

Agribusiness et paysanneries dans la nouvelle donne mondiale

Évelyne MESCLIER

La place des agricultures latino-américaines, comme de celles des pays du Sud en général, a continuellement changé depuis la phase de mondialisation du XIX^e siècle. La situation actuelle peut être lue comme le retour à une division internationale du travail, après une période de développement économique centré sur la Nation qui suit la Première et, surtout, la Seconde Guerre mondiale. Il faut cependant distinguer le cas de pays comme le Brésil et l'Argentine, qui ont plus tôt soutenu leur agriculture que les autres pays latino-américains et se sont réinsérés dans les échanges en exportant en particulier du soja à partir des années 1970 (Daviron, 1999 : 12 et s.).

Ces évolutions, qui sont directement liées aux politiques des États, jouent sur les volumes, mais également sur les types de produits exportés, les technologies employées, les circuits de commercialisation. Se pose la question de la possibilité des paysanneries, issues des histoires agraires retracées dans les chapitres précédents, de s'insérer dans ces dynamiques. Les changements technologiques les plus récents ne concernent qu'une partie des exploitations. La « révolution verte » n'a pas eu lieu uniformément et le retrait de l'État, à partir de la fin des années 1980, semble rendre plus difficile sa diffusion, même si le secteur privé participe ponctuellement à la vulgarisation des innovations. Les exploitations paysannes adaptent cependant leurs agricultures à la demande des marchés mondiaux, à partir de stratégies propres.

1. La réinsertion de l'Amérique latine dans les marchés agricoles mondiaux

1.1 De la « première mondialisation » à la « substitution aux importations »

L'industrialisation des pays européens avait accentué considérablement à partir du XIX^e siècle les échanges des produits alimentaires : « entre 1876 et 1890 les volumes des échanges de produits alimentaires doublent, entre 1890 et 1913 [ils augmentent] de 50 % » (Daviron, 1999 : 2). Très schématiquement, ces pays se spécialisèrent dans la production de produits industrialisés et commencèrent à importer une grande quantité de produits alimentaires en provenance du reste du

globe. L'Amérique latine fournissait en 1913, 21 % des exportations de produits alimentaires et en 1937 encore 20 % – à la même date elle ne recevait qu'1 % des importations (*ibid.*, 3). Cette spécialisation ne caractérisait plus seulement, comme dans les siècles passés, des colonies où le travail était basé sur l'esclavage, au sein des plantations, mais également des nations souveraines (*ibid.*, 4). Cette situation peut être analysée également depuis un point de vue critique, comme celui de R. Prebisch, économiste qui fonda la revue de la CEPAL¹ : la demande en produits primaires croît à un rythme inférieur à celui des biens secondaires, les termes de l'échange se détériorent et la spécialisation des pays non industrialisés les amène structurellement à être déficitaires et endettés (Filippo, 1988 : 27).

Avec la Première Guerre mondiale, puis la crise de 1929, les nations européennes allaient cependant changer de politique, soutenir leur agriculture, mettre en place des protections, et finalement contrôler de plus en plus étroitement leur marché domestique. Certains d'entre eux, comme la France, se tournèrent de plus en plus vers leurs territoires coloniaux pour se fournir en produits tropicaux (café ; cacao...) mais aussi en céréales, en vin, etc. « Au lendemain de la deuxième guerre mondiale, la fragmentation du monde en marchés nationaux (ou impériaux pour un certain nombre de puissances européennes) isolés – ou relativement isolés – les uns des autres est une situation acquise » (Daviron, 1999 : 4). Les États mirent cependant en place des dispositifs de coopération pour soutenir les prix mondiaux, en fonction de leur intérêt, grâce à des stratégies de stockage : ainsi, pour le soja, dominé par les États-Unis, le café dominé par le Brésil, etc.

