Liste des figures

Figure 1. Le déclenchement du processus d'arbitrage	p. 360
Figure 2. Décision et stratégie	p. 363
Figure 3. Identification des ressources recherchées	p. 365
Figure 4. Mobilité productive et prise décision selon une approche globale de l'exploitation agricole	p. 371

Liste des graphiques

Graphique 1. Le poids des continents dans la production mondiale de riz	p. 24
Graphique 2. Les 10 premiers pays importateurs de riz	p. 26
Graphique 3. Les 10 premiers pays exportateurs de riz	p. 28
Graphique 4. Evolution des rendements rizicoles en Amérique du Sud	p. 30
Graphique 5. Les principaux producteurs de riz en Amérique du Sud	p. 31
Graphique 6. Importations par pays en Amérique du Sud entre 1980 et 2003	p. 32
Graphique 7. Exportations par pays en Amérique du Sud entre 1980 et 2003	p. 33
Graphique 8. Production de riz argentin et exportations vers le Brésil	p. 38
Graphique 9. Production de riz uruguayen et exportations vers le Brésil	p. 39
Graphique 10. Evolution de l'offre et de la demande brésilienne entre 1990 et 2003	p. 44
Graphique 11. Part des secteurs d'activité dans la VAB du Rio Grande do Sul	p. 50
Graphique 12. Evolution de la part des différentes productions dans la VAB agricole au Rio Grande do Sul (1985-2001)	p. 51
Graphique 13. Part des secteurs d'activité dans la VAB en Uruguay	p. 54
Graphique 14. Evolution de la part des principaux produits dans les exportations uruguayennes entre 1990 et 2004	p. 56
Graphique 15. Evolution de la part des Etats dans la production nationale de riz entre 1970 et 2004	p. 67
Graphique 16. Evolution des superficies et des quantités produites au Rio	p. 78

Grande do Sul

Graphique 17. Evolution des superficies agricoles semées en Uruguay entre 1989 et 2002	p. 84
Graphique 18. Evolution relative des superficies rizicoles par zone entre 1980 et 2002	p. 92
Graphique 19. Evolution du nombre de riziculteurs par zone entre 1989 et 2002	p. 93
Graphique 20. Nombre de riziculteurs en Uruguay par nationalité et évolution	p. 95
Graphique 21. Evolution des superficies rizicoles moyennes par exploitation et par zone	p. 97
Graphique 22. Structure et évolution des AGF entre 1985 et 2005	p. 114
Graphique 23. Evolution du prix minimum du riz de type 1 pour la zone Centro Sul	p. 115
Graphique 24. Evolution comparative du prix minimum et du prix de marché au riz au RS	p. 115
Graphique 25. Evolution comparative du prix minimum <i>convenio</i> en Uruguay et du prix producteur au Rio Grande do Sul	p. 119
Graphique 26. Evolution des coûts relatifs de quatre produits phytosanitaires exprimés en sacs de riz	p. 129
Graphique 27. Evolution du salaire mensuel minimum	p. 130
Graphique 28. Evolution du coût d'un tracteur	p. 130
Graphique 29. Evolution du coût de la terre au Brésil pour un riziculteur	p. 133
Graphique 30. Evolution du coût de la terre en Uruguay pour un riziculteur	p. 135
Graphique 31. Evolution comparative du coût de la terre au RS et en Uruguay pour un riziculteur du pays	p. 135
Graphique 32. Sources de financements des riziculteurs du RS	p. 142
Graphique 33. Caractéristiques du riz exporté par l'Uruguay	p. 165
Graphique 34. Nombre de familles ayant occupé des terres au Brésil entre 1988 et 2004	p. 218
Graphique 35. Répartition des <i>assentamentos</i> installés par les pouvoirs publics entre les différentes régions	p. 220
Graphique 36. Nationalité des chefs d'exploitation agricole en Uruguay	p. 233

Graphique 37. Surface exploitée selon la nationalité du chef d'exploitation en Uruguay p. 234

Liste des tableaux

Tableau 1. Structure foncière des exploitations au Rio Grande du Sul	p. 81
Tableau 2. Structure foncière des exploitations en Uruguay	p. 96
Tableau 3. Présentation comparative des structures foncières du Rio Grande do Sul et de l'Uruguay	p. 101
Tableau 4. Inflation annuelle au Brésil 1980-2005	p. 107
Tableau 5. Comparaison des taux d'intérêt réels entre quelques auteurs 1969-1993	p. 108
Tableau 6. Evolution en volume du crédit agricole total alloué par les pouvoirs publics entre 1979 et 2003	p. 110
Tableau 7. Evolution en volume des crédits de campagne totaux alloués	p. 110
Tableau 8. Evolution des superficies rizicoles ayant bénéficié de crédits de campagne au RS	p. 111
Tableau 9. Evolution des remboursements d'impôts par rapport au prix <i>convenio</i>	p. 120
Tableau 10. Comparaison des coûts de production entre le Rio Grande do Sul et l'Uruguay en 1991/1992	p. 124
Tableau 11. Participation des postes les plus significatifs dans le coût total entre 1991 et 2002	p. 126
Tableau 12. Caractéristiques des produits et intrants dont les coûts ont pu être comparés	p. 127
Tableau 13. L'apparition de nouveaux agents en aval de la production en Uruguay	p. 162
Tableau 14. Evolution des effectifs bovins au Brésil	p. 205
Tableau 15. Evolution de la production de soja dans le Centre Ouest entre 1960 et 2005	p. 206
Tableau 16. Concentration de terres exploitées par des brésiliens en Uruguay	p. 235

Tableau 17. Participation des cultivateurs brésiliens à la production rizicole uruguayenne	p. 236
Tableau 18. Les indicateurs retenus pour l'élaboration de la typologie	p. 325
Tableau 19. Les types d'exploitations rizicoles du RS	p. 330
Tableau 20. Les types d'exploitations rizicoles tenues par des brésiliens en Uruguay et leur superficie	p. 341
Tableau 21. Le lien au foncier dans les exploitations enquêtées	p. 344

Liste des cartes

Carte 1. Sites d'enquêtes auprès des riziculteurs	p. 16 p.328 p.337
Carte 2. Localisation de la zone d'étude	p. 18
Carte 3. Géographie physique de l'Uruguay et du Rio Grand do Sul	p. 18
Carte 4. Découpage administratif du Brésil	p. 19
Carte 5. Carte administrative de l'Uruguay	p. 20
Carte 6. Evolution des surfaces rizicoles semées par mésorégions entre 1990 et 2004 et production rizicole	p. 65
Carte 7. Quantités de riz produites au Brésil et rendements par états	p. 69
Carte 8. Les zones de production rizicole dans le Mercosur	p. 71
Carte 9. Les zones de production rizicole au Rio grande do Sul en 2004	p. 77
Carte 10. Les zones de production rizicole en Uruguay	p. 86
Carte 11. La poussée pionnière au Brésil	p. 208
Carte 12. Destination des migrants du RS entre 1990 et 2000	p. 223
Carte 13. Les régions socio-économiques du RS selon Heidrich	p. 256
Carte 14. Superficie des établissements agricoles – répartition des catégories extrêmes au RS	p. 258
Carte 15. Cultures et pâturages dans la surface agricole du RS	p. 259
Carte 16. Occurrence des sols de <i>várzeas</i> au RS	p. 275

Carte 17. Production annuelle de riz par municipe au RS	p. 277
Carte 18. Evolution des surfaces rizicoles au RS	p. 278
Carte 19. Progression de la riziculture et migration rurale au RS	p. 280
Carte 20. Part des surfaces de riz dans les grandes superficies cultivées de chaque municipe en 1995	p. 283

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	3
SOMMAIRE	4
INTRODUCTION GENERALE	5
PARTIE I	
LES RIZICULTURES DU RIO GRANDE DO SUL ET DE L'URUGUAY : CONVERGENCE OU MAINTIEN DES SPECIFICITES ?	
INTRODUCTION	21
CHAPITRE 1. UNE GEOGRAPHIE COMMERCIALE REMODELEE SUITE A LA CREATION DU MERCOSUR	23
1.1. LE CLOISONNEMENT DES MARCHES MONDIAUX	23
1.1.1. La domination de l'Asie dans la production mondiale	24
1.1.2. Les pays structurellement déficitaires	25
1.1.3. Le commerce international marginal au regard de la production	27
1.1.4. Brésil, Uruguay et Argentine : acteurs centraux du marché sud-américain	29
1.2. LE MERCOSUR ET LA REGIONALISATION DU MARCHE RIZICOLE	34
1.2.1. Les accords instituant le Mercosur	34
1.3.1. Les effets des accords du Mercosur sur les échanges rizicoles entre Brésil et Uruguay	36
1.3. HEURTS DANS LES COOPERATIONS COMMERCIALES ET REPLIS PROTECTIONNISTES	40
1.3.1. Des accords internationaux "ajustables"	41
1.3.3. Le leadership brésilien et la déstabilisation récente du marché régional	43
CHAPITRE 2. UN BASSIN DE PRODUCTION TRANSFRONTALIER NORD PAMPEEN EN FORMATION ?	48
2.1. LA RIZICULTURE, UNE PRODUCTION STRATEGIQUE DANS LES ECONOMIES DU RIO GRANDE DO SUL ET DE L'URUGUAY	48
2.1.1. Les enjeux économiques liés à la production rizicole au Rio Grande do Sul	49
2.1.2. Le riz dans le commerce extérieur de l'Uruguay	53
2.2. AFFAIBLISSEMENT DE LA PRODUCTION PLUVIALE, CONSOLIDATION DU BASSIN TRANSFRONTALIER IRRIGUE	57
2.2.1. La relative marginalisation du riz pluvial brésilien	57
2.2.2. La riziculture irriguée, pilier de la production régionale	66
2.3. PRODUCTION RIZICOLE ET STRUCTURES D'EXPLOITATIONS	72
2.3.1. Les caractéristiques de la riziculture irriguée nord-pampéenne	72
2.3.2. Exploitations rizicoles du Rio Grande do Sul et structure foncière	77
2.3.3. Exploitations rizicoles uruguayennes et structure foncière	83

