

JACQUES CHONCHOL

LE PROBLÈME DE LA TERRE ET LES SOCIÉTÉS RURALES EN AMÉRIQUE LATINE

L'HÉRITAGE COLONIAL (XVI^e-XVIII^e siècles)

Du point de vue des systèmes agraires, l'héritage colonial de l'Amérique Latine est constitué par la *hacienda*, produit surtout de la colonisation espagnole et, par la *plantation*, résultat essentiel de la colonisation portugaise.

L'économie espagnole établie en Amérique entre 1500 et 1700 fut centrée autour de trois piliers :

- une série de centres miniers au Mexique et au Pérou, les plus riches et permettant l'obtention abondante de métaux précieux (or et argent) pour enrichir les métropoles ;
- autour de ces centres, des zones consacrées à l'approvisionnement en nourriture, en bois et en élevage. Ce fut l'origine de la *hacienda* ;
- un système commercial qui acheminait vers l'Espagne le produit des mines (monnaies ou lingots) nécessaire au paiement des marchandises fournies soit par l'Espagne, soit par l'Europe occidentale et distribuées aux colonies après avoir transité par un port espagnol (un seul au début, Séville).

Le boom minier (1565 à 1610) contribue à décimer la population indigène, ce qu'il faut lier à la crise de l'économie minière à partir de 1600. Il a conduit à l'une des baisses démographiques les plus brutales de l'histoire, déterminée aussi par le manque de résistance des populations indigènes aux maladies apportées par les conquérants (la grippe, la variole, etc.). La population indienne des Caraïbes fut également décimée entre 1492 et 1550. Pour sa part, la population du plateau central mexicain passe de quelque 25 millions de personnes en 1519 à moins de 2 millions en 1605 et celle des hauts plateaux andins, soumis à l'Empire Inca, de 10 millions en 1525 à moins de 1 million en 1754.

La crise de l'économie minière transforma le statut et les fonctions de la *hacienda* ; elle s'autonomisa et assura l'alimentation de la population de la *hacienda*, de celle des villes et la production des biens destinés à l'exportation (élevage de bovins, d'abord pour le cuir et le suif, plus tard pour la viande séchée ou salée, de mules, de chevaux, de moutons pour la laine, céréales et fourrage, etc.).

La *hacienda* était un grand domaine résultant des concessions de terres de la couronne aux colonisateurs (*merced de tierras*) et de l'attribution de groupes d'Indiens qui devaient travailler à leur service (*encomienda*). Des institutions comme le droit d'aînesse (*mayorazgo*) permettaient le maintien de la concentration foncière. La *hacienda* fut aussi un transfert de la grande propriété nobiliaire de Castille et du sud de l'Espagne en Amérique. Cette grande propriété fonctionnait avec de la main-d'œuvre servile, vivant à l'intérieur de la *hacienda* et attachée à la terre, qui s'était constituée comme résultat de la Reconquête contre les Arabes. Le monopole de la terre aux mains des conquérants était aussi un moyen, en privant les Indiens de la plupart de leurs terres, de les obliger à travailler pour les *haciendas* en échange du droit de produire leur subsistance. La *hacienda* comme unité de production et comme noyau social a survécu au Mexique jusqu'en 1910, début de la Révolution mexicaine, et encore plus longtemps dans d'autres pays latino-américains (en Bolivie jusqu'en 1952, ailleurs jusqu'aux Réformes Agraires des années 1960).

L'autre composante fondamentale de l'héritage colonial en Amérique Latine est la plantation (au début de canne à sucre). Ce sont les Portugais qui, au XVI^e siècle, l'établirent pour la première fois en Amérique Latine, à partir du Nord-Est du Brésil. L'*engenho* ⁽¹⁾ de sucre était une forme d'activité économique indépendante de l'activité minière qui était la raison d'être de l'*hacienda* au Mexique et au Pérou.

Les trois éléments essentiels sur lesquels s'appuie l'économie du sucre sont la *plantation* (complexe industriel et agricole de production de canne à sucre et d'extraction du sucre), la *traite d'esclaves* africains, base essentielle de la main-d'œuvre pour le sucre et la *sesmaria*, concession de terres aux colonisateurs. A l'origine, le terme de plantation s'appliquait à l'installation des Européens dans une région d'outre-mer. A la fin du XVII^e siècle, elle était devenue un domaine situé dans une zone tropicale ou sub-tropicale, spécialisé dans la monoculture. Partant du Nord-Est du Brésil, elle fut reproduite et adaptée dans les Caraïbes à la fin du XVIII^e siècle, par les Hollandais d'abord, les Français et les Anglais ensuite, et, au XVIII^e siècle, elle s'installa aux colonies anglaises du sud des actuels Etats Unis.

1. *engenho* (portugais) ou *ingenio* (esp.) : usine de traitement de la canne à sucre.

La plantation, comme les mines, était une entreprise orientée vers l'exportation, produit de la technique européenne, appliquée par des techniciens européens, financée par des capitalistes européens, qui s'occupaient à la fois de la production, de la transformation des matières premières, du transport, des assurances, de la distribution et de la vente. Elle constituait une véritable économie d'enclave.

Quelles furent les conséquences pour le développement de la future Amérique Latine, de l'établissement et du maintien pendant toute la période coloniale et après les indépendances du début du XIX^e siècle, de l'économie minière, de la *hacienda* et de la plantation ?

Dans le cas de l'économie *minière* et de son sous-produit, la *hacienda* :

- l'économie fut dès le début orientée surtout vers l'exportation, ce qui reste une caractéristique dominante des économies latino-américaines actuelles ;

- la pénétration de l'économie minière contribua à décimer la population indigène, faisant éclater les structures agraires d'avant la conquête, orientées surtout vers les besoins alimentaires des populations. Sur les ruines de ces structures, les Espagnols créèrent la *hacienda* pour approvisionner les mines, recréant en Amérique le système agraire du sud de l'Espagne après la Reconquête ;

- une structure sociale se développe avec deux classes différenciées : le *patron-hacendado* propriétaire des terres constituant une véritable aristocratie foncière, et le *paysan indien* ou *métis* attaché à la terre et avec des obligations serviles. Ceci se prolonge jusqu'à la moitié du XX^e siècle ;

- la *hacienda* est capitaliste par ses rapports avec le marché et pré-capitaliste dans ses rapports sociaux internes. Elle se caractérise par l'absentéisme des propriétaires qui se consacrent à d'autres activités sociales ou politiques, et l'extensivité des méthodes d'exploitation. Une faible proportion de la terre est cultivée avec des techniques traditionnelles, les rendements sont très modestes par unité de surface ou par unité animale et le système permet de combiner une grande quantité de terre sous-exploitée, une main-d'œuvre bon marché, une faible capitalisation et des résultats économiques très satisfaisants. L'agriculture est plus un *mode de vie* qu'une entreprise économique de type capitaliste. Les paysans liés à la terre sont soumis économiquement, socialement et politiquement aux propriétaires.

Dans le cas de la *plantation*, les conséquences de son maintien sont les suivantes :

- orientation de l'économie vers l'exportation ;
- monoproduction et appauvrissement écologique du milieu. La

monoculture détruit la forêt, la vie animale, pollue les eaux et les terres avec les sous-produits de l'usine ;

- très important sous-emploi saisonnier de la main-d'œuvre. L'emploi est considérable au moment de la récolte, le sous-emploi sévit le reste du temps ;

- mépris de l'agriculture vivrière et déséquilibre alimentaire de la population (alimentation pauvre en protéines, en produits animaux, en fruits et légumes) ;

- extensivité des méthodes d'exploitation. Quand il y a des possibilités de nouvelles terres (frontière agricole), les terres épuisées sont abandonnées ;

- brûlage de la forêt pour établir les champs de canne à sucre qui conduit à des modifications climatiques ;

- maintien du *latifundio* avec un système social seigneurial et les oppositions de classes : aristocratie foncière, petit groupe social intermédiaire pour contrôler les paysans et réaliser les activités économiques spécialisées, masse paysanne servile descendante des anciens esclaves.

LA PÉRIODE D'EXPANSION DU CAPITALISME INDUSTRIEL ET SES IMPLICATIONS SUR LES STRUCTURES AGRAIRES (Seconde moitié du XIX^e-début du XX^e siècle)

Cette période correspond à ce que plusieurs historiens ont appelé la domination de l'Etat oligarchique (1850-1930) (Carmagnani, 1984).

La période de l'État oligarchique : 1850-1930, de sa formation à sa crise

Durant cette période historique, partout en Amérique Latine se développe un projet soutenu par les classes dominantes au niveau national pour s'assurer l'hégémonie économique, sociale, politique et culturelle au sein de leurs propres pays. Ce projet s'appuie, surtout à partir de 1880, sur l'intégration à l'Europe atlantique et particulièrement à la Grande Bretagne. Il offre aux oligarchies nationales la possibilité d'augmenter leurs revenus, leur prestige et leur pouvoir.

Au début de la deuxième moitié du XIX^e siècle, l'Amérique Latine est peu différente de ce qu'elle était à l'époque coloniale : les villes, même les capitales, ne diffèrent pas beaucoup de celles qui existaient à la fin du processus d'indépendance et le mode de vie continue essentiellement à être le même.

La période 1850-1880 constitue la phase initiale de l'hégémonie de l'oligarchie, classe dont les origines datent de la période coloniale et qui fonde son pouvoir sur le contrôle des facteurs de production en utili-

sant directement son pouvoir politique pour accroître sa domination sur les autres couches sociales. Une réactivation de l'économie est liée à l'expansion du commerce extérieur. Celle-ci, plus rapide dans les pays atlantiques de l'Amérique Latine que dans ceux du Pacifique, s'exerce avec plus de force dans les régions exportatrices de produits agricoles de climat tempéré que dans les zones exportatrices de produits tropicaux.