Dans ce contexte, non seulement le commerce mondial de produits alimentaires stagna, mais les pays qu'on appela alors « en voie de développement » y perdirent une partie de leur place. Les pays d'Amérique latine furent amenés à développer leur industrie dans le cadre de la « substitution aux importations » et non pas en essayant d'être compétitifs sur les marchés mondiaux. Confrontés dans cette tâche à des obstacles nombreux : marchés internes réduits, nécessité d'importer les biens de production, ils taxèrent leur agriculture, ce qui les entraîna à perdre des parts de marché (*ibid.* : 9 et 10). L'Amérique latine, qui représentait 22 % des exportations mondiales de produits alimentaires (hors échanges intra CEE) en 1955, n'en fournissait plus que 16 % en 1972 (*ibid.* : 9). Les réformes agraires qui se mirent en place dans les mêmes décennies furent jugées responsables dans certains pays de la baisse des exportations : il faut rappeler que le contexte mondial fut pour beaucoup dans ces évolutions, et qu'il permettait par ailleurs à des pays comme les États-Unis de réduire, voire de supprimer leurs quotas en guise de mesure de rétorsion.

1.2 La mondialisation actuelle : des modalités particulières

Les années 1970 marquent une première rupture pour certains pays d'Amérique latine comme le Brésil et l'Argentine, qui entrent sur le marché du soja. D'après B. Daviron, les variables qui ont joué sont l'explosion de la demande des pays exportateurs de pétrole ou miniers et de ceux bénéficiant des aides au développement ; des politiques plus favorables aux exportations ; les aides de l'État

1. Commission Économique Pour l'Amérique Latine et les Caraïbes des Nations unies.

aux producteurs – on le voit dans le cas du Brésil, qui a fait des efforts importants pour améliorer les technologies et les infrastructures (Bertrand et Théry, 2006) – ; et les investissements d'entreprises multinationales dans des secteurs comme le soja. Parallèlement, la capacité de stabilisation des marchés des pays leaders sur certains produits diminue et les prix deviennent instables. C'est aussi à partir des années 1970, mais beaucoup plus nettement à partir des années 1980, que les politiques mondiales s'orientent de nouveau vers une division internationale du travail : les négociations du Cycle de l'Uruguay, puis la conférence de Marrakech tendent à pousser les pays à rompre avec la protection de leur marché domestique (Daviron, 1999 : 14).

Il ne s'agit pourtant pas d'un retour à la situation du XIX^e siècle. Du fait des héritages de leurs politiques protectionnistes du XX^e siècle, les pays industrialisés conservent une place importante dans la production alimentaire. Leurs agriculteurs continuent à recevoir des subventions, même si les négociations internationales ont amené le démantèlement d'un certain nombre d'entre elles. À la fin des années 1990, parmi les 15 premiers pays exportateurs de produits agricoles du monde, figuraient les États-Unis, le Canada, l'Australie et huit pays de l'Union Européenne. Les États-Unis sont toujours de loin le premier exportateur de céréales en volume. Une des conséquences est que le type de produits que les pays d'Amérique latine peuvent vendre sur les marchés mondiaux s'est modifié. Puisque les pays occidentaux produisent et exportent des aliments de base (céréales, viande, produits laitiers), les pays « en développement » doivent chercher d'autres spécialisations. Durant les années de protectionnisme, ils s'étaient retrouvés cantonnés aux produits dits « exotiques », « boissons tropicales » en particulier (café, cacao, thé) et sucre. L'Amérique latine se spécialise aujourd'hui également dans des produits de complément à la consommation des pays riches, qui peuvent être conditionnés et transportés plus facilement grâce au progrès technologique : fruits, légumes – tropicaux ou tempérés –, fleurs, ensemble de produits qui correspondent à l'appellation d'« exportations non traditionnelles » ; et dans les matières premières, soja en premier lieu. Les « avantages comparatifs ² » auxquels il est fait souvent référence sont en particulier liés aux conditions géographiques (chaleur, ensoleillement, etc.) mais on a également un effet des constructions politiques et économiques. Les pays « en développement » doivent s'adapter aux marchés des pays riches et éviter d'entrer en concurrence avec les productions d'agriculture subventionnées, soit en produisant d'autres produits, soit en les produisant à des époques différentes de l'année : fruits de contre-saison, par exemple.