2.3.4. Mise en perspective des structures foncières du Rio Grande do Sul et de l'Uruguay	99
CHAPITRE 3. QUELLES DIFFERENCES DANS LES CONDITIONS DE PRODUCTION DE PART ET D'AUTRE DE LA FRONTIERE ?	103
3.1. LES DIFFERENCES D'OBJECTIFS ET DE MODES D'INTERVENTION DES POLITIQUES AGRICOLES	103
3.1.1. La politique agricole brésilienne : entre libéralisation et interventionnisme	104
3.1.2. En Uruguay, un Etat libéral pourtant très présent	116
3.2. LES COÛTS DE PRODUCTION ET COÛTS DE QUELQUES INTRANTS AU BRESIL ET EN URUGUAY	123
3.2.1. Les coûts du foncier, de l'irrigation et les frais financiers jouant en faveur de l'Uruguay	123
3.2.2. Des évolutions fluctuantes pour les produits phytosanitaires, la main d'oeuvre et les tracteurs	126
3.2.3. Le coût du foncier, toujours favorable à l'Uruguay	131
CHAPITRE 4 L'INSERTION DES RIZICULTEURS NORD-PAMPEENS DANS LES FILIERES : DES PARTICULARITES NATIONALES	137
4.1. LA TRANSFORMATION DU GRAIN : UNE ETAPE ESSENTIELLE DES FILIERES	137
4.2. AU RIO GRANDE DO SUL, UNE FILIERE PLUTOT REGULEE PAR LE MARCHÉ	140
4.2.1. L'utilisation d'intrants appelant des soutiens financiers	140
4.2.2. Instabilité des relations avec l'aval de la filière	143
4-2-4 Un marché intérieur peu diversifié	154
4.3. EN URUGUAY, UNE FILIERE PLUS ENCADREE	158
4.3.1. Une organisation fortement normée	159
4.3.2. La déstabilisation des relations paternalistes avec les rizeries	160
4.3.3. Des agroindustries tournées vers l'exportation	165
4.3.4. Le faible rôle des agents de l'amont de la filière	166
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE	170
PARTIE II	
LES FONDEMENTS TERRITORIAUX DE LA PROPENSION DES RIZICULTEURS RIOGRANDENSES A LA MOBILITE VERS L'URUGUAY	
INTRODUCTION	172
CHAPITRE 1. DE L'ESPACE AU TERRITOIRE : VERS UNE COMPREHENSION DES COMPORTEMENTS SPATIAUX DES AGENTS ECONOMIQUES	174
1.1. VERS UN ESPACE STRUCTURE ET STRUCTURANT	175
1.1.1. Quand la distance physique prend un sens économique	175
1.1.2. Les approches du commerce international : un espace institutionnalisé	177
1.1.3. Un espace structuré par des mécanismes endogènes	179
1.1.4. Des espaces "interactionnistes" organisés par des agents interdépendants	183

1.2.	LE TERRITOIRE : OUTIL D'ANALYSE DE STRATEGIES INDIVIDUELLES CONSTRUITES ET SITUEES	185
	1.2.1. La mobilisation incomplète du concept de territoire dans les sciences économiques	186
	1.2.2. Les apports du territoire de la géographie à la compréhension des comportements d'agents	191
 CHAPITRE 2. LA FORMATION D'UNE AGRICULTURE MOBILE AU BRESIL		 199
2.1.	APPROPRIATION FONCIERE ET PROGRES TECHNIQUE : LES DEUX MOTEURS DE L'EXPANSION AGRICOLE	200
	2.1.1. Centres urbains et fronts pionniers : polarisateurs de migrations rurales encore nombreuses	201
	2.1.2. Techniques agricoles, prix fonciers et dynamiques familiales : les stimuli de la colonisation de terres nouvelles	209
	2.1.3. L'accès au foncier, problème récurrent dans la société rurale brésilienne	213
	2.1.4. Les fronts pionniers, soupapes des tensions sociales du monde rural	217
	2.1.5. Emigrations rurales riograndenses : une "diaspora gaúcha" ?	222
2.2.	LOGIQUES PIONNIERES ET QUESTIONS FRONTALIERES	226
	2.2.1. "Exportation" des tensions foncières internes vers les pays limitrophes	226
	2.2.2. Une présence toute relative des producteurs brésiliens en Uruguay	231
	2.2.3. La riziculture, emblématique de la présence brésilienne en Uruguay	236
 CHAPITRE 3. LA PROPENSION A LA MOBILITE DES AGRICULTEURS GAUCHOS		 239
3.1.	LES DEBUTS DE L'OCCUPATION DU RIO GRANDE DO SUL	240
	3.1.1. Les premiers éleveurs	241
	3.1.2. Constitution de latifúndios	243
	3.1.3. Nouvelles vagues de colonisation au XVIIIème siècle	245
3.2.	RENEGOCIATIONS DU POUVOIR DANS LE MONDE RURAL ET ACCES AU FONCIER	248
	3.2.1. Des cultivateurs fragilisant le pouvoir des latifundistes mais manquant de terres arables	248
	3.2.2. Dualité colons/éleveurs et arrivée d'agents urbains	252
	3.2.3. Une dichotomie foncière et productive nord/sud	255
3.3.	CULTURE GAUCHA ET EXALTATION DE LA FIGURE DU MIGRANT PIONNIER	260
	3.3.1. Les fondements de l'identité gaúcha	260
	3.3.2. Urbanisation de l'identité gaúcha et réappropriation par les ruraux	261
	3.3.3. Culture gaúcha et mobilité	264
 CHAPITRE 4. LES RIZICULTEURS GAUCHOS : DES FACTEURS DE MOBILITE SPECIFIQUES ?		 268
4.1.	TRAJECTOIRES D'EXPANSION DE LA RIZICULTURE	268
	4.1.1. Le développement rizicole initial lié au mode d'insertion du Rio Grande do Sul dans l'économie nationale	269
	4.1.2. L'une des premières cultures modernisées	270
	4.1.3. Expansion de la riziculture vers le sud	274
	4.1.4. Une expansion accompagnée par la migration des cultivateurs	279

4.2.	LE FAIRE-VALOIR INDIRECT ENCOURAGEANT LA MOBILITE PRODUCTIVE	284
4.2.1.	Conditions d'apparition de la relation locative	284
4.2.2.	Types de contrats et courte durée des engagements	286
4.2.3.	Conflits et interdépendances entre propriétaires et locataires	288
4.2.4.	Attrait de la flexibilité pour les cultivateurs	291
4.3.	UNE MOBILITE PRODUCTIVE TRANSFRONTALIERE FAVORISEE PAR DES SIMILITUDES AVEC L'URUGUAY ?	294
4.3.1.	Un espace uruguayen également dominé par l'élevage extensif	294
4.3.2.	Une complémentarité riziculture / élevage au sein des exploitations	296
4.3.3.	Faire-valoir indirect et facilités d'installation	297

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE	299
---	-----

**PARTIE III.
TYPES D'EXPLOITATIONS RIZICOLES,
DECISION ET FORMES DE LA MOBILITE PRODUCTIVE**

INTRODUCTION	302
---------------------	-----

CHAPITRE 1. QUELLES EXPLOITATIONS RIZICOLES RIOGRANDENSES EN URUGUAY ?	304
---	-----

1.1.	LA DIVERSITE DES EXPLOITATIONS RIZICOLES AU RIO GRANDE DO SUL	304
1.1.1	Fernando, propriétaire d'une petite exploitation à Agudo	305
1.1.2.	Clovis, riziculteur de père en fils à Cachoeira do Sul	306
1.1.3.	Rodrigo, salarié de sa propre société à Pelotas	308
1.1.4.	Edmar, sociétaire d'une grande entreprise rizicole très familiale	309
1.2.	LES APPROCHES DANS LA LITTERATURE	312
1.2.1.	Des paysans aux entreprises agricoles, indicateurs et limites pour notre recherche	313
1.2.2.	Les liens famille / exploitation, des indicateurs supplémentaires	317
1.3.	ELABORATION D'UNE TYPOLOGIE D'EXPLOITATIONS RIZICOLES	325
1.3.1.	La méthodologie employée pour la collecte des données dans le territoire de départ	325
1.3.2.	L'identification de quatre types d'exploitations rizicoles	329
1.4.	QUI SONT LES RIZICULTEURS BRESILIENS PRESENTS EN URUGUAY ?	336
1.4.1.	La méthodologie de collecte des données dans la zone d'arrivée	336
1.4.2.	Les types d'exploitations rizicoles "brésiliennes" présentes en Uruguay	340
1.4.3.	Les modes d'appropriation foncière des riziculteurs brésiliens en Uruguay	343

CHAPITRE 2. UN MODELE D'ANALYSE DE LA PRISE DE DECISION DANS LES EXPLOITATIONS RIZICOLES RIOGRANDENSES	349
---	-----

2.1.	QUATRE CAS, QUATRE STRATEGIES	350
2.1.1.	Eugenio et Valmir, agriculteurs familiaux "invités" à cultiver en Uruguay	350
2.1.2.	Dari, entrepreneur familial jouant avec la frontière	352
2.1.3.	Armando, petit investisseur itinérant	354
2.1.4.	Julio, entrepreneur patrimonial et industriel	356