Au début de la seconde moitié du XIX^e siècle, la surface occupée sur le continent latino-américain est à peu près la même qu'à la fin du XVIII^e siècle, à part quelques phénomènes de colonisation dus à la pression démographique. Ce qui est nouveau à partir de 1850, c'est la volonté et la possibilité de repousser vers l'intérieur du continent la frontière entre l'économie européenne (directement ou indirectement liée à l'exportation) et l'économie non européenne (sans lien avec l'extérieur). Ceci implique une extension considérable du territoire produisant pour l'exportation, ce qui s'obtient soit en éliminant la population indienne, soit en absorbant dans le *latifundio* les formes de colonisation développées dans la période précédente. Comme exemples d'occupation du territoire par l'élimination des populations indiennes sont connues la « conquête du désert » en Argentine ou la « pacification de l'Araucanie » au Chili. La première, qui avait commencé avant 1859 (à l'époque de Rosas), impliqua l'incorporation à l'économie européenne de quelque 40 millions d'hectares, qui furent presque intégralement transformés en grandes *estancias* privées. Un dixième à peine de ces terres fut destiné à la création de colonies agricoles qui, selon l'idéologie libérale de l'époque, auraient dû servir à coloniser le pays avec des immigrants. L'opposition entre la civilisation et la barbarie est à la fois l'antinomie entre l'Européen et l'Américain. Mais aussi bien en Argentine qu'au Chili, l'expansion de l'économie européenne implique une expansion de la vieille organisation de la production agricole : la *estancia* argentine et le *fundo* chilien.

Le *latifundio* agit à son tour comme élément de contrôle social et politique de la croissance démographique en régulant l'insertion du paysan ou en l'établissant comme occupant à titre précaire. Les nombreuses dispositions juridiques concernant les « vagabonds » et personnes dépourvues du « passeport » intérieur délivré par le patron, que les autorités locales pouvaient exiger, avec le droit d'enrôler dans l'armée ou dans le *latifundio* ceux qui en étaient dépourvus, perdent de leur force à la fin du XIX^e siècle, une fois bien établie la domination du *latifundio*. L'extension du *latifundio* ne se produit pas seulement dans les régions de nouvelle frontière ou de frontière ouverte (occupées par une population indienne non paysanne), mais aussi dans les formes d'occupation de l'espace que l'oligarchie considérait dépassées

(*latifundios* ecclésiastiques au Mexique central ou en Colombie, par exemple), où l'on expropriait les biens de l'Eglise qui vinrent consolider la base matérielle de l'oligarchie libérale.

De même, le *latifundio* s'approprie alors, dans des régions déjà occupées et d'une façon massive, des terres communautaires des populations indiennes, surtout à partir de 1870-1880. Il y a une pression croissante des *haciendas* sur les communautés indiennes et leurs terres et cela est particulièrement aigu là où l'eau est nécessaire pour l'irrigation. La dépossession du contrôle des eaux d'irrigation est particulièrement grave pour les communautés indiennes. Le fait de la progressive extension des surfaces utilisées pour l'agriculture et l'élevage est un phénomène évident dans cette période. Elle s'obtient par les méthodes traditionnelles (les mêmes qui, du XVI^e au XVIII^e siècle favorisent le développement du *latifundio*) : la force et l'exploitation accrue de la population soumise.

Dans le développement de ces *haciendas* se combinent traditionalisme et modernité. L'aspect traditionnel est la répétition des mécanismes coloniaux d'appropriation des ressources naturelles et l'application d'un pouvoir coercitif sur la main-d'œuvre. L'aspect moderne est celui de la gestion des unités productives pour obtenir le maximum de biens susceptibles d'être commercialisés sans que cela nuise à l'équilibre interne des exploitations soumises à des relations serviles ou semi-serviles de production. De cette façon, l'oligarchie ou classe propriétaire accroît ses ressources monétaires sans augmenter ses dépenses et ses investissements de capitaux.

En même temps que les classes oligarchiques des pays latino-américains renforcent leur contrôle sur les ressources (terres et mines) et sur la population du secteur productif, le capital anglais commence son processus de pénétration des économies latino-américaines. Ces capitaux anglais pénétraient le commerce, les transports et les finances, c'est-à-dire les secteurs où la domination économique de l'oligarchie était faible ou inexistante. Ainsi, le contrôle de l'oligarchie sur la production et le contrôle du capital anglais sur le commerce et les finances se complétèrent mutuellement pour constituer ce que certains historiens appellent l'alliance impérialiste entre le capital anglais et les oligarchies latino-américaines. Le capital anglais apporte aussi à cette alliance des nouvelles technologies qui permettent de multiplier les revenus de l'oligarchie, dont la plus importante est le développement du chemin de fer, des bateaux à vapeur et des banques.

Entre 1850 et 1880 commence donc l'intégration des économies latino-américaines au marché international. Durant cette période, on observe de considérables accroissements des exportations suivis

quelquefois de récessions rapides de certains produits et leur remplacement par d'autres qui se développent aussi rapidement. Ainsi :

- le Chili des années 1860 est un très important exportateur de blé (au Pérou, en Bolivie, dans le Pacifique Sud). Il est plus tard dépassé par l'Argentine, et le Chili des années 1880 devient un très important exportateur de nitrate naturel ;

- en 1840, les exportations de l'Argentine continuent à être les cuirs, la viande séchée (*charqui*) et salée (*tasajo*). Quelques années plus tard s'opère dans l'élevage un changement considérable : le développement des ovins permet d'accroître rapidement les exportations de laine (7 600 tonnes sont exportées en 1850, 70 000 tonnes en 1870). C'est par la laine que les économies argentine et uruguayenne effectuent leur première insertion dans le marché international (ensuite, ce sera le tour de la viande bovine et des céréales) ;

- au Vénézuëla, les exportations de café remplacent celles de cacao. A Cuba, un nouvel équilibre s'instaure après la guerre de dix ans qui favorise l'expansion du sucre. Au Pérou, le guano dans les années 70 remplace le nitrate aux mains du Chili après la guerre du Pacifique.

L'expansion de la production – et l'augmentation des prix des matières premières – qui allait durer jusqu'à 1875 fut en cette période plus importante pour les produits agricoles de zone tempérée, spécialement pour les céréales. Mais elle favorisa aussi d'autres produits tropicaux comme le café. Cette expansion de la production pour l'exportation implique aussi de nouvelles formes de commercialisation. Vers 1850, dans les opérations commerciales à l'intérieur des territoires, le personnage clé était le commerçant indépendant (qui quelquefois agissait pour le compte d'une firme marchande) à la fois commerçant, usurier, prêteur, etc. L'*aviador* ou *habilitador*, qui procurait des marchandises en échange de la future production, était toujours actif.

Puis, dès 1880, on assiste au dépérissement progressif de ces vieilles formes de commerce, surtout dans les zones les plus touchées par l'accroissement des exportations. Au fur et à mesure que le chemin de fer pénètre vers l'intérieur, surgissent, dans les régions agricoles et minières, les représentants des grandes compagnies commerciales installées dans le port exportateur ou dans la capitale, et, dans les centres urbains voisins, s'établissent des succursales des banques dont les sièges centraux se trouvent soit dans le port d'exportation, soit à Londres, Berlin ou Paris. Le commerçant, de ressources trop modestes pour de nouvelles fonctions nationales et internationales, survit surtout dans les zones de colonisation : *almacenero* argentin, *despachante* brésilien.

Comme le transport par chemin de fer était cher, seules les marchandises de grande valeur pouvaient l'utiliser, tandis que celles destinées au marché intérieur étaient transportées par les moyens traditionnels. Ceci renforça le *latifundio* comme élément central de l'économie d'exportation et contribua à appauvrir l'économie paysanne.

L'oligarchie latino-américaine n'est pas, comme l'européenne, une bourgeoisie. Elle reste, comme au XVIII^e siècle, une oligarchie surtout agraire. Même ceux qui font leur fortune dans les mines (au Chili, en Bolivie, au Mexique) se transforment en *hacendados* depuis la première génération. A cette fascination qu'exerce le *latifundio* n'échappent pas les commerçants étrangers. L'attraction des groupes sociaux pour la *hacienda* s'explique parce qu'elle constitue la base du pouvoir social, politique et économique de l'oligarchie ; la *hacienda* confère un prestige que ne donnent ni le commerce ni d'autres activités économiques. L'oligarchie dominante rurale établit un mode de relations avec les autres couches sociales aussi bien rurales qu'urbaines. C'est par un mécanisme de clientélisme que l'oligarchie étend son pouvoir au niveau local, régional et national. De plus, cette oligarchie contrôle étroitement l'accès à l'éducation. En 1880, sur les 40 millions d'habitants, les deux tiers de la population latino-américaine étaient analphabètes.

Période 1880-1914 : consolidation du système oligarchique

Pendant ces années, il se produit en Amérique Latine une adaptation progressive de l'économie aux exigences du développement économique de la Grande Bretagne. Les éléments essentiels en sont :

- l'accroissement constant des exportations ;
- l'affluence de nouveaux capitaux ;
- le contrôle du commerce extérieur et de la commercialisation en général par les capitaux anglais ;
- la croissante subordination à ce commerce extérieur de la production contrôlée par les oligarchies nationales.

Le pouvoir politique est constitué par un système de deux chambres et un mécanisme électoral restreint qui permet la représentation parlementaire de tous les membres de l'oligarchie et trouve dans le pouvoir exécutif un système de médiation ou d'arbitrage des conflits inter-oligarchiques. Le reste de la population est constituée par des classes subalternes, surtout rurales : des bras du point de vue économique, des masses sans participation active du point de vue politique.

A partir de 1870 se profile déjà une certaine spécialisation régionale de cette intégration : des régions exportatrices de produits agricoles de climat tempéré (Argentine, Uruguay, Sud du Brésil) ou de climat

tropical (Vénézuéla, Caraïbes, Amérique Centrale, Centre-Sud du Brésil), de produits miniers (Chili, Bolivie, Pérou, Mexique).