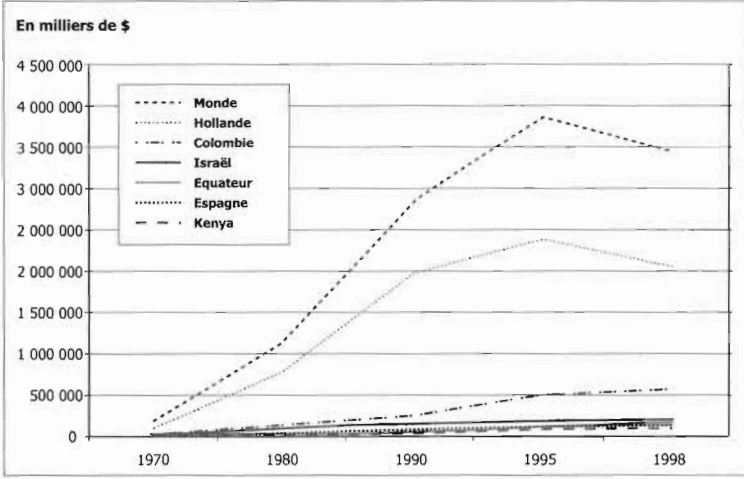
Ainsi, des pays comme la Colombie ou plus récemment l'Équateur se sont mis à produire et exporter des fleurs coupées (figure 10.1). Ils ont participé à l'expansion mondiale de cette activité au cours des trois dernières décennies. Les fleurs sont typiquement un produit « de complément », dont la production est moins

2. La théorie des avantages comparatifs, élaborée par D. Ricardo en 1821, stipule que, dans un contexte de libre-commerce, si chaque pays se consacre à ce qu'il peut produire au meilleur coût, pour lequel il a donc un avantage relatif (non nécessairement absolu : un autre pays pourrait éventuellement produire ce produit moins cher, mais il se consacrera lui-même à produire ce pour quoi il a le plus d'avantage), tous les pays seront gagnants (Ricardo, 1993).

chère dans les vallées andines de Colombie et d'Équateur (autour de 2 500 m d'altitude) qu'en Europe, grâce aux températures tempérées toute l'année et à l'ensoleillement naturel. Le développement des technologies de conservation et de transport permet de les exporter « en frais ». Un autre pays du Sud, le Kenya, s'est aussi lancé dans la production. La Hollande est cependant toujours le premier exportateur, grâce à la proximité géographique des consommateurs, à sa productivité, sa capacité d'innovation et à l'efficacité des structures de commercialisation et distribution (Gasselin, 2000 : 250). Dans le cas du Pérou, les exportations agricoles, basées dans les années 1970 sur trois produits anciens du commerce international, le café, le coton et le sucre, se sont diversifiées à partir de la fin des années 1980 (figure 10.2). Les asperges ont participé de façon notable et précoce à cette diversification. D'abord exportées en conserves, elles peuvent maintenant être transportées fraîches jusqu'aux marchés de consommation. D'autres « nouveaux produits d'exportation », qui peuvent correspondre à des productions anciennes jusqu'alors destinées aux marchés locaux ou nationaux, comme les mangues, acquièrent de l'importance. Les prix au producteur des produits d'exportation non traditionnels ont tendu à être plus stables pendant la décennie 1990 que ceux des denrées échangées de plus longue date sur les marchés internationaux (figure 10.3). En raison des surproductions sur des marchés évoluant maintenant peu, les variations de prix ont été fortes pour ces dernières ; les cafés de qualité (cafés colombien et péruvien) sont tout aussi sujets à des diminutions brutales des prix de vente que le café brésilien, en moyenne plus médiocre. Les marchés des exportations non traditionnelles ont été plus stables, malgré la concurrence entre les pays : dans le cas des produits frais, chacun peut occuper un créneau particulier dans l'année, ce qui évite la surproduction.