2.2.	MOBILITE PRODUCTIVE : UNE STRATEGIE D'ACCES AUX RESSOURCES	358
2.2.1.	Le processus d'arbitrage	359
2.2.2.	La composante d'une stratégie	361
2.2.3.	L'accès à des ressources	364
2.2.4.	La décision et le système famille / exploitation	366
 CHAPITRE 3. LES FORMES DE LA MOBILITE PRODUCTIVE DES EXPLOITATIONS RIZICOLES RIOGRANDENSES		 373
3.1.	LES MOTIVATIONS D'UNE INSTALLATION EN URUGUAY	374
3.1.1.	Les éléments déclencheurs	374
3.1.2.	Les ressources recherchées en Uruguay	380
3.1.3.	Une prise de décision favorisée par la proximité territoriale	392
3.2.	LES MOYENS D'INSTALLATION ET LES MOBILITES PRODUCTIVES	396
3.2.1.	Les différents moyens d'une installation	396
3.2.2.	Des réseaux familiaux et professionnels déterminants	401
3.2.3.	L'articulation des localisations des rizières au sein des exploitations	407
3.3.	VERS UNE INSTALLATION DURABLE OU LE MAINTIEN DANS LA MOBILITE PRODUCTIVE ?	411
 CONCLUSION GENERALE		 421
BIBLIOGRAPHIE		428
LISTE DES SIGLES ET ACRONYMES		453
LISTE DES FIGURES, GRAPHIQUES ET CARTES		454
ANNEXES		463

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE 1 : indice des cours mondiaux Osiriz

ANNEXE 2 : tarif extérieur commun pour le riz dans le MERCOSUR en 1992 et 2002

ANNEXE 3 : prix des tracteurs, du travail et de quelques agrochimiques au Brésil et en Uruguay

ANNEXE 4 : prix des terres au Brésil et en Uruguay

ANNEXE 5 : les éléments déclencheurs d'une volonté d'installation en Uruguay

ANNEXE 6 : les ressources recherchées en Uruguay

ANNEXE 7 : les soutiens et moyens dont ont bénéficié les exploitants pour leur installation

ANNEXE 8 : dynamiques familiales d'entraînement

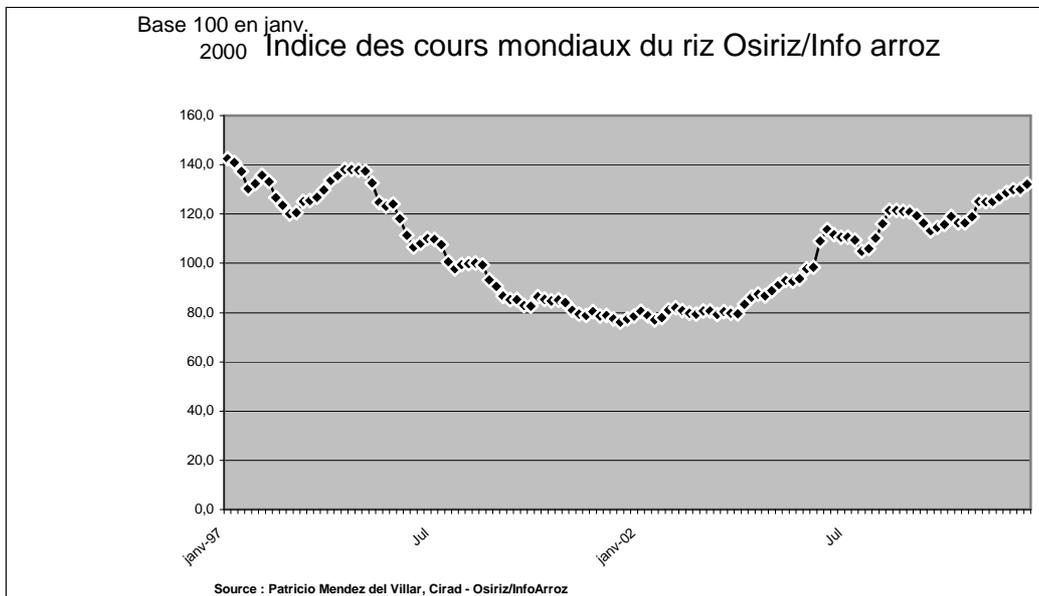
ANNEXE 9 : localisation des rizières de chaque exploitation

ANNEXE 10 : guide pour les entretiens auprès des riziculteurs du Rio Grande do Sul en vue de la construction d'une typologie d'exploitations

ANNEXE 11 : guide pour les entretiens des riziculteurs ayant produit en Uruguay

ANNEXE 1

Indice des cours mondiaux Osiriz/Info Arroz



ANNEXE 2

Tarif Extérieur Commun pour le riz dans le Mercosur entre 1992 et 2002

Mois	1992	1993	1994	1995	1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003	
	Non décort.	Non décort.	Non décort.	Non décort.	Non décort.	Blanchi non étuvé														
JAN		15,0	15,0	10,0	0,0	10,0	10,0	10,0	13,0	13,0	13,0	21,0					12,5	12,5	11,5	11,5
FEV		15,0	15,0	10,0	0,0	10,0	10,0	10,0	13,0	13,0	13,0	13,0					12,5	12,5	11,5	11,5
MAR		15,0	15,0	10,0	0,0	10,0	10,0	10,0	13,0	13,0	13,0	13,0					12,5	12,5	11,5	11,5
AVR		15,0	15,0	10,0	0,0	10,0	10,0	10,0	13,0		13,0	13,0							11,5	11,5
MAI		15,0	15,0	20,0	0,0	10,0	10,0	10,0	13,0	21,0	13,0	13,0			12,5	12,5	11,5	11,5	11,5	11,5
JUIN	15,0	15,0	15,0	20,0	0,0	10,0	10,0	10,0	13,0	21,0	13,0	13,0			12,5	12,5	11,5	11,5	11,5	11,5
JUIL	15,0	15,0	15,0	20,0	0,0	10,0	10,0	10,0	13,0	21,0	13,0	13,0			12,5	12,5	11,5	11,5		
AOÛT	15,0	15,0	15,0	20,0	0,0	10,0	10,0	10,0	13,0	21,0	13,0	13,0			12,5	12,5	11,5	11,5		
SEPT	15,0	15,0	15,0	20,0		10,0	10,0	10,0	13,0	21,0	13,0	13,0			12,5	12,5	11,5	11,5		
OCT	15,0	15,0	15,0	20,0	10,0	10,0	10,0	10,0	13,0	21,0	13,0	13,0			12,5	12,5	11,5	11,5		
NOV	15,0	15,0	15,0	20,0	10,0	10,0	13,0	13,0	13,0	21,0	13,0	13,0			12,5	12,5	11,5	11,5		
DEC	15,0	15,0	15,0	20,0	10,0	10,0	13,0	13,0	13,0	21,0	13,0	13,0			12,5	12,5	11,5	11,5		

Source : Sistema da Edição de Aduaneiras
 Elaboration : CONAB/DIPLA/SUIMF/GEINT

ANNEXE 3

Prix des tracteurs, du travail et de quelques agrochimiques au Brésil et en Uruguay

Prix d'un tracteur au Brésil et en Uruguay

Année	Prix d'un tracteur 70-89 C.V. au Brésil (en R\$)	Prix d'un tracteur 66-85 C.V. en Uruguay (en US \$)
01/01/1988	1 550 369,59	15679
01/02/1988	2 104 929,32	18470
01/03/1988	2 673 522,34	17698
01/04/1988	3 284 733,22	17523
01/05/1988	3 864 150,10	17500
01/06/1988	4 759 057,91	17529
01/07/1988	5 620 088,58	17833
01/08/1988	6 599 776,06	17141
01/09/1988	8 674 630,31	17639
01/10/1988	10 680 228,22	15418
01/11/1988	13 324 371,25	15418
01/12/1988	16 149 932,26	15423
01/01/1989	20 860,88	15395
01/02/1989	25 187,29	17421
01/03/1989	26 215,94	17431
01/04/1989	27 508,98	17375
01/05/1989	29 568,99	17704
01/06/1989	40 685,45	17717
01/07/1989	50 325,94	17671
01/08/1989	67 612,80	17703
01/09/1989	94 099,96	17798
01/10/1989	137 999,12	17850
01/11/1989	182 412,50	17811
01/12/1989	286 823,78	18602
01/01/1990	526 277,44	18607
01/02/1990	800 928,62	18605
01/03/1990	2 063 234,45	19800
01/04/1990	1 862 768,48	20790
01/05/1990	1 985 242,51	20823
01/06/1990	2 119 225,18	20797
01/07/1990	2 385 318,47	22360
01/08/1990	2 655 170,35	20755
01/09/1990	2 904 252,29	20757
01/10/1990	3 213 360,21	20723
01/11/1990	3 346 759,28	21614
01/12/1990	3 639 268,92	21606
01/01/1991	4 400 951,62	22584
01/02/1991	4 829 321,58	22610
01/03/1991	6 012 283,44	22793
01/04/1991	6 431 309,54	22571
01/05/1991	6 818 322,42	22609
01/06/1991	7 950 417,57	22611
01/07/1991	9 019 068,57	22605
01/08/1991	10 390 533,00	20300
01/09/1991	11 507 126,86	20302
01/10/1991	13 338 881,57	20309
01/11/1991	18 477 860,00	20301
01/12/1991	29 745 730,00	20300
01/01/1992	37 250 070,00	20302