Entre 1880 et 1914, les *latifundios* les plus rentables se trouvent dans les régions côtières, près des ports, les moins rentables vers l'intérieur. Par exemple au Pérou, les *haciendas* les plus prospères, productrices de coton et de canne à sucre, se trouvent sur la côte et les autres, destinées à l'élevage et à la production agricole pour le marché intérieur, dans la *sierra*. Au Brésil, les plantations de café se trouvent près du port de Santos. De même, les *estancias* argentines sont situées à proximité de Buenos Aires. Mais l'extension des chemins de fer et la diminution des coûts de transport permettent, à partir de 1880, d'augmenter la rentabilité des *latifundios* situés plus à l'intérieur.

Les *latifundios* qu'ils soient qualifiés de modernes ou de traditionnels se caractérisent par une production à des coûts très faibles ; l'agriculture et l'élevage extensifs occupent des vastes territoires et peu de capital fixe et surtout une main-d'œuvre abondante et de faible coût, ce qui les rend très compétitifs sur le marché international entre 1880 et 1914.

En Argentine, au Brésil, en Uruguay et au Chili, l'augmentation de la surface destinée à l'agriculture d'exportation se fait au détriment des populations indiennes nomades. Au Pérou, au Mexique et en Bolivie, le moyen employé est celui des expropriations de terres appartenant à des communautés indiennes sédentaires. La surface occupée par les activités d'agriculture et d'élevage augmente en Argentine de 9,7 millions d'hectares en 1875 à 51,4 millions d'hectares en 1908. Au Mexique, plus de 30 millions d'hectares tombent entre les mains des *latifundiaris* entre 1881 et 1906.

La modernisation du secteur agricole est plus apparente que réelle et les différences entre les *latifundios* de 1910 et de 1850 sont minimales : en 1910, on s'applique à sélectionner les semences, on utilise plus de machines et d'équipements, on essaye d'introduire des nouvelles races d'ovins et de bovins ; mais, comme en 1850, les caractéristiques de base du *latifundio* restent les mêmes : utilisation des grandes surfaces de terre pour une agriculture et un élevage qui continuent à être très extensifs. Les rapports sociaux de production se caractérisent de 1880 à 1914 par une aggravation sensible des conditions de vie et de travail à l'intérieur des *haciendas*. L'agriculture paysanne s'appauvrit aussi par rapport à sa situation de l'époque coloniale. L'appauvrissement rural diminue l'auto-consommation qui, à la fin du XIX^e siècle, représentait presque la moitié de la production agraire dans des pays comme le Mexique, le Pérou, la Bolivie et le Chili ; il impose de plus en plus l'hégémonie du *latifundio* sur la structure agraire, favorise la destruction de l'artisanat et contribue à l'exode rural. L'immigration européenne

est le phénomène démographique le plus important de cette période. Vers 1870, la population latino-américaine était de 25 millions au total (22 millions en Amérique hispanique et 3 millions au Brésil). Au début du XX^e siècle elle s'élevait à 62 millions (44,5 pour l'Amérique hispanique et 17,9 pour le Brésil). Ce rapide accroissement démographique fut la conséquence de deux facteurs : l'immigration et la baisse progressive du taux de mortalité. La façade atlantique de l'Amérique du Sud reçut entre 1880 et 1914 près de 12 millions d'immigrants (6,5 en Argentine, 4 au Brésil, 0,5 en Uruguay et 1 million dans les autres pays). De ceux-ci, 6 à 7 millions seulement s'installèrent définitivement en Amérique Latine. Une grande partie de ces migrants en provenance des pays européens de la Méditerranée (Italie, Espagne, Portugal) ou d'Europe Centrale étaient des paysans à la recherche de terres. Une proportion minime de ces migrants put accéder à la terre ; les autres, après avoir travaillé comme métayers ou colons, finirent par s'installer dans les villes ou par rentrer chez eux. Les grands *hacendados* trouvèrent dans les migrants les bras nécessaires pour répondre à leur besoin de main-d'œuvre mais leur bloquèrent l'accès à la terre. Ce refus fut à l'origine d'une importante expansion de quelques villes en peu de temps. Buenos Aires avait 178 000 habitants en 1867, 678 000 en 1895 et 1 576 000 en 1914. São Paulo passa de 40 000 habitants en 1880 à 800 000 en 1920.

Là où la migration européenne fut moins importante (les pays des Caraïbes et la côte du Pacifique), les besoins de main-d'œuvre poussèrent à une redistribution de la population vers les zones d'expansion : les centres miniers et les plantations tropicales. Il y eut même des transferts forcés de populations : des Indiens de la *sierra* vers la côte du Pérou, l'envoi de main-d'œuvre indienne du Yucatan à Cuba pour les plantations de canne à sucre.

La force de travail du *latifundio*, même des plus modernes, est contrôlée moins par les salaires que par des mécanismes de servitude qui combinent la répression et le paternalisme. Dans chaque unité de production, l'on peut distinguer des *colons* et des *braceros*. Les *colons* avaient l'usufruit d'un lopin de terre pour leur subsistance et l'obligation de fournir du travail ou une partie de leur récolte. Les *braceros* – permanents ou temporaires – vivaient à l'intérieur du *latifundio* et recevaient un salaire, plus la nourriture. Souvent ces salaires devaient être dépensés dans la boutique de la *hacienda* (*tienda de raya* ou *pulperia*). Les travailleurs étaient divisés en *cuadrillas* commandées par des *capataces*. Sur ceux-ci régnaient les *mayordomos* qui dépendaient du patron ou de son administrateur. Dans les zones de forte migration européenne, le *colonato* avait tendance à se transformer en *aparceria* (métayage).

Période 1914-1930 : crise de l'État oligarchique

A partir de la première guerre mondiale, le commerce de l'Amérique Latine se réoriente de l'Europe vers les USA. Avant 1914, l'économie nord américaine avait des faibles rapports commerciaux avec l'Amérique Latine, sauf pour les pays des Caraïbes ; 1 % seulement des exportations totales de l'Amérique allait aux USA. Mais, en 1929, les USA absorbaient 38 % des exportations latino-américaines et fournissaient 34 % des importations. La Grande Bretagne fut supplantée progressivement. La crise des années 30 représente la fin du modèle de croissance vers l'extérieur qui avait consolidé le pouvoir des oligarchies traditionnelles. En 1929, les exportations de l'Amérique Latine vers les USA se montent à 1 726 millions de dollars, vers la Grande Bretagne à 1 131. En 1934, la valeur de ces exportations était réduite à 370 et 397 millions de dollars respectivement.

La nouvelle situation obligea à adopter des politiques protectionnistes et nationalistes, avec une réorientation de la production agraire vers le marché intérieur qui commençait à augmenter sous l'effet de la rapide expansion de la population et de son urbanisation accélérée.

Malgré la crise, la population de l'Amérique Latine augmentait rapidement. Entre 1900 et 1930, le taux de croissance moyen fut de 1,7 %. La population passa de 61 millions en 1900 à 104 millions en 1930 et à 126 millions en 1940 (1,9 de croissance entre 1930 et 1940). L'urbanisation s'accélère aussi à partir de 1914, surtout par l'expulsion de la main-d'œuvre rurale dont l'agriculture n'a plus besoin. L'oligarchie se divise en deux groupes, l'un réussit le transfert de ses ressources vers l'industrie, les finances et l'urbain à partir de la crise des années 30, l'autre intensifie l'exploitation des paysans.

Pendant toute cette période de l'État oligarchique se mettent en place de nouvelles conditions de transport maritime, de développement des chemins de fer, des finances, de nouvelles formes de commerce et de nouveaux complexes agro-exportateurs qui ont marqué d'une façon très significative les systèmes agraires actuels de l'Amérique Latine. Parmi ceux-ci, les plus importants sont ceux de la Pampa argentine, du Centre-Sud du Brésil, de l'Amérique Centrale, de la côte péruvienne, du Mexique et de Cuba.

LES SYSTÈMES AGRAIRES APRÈS LA DEUXIÈME GUERRE MONDIALE ET LA MODERNISATION CONSERVATRICE DES ANNÉES 1970-1980

Cette seconde modernisation se déroule dans un nouveau contexte. En premier lieu, il faut signaler la réalité démographique. Depuis l'époque coloniale jusqu'aux débuts du XX^e siècle, la population et la

force de travail de l'Amérique Latine diminuent d'abord rapidement, puis augmentent lentement. En 1850, la population totale est à peine de 25 millions et en 1900 elle atteint 61 millions (Sanchez Albornoz, 1973). Le grand problème des systèmes agraires de l'époque coloniale, fussent-ils fondés sur les *haciendas* ou sur les plantations, n'était pas celui de la disponibilité de la terre, abondante et facilement appropriable par les conquérants et colonisateurs, mais celui de la main-d'œuvre pour la travailler. En fonction des volumes produits et des technologies existantes, ainsi que des systèmes de production de l'époque, l'*hacendado* ou le propriétaire de plantation doivent recourir à des institutions diverses pour s'assurer cette main-d'œuvre. L'*encomienda*, la *mita*, le trafic d'esclaves, l'endettement, le *peonaje* et le paternalisme jouent là un rôle important. Les conflits entre *haciendas* et communautés indigènes durant l'époque coloniale et républicaine ne sont pas tant le résultat du besoin des *hacendados* d'obtenir davantage de terrains, que de la nécessité de priver les indigènes de leurs terres.

De nouvelles demandes de main-d'œuvre abondante se produisent avec l'expansion agricole du XIX^e siècle et du début du XX^e. Ne pouvant plus, en raison des conditions politiques et économiques, recourir à l'esclavage, le mécanisme de l'immigration de travailleurs libres ou semi-esclaves est mis en œuvre. Une grande partie des migrations d'Européens et d'Asiatiques vers l'Amérique Latine au cours de cette période a cette finalité. La main-d'œuvre, salariée ou sous diverses formes d'association (colonat, fermage, métayage), assure alors la force de travail fournie auparavant par l'esclavage ou le servage. Cette situation démographique change radicalement au long des soixante dernières années. L'Amérique Latine passe d'une situation de lente croissance de sa population à une phase d'explosion démographique typique de tous les processus de développement. La population qui n'était que de 104 millions en 1930, atteint 209 millions en 1960 et double encore au cours des trente années suivantes, atteignant 442 millions en 1990 (CEPAL, 1990), en dépit du fait que depuis la fin des années 1960, le taux de croissance commence à baisser. Ce taux atteint un maximum de 2,9 %, de 1961 à 1965, et chute à 2,4 % de 1981 à 1985.