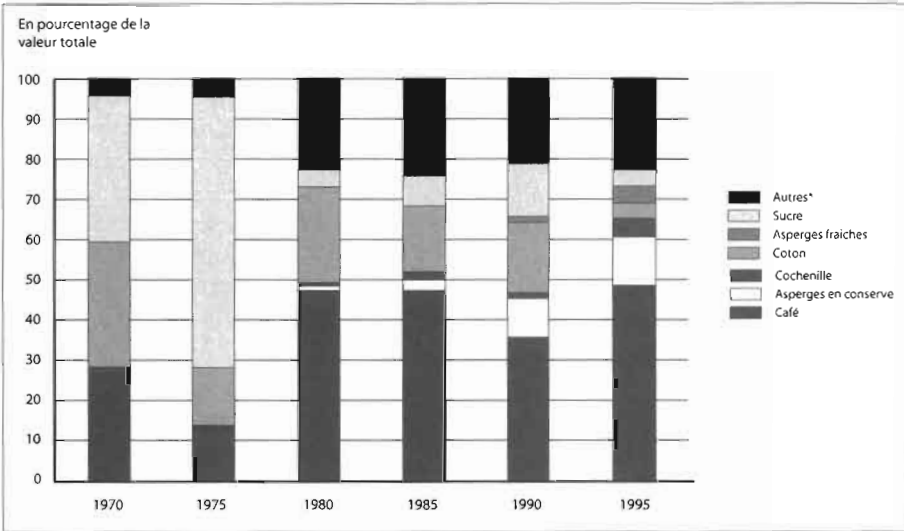
Ces évolutions pourraient paraître de prime abord favorables aux pays latino-américains. Les exportations agricoles contribuent au retour à la croissance économique et participent au développement des autres secteurs en générant des devises. Les marchés protégés sont remis en question par des pays producteurs du Sud, comme par exemple dans le cas du Protocole sucre : avec l'Australie, le Brésil a ainsi déposé une plainte devant l'OMC, contre l'Europe qui non seulement garantissait les prix d'achat du sucre de ses betteraviers et sucriers et de ceux des pays ACP et des îles à sucre du Commonwealth, mais encore en réexportait une partie. Il a gagné son procès (Grégoire, 2006). Les anciens produits d'exportation peuvent éventuellement devenir plus rentables au fur et à mesure que les protections spéciales accordées par les pays européens à leurs anciennes colonies sont remises en cause par les négociations internationales. Ce mode d'insertion dans la mondialisation suscite cependant un certain nombre de critiques, liées à ses résultats économiques et sociaux et parce qu'il ne s'inscrit pas dans le cadre d'un développement « durable ».

Figure 10.1 – Les exportations de fleurs coupées, en milliers de \$, entre 1970 et 1998



Source: D'après Kouzmine, 2000, cité par Segrelles Serrano, 2003. Données de la CEPAL.

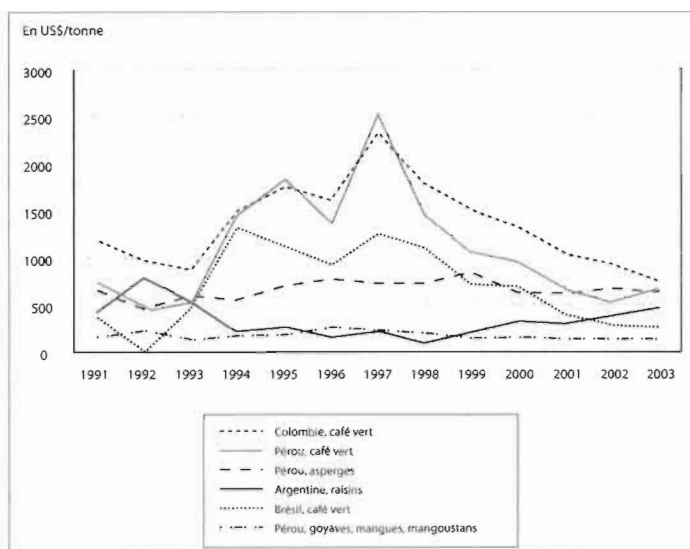
Figure 10.2 – L'évolution de la composition des exportations agricoles péruviennes



Source : D'après Valcárcel, 2002.

* autres exportations importantes : farine de tagète, cacao, haricots secs, mangues, noix, rocou, maïs amylicé, ail.

Figure 10.3 – Évolution des prix au producteur de produits d'exportation « traditionnels » et « non traditionnels » (en US \$/tonne)



Source: FAOSTAT.