01/02/1992	49 787 650,00	20304
01/03/1992	63 915 700,00	20305
01/04/1992	77 031 590,00	20303
01/05/1992	88 910 430,00	20305
01/06/1992	105 948 500,00	20262
01/07/1992	119 806 560,00	20306
01/08/1992	143 905 750,00	20301
01/09/1992	174 115 740,00	20303
01/10/1992	210 199 270,00	20303
01/11/1992	274 615 840,00	20301
01/12/1992	349 140 110,00	21703
01/01/1993	482 245 440,00	20301
01/02/1993	592 329 640,00	20305
01/03/1993	746 848 570,00	20300
01/04/1993	968 022 500,00	21700
01/05/1993	1 180 676 300,00	21700
01/06/1993	1 571 109 600,00	21700
01/07/1993	2 053 945 410,00	21700
01/08/1993	2 619 029,02	21700
01/09/1993	3 209 172,64	21700
01/10/1993	4 192 297,44	21700
01/11/1993	5 785 350,00	21700
01/12/1993	8 306 055,98	21720
01/01/1994	11 988 548,79	24480
01/02/1994	16 707 723,96	24480
01/03/1994	24 035 221,57	24480
01/04/1994	33 377 066,93	24480
01/05/1994	43 616 507,84	24480
01/06/1994	60 214 350,14	24480
01/07/1994	27 543,23	24480
01/08/1994	27 667,61	24480
01/09/1994	27 436,59	24480
01/10/1994	27 867,80	24480
01/11/1994	27 692,37	24480
01/12/1994	28 283,36	24480
01/01/1995	28 478,97	24480
01/02/1995	29 123,90	24480
01/03/1995	28 978,74	24480
01/04/1995	29 340,33	24480
01/05/1995	30 054,79	24480
01/06/1995	30 297,17	24480
01/07/1995	30 396,68	24480
01/08/1995	30 228,42	24480
01/09/1995	30 221,12	24480
01/10/1995	29 808,73	24480
01/11/1995	29 705,77	24480
01/12/1995	29 553,40	24480
01/01/1996	29 258,84	24480
01/02/1996	29 226,06	24480
01/03/1996	29 083,82	24480
01/04/1996	29 181,42	24480
01/05/1996	28 921,52	24480
01/06/1996	29 091,65	24480
01/07/1996	29 493,34	24480
01/08/1996	29 837,88	25300
01/09/1996	29 624,41	25300
01/10/1996	29 673,59	25300
01/11/1996	29 150,62	25300
01/12/1996	29 213,21	25300

01/01/1997	29 632,62	25300
01/02/1997	29 824,42	25300
01/03/1997	29 324,20	25300
01/04/1997	29 286,75	25300
01/05/1997	30 604,83	25300
01/06/1997	30 441,85	25300
01/07/1997	29 448,50	25300
01/08/1997	29 430,59	26500
01/09/1997	29 460,47	26500
01/10/1997	29 641,47	26500
01/11/1997	28 284,29	26500
01/12/1997	29 135,00	26500
01/01/1998	30 416,29	30900
01/02/1998	30 989,81	30900
01/03/1998	31 288,78	30900
01/04/1998	29 297,23	30900
01/05/1998	29 142,29	30900
01/06/1998	29 826,81	30900
01/07/1998	29 784,29	30900
01/08/1998	30 399,06	30900
01/09/1998	29 679,37	30900
01/10/1998	29 719,95	30600
01/11/1998	29 775,84	30600
01/12/1998	29 817,22	30600
01/01/1999	31 126,14	30600
01/02/1999	31 126,14	30600
01/03/1999	30 999,81	30600
01/04/1999	32 807,06	30600
01/05/1999	32 391,39	30600
01/06/1999	32 775,09	30600
01/07/1999	31 560,42	30600
01/08/1999	32 272,97	30600
01/09/1999	32 811,40	30600
01/10/1999	35 052,75	30600
01/11/1999	33 814,75	30600
01/12/1999	34 313,64	30600
01/01/2000	35 035,26	30600
01/02/2000	35 121,53	30600
01/03/2000	34 663,50	30600
01/04/2000	33 534,36	30600
01/05/2000	33 768,94	30600
01/06/2000	33 445,47	30600
01/07/2000	34 867,14	30600
01/08/2000	34 975,93	30600
01/09/2000	34 713,89	30600
01/10/2000	35 346,67	30600
01/11/2000	35 408,88	30600
01/12/2000	35 423,49	30600
01/01/2001	36 304,50	30600
01/02/2001	36 937,96	30600
01/03/2001	35 537,40	30600
01/04/2001	37 503,49	30600
01/05/2001	37 924,77	30600
01/06/2001	38 572,73	30600
01/07/2001	38 580,08	30600
01/08/2001	38 924,47	30600
01/09/2001	39 319,54	30600
01/10/2001	39 545,23	30600
01/11/2001	40 754,29	30600

01/12/2001	41 186,56	30600
01/01/2002	40 258,92	30600
01/02/2002	41 172,00	30600
01/03/2002	42 152,67	30600
01/04/2002	42 440,54	30600
01/05/2002	43 714,11	30600
01/06/2002	42 249,47	30600
01/07/2002	45 560,92	30600
01/08/2002	48 428,67	29700
01/09/2002	48 874,08	29700
01/10/2002	50 952,09	29700
01/11/2002	51 425,25	29700
01/12/2002	52 945,06	29700
01/01/2003	56 415,00	29700
01/02/2003	56 308,50	29700
01/03/2003	57 000,36	29700
01/04/2003	60 597,80	29700
01/05/2003	65 858,75	29700
01/06/2003	66 913,82	29700
01/07/2003	65 962,67	29700
01/08/2003	68 798,09	29700
01/09/2003	68 712,83	
01/10/2003	69 852,62	
01/11/2003	69 177,58	
01/12/2003	70 711,15	
01/01/2004	75 129,33	
01/02/2004	72 147,31	
01/03/2004	72 781,93	
01/04/2004	71 933,55	
01/05/2004	73 924,42	
01/06/2004	73 077,88	
01/07/2004	74 835,30	

Sources : EMATER RS pour le Brésil ; MGAP pour l'Uruguay.

Salaires minima au Brésil et en Uruguay

	Salaires au Brésil (en R\$)	Salaires en Uruguay (en P\$)
1994 01	11,96	395
1994 02	15,57	
1994 03	18,29	
1994 04	26,01	
1994 05	37,41	431
1994 06	53,68	
1994 07	64,79	
1994 08	64,79	
1994 09	70	475
1994 10	70	
1994 11	70	
1994 12	70	
1995 01	70	525
1995 02	70	
1995 03	70	
1995 04	70	
1995 05	100	575
1995 06	100	
1995 07	100	
1995 08	100	

1995 09	100	625
1995 10	100	
1995 11	100	
1995 12	100	
1996 01	100	670
1996 02	100	
1996 03	100	
1996 04	100	
1996 05	112	720
1996 06	112	
1996 07	112	
1996 08	112	
1996 09	112	760
1996 10	112	
1996 11	112	
1996 12	112	
1997 01	112	800
1997 02	112	
1997 03	112	
1997 04	112	
1997 05	120	840
1997 06	120	
1997 07	120	
1997 08	120	
1997 09	120	900
1997 10	120	
1997 11	120	
1997 12	120	
1998 01	120	950
1998 02	120	
1998 03	120	
1998 04	120	
1998 05	130	990
1998 06	130	
1998 07	130	
1998 08	130	
1998 09	130	1020
1998 10	130	
1998 11	130	
1998 12	130	
1999 01	130	1040
1999 02	130	
1999 03	130	
1999 04	130	
1999 05	136	1060
1999 06	136	
1999 07	136	
1999 08	136	
1999 09	136	1092
1999 10	136	
1999 11	136	
1999 12	136	
2000 01	136	1110
2000 02	136	
2000 03	136	
2000 04	151	
2000 05	151	1145
2000 06	151	
2000 07	151	

2000 08	151	
2000 09	151	1170
2000 10	151	
2000 11	151	
2000 12	151	
2001 01	151	1194
2001 02	151	
2001 03	151	
2001 04	180	
2001 05	180	1242
2001 06	180	
2001 07	180	
2001 08	180	
2001 09	180	1310
2001 10	180	
2001 11	180	
2001 12	180	
2002 01	180	2050
2002 02	180	
2002 03	180	
2002 04	200	
2002 05	200	2500
2002 06	200	
2002 07	200	
2002 08	200	
2002 09	200	2500
2002 10	200	
2002 11	200	
2002 12	200	
2003 01	200	2,5
2003 02	200	
2003 03	200	
2003 04	240	
2003 05	240	2,5
2003 06	240	
2003 07	240	
2003 08	240	
2003 09	240	2500
2003 10	240	
2003 11	240	
2003 12	240	
2004 01	240	2500
2004 02	240	
2004 03	240	
2004 04	240	
2004 05	260	2617,5
2004 06	260	
2004 07	260	
2004 08	260	
2004 09	260	2617,5
2004 10	260	
2004 11	260	
2004 12	260	

Sources : IPEA pour le Brésil ; INE pour l'Uruguay.

Intrants agricoles au Brésil – Valeurs à l'achat (en R\$)