Plusieurs faits nouveaux apparaissent liés à cette rapide croissance démographique. L'accroissement résulte presque exclusivement de la croissance interne de la population. D'ailleurs, le taux de croissance diminuant à partir de la fin des années 1960, la population – qui est dans l'ensemble très jeune au début de l'expansion démographique – commence à voir prédominer les groupes d'âge moyen. Ainsi, la force de travail ou la population en âge normal de travailler (15 à 55 ans) croît-t-elle plus rapidement aujourd'hui que la population totale. Tandis que cette dernière augmentait de 2,4 % par an durant les années

1981-85, la force de travail s'accroissait de plus de 3%. Par ailleurs, les technologies de la modernisation agricole améliorent la productivité du travail.

Tout ceci contribue à ce que les systèmes agraires actuels de l'Amérique Latine soient passés d'une situation où l'essentiel était d'assurer aux *haciendas* et aux plantations la force de travail nécessaire pour les périodes de demande maximale, à une situation où l'abondance de cette main-d'œuvre par rapport aux besoins tend à la cantonner à l'extérieur des grandes entreprises agricoles et à y faire appel seulement à temps partiel lors de certaines périodes de l'année.

Dans le contexte de la modernisation actuelle, un second fait nouveau s'ajoute, celui du rapport marché externe/marché interne. Dans le passé, la force la plus dynamique de croissance de l'agriculture latino-américaine était les fluctuations dans la demande du marché externe, particulièrement dans la période 1850-1930. Aujourd'hui, en dépit du fait que la croissance de la demande extérieure continue d'être vitale pour les économies de nombreux pays latino-américains car elle est leur source principale d'obtention de devises, le poids du marché interne prend de plus en plus d'importance. Ceci est lié d'une part à la croissance démographique et d'autre part à l'urbanisation rapide de la population. En 1930, 30 % de la population totale de l'Amérique Latine est urbaine et 70 % rurale. En 1990, globalement, les termes relatifs se sont inversés : 30 % est rurale et 70 % est urbaine. En appliquant ces pourcentages aux populations totales signalées précédemment, il apparaît qu'au cours de ces soixante ans, la population urbaine globale a été multipliée par dix, passant de 31 millions en 1930 à 309 millions en 1990. Aujourd'hui, l'Amérique Latine est l'ensemble géographique le plus urbanisé du Tiers Monde avec 300 millions d'habitants, qui, dans leur immense majorité, ne produisent pas leur propre alimentation. De plus, une part croissante des ruraux ayant cessé d'être auto-suffisants constitue un marché important.

Le troisième élément qu'il est nécessaire de souligner est le fait que la modernisation se caractérise par une forte pénétration de capital et de nouvelles technologies, non seulement au niveau de la production agricole et de l'élevage proprement dit, mais aussi au niveau de la commercialisation et de la transformation. L'Amérique Latine s'introduit rapidement dans le système agro-industriel international dominé et orienté par des entreprises multinationales. Ceci signifie un emploi croissant dans les processus de production de nouvelles technologies qui utilisent des produits industriels ou agricoles améliorés (machines et équipements, engrais chimiques, pesticides et fongicides, semences sélectionnées, aliments concentrés pour différentes espèces de bétail, vaccins, etc.). Ceci signifie simultanément accroissement des besoins

en capital et en financement des nouveaux systèmes de production. Et finalement, assujettissement croissant du processus de production agricole et d'élevage au processus d'industrialisation, de transformation et de commercialisation des produits agricoles et de l'élevage et des intrants requis pour leur production. L'agriculture a perdu de plus en plus son autonomie et s'est progressivement intégrée à une chaîne complexe de production, de transformation et de commercialisation où les véritables centres de pouvoir et de décision sont en grande partie placés en dehors et au-dessus de l'agriculture.

Les systèmes et structures agraires des années 1950-1960

Dans les années 1950-1960, les systèmes agraires latino-américains étaient caractérisés de façon prédominante par le complexe latifundia-minifundia. Le système dominant était celui des latifundia, en y incluant les plantations, les *haciendas* et les *estancias*. A côté, apparaissaient de nombreux minifundia internes ou externes aux latifundia, qui entretenaient avec ceux-ci une relation symbiotique. Outre ce complexe, l'on observait dans les différentes régions, avec un degré d'importance variable des entreprises agricoles commerciales de taille moyenne ou petite et des communautés de minifundistes. Pour rendre comparables ces propriétés agricoles des différents pays, le CIDA ⁽³⁾ a cherché à uniformiser les caractéristiques des diverses exploitations en quatre grandes catégories :

- les *predios subfamiliares*, dont la taille est insuffisante pour occuper à temps complet la force de travail familiale et qui sont incapables de procurer un revenu pouvant couvrir les besoins essentiels de la famille ;
- les *predios familiares*, dont la dimension permet le travail à temps complet de la force de travail d'une famille équivalant à un minimum de deux et un maximum de quatre personnes, pouvant générer un revenu qui leur permette de couvrir leurs besoins essentiels ;
- les *predios multifamiliares medianos*, capables d'occuper de façon permanente dans l'année entre un minimum de quatre et un maximum de douze personnes ;

3. Cette section s'appuie en grande partie sur les travaux du Comité interaméricain de développement agricole (CIDA), constitué par la Commission économique pour l'Amérique latine (CEPAL), la FAO, l'Organisation des Etats américains (OEA), la Banque interaméricaine de Développement (BID) et l'Institut interaméricain des Sciences agricoles (IICA) qui, dans les années soixante, étudièrent les structures agraires de sept pays (Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Équateur, Guatemala et Pérou) dans le contexte des politiques de réforme agraire promues par l'Alliance pour le Progrès.

– les *predios multifamiliares grandes*, capables de fournir de l'emploi à plus de douze personnes dans l'année.

Dans les pays étudiés par le CIDA, dominaient, du point de vue de leur nombre, les *predios subfamiliares* ou minifundia qui disposaient d'une très petite proportion de la terre totale. En Équateur, au Guatemala et au Pérou, près de 90% de toutes les propriétés étaient des minifundia ne disposant que d'un septième de la terre totale en Équateur et au Guatemala, et de moins d'un dixième au Pérou. En Colombie, les minifundia constituaient 64 % du total des propriétés avec 5 % de la terre, en Argentine 43 % avec 3 % de la terre, au Chili 37 % avec 0,2 % de la terre et au Brésil, 23 % des propriétés avec 0,5 % de la terre. A l'extrême opposé, plus de 80 % de la terre totale au Pérou et au Chili, 60 % au Brésil et environ 40 à 50 % en Colombie, en Équateur, au Guatemala et en Argentine était concentrée dans des grandes propriétés multifamiliales ou latifundia qui représentaient une toute petite partie du nombre total de propriétés (1 % à peu près ou moins, dans la plupart des cas).

Dans les faits, ajoutait le CIDA, la concentration de la terre était encore plus importante que ce que l'on peut déduire de ces chiffres, car les grands latifundistes possèdent fréquemment – eux-mêmes ou à travers d'autres membres de leurs familles, ou par le biais de relations commerciales – plusieurs propriétés en même temps (Barracough, 1973).

Les exploitations de type familial, selon ces études, n'étaient que peu significatives dans la plupart des pays. Elles revêtaient un peu plus d'importance en Argentine et en Colombie mais, même dans ces deux pays, une bonne partie de ces propriétés est exploitée non pas par ses propriétaires, mais par des tenants divers (fermiers, métayers, etc.) et l'existence de sous-emploi parmi les membres des familles indique que, pour une bonne part, elles auraient plutôt dû être classées comme minifundia.

La structure de classes qui résultait de la prédominance de ce système agraire se caractérisait par l'existence d'un groupe supérieur extrêmement réduit, constitué par les propriétaires de latifundia ou d'entreprises agricoles capitalistes grandes ou moyennes, qui ne représentaient généralement que moins de 5 % des familles ; d'un groupe intermédiaire un peu plus important (administrateurs d'entreprises agricoles, employés et entrepreneurs familiaux propriétaires ou non de leurs terres) constituant entre 10 % et 25 % des familles ; et d'une majorité de paysans pauvres (minifundistes, *comuneros*, travailleurs sans terre) avec entre les deux tiers et près de 90 % des familles (près de 90 % en Équateur, au Guatemala et au Pérou, environ 70 % au Brésil, au Chili et en Colombie et 60 % en Argentine). Parmi les travailleurs

sans terre, une bonne partie d'entre eux étaient liés par des systèmes de servage aux *haciendas*, étant rémunérés avec des parcelles de terre et autres facilités (*huasipungueros* et *arrimados* en Équateur, *yanaconas* au Pérou, *inquilinos* au Chili, *colonos* ailleurs) ou bien travaillaient comme métayers ou fermiers, petits locataires ou salariés. Une grosse partie d'entre eux constituaient les minifundistes internes ou externes aux *haciendas* du complexe latifundia-minifundia. Par ailleurs, les salariés exclusifs sans droit à la terre prédominaient dans les grandes économies de plantation, et étaient soit permanents, soit temporaires. Sur près de 9,7 millions de travailleurs agricoles sans terre en propre dans les sept pays examinés, un peu plus de la moitié, 5,1 millions, étaient rémunérés selon la première formule et 4,6 millions selon la deuxième formule.

Les formes de travail étaient assez extensives, et plus extensives encore dans les latifundia plus traditionnels, caractérisés par le sous-emploi des ressources et des méthodes de travail de faible capitalisation, des technologies traditionnelles et l'emploi de main-d'œuvre rémunérée surtout avec des droits sur la terre. Les rendements moyens par unité cultivée de terre étaient faibles, mais par contre plus élevés dans les minifundia, étant donné l'usage intensif de la force de travail familiale des minifundistes.