1.3 Les limites des avantages de la nouvelle situation pour l'Amérique latine

La spécialisation des pays du Sud dans la production de matières premières suscite les critiques depuis bien avant la phase actuelle de la mondialisation. Cette spécialisation est en fait obtenue artificiellement : les droits de douane et les subventions qu'appliquent les pays du Nord limitent la possibilité des pays du Sud de s'engager dans des productions à plus forte valeur ajoutée, qui créeraient des emplois et augmenteraient leurs ressources. Le prix Nobel d'économie 2001 J. Stiglitz donne l'exemple de l'éthanol : les États-Unis taxent les importations de 0,54 \$ par gallon et subventionnent leurs producteurs à hauteur de 0,51 \$ par gallon. Le Brésil, qui produit de l'éthanol à partir de la canne à sucre à un coût beaucoup moins cher que les producteurs américains à partir du maïs, ne peut donc pas exporter ce produit transformé (Stiglitz, 2006).

Par ailleurs, l'actuelle mondialisation a ses propres caractéristiques. Les pays du Nord tiennent aujourd'hui à rester de gros producteurs de produits alimentaires. La concurrence entre eux et les pays du Sud est largement inégale. La deuxième « révolution agricole », qui a eu lieu après la Seconde Guerre mondiale, avantage les premiers : le rapport entre la productivité du travail de l'agriculture la moins productive et la plus productive est aujourd'hui de 1 à 500, alors qu'il était de 1 à 10 au début du ^{xx}e siècle (Mazoyer et Roudart, 1997, 594). La hausse de la productivité, les politiques d'aide au développement agricole dans les pays occidentaux, ont abouti à déséquilibrer les marchés en raison de la production d'excédents. Ces excédents, dans un contexte de libre commerce, auquel s'ajoute l'aide alimentaire fournie par les pays du Nord au pays du Sud, ont provoqué une chute

des prix des céréales et des denrées vivrières qui leur sont substituables dans les pays du Sud (Mazoyer et Roudart, 1997, 596). Ainsi, les pays d'Amérique latine importent des céréales pour une valeur toujours croissante – même si ces échanges se réalisent pour une bonne part (1 900 millions de dollars sur 5 100 millions en 1997) entre pays latino-américains. (Segrelles Serrano, 2003 : 78-79).

La tendance des États-Unis et aujourd'hui de l'Europe à signer des accords bilatéraux avec les pays du Sud est récente et remet en cause le multilatéralisme des années antérieures. L'accord signé entre les États-Unis, le Canada et le Mexique en 1992 (traité de libre commerce de l'Amérique du nord) semble avoir eu plus d'inconvénients que d'avantages pour le pays latino-américain. En raison de la plus grande productivité des agriculteurs des voisins du Nord, le Mexique a augmenté ses importations en grains (maïs, blé, sorgho) et oléagineux ; l'effet sur sa balance commerciale n'a pas été compensé par les exportations de fruits et légumes (Marañón et Fritscher, 2004 : 205). Les pays andins producteurs de drogue (Bolivie, Colombie, Équateur et Pérou) qui bénéficiaient d'un accord favorisant leurs exportations légales vers les États-Unis depuis 1991 avec l'ATPA (Andean Trade Preferences Act), puis avec sa prolongation, l'ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act), signée en 2002, perdront cet avantage le 31 décembre 2006, alors que la signature de traités de libre commerce bilatéraux est en cours. L'opinion de J. Stiglitz : « Les pays en développement ont peu à gagner et beaucoup à perdre à signer ces accords [...] » (Stiglitz, 2006) semble validée par les faits. Les pays d'Amérique latine, comme le Mexique, le Pérou ou la Colombie, qui ont signé des accords avec les États-Unis ou sont sur le point de le faire, n'ont pas les moyens économiques de subventionner leurs agriculteurs au même niveau, d'autant que ceux-ci sont encore très nombreux. Ainsi, au Pérou, on dénombrait 1,7 million d'exploitations individuelles lors du recensement agricole de 1994, sur lesquelles vivent 8,5 millions de personnes, soit un tiers de la population du pays³. Par comparaison, en France, plus de deux fois plus peuplée, on ne compte qu'un peu plus de 700 000 exploitations et la population des ménages agricoles ne représente guère plus de 5 % de la population (Colombel, 2000 : 52). L'accord en cours de signature entre le Pérou et les États-Unis, qui devrait être ratifié par ces derniers en 2006, prévoit que seront versées des compensations aux agriculteurs péruviens pendant cinq ans, alors que les États-Unis auraient dû réduire leurs subventions en fonction du Cycle de Doha de l'Organisation Mondiale du Commerce. L'échec de ce dernier, suspendu en juillet 2006, fait craindre une entrée massive de produits nord-américains subventionnés sur les marchés péruviens : blé, maïs, orge, coton (*La República*, 20 août 2006 : 15), pendant une période probablement plus longue. Parallèlement, dans la mesure où tous les pays du Sud sont encouragés à produire le même genre de produits alors que le marché des consommateurs est déjà saturé, ils entrent rapidement en concurrence les uns avec les autres : de nouveaux exportateurs apparaissent, comme le Viet-Nam pour le café, la Chine pour les asperges, etc.