Période	Prix du sac de riz de 50 kg payé au producteur (pour la conversion)	Glyphosate (au litre)	Super Phosphate (à la tonne)	Prix urée (à la tonne)	Mancozeb (en kg)
01/01/1988	447,51		12 742,91	16 743,06	
01/02/1988	523,10		16 034,89	20 183,97	
01/03/1988	736,64		19 433,08	24 943,70	
01/04/1988	877,92		21 131,94	31 365,97	
01/05/1988	1 151,01		24 982,55	36 254,90	
01/06/1988	1 376,99		30 789,69	42 717,34	
01/07/1988	1 718,29		36 969,47	53 339,27	
01/08/1988	1 961,88		50 460,12	71 856,47	
01/09/1988	2 521,02		59 032,45	87 548,84	
01/10/1988	3 090,86		70 596,57	107 078,48	
01/11/1988	4 484,54		88 995,56	127 911,95	
01/12/1988	5 824,05		112 512,54	163 409,07	
01/01/1989	6,69		126,47	190,44	
01/02/1989	8,79		133,07	216,08	
01/03/1989	8,54		154,63	241,81	
01/04/1989	8,76		181,36	258,02	
01/05/1989	9,40		201,21	277,19	
01/06/1989	13,46		225,29	337,54	
01/07/1989	14,73		306,6	503,46	
01/08/1989	15,55		450,46	693,3	
01/09/1989	25,01		724,64	962,83	
01/10/1989	31,04		952,54	1 249,87	
01/11/1989	45,38		1 366,93	1 667,07	
01/12/1989	86,49		1 824,09	2 458,94	
01/01/1990	160,63		2 394,57	3 493,44	
01/02/1990	299,10		5 411,94	7 163,63	
01/03/1990	322,29		9 086,93	12 238,52	
01/04/1990	374,16		10 814,03	13 215,88	
01/05/1990	470,10		10 446,99	13 359,77	
01/06/1990	567,03		11 503,26	15 134,85	
01/07/1990	579,63		13 050,92	17 896,31	
01/08/1990	646,44		15 366,84	23 289,61	
01/09/1990	831,82		17 423,46	26 299,20	
01/10/1990	1 153,76		20 157,26	29 906,32	
01/11/1990	1 697,39		24 620,16	36 455,96	
01/12/1990	1 990,24		29 167,64	46 134,71	
01/01/1991	3 007,48		34 563,32	57 466,46	
01/02/1991	3 836,09		35 597,67	63 122,59	
01/03/1991	3 834,88		40 683,66	68 629,29	
01/04/1991	3 548,33		43 373,16	69 750,11	
01/05/1991	3 850,95		46 315,85	73 993,82	
01/06/1991	3 819,34		48 878,09	78 014,49	
01/07/1991	3 854,11		56 525,89	88 413,34	
01/08/1991	4 332,64		63 821,82	100 201,06	
01/09/1991	5 215,97		70 377,25	115 507,77	
01/10/1991	8 185,38		93 848,19	157 336,36	
01/11/1991	8 789,36		123 400,50	200 230,68	
01/12/1991	9 139,85		154 113,61	259 335,34	
01/01/1992	12 038,40		197 643,97	331 431,12	
01/02/1992	13 151,21		238 864,74	419 559,79	
01/03/1992	13 226,17		291 285,98	491 752,93	
01/04/1992	15 014,54		346 385,54	567 513,98	
01/05/1992	19 599,30		390 791,09	683 033,97	
01/06/1992	26 778,33		464 424,85	766 970,88	
01/07/1992	29 045,73		530 471,62	903 782,45	
01/08/1992	42 603,14		689 335,26	1 145 923,03	
01/09/1992	57 761,63		856 193,11	1 471 651,51	
01/10/1992	69 503,52		1 022 146,65	1 771 325,61	
01/11/1992	89 473,52		1 246 003,52	2 174 411,61	
01/12/1992	105 333,05		1 559 840,85	2 710 495,96	
01/01/1993	131 049,00		1 921 578,71	3 320 038,87	

01/02/1993	144 221,37		2 428 479,81	4 274 956,36	
01/03/1993	181 562,10		2 949 221,40	5 306 310,42	
01/04/1993	209 494,80		3 567 143,98	6 171 180,29	
01/05/1993	285 603,52		4 367 836,88	7 495 124,37	
01/06/1993	390 716,60		5 516 842,40	9 569 749,85	
01/07/1993	544 197,32		7 290 885,20	12 638 529,37	
01/08/1993	810,13		9 937,33	16 412,75	
01/09/1993	1 114,41		13 236,95	22 026,63	
01/10/1993	1 478,12		17 829,29	30 198,89	
01/11/1993	2 184,22		23 915,47	41 159,34	
01/12/1993	3 213,11		33 526,09	56 305,46	
01/01/1994	4 408,47		47 295,77	82 350,63	
01/02/1994	5 404,68		77 536,75	121 024,30	
01/03/1994	7 025,23		99 749,10	166 563,19	
01/04/1994	9 450,23		137 729,56	242 253,08	
01/05/1994	16 162,38		197 284,03	345 660,74	
01/06/1994	24 586,44		300 905,06	506 437,00	
01/07/1994	10,32		138,29	236,57	
01/08/1994	10,30		141,05	235,02	
01/09/1994	10,71		140,63	236,2	
01/10/1994	11,35		142,67	236,13	
01/11/1994	11,34		140,01	243,3	
01/12/1994	11,23		144,71	249,77	
01/01/1995	10,87		146	269,44	
01/02/1995	9,68		144,35	277,56	
01/03/1995	8,78		146,18	282,64	
01/04/1995	7,96		156,91	291,68	
01/05/1995	7,59		149,99	293,74	
01/06/1995	8,74		151,85	297,52	
01/07/1995	9,48		153,32	296,28	
01/08/1995	10,22		154,34	296,52	
01/09/1995	10,23		158,89	302,93	
01/10/1995	10,34		163,75	330,5	
01/11/1995	10,79		179,51	352,89	
01/12/1995	11,55		174,58	365,87	
01/01/1996	11,95		187,98	380,09	
01/02/1996	11,33		210,96	385,19	
01/03/1996	9,98		211,57	391,73	
01/04/1996	9,77		191,5	394,87	
01/05/1996	10,21		220,14	393,67	
01/06/1996	10,26		207,27	390,58	
01/07/1996	10,21		201,36	385,75	
01/08/1996	10,25		212,77	382,28	
01/09/1996	10,89		223,08	384,04	
01/10/1996	11,86		234,27	382,74	
01/11/1996	12,26		222,51	384,39	
01/12/1996	12,67		220,46	385,24	
01/01/1997	12,84	8,41	230,08	376,63	7,24
01/02/1997	12,45	8,34	233,21	375,94	7,24
01/03/1997	11,75	8,3	218,15	371,87	7,24
01/04/1997	11,37	8,19	221,25	367,21	7,34
01/05/1997	11,59	8,15	219,33	362,43	7,41
01/06/1997	11,46	8,08	244,71	352,39	7,47
01/07/1997	11,37	8,06	232,2	339,74	7,45
01/08/1997	11,72	7,81	231,14	323,89	7,65
01/09/1997	13,08	7,94	231,88	308,17	7,8
01/10/1997	14,42	7,9	223,67	312,24	7,82
01/11/1997	14,92	7,84	224,67	301,75	8,01
01/12/1997	14,99	7,89	235,34	299,66	8,04
01/01/1998	14,77	7,81	231,73	293,3	8,06
01/02/1998	14,21	7,84	214,98	264,81	7,99
01/03/1998	13,63	7,96	222,52	259,48	8,17
01/04/1998	13,44	7,95	218,87	257,21	8,27
01/05/1998	16,27	7,91	221,08	252,21	7,98
01/06/1998	16,94	7,83	218,1	251,9	8,13
01/07/1998	16,56	7,78	231,29	247,96	8,33
01/08/1998	17,11	7,87	223,51	234,88	8,31
01/09/1998	18,66	7,74	223,5	234,11	8,15
01/10/1998	18,67	7,8	229,04	235,36	8,4
01/11/1998	18,21	7,94	232,05	238,58	8,45
01/12/1998	17,83	7,56	232,64	245,29	8,55

01/01/1999	18,00	7,99	224,67	238,79	8,68
01/02/1999	18,72	9,85	286,29	318,63	11,89
01/03/1999	15,78	10,71	329,44	335,72	12,12
01/04/1999	14,66	10,62	281,25	324,19	12,13
01/05/1999	13,67	10,4	280,56	307,97	11,86
01/06/1999	12,89	10,36	270,16	288,85	12,08
01/07/1999	13,17	10,26	281,63	282,3	12,52
01/08/1999	12,94	9,98	262,63	291	12,25
01/09/1999	12,88	9,99	298,79	302,94	12,66
01/10/1999	13,43	9,7	296,24	313,11	12,99
01/11/1999	14,00	9,75	301,9	318,25	12,9
01/12/1999	13,58	9,75	303,29	325,13	13,06
01/01/2000	13,46	10,42	293,5	323,51	13,32
01/02/2000	13,20	10,67	297,38	320,94	13,25
01/03/2000	11,97	10,4	296	330,78	13,18
01/04/2000	11,09	10,69	261,96	317,34	13,41
01/05/2000	10,83	10,52	264,24	318,91	13,27
01/06/2000	11,69	10,51	264,24	355,25	13,35
01/07/2000	11,55	10,38	263,53	370,87	13,71
01/08/2000	11,44	10,56	303,99	435,93	13,09
01/09/2000	11,48	10,42	310,28	460,18	12,9
01/10/2000	11,38	9,8	313	469,99	13,13
01/11/2000	11,29	9,7	312,88	462,17	13,35
01/12/2000	12,10	9,78	321,38	456,88	13,32
01/01/2001	13,87	9,76	325,11	446,79	13,67
01/02/2001	14,24	9,56	321,1	443,25	13,45
01/03/2001	12,46	9,87	328,44	446,5	13,72
01/04/2001	11,78	9,69	318,5	451,44	13,42
01/05/2001	13,09	9,95	327,13	453,32	13,23
01/06/2001	14,53	10,03	340,61	445,53	13,46
01/07/2001	14,69	10,04	334,82	441,15	13,44
01/08/2001	14,93	9,94	333,2	449,95	13,54
01/09/2001	16,94	9,69	357,4	451	13,23
01/10/2001	18,63	9,56	356,91	453,84	14,19
01/11/2001	18,17	9,78	354,56	455,97	14,38
01/12/2001	18,09	9,96	355,91	463,85	14,71
01/01/2002	17,71	10,22	370,28	454,72	15,14
01/02/2002	15,37	10,05	371,71	460,53	15,1
01/03/2002	14,21	9,95	371,57	458,47	15,35
01/04/2002	14,61	10,13	359,7	455,35	14,93
01/05/2002	15,89	10,2	335,81	449,63	15,21
01/06/2002	16,68	10,02	349,8	446,74	15,14
01/07/2002	17,15	10,01	378,57	483,32	15,38
01/08/2002	18,61	10,2	400,63	544,23	15,52
01/09/2002	20,87	10,19	445,13	555,96	15,89
01/10/2002	24,75	10,71	469,25	630,18	16,4
01/11/2002	27,28	10,33	508,25	665	17,51
01/12/2002	26,9	11,01	513,19	665,27	17,55
01/01/2003	27,9	11,13	519,75	667,52	17,59
01/02/2003	26,25	11,72	520,88	740,38	18,84
01/03/2003	24,68	11,92	518,13	811,56	19,19
01/04/2003	28,44	12,44	559,38	856,43	18,92
01/05/2003	33,31	12,86	532,13	843,2	19,69
01/06/2003	32,07	12,91	524,8	803,57	19,3
01/07/2003	32,53	13,1	513,45	793,59	19,71
01/08/2003	33,41	12,99	522,11	776,13	19,83
01/09/2003	33,23	13,04	534,11	814,08	20,06
01/10/2003	32,52	13,1	542,88	817,18	20,22
01/11/2003	35,93	13,31	536,01	834,34	20,27
01/12/2003	38,01	13,53	548,52	845,62	20,53
01/01/2004	38,31	13,77	633,3	879,08	20,95
01/02/2004	35,84	13,99	631,76	919,67	20,64
01/03/2004	31,48	13,77	662,76	921,79	21,17
01/04/2004	32,28	14,17	664,2	907,85	21,05
01/05/2004	32,4	14	664,61	900,03	21,16
01/06/2004	30,43	14,77	674,33	921,34	21,51
01/07/2004	29,99	14,63	691,67	968,41	21,48

Sources : IRGA pour le prix du riz et EMATER RS pour le prix des intrants.