S'il fallait caractériser les *haciendas* traditionnelles en Amérique Latine au cours de ces années, on pourrait à notre avis définir les éléments suivants, qui n'étaient pas très différents de ceux de la fin du XIX^e siècle et des débuts du XX^e :

- les *haciendas* sont constituées par des grandes propriétés appartenant généralement à des personnes naturelles ou à des communautés familiales de gens aisés (l'oligarchie de la terre) ;
- elles se caractérisent par l'orientation de leur production principale vers le marché local, régional, national et même d'exportation, avec une prédominance de formes d'organisation interne de type pré-capitaliste ;
- les *haciendas* structurent de manière dominante l'espace physique et social dans lequel elles se situent, aussi bien en leur sein que dans leur voisinage : relations de domination avec les minifundia, les communautés et petits peuplements ruraux voisins ;
- la propriété de la terre ne coïncide pas forcément avec l'unité d'exploitation. Elles s'accordent même rarement. Soit l'exploitation peut être aux mains de son propriétaire ou d'administrateurs, soit la propriété peut être totalement attribuée entre des colons, des petits fermiers ou métayers qui constituent des unités d'exploitation différentes, soit encore c'est une combinaison d'exploitations directes et indirectes ;

– les *haciendas* cultivent normalement une partie du total des terres disponibles, celles de meilleure qualité, avec des méthodes d'exploitation généralement extensives (petit capital, technologies traditionnelles, faible productivité de la terre). Le monopole sur la terre permet aux *hacendados* de combiner leur terre abondante avec une main-d'œuvre bon marché liée à cette terre, avec de petites quantités de capital, et de ne pas se préoccuper d'un accroissement du rendement économique. La concentration de la terre octroie en plus à leurs propriétaires d'autres avantages économiques (excellente garantie hypothécaire pour l'obtention de crédits bancaires, défense du capital contre la dévalorisation de la monnaie par l'inflation, faible ou nulle obligation tributaire, possibilité d'obtention de travail bon marché sans déboursier d'argent) et d'autres bénéfices sociaux et politiques ;

– les *haciendas* sont peu spécialisées. A l'opposé de la monoculture des plantations ; elles se caractérisent par la polyvalence et la polyculture, à côté d'une ou de quelques cultures commerciales dominantes ;

– une bonne partie des travailleurs habitent en permanence à l'intérieur des *haciendas*, auxquelles ils sont liés par un système de liens traditionnels se traduisant par la rémunération en terre et l'accès à d'autres facilités comme le pâturage de leurs animaux, des liens serviles et des obligations de dépendance. Ceci implique la non-existence d'organisations syndicales des travailleurs et le fait qu'une grande partie des relations des paysans avec l'extérieur se font à travers l'*hacendado* ;

– dans les *haciendas* traditionnelles, l'*hacendado* est surtout intéressé par l'obtention d'un revenu global qui lui garantisse l'accomplissement de ses obligations sociales plutôt que par la génération d'un profit capitaliste. Ce revenu provient de différentes sources : le travail non payé en argent des paysans sans terre, les rentes obtenues des colons, fermiers, métayers ou petits locataires, les plantations ou pâtures laissées gratuitement par les colons, et qui restent au bénéfice de l'*hacendado* et le contrôle du commerce de la *boutique* intérieure à l'*hacienda*, où les paysans se ravitaillent pour satisfaire leurs besoins essentiels ;

– dans les *haciendas* traditionnelles, le paternalisme exercé par le propriétaire lui permet de contrôler le vote des paysans. L'extension du suffrage universel aux aires rurales accroît le pouvoir politique des propriétaires fonciers, notamment dans les Parlements, leur facilitant le contrôle des lois en fonction de leurs intérêts. Ce paternalisme, par ailleurs, garantit aux paysans liés aux *haciendas* un minimum de sécurité et de stabilité, dans la mesure où ils respectent le système imposé par les *hacendados*.

Bref, dans l'*hacienda* traditionnelle, le principal et seul capital est le monopole et la concentration de la terre qui garantit pouvoir politique, revenu économique et prestige social.

Parallèlement aux *haciendas* traditionnelles et au complexe latifundia-minifundia s'observent, dans les années 1950-1960, dans différents pays de l'Amérique Latine, d'importantes économies de plantation qui se sont constituées notamment entre la fin du XIX^e siècle et le début du XX^e. Ces économies de plantation sont concentrées sur un petit nombre de produits, qui se répètent d'un pays à l'autre : *café* au Brésil, en Colombie, en Amérique centrale, dans quelques îles de la mer des Caraïbes, au Mexique et en Équateur ; *canne à sucre* à Cuba, au Brésil, en République Dominicaine, au Pérou et au Mexique ; *bananiers* en Amérique centrale, Colombie et Équateur ; *coton* au Brésil, au Pérou, en Amérique centrale, au Mexique et au Paraguay. L'un ou l'autre de ces produits de plantation domine nettement dans les exportations agricoles et totales de chacun de ces pays. Dans la moyenne des années 1963-65, le café constitue 68 % de la valeur des exportations totales du Brésil, 50 % de celles de la Colombie, 44 % de celles du Costa Rica, 51 % de celles du Salvador, 49 % de celles du Guatemala et 47 % de celles d'Haïti. Le sucre constitue 87 % de la valeur des exportations totales de Cuba et 50 % de celles de la République Dominicaine. Les bananes, 57 % de celles de l'Équateur, 46 % de celles de Panama et 40 % de celles du Honduras. Le coton, 18 % de celles du Mexique et 14 % de celles du Pérou (Bengoa, 1981).

Ces économies de plantation se trouvent généralement situées dans des régions tropicales ou sub-tropicales, de préférence dans des zones peu éloignées des ports d'embarquement de leur production, bien que parfois assez à l'intérieur du continent (région amazonienne, par exemple) ou dans des zones de montagne (café colombien ou centro-américain). Dans ces économies, la monoproduction du produit principal est absolument dominante, à la différence de ce qui arrive dans les *haciendas* traditionnelles, bien que parfois la culture dominante alterne avec d'autres cultures de subsistance à petite échelle. Les plantations sont de tailles diverses. Une bonne partie des grandes plantations est entre les mains de conglomerats multinationaux et ceux-ci jouent un rôle absolument dominant dans la commercialisation du produit.

Dans les économies de plantation, l'utilisation de la terre est beaucoup plus intense que dans le cas des *haciendas* traditionnelles, bien qu'elle soit parfois de type extensif, gardant de nombreuses terres sous-employées en réserve. L'investissement en capital est considérable et les améliorations technologiques fréquentes. La structure sociale de l'économie de plantation se caractérise par l'existence d'un prolétariat

rural souvent fortement organisé et syndiqué. C'est dans ces économies-là que se constituent les premiers syndicats agricoles d'importance en Amérique Latine, à partir des années 1920.

Signalons quelques cas significatifs de ces économies.

A la fin des années 1950, à Cuba, au début de la Révolution dirigée par Fidel Castro, la canne à sucre est la principale production agricole du pays. Elle représente à elle seule 54% de la production agricole totale et 37 % de la production agricole et d'élevage. Quant à l'aire cultivée, elle occupe 56 % du total de l'ensemble des cultures. La canne à sucre est cultivée en grande partie directement par de grandes entreprises sucrières propriétaires des « centrales » où est broyée soit leur propre canne soit la canne cultivée par des colons avec lesquels ces entreprises ont passé des contrats. Ces entreprises contrôlent environ 2,5 millions d'hectares dont la moitié seulement est plantée avec de la canne à sucre ; le reste de ces terres est maintenu en réserve, sans aucune exploitation ou bien avec de l'élevage de bétail à base de pâtures naturelles. Cette situation est la conséquence du mode traditionnel de production du sucre : lorsque le marché d'exportation s'améliorait, on produisait davantage en plantant de plus grandes surfaces de canne au lieu de cultiver plus intensément l'aire déjà plantée. Vingt-deux compagnies sucrières, dont treize sont nord-américaines et neuf cubaines, contrôlent presque 1,8 million d'hectares. Citons quelques-unes d'entre elles : Cuban Atlantic Sugar Co. (nord-américaine) contrôle 248 400 hectares, Julio Lobo (cubaine) 164 500 hectares, Succession Falla Gutiérrez (cubaine) 144 300 hectares, Cuban American Sugar Co. (nord-américaine) 144 000 hectares, American Sugar Ref. Co. (nord-américaine) 137 000 hectares, United Fruit Company (nord-américaine) 109 500 hectares, West Indies Sugar Co. (nord-américaine) 109 100 hectares, Vertientes-Camaguey Sugar Co. (nord-américaine) 106 600 hectares (Chonchol, 1965).

Dans les pays centro-américains où les plantations bananières constituent l'une des principales activités agricoles, examinons la situation de trois d'entre elles dans les années 1960.

Au Honduras, les deux compagnies bananières les plus importantes, la Tela Rail Road Co. et la Standard Fruit Co., possèdent 165 000 hectares sur la côte nord du pays. Au Costa Rica, l'United Fruit Co. et ses succursales possèdent en 1955 environ 200 000 hectares dans les provinces de Limon et de Punta Arenas, dont à peu près 27 000, soit 14 % du total, sont cultivés surtout avec du bananier et, à moindre échelle, du cacao et de la palme africaine. Cette même UFCO et sa branche agricole possèdent au Guatemala, dans les années 1950, 188 000 hectares, dont elles ne cultivent que 15 %. De ces 15 %, 68 %

sont destinés au bananier, 13 % à des pâturages, 9 % à l'abaca ou chanvre de Manille et le reste à d'autres cultures (Collectif, 1965).