L'influence des entreprises multinationales agroalimentaires sur l'activité productive, dans le cadre de ce qu'on appelle l'*agribusiness*, est également une des

3. INEI, *III Censo Nacional Agropecuario*, tableau 82.

caractéristiques de cette nouvelle mondialisation. La croissance du rôle des pays d'Amérique latine dans le commerce mondial est en partie due à leur présence : ainsi, « [...] les céréales et le soja produits dans les pays du MERCOSUR [...] sont exportés, et distribués par des opérateurs des États-Unis (Cargill, Continental Grain, Stanley, Central Soya...) sous un régime de monopole quasiment authentique » (Segrelles Serrano, 2003 : 44). Cela relativise à la fois les effets économiques et sociaux de ces exportations et le contrôle politique que les différents pays peuvent exercer sur les évolutions en cours.

Une dernière critique au modèle en vigueur provient des analyses plus globales selon lesquelles les combustibles fossiles seront prochainement impossibles à produire à un coût énergétique acceptable. L'accélération des échanges sera alors remise en cause et il deviendra nécessaire de produire au plus près des consommateurs. Plus encore, l'agriculture industrielle, qui utilise de grandes quantités d'énergie dans toutes ses étapes : transport des semences, moteurs des tracteurs, pompage de l'eau, fabrication des fertilisants, herbicides et pesticides..., pourrait elle aussi être remise en cause (Earls, 2006 : 74 et s.). Les agricultures actuelles de l'Amérique latine entrent en partie dans cette catégorie, même si l'agro-industrie coexiste encore largement avec des agricultures paysannes. Ces dernières ont également modifié au cours du dernier demi-siècle leur façon d'utiliser les milieux, mais dans une moindre mesure.

2. Révolutions technologiques et transformation de l'utilisation des milieux

Les stratégies d'autosuffisance, tout autant et sans doute plus que la croissance accélérée de la population mondiale, ont conduit, surtout à partir de la Seconde Guerre mondiale, à privilégier l'intensification de l'agriculture. Cette intensification amena à des changements de paysages radicaux dans les pays occidentaux : le désenclavement des régions agricoles, la motorisation, l'emploi d'intrants industriels libérèrent les exploitations « [...] de la nécessité de se fournir elles-mêmes en biens de consommation variés et en biens de production essentiels (force de traction, fourrages, fumure, semences, animaux reproducteurs, outils, etc.) [...] » (Mazoyer et Roudart, 1997 : 494), de telle sorte qu'elles se spécialisèrent dans quelques productions.

L'agriculture latino-américaine, très ancienne, avait de son côté évolué à partir de la Conquête sans que soient gommés complètement ses caractères originaux, surtout dans les foyers de son développement. Les révolutions agricoles modernes eurent des effets limités spatialement et se concentrèrent dans les grandes exploitations.