Intrants agricoles en Uruguay – Valeurs à l'achat (en US \$)

Période	Prix du sac de riz de 50 kg payé au producteur (pour la conversion)	Glyphosate (au litre)	Superphosphate (à la tonne)	Urée (au litre)	Mancozeb (au kg)
01/01/1988			102	187	
01/02/1988			108	204	
01/03/1988	9,5		104	195	
01/04/1988	9,5		104	197	
01/05/1988	9,5		104	197	
01/06/1988	9,5		118	216	
01/07/1988	9,5		119	244	
01/08/1988	9,5		114	235	
01/09/1988	9,5		116	235	
01/10/1988	9,5		117	233	
01/11/1988	9,5		116	223	
01/12/1988	9,5		117	225	
01/01/1989	9,5		119	226	
01/02/1989	9,5		122	218	
01/03/1989	8,85		121	225	
01/04/1989	8,85		120	223	
01/05/1989	8,85		120	213	
01/06/1989	8,85		121	209	
01/07/1989	8,85		124	203	
01/08/1989	8,85		124	194	
01/09/1989	8,85		124	184	
01/10/1989	8,85		124	176	
01/11/1989	8,85		125	173	
01/12/1989	8,85		119	165	
01/01/1990	8,85	16,8	118	180	4,44
01/02/1990	8,85	15,887	121	186	4,823
01/03/1990	8,84	17,005	118	196	4,813
01/04/1990	8,84	15,961	108	181	4,434
01/05/1990	8,84	17,298	119	198	4,13
01/06/1990	8,84	16,342	113	184	4,433
01/07/1990	8,84	15,582	120	195	4,351
01/08/1990	8,84	16,157	116	188	5,226
01/09/1990	8,84	15,541	121	232	5,346
01/10/1990	8,84	16,003	118	227	5,139
01/11/1990	8,84	16,613	120	235	5,469
01/12/1990	8,84	16,459	123	240	5,524
01/01/1991	8,84	15,069	123	240	4,859
01/02/1991	8,84	17,003	123	290	5,277
01/03/1991	11,5	15,757	124	242	5,461
01/04/1991	11,5	15,057	110	240	4,811
01/05/1991	11,5	15,464	110	240	4,671
01/06/1991	11,5	16,251	110	240	4,599
01/07/1991	11,5	15,76	110	230	4,433
01/08/1991	11,5	15,159	110	230	4,263
01/09/1991	11,5	15,223	110	230	4,193
01/10/1991	11,5	15,338	110	220	4,558
01/11/1991	11,5	15,17	115	220	5,478
01/12/1991	11,5	15,429	115	230	5,51
01/01/1992	11,5	15,904	106	222	4,987
01/02/1992	11,5	15,487	110	230	4,883
01/03/1992	7,64	14,896	115	230	4,843
01/04/1992	7,64	14,48	115	230	4,838
01/05/1992	7,64	14,224	115	230	4,912
01/06/1992	7,64	14,003	115	224	4,801
01/07/1992	7,64	14,235	115	220	4,853
01/08/1992	7,64	13,91	115	220	4,742
01/09/1992	7,64	14,178	115	220	4,623
01/10/1992	7,64	13,797	115	220	4,76
01/11/1992	7,64	12,706	115	220	4,876

01/12/1992	7,64	12,934	115	220	4,963
01/01/1993	7,64	12,943	120	206	5,081
01/02/1993	7,64	12,706	120	206	5,141
01/03/1993	7,66	12,422	115	195	4,876
01/04/1993	7,66	13,387	115	190	5,087
01/05/1993	7,66	13,506	115	190	5,132
01/06/1993	7,66	13,44	116	175	5,125
01/07/1993	7,66	13,118	115	175	5,003
01/08/1993	7,66	13,111	115	175	5
01/09/1993	7,66	12,849	115	172	5,333
01/10/1993	7,66	12,598	115	168	5,229
01/11/1993	7,66	12,346	117	178	5,125
01/12/1993	7,66	12,111	117	178	5,027
01/01/1994	7,66	11	117	178	5,5
01/02/1994	7,66	10,998	117	190	5,406
01/03/1994	9,49	10,998	117	190	5,37
01/04/1994	9,49	11,012	123	192	5,389
01/05/1994	9,49	11,001	123	192	5,408
01/06/1994	9,49	11,001	126	210	5,377
01/07/1994	9,49	11	126	210	5,368
01/08/1994	9,49	10,518	113	215	5,388
01/09/1994	9,49	9,805	113	215	5,127
01/10/1994	9,49	11	115	233	5,502
01/11/1994	9,49	10,999	115	248	5,524
01/12/1994	9,49	10,999	117	265	5,474
01/01/1995	9,49	9,501	117	285	5,001
01/02/1995	9,49	9,5	117	285	4,999
01/03/1995	8,65	9,5	117	285	5,001
01/04/1995	8,65	9,4	120	317	4,99
01/05/1995	8,65	9,19	120	317	4,837
01/06/1995	8,65	9,024	120	317	4,75
01/07/1995	8,65	7,982	120	317	4,696
01/08/1995	8,65	8,299	123	296	4,764
01/09/1995	8,65	8,14	123	296	4,673
01/10/1995	8,65	8,403	128	300	4,865
01/11/1995	8,65	8,233	128	300	4,767
01/12/1995	8,65	8,084	142	340	4,68
01/01/1996	8,65	8,336	142	340	4,862
01/02/1996	8,65	8,192	142	340	4,779
01/03/1996	9,8	8,03	146	318	4,684
01/04/1996	9,8	7,886	146	318	4,6
01/05/1996	9,8	7,887	146	318	4,6
01/06/1996	9,8	7,886	146	318	4,601
01/07/1996	9,8	7,886	146	295	4,6
01/08/1996	9,8	7,886	146	295	4,6
01/09/1996	9,8	9,025	146	295	4,934
01/10/1996	9,8	8,893	146	295	4,934
01/11/1996	9,8	8,785	146	295	4,934
01/12/1996	9,8	8,665	146	295	4,867
01/01/1997	9,8	6,12	146	295	3,99
01/02/1997	9,8	6,12	146	295	3,99
01/03/1997	9,77	6,12	152	300	3,99
01/04/1997	9,77	6,12	152	300	3,99
01/05/1997	9,77	6,12	152	270	3,99
01/06/1997	9,77	6,12	152	296	3,99
01/07/1997	9,77	6,12	152	296	3,99
01/08/1997	9,77	6,12	152	260	4
01/09/1997	9,77	6,12	152	256	4
01/10/1997	9,77	6,12	152	256	4
01/11/1997	9,77	6,12	152	219,5	4
01/12/1997	9,77	6,12	152	219,5	4
01/01/1998	9,77	5,15	152	187	3,45
01/02/1998	9,77	5,15	152	187	3,45
01/03/1998	11,6	5,15	152	187	3,45
01/04/1998	11,6	5,15	152	187	3,45
01/05/1998	11,6	5,15	152	193	3,45
01/06/1998	11,6	5,15	152	193	3,45
01/07/1998	11,6	5,15	152	191,5	3,43
01/08/1998	11,6	5,15	146	187	3,43
01/09/1998	11,6	5,15	146	186	3,43
01/10/1998	11,6	4,9	152	185	3,35
01/11/1998	11,6	4,9	152	175	3,35