En 1960, en Colombie, 820 000 hectares plantés en café traditionnel sont distribués entre 212 000 exploitations, pour la plupart petites. Seulement 577 parmi ces exploitations possèdent plus de 50 hectares de caféières et 77 000 exploitations ont moins d'un hectare de caféière chacune. Le café s'étend dans diverses régions sur les pentes humides de la cordillère, entre 800 et 2 000 mètres d'altitude, sans que l'on puisse parler de monoculture. Dans la zone apte à sa culture, le café occupe 22 % des terres, 46 % correspond à des pâturages, 22 % reste en friche ou occupé par des réserves forestières, 6 % est destiné à d'autres cultures permanentes et 4 % à des cultures annuelles. Environ 1 800 000 personnes habitent en permanence les plantations de café, auxquelles il faut ajouter une main-d'œuvre saisonnière nombreuse aux périodes de récolte. Les plantations de café se divisent en familiales et non familiales ; 92 % des premières sont travaillées par leur propriétaire, et 77 % parmi les secondes (Gilhodes, 1981).

Sur la côte équatorienne où le cacao est cultivé depuis l'époque coloniale, 80 % de la production et plus de 70 % des terres productives sont entre les mains d'un noyau de quinze familles de la bourgeoisie agro-exportatrice liées par de forts liens de parenté. Ce noyau qui contrôle la plupart des terres possède en tout 33 millions de cacaoyers qui produisent 533 000 quintaux ⁽⁴⁾, des 800 000 que l'Équateur exporte jusqu'à la crise des années 1930. Ce groupe extrêmement restreint et cohérent est formé par des Équatoriens d'origine espagnole qui s'associent à des capitalistes anglais ou allemands, au fur et à mesure que la production de cacao prend de l'importance. Dans les années 1960, venant après le bananier, le cacao et le café constituent avec celui-ci les principaux produits primaires exportés par l'Équateur. Les grands propriétaires de cacao forment des compagnies mercantiles dans lesquelles ils s'associent avec des capitaux étrangers (Chiriboga, 1978). On estime qu'il existe à l'heure actuelle dans les plaines du centre et du sud-est de la côte équatorienne, environ 100 000 hectares de plantations exclusives de cacao, et 150 000 hectares plantés en association avec le café. Le cacao est l'élément dynamisant du développement moderne de la côte.

La modernisation conservatrice des années 1970-1990

Les systèmes agraires traditionnels qui subsistaient encore en Amérique Latine dans les années 1950 évoluèrent vers les systèmes de capitalisme agricole actuels. Les seules exceptions ont été celui de

4. 1 quintal = 46 kilogrammes.

Cuba, qui évolua vers un socialisme d'État, et pendant un certain temps ceux du Chili, du Pérou et du Nicaragua où s'est établi, à côté du secteur privé capitaliste, un système coopérativiste avec une intervention importante de l'État, que les changements politiques postérieurs ont en grande partie annulé.

Caractéristiques de l'actuelle modernisation agricole

L'actuelle modernisation de l'agriculture latino-américaine se caractérise, avant tout, par son caractère hétérogène. Cette modernisation se développe très intensément dans certaines régions. Elle ne concerne que certaines productions animales ou végétales et certains types d'exploitations.

Les régions les plus concernées sont le centre-sud du Brésil, de São Paulo jusqu'à Rio Grande do Sul, la Pampa argentine, la vallée centrale du Chili, l'Uruguay, la côte péruvienne et équatorienne ainsi que certains secteurs des *sierras* du Pérou, de l'Équateur et de la Colombie, des parties du Venezuela, la côte pacifique de l'Amérique centrale, les districts d'irrigation du nord du Mexique ainsi que certains États du centre du pays.

Du point de vue des productions, la modernisation se concentre, d'une part sur certaines productions animales : laitière, liée à l'industrie lactée, avicole pour la viande et les œufs, la production de porcs, l'élevage des bovins de race pour la viande et des ovins pour la laine. De plus, cette modernisation concerne aussi des produits agricoles destinés à l'industrie des concentrés pour la production intensive destinée à l'élevage (soja, maïs, sorgho) ainsi que des céréales comme le blé et le riz, des cultures d'oléagineux, des produits horticoles et fruticoles, des plantations comme le café, la canne pour la production de sucre ou d'alcool, la betterave sucrière, etc.

Bien que cette modernisation ait provoqué une série de changements dans les *haciendas* et les plantations traditionnelles (mécanisation de certains travaux, augmentation de la capacité industrielle et de transport des industries liées aux plantations comme les centrales sucrières, l'introduction de nouvelles variétés, etc.), son plus grand impact se concentre dans ce qu'on peut appeler les nouvelles exploitations capitalistes modernes de l'agriculture latino-américaine, qui sont de préférence grandes ou moyennes et même, dans certains cas, de taille familiale. Ce type d'exploitation se trouve aujourd'hui dans les périphéries des grandes villes ou dans des zones tropicales ou tempérées bien intégrées aux marchés et avec un bon système de communication et de transport. Leurs produits peuvent être destinés à la consommation fraîche après un processus de sélection, de conditionnement, de

stockage, de conservation ou de transport très modernisé (fruits, légumes) ou bien à l'industrie de transformation (oléagineux, sucre, jus de fruits, café, céréales pour les concentrés animaux, etc.).

Dans ces nouvelles exploitations capitalistes modernes, on observe un changement fondamental par rapport aux exploitations traditionnelles, dans l'usage des différents facteurs de production. L'importance du capital et des nouvelles technologies s'y est considérablement accrue par rapport à l'utilisation de la terre et de la main-d'œuvre. Dans les coûts de production, la machinerie et les équipements, les fertilisants chimiques, l'irrigation lorsqu'elle est nécessaire, les pesticides et autres produits chimiques, les aliments concentrés pour le bétail, les produits pharmaceutiques, etc. accroissent considérablement leur participation tandis que diminue le coût de l'emploi de la terre et de la main-d'œuvre. De plus, la terre est utilisée de manière plus intensive et la productivité par hectare cultivé, par travailleur employé ou par unité animale de production est plus élevée que dans les exploitations traditionnelles, à une exception près, celle des rendements par hectare cultivé qui sont parfois encore plus importants dans les minifundia en raison de l'utilisation intensive du travail familial.

Parfois aussi, en raison de la grande abondance de terre disponible, ces unités d'exploitation sont moins intensives dans l'utilisation de la terre, opérant avec des systèmes semi-extensifs comme c'est le cas des entreprises d'élevage de bétail de la pampa argentine. Les relations de travail sont, dans le cas de ces exploitations et surtout s'il s'agit d'exploitations grandes ou moyennes, fondamentalement salariales et le vieux paternalisme a disparu. Ces exploitations fonctionnent normalement avec quelques salariés permanents spécialisés dans des tâches spécifiques ou de surveillance et avec une grande masse de travailleurs saisonniers externes qui arrivent aux époques de forte demande de main-d'œuvre, par exemple celles des récoltes. Parfois, cette main-d'œuvre saisonnière, comme lors des récoltes de café, coton, fruits, canne à sucre et autres, n'a pas de liens contractuels avec l'exploitation. Elle est fournie par des intermédiaires ou des sociétés intermédiaires qui la recrutent, l'amènent, la surveillent et la reconduisent, une fois le travail fini, à ses lieux de résidence. Tel est le cas des *boias frias*⁽⁵⁾ urbains brésiliens.

5. *Boias frias*: travailleurs saisonniers vivant généralement dans des petites villes, recrutés par des intermédiaires qui les conduisent en camion tous les matins à leur tâche et les ramènent le soir. Ils mangent froid à midi : c'est pour cette raison qu'on les appelle « bouffe froid ».

Impact de la modernisation sur le système productif

La modernisation a graduellement contribué à obtenir une croissance significative du secteur agricole. Dans les années soixante, le rythme de croissance annuelle de la production agricole régionale (2,7 %) a été très semblable à la moyenne mondiale et n'a été dépassé que par celui des pays en développement du Proche Orient. Dans les années soixante-dix, le taux de croissance annuelle (3,3 %) de la production agricole dépasse celui de toutes les autres pays, à l'exception des pays en développement de l'Extrême Orient. Pourtant, si l'on considère les chiffres par habitant, le taux annuel de changement dans la production agricole a été nul dans les années soixante et légèrement supérieur à la moyenne mondiale dans les années soixante-dix (0,8 %, face au 0,6 % mondial) (FAO, 1988).

Quant aux exportations agricoles, leur augmentation annuelle en valeur a été en moyenne de 3,8 % dans les années 1960 et de 17,1 % dans les années 1970, supérieure même à l'accroissement annuel de la moyenne mondiale qui atteint, dans cette décennie, 15,7 %. En valeur courante, ces exportations ont doublé entre 1972-76 et 1977-81, passant de 15 900 millions de dollars à 31 100 millions.

Malgré les résultats satisfaisants de la croissance de la production agricole dans les années 1970, celle-ci ne croît pas suffisamment pour faire face à la forte augmentation de la demande interne et à celle des exportations, ce qui fait en même temps augmenter le volume et la valeur des importations agricoles. Le rythme de croissance de ces dernières passe de 3 % dans les années 1960 à 8 % dans les années 1970.

Dans les années 1980, sous l'impact de la crise économique, le comportement de l'agriculture est irrégulier bien que plus satisfaisant que celui d'autres secteurs économiques comme l'industrie. Entre 1981 et 1987, la production agricole connaît des hauts et des bas mais croît à une moyenne annuelle de 1,7 %, soit un peu plus de la moitié de la croissance annuelle des années 1970. Quant aux exportations, bien que leur volume ait continué de s'accroître, elles ont été affectées par la chute des prix, raison pour laquelle leur valeur recule légèrement.

A partir des années 1950, l'augmentation de la production agricole en Amérique Latine se fonde avant tout sur l'existence d'une frontière agricole d'accès encore facile jusque dans les années 1980. Ceci fait que l'accroissement repose surtout sur l'élargissement des surfaces cultivées. La terre cultivée, qui occupait en 1950 environ 50 millions d'hectares, avait plus que doublé vers la fin des années 1970, atteignant en 1980 quelque 110 millions d'hectares. Les surfaces cultivées avec l'ensemble des céréales (maïs, blé, riz, sorgho, etc.), les cultures dominantes, avaient augmenté de 37 millions d'hectares en 1962-63 à

52 millions d'hectares en 1983-84 et la moitié de cette surface (26 millions d'hectares) correspondait au maïs.