2.1 Révolutions agricoles et modification des agricultures anciennes

L'actuelle Amérique latine a été le siège de deux des six principaux foyers de la révolution agricole néolithique : le foyer centre-américain, localisé au sud de l'actuel Mexique, où se sont développées les cultures du maïs, du piment, du haricot, de la courge, entre autres, et le foyer sud-américain, dans les Andes centrales, lieu de domestication de la pomme de terre, du lupin, des camélidés andins, etc. En

outre, d'autres cultures comme le poivron ou la patate douce se développèrent dans le nord de l'Amérique du sud (Mazoyer et Roudart, 1997 : 98-99). Ces civilisations agricoles anciennes ont développé au cours du temps des technologies sociales perfectionnées pour gérer des systèmes écologiques complexes, où les variations altitudinales jouent un rôle important. L'organisation en archipel décrite par J. Murra dans les Andes, qui permettait le contrôle simultané de plusieurs étages écologiques par un même groupe humain, en fut une des modalités. D'autres technologies, comme les systèmes de terrasses irriguées, les ados, la culture en étangs temporaires, limitaient les effets des variations climatiques : plusieurs exemples en sont donnés dans la publication de P. Morlon, 1992. L'État inca avait développé un système de conservation des grains, maïs surtout. On peut penser que les conditions de vie étaient alors moins rudes dans les Andes que dans les Alpes à la même époque (Dollfus, 1991 : 17).

Les changements introduits après la Conquête et jusqu'au début du ^{XXI}^e siècle furent en certains lieux très limités, et insuffisants pour amener les agricultures latino-américaines à ressembler à leurs homologues du Nord. L'introduction de nouvelles cultures et techniques avec la conquête ibérique entraîna une réorganisation de l'espace. Cependant, J. Earls rappelle dans le cas des Andes que les stratégies agricoles occidentales n'ont été développées avec succès que dans certains milieux : plaines côtières, vallées interandines les plus larges, hautes plaines (Earls, 2006 : 105). Les Espagnols introduisirent de nouvelles cultures qui modifièrent les rotations, des animaux, dont les bovins et équidés qui participent aux travaux des champs, et l'araire. Cependant, sur de nombreuses pentes et après jachère, les instruments manuels, comme la *chaquitaccla*, sorte de pelle tranchante, sont jusqu'à aujourd'hui les seuls à être efficaces (Morlon *et al.*, 1992 : 81). Par ailleurs les structures agraires favorisèrent une attitude rentière de la part des propriétaires terriens, lesquels, jusqu'à la fin du ^{XIX}^e siècle, conservaient leurs exploitations plus pour des raisons de prestige que pour les gains réalisés. Dans le cas du Pérou, des observateurs de l'époque affirment qu'ils ne connaissaient pas les techniques agricoles les plus élémentaires (Macera, 1977 : 361). B. Bret (1996 : 145) rappelle en s'appuyant sur le cas des propriétaires du Nordeste brésilien que « la fonction économique de la terre passe [...] au second plan derrière la fonction symbolique de matérialiser le lien social inégalitaire entre celui qui la possède et celui qui ne la possède pas ».

Les révolutions agricoles occidentales du ^{XIX}^e puis du ^{XX}^e siècle ont été introduites sur certaines grandes exploitations, quand bien même d'autres continuaient à se fonder essentiellement sur l'exploitation d'une main-d'œuvre bon marché. Ainsi, les grandes exploitations sucrières du Pérou, du Brésil ou de Cuba se modernisèrent rapidement à partir de la fin du ^{XIX}^e siècle, en incorporant le transport par chemin de fer, les machines agricoles, des moulins à sucre plus puissants. Après la Seconde Guerre mondiale, la « deuxième révolution agricole des Temps modernes » reposa sur la motorisation, une mécanisation de plus en plus poussée, la chimisation et la sélection de variétés adaptées à ces nouveaux moyens de production et capables de les rentabiliser (Mazoyer et Roudart, 1997 : 494). Cette évolution fut géographiquement concentrée : dans la première moitié des années 1980, plus de la moitié des tracteurs de l'agriculture latino-américaine étaient utili-

sés au Brésil et le reste, essentiellement dans les pays du cône sud et au Mexique. L'augmentation de l'utilisation des fertilisants chimiques dans les années 1970 fut très rapide au Venezuela et au Brésil et également importante en Équateur, au Mexique, en Colombie et au Nicaragua (Chonchol, 1995 : 282).