01/12/1998	11,6	4,9	152	175	3,35
01/01/1999	11,6	4,9	152	171	3,35
01/02/1999	11,6	4,9	152	171	3,35
01/03/1999	6	4,9	152	171	3,35
01/04/1999	6	4,9	152	171	3,35
01/05/1999	6	4,9	146	155	3,35
01/06/1999	6	4,9	146	155	3,35
01/07/1999	6	3,7	146	156	3,35
01/08/1999	6	3,7	146	156	3,35
01/09/1999	6	3,7	146	156	3,35
01/10/1999	6	3,7	146	158	3,35
01/11/1999	6	3,7	146	158	3,35
01/12/1999	6	3,7	146	158	3,35
01/01/2000	6	3,7	146	158	3,35
01/02/2000	6	3,7	140	156	3,35
01/03/2000	6	3,45	140	156	3,35
01/04/2000	4,82	3,45	140	156	3,35
01/05/2000	4,82	3,45	140	156	3,35
01/06/2000	4,82	3,45	140	156	3,35
01/07/2000	4,82	3,45	140	156	3,35
01/08/2000	4,82	3,45	134	223	3,35
01/09/2000	4,82	3,45	134	223	3,35
01/10/2000	4,82	3,45	134	248	3,35
01/11/2000	4,82	2,9	134	248	3,22
01/12/2000	4,82	2,9	134	248	3,22
01/01/2001	4,82	2,9	134	248	3,22
01/02/2001	4,82	2,9	134	225	3,22
01/03/2001	4,82	2,9	134	225	3,22
01/04/2001	4,95	2,9	138	228	3,22
01/05/2001	4,95	2,9	138	228	3,22
01/06/2001	4,95	2,9	138	228	3,22
01/07/2001	4,95	2,9	138	228	3,22
01/08/2001	4,95	2,9	138	228	3,22
01/09/2001	4,95	2,9	138	209	3,22
01/10/2001	4,95	2,7	135	209	3,06
01/11/2001	4,95	2,7	135	209	3,06
01/12/2001	4,95	2,7	135	209	3,06
01/01/2002	4,95	2,7	135	210	3,06
01/02/2002	4,95	2,7	135	210	3,06
01/03/2002	4,95	2,7	136	200	3,06
01/04/2002	4,95	2,7	136	200	3,11
01/05/2002	4,95	2,7	136	200	3,11
01/06/2002	5,5	2,7	128	197	3,11
01/07/2002	5,5	2,7	128	197	3,11
01/08/2002	5,5	2,5	128	197	2,9
01/09/2002	5,5	2,5	120	214	2,9
01/10/2002	5,5	2,5	120	214	2,9
01/11/2002	5,5	2,5	120	230	2,9
01/12/2002	5,5	2,5	120	230	2,9
01/01/2003	5,5	2,5	120	230	2,9
01/02/2003	5,5	2,5	123	248	2,9
01/03/2003	5,5	2,5	132	254	2,9
01/04/2003	5,5	2,5	139	256	2,9
01/05/2003	5,5	2,5	139	256	2,9
01/06/2003	8,7	2,5	139	256	2,9
01/07/2003	8,7	2,5	132	256	2,9
01/08/2003	8,7	2,2	132	264	2,9
01/09/2003	8,7		132	260	
01/10/2003	8,7		132	266	
01/11/2003	8,7		135	296	
01/12/2003	8,7		140	300	
01/01/2004	8,7		147	310	
01/02/2004	8,7		147	309	
01/03/2004	8,7		155	309	
01/04/2004	8,7		165	307	
01/05/2004	8,7		165	307	
01/06/2004	7,65		165	307	
01/07/2004	7,65		168	378	

Sources : ACA pour le prix du riz ; MGAP pour le prix des intrants.

ANNEXE 4

Prix des terres au Brésil et en Uruguay

Prix des terres au Brésil (en US \$)

Période	Terres rizicoles	Terre à grandes cultures	Terres de pâturages	Terre à grandes cultures MT	Terre à grandes cultures MA	Forêts à défricher MA	Terre à grandes cultures SC
01/06/1986	1264	1149	640	565	108	48	1226
01/12/1986	1994	1717	1012	961	146	80	2004
01/06/1987	1307	1079	540	561	100	50	1069
01/12/1987	1270	1153	720	416	108	56	1018
01/06/1988	1176	967	422	191	78	50	710
01/12/1988	1353	1079	395	173	40	27	671
01/06/1989	1858	1913	1063	505	91	64	1583
01/12/1989	1281	1220	603	298	66	36	928
01/06/1990	1529	1816	934	457	144	103	1555
01/12/1990	1676	1678	757	329	124	73	1393
01/06/1991	1608	1823	911	349	118	80	1775
01/12/1991	1336	1445	727	257	73	41	1100
01/06/1992	1700	1350	702	267	57	28	865
01/12/1992	1331	1417	756	293	56	30	905
01/06/1993	1235	1591	869	461	67	60	1185
01/12/1993	1820	1728	866	469	59	35	1064
01/06/1994	1566	1335	733	394	67	41	1448
01/12/1994	2232	2101	1172	861	153	137	2474
01/06/1995	2002	1724	1069	791	201	161	2377
01/12/1995	1866	1705	881	637	195	161	1944
01/06/1996	1637	1468	695	568	181	114	1777
01/12/1996	1412	1350	670	595	186	118	1763
01/06/1997	1680	1203	672	541	156	102	1616
01/12/1997	1666	1572	714	524	142	100	1577
01/06/1998	1555	1473	705	484	164	118	1572
01/12/1998	1511	1387	642	459	170	148	1425
01/06/1999	1101	993	446	332	144	100	1016
01/12/1999	1087	1030	448	354	131	87	1024
01/06/2000	1165	1133	471	377	129	69	1125
01/12/2000	1079	1065	457	407	117	57	1155
01/06/2001	1057	1034	419	455	100	48	1090
01/12/2001	1112	1179	492	500	105	48	1224
01/06/2002	1019	1181	496	489	89	42	1117
01/12/2002	1184	1181					
01/06/2003	1840	2407	915	1749	200	85	1545

Sources : EMATER RS pour les terres rizicoles ; *Agriannual* pour les autres.

Prix des terres en Uruguay (en US \$)

Année	Toutes terres confondues	Terres rizicoles
1986	233	
1987	310	
1988	350	
1989	333	
1990	453	401
1991	474	614
1992	426	522
1993	420	528
1994	438	537
1995	464	600
1996	493	656
1997	554	620
1998	682	692
1999	536	636
2000	446	354
2001		612
2002		441
2003		499
2004		345

Source : INC

ANNEXE 5

Les éléments déclencheurs d'une volonté d'installation en Uruguay

N° Entrt.	Année d'installation	Eléments déclencheurs de la décision				Type*
		Nveau départ ou inst d'un enfant de rizic. dans l'activité	Transm. patrimoine	Invit. de tiers (assoc. ou ind.)	Autres ou sans réponse	
101	1991				x	EF
102	1992				x	I
103	1984				x	EP
104	1994	x	x			EP
105	1985	x				EP
106	1986				x	EP
107	1997			Ind.		F
108	1997			Ind.		F
109	1987	x	x			EP
110	1978	x	x			EF
111	1983					I
112	1985	x		B-père		EF
113	1986			Oncle		I
114	1995	x		Suivi employeur		F
115	1995	x		Assoc.		EF
116	1991			B-père		EF
117	1994	x				EF
118	1985	x				EF
119	1995				x	EF
120	1993				x	EF
121	1988				x	I
122	1992	x				EF
123	2000				x	I
124	1988				x	I
125	1995				x	I
126	1984	x	x			EP

Source: enquêtes personnelles, 2004.

* Nous avons représenté le Familial par "F", le Entrepreneur familial par "EF", le Investisseur par "I" et enfin l'entrepreneur patrimonial par "EP".

ANNEXE 6

Les ressources recherchées en Uruguay

N° Entrt.	Année inst. Uy	Ressources recherchées en Uruguay lors du départ**					Constr. ou possession moulin (M) ou séch. (S)	Type*
		Terre	Liquidités/ financement	Environnement politique et économique	Jouer de la front. pr achat (A) ou vente (V)	Prix reçus		
102	1992	(2 nd)		x	V		S	I
103	1984	Terres vierges (2 nd)		x	V		S	EP
104	1994	x		(2 nd)				EP
106	1986	x	(2 nd)	(2 nd)	V		M	EP
105	1985	Terres vierges			V		S	EP
109	1987	Terres vierges			A/V		M	EP
112	1985	x			A/V		S	EF
118	1985	x			A		S	EF
110	1978	Terres vierges			A (2 nd)			EF
120	1993	Terres vierges	x		A (2 nd)		S	EF
115	1995	Terres vierges	x		A (2 nd)			EF
114	1995	x			A (2 nd)			F
111	1983	Terres vierges			A (2 nd)			I
123	2000	Terres vierges	x		A/V			I
113	1986	x			A/V	x	S	I
121	1988	x			A/V	x		I
116	1991	x			A	x		EF
119	1995	Terres vierges				x	S	EF
107	1997	x	(2 nd)			x (2 nd)		F
108	1997	x	(2 nd)			x (2 nd)		F
122	1992	x	x					EF
125	1995	Terres vierges	x					I
124	1988	Terres vierges						I
101	1991	Terres vierges						EF
117	1994	x						EF
126	1984	x						EP

Source : enquêtes personnelles, 2004

* Nous avons représenté le Familial par "F", le Entrepreneur familial par "EF", le Investisseur par "I" et enfin l'entrepreneur patrimonial par "EP".

** Lorsqu'une ressource a juste été mentionnée mais sans toutefois être présentée comme ayant été déterminante dans le choix de produire en Uruguay, nous l'avons reportée au sein du tableau avec la mention (2nd)

N.B. Les entretiens sont classés par ressource puis par type d'exploitation.

ANNEXE 7

Les soutiens et les moyens dont ont bénéficié les exploitants pour leur installation

Les types de soutiens ont été reportés selon les sigles suivants :

Bq = Financements bancaires ;

Ind = Industriels ou exportateurs ;

FInd = Industriels appartenant à la famille proche ;

AR = Autres revenus ;

Rés = réseau autre que les agents cités précédemment ;

Mach = machines personnelles ;

Fam = famille proche (parents, frères, oncles, beaux-parents), dont les moyens apportés peuvent être des capitaux financiers (**K**), des machines (**Mach**), des réseaux (**Rés**) ou de la terre (**T**).

N° Entrt.	Soutiens et moyens situés en Uruguay	Soutiens et moyens situés au Brésil	Type*
101	Fam (Rés), Bq	Fam (K,Mach), FInd.	EF
102	Rés, Bq	AR, Rés	I
103	Fam(T, Rés), Bq	Fam(K), Rés	EP
104	Fam(T), Ind.		EP
105		Fam(K), FInd., Rés	EP
106	Bq	Fam(T, K), Rés	EP
107	Ind.	Mach, Ind.	F
108	Ind.	Mach, Ind.	F
109	Fam(T,K)		EP
110	Fam(T,K), Rés		EF
111		Fam(K,Mach),Rés	I
112	Fam(T, Mach)		EF
113	Fam(T, Mach), Rés	AR	I
114	Rés		F
115	Rés, Bq	Mach.	EF
116	Fam(Rés), Rés	Mach.	EF
117		Fam(T,K, Mach), Rés	EF
118		Fam(T,K, Mach), Rés	EF
119	Fam(Rés)	Fam(T, Mach)	EF
120	Fam(Rés), Bq	AR, Rés	EF
121	Fam(Rés), Rés, Bq	Fam(Mach), FInd, AR	I
122	Fam(Rés), Rés, Ind., Bq		EF
123	Fam(T,Rés), Ind., Bq	Mach.	I
124		Fam(T), Mach, AR	I
125	Ind.	Mach, AR, Rés	I
126	Fam(T, Rés)		EP

Source : enquêtes personnelles

* Nous avons représenté le Familial par "F", le Entrepreneur familial par "EF", le Investisseur par "I" et enfin l'entrepreneur patrimonial par "EP".