Aujourd'hui, la frontière agricole a disparu ou considérablement diminué dans la plupart des pays, sauf encore au Brésil et au Paraguay. Cette frontière diminuant, et les coûts de son incorporation augmentant, la future croissance de la production ne pourra être atteinte qu'au moyen d'une intensification des rendements par hectare. Entre 1950 et 1980, on estime que les deux tiers de l'accroissement de la production agricole ont été obtenus par l'augmentation des surfaces cultivées, qui a été spécialement importante dans des pays comme le Brésil, la Bolivie, le Venezuela, l'Équateur, le Paraguay, le Costa Rica et Panama. La croissance moyenne des rendements ne représente pendant cette période qu'un tiers de l'augmentation de la production, bien que dans les années 1970 leur participation s'élève à environ 40 %. Les nouvelles terres cultivées proviennent en grande partie de territoires où prédominaient auparavant les forêts et les prairies naturelles.

Un bon exemple de l'importance de l'expansion de la frontière agricole nous est donné par le Brésil : entre 1940 et 1980, plus de 170 millions d'hectares sont incorporés à la production agricole globale. Si l'on divise le pays en quatre grandes régions : régions agricoles traditionnelles responsables du plus important volume de la production agricole (États de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espiritu Santo et Rio Grande do Sul), régions nouvelles incorporées à la production entre les années 1920 et 1950 (États de Parana, Santa Catarina et Mato Grosso do Sul), régions très neuves, incorporées à partir des années 1960 (États de Goiás, Mato Grosso et tout le nord du pays, notamment Para, Rondonia, Roraima, Acre, ainsi que Bahia et Maranhão) et le reste des États, surtout du vieux Nord-est (États de Piauí, Ceara, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas et Sergipe), on obtient l'évolution suivante quant à leur contribution à l'ensemble des établissements agricoles :

**Évolution de la répartition des terres cultivées
dans les quatre régions agricoles du Brésil**

	1940	1960	1980
Régions agricoles traditionnelles	39,4	34,5	26,5
Régions nouvelles	5,6	6,9	6,5
Régions très neuves	41,6	43,8	55,0
Autres régions	13,4	14,8	12,0
Total	100	100	100

A partir des années soixante, l'importance des régions très neuves dans la surface totale exploitée augmente tandis que diminue celle des régions traditionnelles. Ceci ne veut nullement dire, bien sûr, que toute l'augmentation de la production brésilienne est due à l'incorporation de nouvelles terres. Entre 1970 et 1985, par exemple, la production globale agricole augmente de 119%. De cette augmentation, 73% correspond à l'accroissement des surfaces cultivées et 46 % à l'accroissement de la productivité.

Globalement, pour l'ensemble de l'Amérique Latine, il y avait en 1985 environ 178 millions d'hectares arables ou avec des cultures permanentes, 15 millions seulement étant irrigués. Les prairies permanentes représentaient 560 millions d'hectares et les terres de forêts, 973 millions d'hectares.

L'augmentation de la productivité

En raison de la modernisation, il s'est aussi produit une croissance importante de la productivité de la main-d'œuvre employée, car une bonne partie de celle-ci a émigré de l'agriculture vers les aires urbaines, conséquence du manque d'opportunités de travail à la campagne. Ceci a été surtout dû aux nouvelles formes d'embauche de la main-d'œuvre, mais surtout et en dépit des réformes agraires, à la persistance de la grande concentration de la terre qui a conduit les paysans qui n'ont pas émigré vers les villes ou qui n'ont pas trouvé de travail régulier dans les nouvelles entreprises capitalistes, à se concentrer dans les régions de minifundia où il y a de plus en plus de gens sur de moins en moins de terre par individu à la recherche d'un revenu rural.

Mais pour ceux qui travaillent dans l'agriculture capitaliste, les moins nombreux, leur productivité a augmenté comme conséquence de la mécanisation des tâches, de l'extension de l'irrigation, de l'emploi de semences améliorées, d'engrais chimiques, de pesticides, d'aliments concentrés pour le bétail, etc.

Par exemple, les surfaces cultivées en céréales qui utilisent des variétés de semences de haut rendement combinées avec la mécanisation, l'irrigation et d'autres apports technologiques ont rapidement augmenté au cours de ces années. Le cas le plus spectaculaire est celui du blé, dont les surfaces cultivées avec des variétés à haut rendement sont passées de 11 % de leur total cultivé en 1970 à 82 % en 1983.

Le nombre de tracteurs employés dans l'agriculture latino-américaine est passé de 472 000 en moyenne dans les années 1962-66 à 1 045 000 en 1977-81 et même à 1 380 000 en 1982-86, leur puissance moyenne par unité s'accroissant aussi. La période de la plus rapide mécanisation a été la décennie des années 1950 et le début des années

1960. Entre 1948-52 et 1961-65, le nombre de tracteurs augmente à un taux moyen annuel de 9 %. Ce taux de mécanisation diminue dans la seconde moitié des années soixante et dans la décennie soixante-dix, mais la puissance des tracteurs et la multiplicité d'usages des équipements complémentaires augmentent. La mécanisation commence dans les zones écologiquement les plus appropriées à l'emploi des machines et ayant la plus faible densité de population, mais son plus grand impact dans cette période a été atteint dans les régions sub-tropicales où elle a permis une rapide expansion de la frontière agricole (Brésil, Vénézuéla et Amérique centrale).

Cette tractorisation est à la fois très concentrée dans certains pays et dans certaines régions. En 1982-86, de 1 380 000 tracteurs existants dans l'agriculture latinoaméricaine, 735 000, plus de la moitié, correspondaient au Brésil, 282 000 aux pays du cône sud (Argentine, Uruguay, Chili et Paraguay) et 154 000 au Mexique. Pour sa part en 1980, au Brésil, année où sont employés dans l'agriculture seulement 545 000 tracteurs, 309 000 d'entre eux ne correspondent qu'à trois États (São Paulo avec 139 000, Rio Grande do Sul avec 120 000 et Minas Gerais avec 50 000).

La quantité de fertilisants chimiques utilisés par hectare de terres arables et avec des cultures permanentes, quadruple en passant de 10,4 kg dans les premières années de 1960 (1962-66) à 39,1 kg en 1977-81. Ensuite, conséquence de l'impact économique de la crise, cette quantité diminue dans les années quatre-vingt jusqu'à 24,2 kg en 1982-86. Mais dans l'emploi de ces fertilisants, on observe des différences importantes. Jusqu'à la moitié des années soixante-dix, l'emploi d'engrais chimiques est surtout concentré dans les cultures d'exportation, dans les cultures horticoles et d'autres cultures effectuées dans les terres sous irrigation. Les céréales emploient alors le quart de tous les engrais. Leur plus grande utilisation actuelle est associée à la culture de variétés de haut rendement sur des terres irriguées. L'utilisation de fertilisants augmente significativement au cours des années soixante-dix dans un tiers seulement des pays. Leur accroissement est très rapide au Vénézuéla et au Brésil et rapide en Équateur, au Mexique, en Colombie et au Nicaragua.

Nous pouvons dire que la modernisation et les accroissements de la productivité agricole se sont concentrés surtout dans les grandes ou moyennes entreprises commerciales, avec une utilisation considérable de la main-d'œuvre temporaire et l'accès au crédit et aux nouvelles technologies. La modernisation, et les accroissements de productivité, ont été beaucoup plus lents et partiels dans l'agriculture des petites exploitations, là où les paysans disposent de ressources naturelles limitées et de qualité inférieure et produisent surtout des aliments de

base populaires et dont les prix de vente ne se sont pas améliorés. Ils ont en outre difficilement accès au crédit institutionnel.

Voyons, pour preuve, les différents types d'énergie utilisés pour le travail de la terre.

Dans les années soixante-dix, 10 % des exploitations, avec 28 % de l'aire cultivée, utilisaient exclusivement la force motrice de type mécanique, 34 % des exploitations avec 52 % de l'aire cultivée combinaient l'emploi de force motrice mécanique avec la traction animale et 56 % des exploitations, c'est-à-dire plus de la moitié, avec 20 % de l'aire cultivée, n'utilisaient que du travail humain et de la traction animale (CEPAL, 1981).

La persistance de la grande concentration de la terre, qui distingue l'actuelle modernisation agricole latino-américaine de celles des pays capitalistes développés, et le manque de ressources productives et d'accès au crédit de la part de l'immense majorité des petits producteurs paysans, est l'une des raisons qui explique la très inégale pénétration de la modernisation et des nouvelles technologies dans l'agriculture.

Bien sûr, cette différence est aussi liée aux différentes rentabilités des divers marchés. Le marché externe et le marché interne d'approvisionnement des classes moyennes urbaines au revenu plus élevé peuvent acheter des aliments et autres matières premières agricoles à des prix qui rendent la modernisation rentable. Les grandes masses populaires urbaines ou rurales du continent sont peu solvables pour le marché des aliments de base. Ce dernier marché est en outre de plus en plus ravitaillé par des produits importés venant de pays à grande agriculture développée qui, disposant de subsides pour leurs prix, restreignent encore plus le marché et la rentabilité de la production alimentaire interne de base, en grande partie produite par la petite agriculture.

L'ensemble de ces facteurs entraîne dans de nombreuses zones rurales de l'Amérique Latine un manque d'opportunités d'emploi et une sous-occupation intense, ce qui implique la persistance de la pauvreté. Cette situation constitue une pression déterminant la poursuite de la migration rurale-urbaine comme on le voit aujourd'hui dans la plupart des pays, avec sa conséquence immédiate, la croissance exorbitante du secteur informel urbain.

Par ailleurs, les paysans ne voulant pas quitter les aires rurales n'ont d'autre alternative que de devenir des travailleurs sans terre vivant d'emplois éventuels ou alors de se replier sur le minifundia et l'économie de subsistance qui procure une partie du travail temporaire de l'agriculture capitaliste, que ce soit dans leur propre région ou moyennant des migrations saisonnières aux époques de demande de travail supplémentaire de l'agriculture moderne.

L'ancien complexe latifundia-minifundia se transforme progressivement dans les zones les plus modernisées en un nouveau système que l'on peut appeler le complexe agro-industriel, avec un pôle dominant situé en dehors de l'agriculture, qui est le pôle financier-industriel-commercial, et deux pôles opposés au sein de l'agriculture : les entreprises agricoles capitalistes et les entreprises paysannes de petite production. Il faudrait ajouter à ces dernières une masse croissante de travailleurs temporaires avec résidence rurale ou urbaine.

Les entreprises agricoles commerciales concentrent le progrès technologique, les meilleures terres, une grande partie du capital direct et indirect, réussissent à obtenir une proportion croissante de la production globale, la plus rentable, et sont de plus en plus liées et subordonnées à l'agro-industrie par la voie de la commercialisation de leurs produits, de l'approvisionnement de leurs intrants, de la technique et du financement. A l'extrême opposé, les entreprises paysannes de petite production concentrent un secteur majoritaire de la population rurale et de la force de travail agricole, disposent de peu de terre, rencontrent des difficultés pour accéder au crédit et à la technologie et sont contraintes de faire appel à des stratégies diverses de subsistance de plus en plus complexes. Avec les paysans sans terre, ces entreprises constituent plus des deux tiers de la population rurale vivant dans le sous-emploi et la pauvreté.

Vers la moitié des années soixante-dix, divers experts estimaient que l'agriculture commerciale modernisée occupait environ 30 % de toutes les terres cultivées, obtenait plus de 50 % de la valeur brute de la production et employait de façon permanente et/ou temporairement, moins de 20 % de la force de travail. L'agriculture paysanne, quant à elle, avec quelque 16 millions d'exploitations pour l'ensemble de l'Amérique Latine, faisait survivre en 1984 75 millions de personnes environ, plus de 50 % de la population rurale. (CEPAL-FAO, 1986).

Le Complexe Agro-industriel

Le complexe agro-industriel (CAI) est un concept récent développé par certains économistes et sociologues pour définir les caractéristiques du système dominant dans les aires les plus modernisées de l'agriculture latino-américaine (Gomez, 1988), là où il a remplacé l'ancien complexe latifundia-minifundia.

Rappelons les caractéristiques des *haciendas* et plantations qui constituaient le secteur prédominant du complexe latifundia-minifundia : 1) une relation structurelle et symbiotique entre la grande *hacienda* et les petites exploitations internes ou externes dans une aire géographique donnée, 2) dans cette aire est constitué un marché de

travail dépendant de l'*hacienda*, 3) par l'*hacienda* passe le gros de la production, de l'approvisionnement, de la commercialisation des récoltes et, 4) dans l'*hacienda* se situe l'axe dominant des rapports de pouvoir.

Les groupes sociaux liés à cette structure agraire étaient, d'une part, les latifundistes, catégorie incluant une large gamme de propriétaires de terre et d'entrepreneurs agricoles, depuis ceux qui vivaient exclusivement de la rente de leurs terres jusqu'à ceux qui les travaillaient partiellement en maintenant le reste en repos ou en exploitation indirecte, et d'autre part, un type spécial de travailleurs salariés ayant un certain contrôle sur une partie des ressources productives des *haciendas* (*moradores*, *peones acasillados*, locataires, colons, *huasipungueros*, *inquilinos*, métayers, etc.). Entre ces deux catégories s'intercalaient des groupes intermédiaires qui exécutaient surtout des tâches de surveillance.

Le concept de complexe agro-industriel qui caractérise aujourd'hui la nouvelle réalité des zones les plus modernisées de l'agriculture latino-américaine tend à devenir similaire à celui qui s'est établi dans l'agriculture des pays industrialisés depuis les années 1950, et ses caractéristiques essentielles sont les suivantes : tendance à l'intégration des différentes phases de la chaîne alimentaire, forte incorporation au marché mondial, logique de concentration-exclusion et domaine d'action fortement totalisateur.

En ce qui concerne son caractère d'intégration, le complexe agro-alimentaire incorpore la production agricole primaire comme l'une des phases d'une séquence de chaînons qui commence à la production et à l'approvisionnement d'intrants, continue avec la production primaire végétale ou animale, lui ajoute de la valeur à travers sa transformation, conservation, conditionnement et transport et se termine avec l'aliment préparé au niveau du consommateur dans les supermarchés. Dans cet enchaînement de maillons, le rural devient une partie secondaire d'une structure beaucoup plus complexe qui inclut des intrants physiques, du financement, de nouvelles technologies, de l'assistance technique, des processus divers de post-récolte, de la commercialisation, du transport et de la vente directe du produit au consommateur. Dans ce processus d'intégration, la variable contrôle sur la terre devient secondaire face à d'autres plus importantes comme le financement, les capitaux et les technologies, ces derniers étant contrôlés en grande partie par des entreprises transnationales.

Le complexe agro-industriel se trouve hautement intégré à l'économie mondiale dominée par les grands pays industrialisés, par la voie des entreprises transnationales. Ces dernières contrôlent en bonne partie l'accès aux marchés internationaux, la propriété des usines de

traitement, les processus de post-récolte et de transports et parfois même la propriété de la terre où est réalisée la production primaire. Les marchés dominants vers lesquels se dirigent les productions du complexe agro-industriel sont les États-Unis, le Canada, la CEE et le Japon. Une partie de la production du CAI se dirige aussi vers le marché interne, dans la mesure où s'y développe un secteur croissant de classes moyennes et riches urbaines avec un pouvoir d'achat suffisant. Dans les relations commerciales des pays de l'Amérique Latine avec tous ces grands marchés externes, on observe une asymétrie considérable : fort protectionnisme des grands pays industrialisés pour défendre leur agriculture et imposition de libéralisation dans les marchés des pays latino-américains.

La troisième caractéristique du complexe agro-industriel dans la réalité latino-américaine actuelle est sa logique prédominante de concentration-exclusion liée à la possibilité d'augmenter le taux de profit. Il en résulte la concentration des diverses ressources de la chaîne alimentaire, bien que ceci n'implique pas nécessairement leur gestion centralisée. De plus, la nécessité de réussir des économies d'échelle conduit à la hausse des volumes de production et de services. Face à cette concentration opère la logique de l'exclusion à plusieurs niveaux : exclusion des unités productives petites et moyennes qui ne participent à la chaîne que de manière aléatoire ; exclusion des profits pour les petits producteurs qui n'exécutent qu'une partie du processus intégrateur pour lequel ils sont insuffisamment rémunérés ; exclusion des salariés, à l'exception de quelques spécialistes, la plupart des salariés n'étant d'ailleurs employés que temporairement.

Finalement, on peut dire que le complexe agro-industriel est fortement totalisateur, dans la mesure où l'essentiel de la production agricole produite et commercialisée passe à travers lui. Dans ces régions, il détermine le marché de l'emploi aussi bien par son caractère saisonnier que par le niveau des rémunérations. Le complexe agro-industriel fixe les nouveaux rapports de pouvoir dans les aires rurales où il est implanté.

BIBLIOGRAPHIE

- Atlas du Monde*, « Ecuador », Paris, Editions Jeune Afrique et Banque Centrale de l'Équateur, Paris, 1982.
- Barraclough (Solon), *Agrarian Structure in Latin America*, Massachussets, Lexington Book, 1973 : 17.
- Bengoa (José), « Plantaciones y Agro Exportación » in *Desarrollo agrario y la América Latina*, sélection d'Antonio Garcia, *El Trimestre Económico*, F.C.E., Mexico, 1981.

- Carmagnani (Marcello), *Estado y Sociedad en América Latina 1850-1930*, Barcelona, Editorial Critica, 1984.
- CEPAL, « Estrategias de Desarrollo sectorial para los años 1980 : Industria y Agricultura », *Estudios e Informes de la CEPAL*, n° 9, Santiago, Chili, 1981, 70 p.
- CEPAL-FAO, « Agricultura campesina en América Latina y el Caribe », Santiago, Chili, 1986.
- CEPAL, « Balance preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe 1990 », *Notas sobre la Economía y el Desarrollo*, n° 500/501, décembre 1990 : tableau 1.
- Chiriboga (Manuel), « Conformación histórica del régimen agroexportador de la costa ecuatoriana : la plantación cacaotera », *Estudios Rurales Latinoamericanos*, vol. 1, n° 1, Bogotá, janvier-avril 1978.
- Chonchol (Jacques), *El primer bienio de la Reforma agraria cubana*, in *Reformas agrarias en América Latina*, édition d'Oscar Delgado, F.C. Economica, Mexico, 1965.
- Cintra Albuquerque (Marcos) et Nicol (Roberto), *Economía agrícola*, São Paulo, MacGraw Hill, 1987.
- Collectif, « Las Plantaciones bananeras en Honduras, Costa Rica y Guatemala », in *Reformas agrarias en América Latina*, édition d'Oscar Delgado, F.C. Economica, Mexico, 1965.
- FAO, « Potencialidades del Desarrollo agrícola y rural en América Latina y el Caribe », Annexe I, in *Desarrollo económico y social*, Rome, 1988, p. 10-12.
- Gilhodes (Pierre), « Le café en Colombie : une production, une paysannerie », *Études Rurales*, Paris, École des Hautes Études en Sciences Sociales, janvier-juin 1981.
- Gómez E. (Sergio), « Nuevos Escenarios y Actores en el Sector rural de América Latina », FLACSO-CHILE, *Document de Travail* n° 374, mai 1988.
- Rojas Mix (Miguel), *Los Cien nombres de América*, Madrid, Ediciones Lumen, 1991 : 97.
- Sanchez Albornoz (Nicolas), *La Población de América Latina*, Madrid, Alianza Editorial 1973 : tableau p. 192.