ANNEXE 8

Dynamiques familiales d'entraînement

N° Entrt.	Ont suivi ou imité un membre de la famille	Ont été accompagnés par d'autres membres de la famille venus travailler	Ont été suivis par un membre de la famille	Année d'installation	Type*
101	Son père avait cultivé en Uruguay avant lui mais en était reparti.			1991	EF
102		Venu sans famille.		1992	I
103	A imité ses grands parents qui avaient déjà cultivé dans le pays au cours des années 1960.	Investissement familial (père, frères et sœurs) mais lui seul faisait les déplacements.		1984	EP
104	Installé avec ses parents cultivant déjà en Uruguay. Ses deux oncles et son frère sont également riziculteurs en Uruguay dans des exploitations différentes.			1994	EP
105		Les deux frères se sont installés ensemble.	Deux des fils ont commencé à travailler dans l'exploitation au début des années 1990.	1985	EP
106		Venu avec son frère.		1986	EP
107		Venu avec son père.		1997	F
108		Venu avec son père.		1997	F
109	Installé avec ses parents cultivant déjà en Uruguay. Ses deux frères ainsi que sa soeur sont aussi venus travailler sur l'exploitation parentale.			1987	EP
110	Installé avec ses parents cultivant déjà en Uruguay. Ses deux oncles et son frère y sont également présents, sur d'autres exploitations (cousin du chef de l'exploitation de l'entretien n° 126).			1978	EF
111		Venu avec deux frères et leur père.		1983	I
112	Son père cultivait au RS mais son beau-père, riziculteur en Uruguay l'y a invité. A continué seul suite au décès de ce dernier en 1993.			1985	EF
113	A suivi son oncle avec qui il a semé pendant un an puis s'est installé à son compte.			1986	I
114		Venu sans famille.		1995	F
115		Venu sans famille.		1995	EF
116	Cultivant au RS en société avec trois oncles et un frère, il est parti en Uruguay lorsque son beau-père l'y a invité. Il louait alors les terres de ce dernier.			1991	EF
117		Venu avec son frère.	Le père les a rejoints trois ans plus tard.	1994	EF
118		Venu avec son beau-frère.	Rejoints par un autre beau-frère et le père de ses beaux-frères en 1992.	1985	EF
119	Deux de ses frères avaient commencé en Uruguay un an avant son installation. Il les a suivis voyant qu'ils réussissaient.	Venu avec son père.		1995	EF

120		Venu sans famille.		1993	EF
121	Marié à une Uruguayenne, il a bénéficié des réseaux de sa femme.			1988	I
122	Lors de son installation sur une tierce exploitation, ses parents cultivaient en Uruguay.			1992	EF
123	A rejoint son frère pour l'aider puis a repris seul son exploitation, suite à son décès.			2000	I
124		Venu sans famille.		1988	I
125		Venu sans famille.		1995	I
126	S'est installé sur l'exploitation de ses parents cultivant déjà en Uruguay. Ses cinq frères sont également installés en Uruguay au sein d'autres exploitations, ainsi que des oncles et des cousins (cousin du chef de l'exploitation de l'entretien n° 110).			1984	EP

Source : enquêtes personnelles, 2004.

* Nous avons représenté le Familial par "F", le Entrepreneur familial par "EF", le Investisseur par "I" et enfin l'entrepreneur patrimonial par "EP".

ANNEXE 9

La localisation des rizières de chaque exploitation

N° entretien	Implantées ou ayant été implantées dans les deux pays simultanément	Alternativement au RS et en Uy	Uniquement en Uy	Type*
102	x			I
111	x			I
123	x			I
103	x			EP
106	x			EP
112	x			EF
117	x			EF
118	x			EF
120	x			EF
107		x		F
108		x		F
101		x		EF
115		x		EF
116		x		EF
119		x		EF
113		x		I
121		x		I
124		x		I
125		x		I
114			x	F
104			x	EP
105			x	EP
109			x	EP
126			x	EP
110			x	EF
122			x	EF

Source : enquêtes personnelles, 2004

* Nous avons représenté le Familial par "F", le Entrepreneur familial par "EF", le Investisseur par "I" et enfin l'entrepreneur patrimonial par "EP".

N.B. Les éléments surlignés se reportent au point 3.3.3. du chapitre 3 de la partie III et marquent les exploitants dont le domicile principal est situé en Uruguay.

ANNEXE 10

Guide pour les entretiens auprès des riziculteurs du Rio Grande do Sul en vue de la construction d'une typologie d'exploitations

Données personnelles

Nom

Adresse

L'exploitation

Description et localisation de l'exploitation et des différentes unités productives s'il y a lieu.

Type d'activités agricoles, proportion de chacune d'elle dans la SAU et participation en % du revenu agricole.

Modes de faire-valoir.

Propriété ou non de l'exploitation, dimension patrimoniale pour la famille.

Localisation du domicile/ *versus* exploitation

Riziculture

Système de culture

Infrastructures dans l'exploitation (silos, séchoir, etc.)

Sources de financement

Mécanisation, propriété des machines

Commercialisation

Origine de la force de travail

Travail des membres de la famille sur l'exploitation : qui, quantité de travail fourni, type de tâches effectuées.

Travail extérieur : qui, quantité de travail fourni, type de tâches effectuées.

Autres revenus ou activités

Du chef d'exploitation

Du foyer

Part de la riziculture dans le revenu total du foyer en %

Objectifs et finalités de l'exploitation

Trajectoire de l'enquête

Trajectoire de l'exploitation

Bilan et projets concernant l'activité agricole et rizicole

ANNEXE 11

Guide pour les entretiens auprès des riziculteurs *Riograndenses* ayant produit en Uruguay

Guide précédent, auquel s'ajoutent les éléments suivants :

Date d'installation en Uruguay, de retour au Rio Grande do Sul s'il y a lieu

Raisons invoquées pour le départ du Rio Grande do Sul

Raisons du choix de l'Uruguay comme destination

Soutiens ayant permis la réalisation de cette installation et nature du soutien

Sur le lieu de départ (famille, agents de la filière, autres ?)

Sur le lieu d'arrivée (famille, agents de la filière, autres ?)

Localisation précise des différentes unités productives, en Uruguay et au Rio Grande do Sul

Pour chacune d'entre elles et au cours du temps : superficie, mode de faire valoir, activités.

Localisation du domicile familial, organisation des déplacements du domicile vers l'exploitation ou les unités productives, temps passé dans les différents lieux, personnes de la famille qui se déplacent ou se sont déplacés entre ces différents lieux.

Liens de nature affective ou identitaire avec le territoire local, introduit par une question de type : « Pourquoi avoir fait le choix de l'Uruguay et non du Mato Grosso pour localiser vos rizières ? ».

Résumé

Titre : Les mobilités des exploitations rizicoles du Rio Grande do Sul (Brésil) vers l'Uruguay : territorialités et stratégies transfrontalières d'accès aux ressources

L'observation de mobilités productives amenant des riziculteurs du Rio Grande do Sul (Brésil) à localiser leurs exploitations en Uruguay a suscité le besoin de comprendre les fondements de tels comportements. L'étude du choix de localisation d'une exploitation et de sa mise en œuvre a conduit à mobiliser une approche interdisciplinaire afin de faire émerger les déterminants holistes et individualiste de la prise de décision. Cette approche vise à construire un modèle d'analyse qui combine les facteurs économiques mais aussi géographiques et sociaux fondant la volonté et la capacité d'agriculteurs à localiser leurs unités de production dans un pays étranger. Au-delà de l'intérêt économique qui sous-tend les comportements observés, nous avons pu montrer comment la territorialité des riziculteurs, leur appartenance à des réseaux mais aussi leur capacité à concilier une décision de production avec leur mode de vie concourent à motiver les mobilités productives.

Abstract

Title: The mobilities of rice-growing farms from Rio Grande do Sul (Brazil) to Uruguay: territoriality and transborder strategies to access resources.

The observation of productive mobilities bringing rice-growers from Rio Grande do Sul (Brazil) to localize their farms in Uruguay provoked the need to understand the origin of such behavior. The study of an exploitation localization's choice and its setting up led to use an interdisciplinary approach to bring to the foreground holist and individualist determiners of the decision-making process. This approach aims at building an analysis model which combines economic, but also geographic and social factors founding the farmers' will and capacity to localize their production units in a foreign country. Beyond the economic interest which underlies the observed behavior, we were able to show how the territoriality of rice-growers, their inclusion in networks and also how their capacity to reconcile a decision of production with their way of life leads to motivate productive mobilities.

Resumen

Título: Las movilidades de los arroceros del Rio Grande do Sul (Brazil) hasta Uruguay: territorialidades y estrategias transfronterizas para el acceso a los recursos.

La constatación de la existencia de movilidades productivas las cuales incitan arroceros del Rio Grande do Sul (Brasil) a instalarse en Uruguay releva la necesidad de entender estos comportamientos. El estudio sobre de la localización de las fincas y del proceso que la explica condujo a elegir una perspectiva interdisciplinaria para analizar como funciona la toma de decisión. Esta metodología ambiciona elaborar un modelo de análisis combinando a factores económicos, geográficos y también sociológicos para estudiar la voluntad y la capacidad de los agricultores a instalarse en otro país. Más allá del interés económico que motiva los comportamientos, pudimos demostrar cómo la territorialidad de los arroceros, su pertenencia a redes y también su capacidad para reconciliar un objetivo de producción con su modo de vida, ayudan a motivar las movilidades productivas.