2.2 Agribusiness et accélération des changements technologiques

Les changements technologiques actuels sont liés à l'évolution des marchés. D'un côté, il s'agit de produire des denrées très standardisées, de basse qualité et dont la rentabilité dépend de la capacité de l'agriculteur à les produire en grande quantité: on les appelle *commodities*. La concentration de la capacité exportatrice dans les mains d'un nombre réduit d'entreprises multinationales réduit l'autonomie des producteurs quant au choix des intrants et techniques culturales (Teubal *et al.*, 2005, 47). D'un autre côté, les exportations non traditionnelles de fleurs, légumes, fruits, supposent une adaptation aux goûts des consommateurs, qui varient selon les continents, un contrôle strict de l'absence de parasites, une programmation fine des moments de la récolte afin d'obtenir des prix suffisants. Ainsi, pouvoir exporter des mangues vers les États-Unis ou l'Europe est conditionné, dès l'étape de la production, par le choix de variétés peu fibreuses et de dimension adéquate, mises au point à l'étranger, le choix d'un espacement entre les arbres qui facilite le mûrissement homogène des fruits, des opérations de taille, la protection des fruits contre des contacts avec d'autres plantes, qui pourraient les abîmer, le contrôle de l'absence de mouches du fruit, des traitements contre l'antrachnose qui couvrirait le fruit de taches noires et provoquerait un rejet de la part des consommateurs, la programmation de l'irrigation afin de contrôler la floraison, la surveillance quotidienne des fruits afin de déterminer le moment exact de la récolte. En comparaison avec certains produits d'exportation plus anciens comme le café, les mangues, les fleurs ou les légumes sont plus délicats à produire, et pas seulement plus délicats à transporter.

Parmi les changements récents, l'emploi d'organismes génétiquement modifiés (OGM), le semis direct, le perfectionnement des techniques d'irrigation occupent une place importante. Le semis direct évite d'avoir à labourer, ce qui permet entre autres avantages de conserver l'humidité du sol. Cette pratique requiert cependant des machines puissantes et les petits producteurs doivent faire appel à des entreprises spécialisées, comme c'est le cas en Argentine. Par ailleurs le contrôle des maladies exige alors le recours aux herbicides. La diffusion parallèle du soja transgénique, qui tolère le principal herbicide utilisé, se combine avec le semis direct (Boy, 2005 : 93).

La rareté de l'eau est un obstacle à la mise en culture de régions par ailleurs particulièrement aptes à répondre à la demande des marchés internationaux, dans la mesure où les températures sont chaudes à modérées toute l'année, comme dans le cas de la façade ouest du continent sud-américain et du nord du Mexique. Le désert côtier qui s'étend du nord du Chili au nord du Pérou est entrecoupé de périmètres irrigués, alimentés par des canaux utilisant l'eau des vallées qui descendent des Andes. La combinaison de grands ouvrages (tunnels transandins par exemple) avec des techniques destinées à économiser l'eau: goutte-à-goutte en particulier, a permis au cours des dernières décennies de mettre en culture de plus

grandes superficies. Ces techniques, qui font appel à un matériel souvent trop coûteux pour les petits producteurs, n'évitent pas les problèmes de remontée de la nappe phréatique dans les vallées anciennes, en contrebas des nouveaux périmètres, ni les phénomènes de salinisation. Une autre technique, employée depuis le milieu du XX^e siècle mais devenue plus répandue, est le creusement de puits tubulaires atteignant plusieurs dizaines de mètres et dont l'installation puis le maintien en fonctionnement, grâce à des moteurs à essence, sont presque inaccessibles pour les petits exploitants, surtout depuis la hausse du prix du carburant (Chaléard et Mesclier, 2006). Dans d'autres régions d'Amérique latine, l'irrigation permet de prolonger la saison de production de telle ou telle culture, ce qui permet de jouer sur les variations des prix annuelles. Ainsi, dans le sud de l'État du Veracruz au Mexique, les producteurs d'ananas capables d'installer un système d'irrigation peuvent-ils mieux maîtriser les variations des prix en modifiant les périodes de production (Duhalt *et al.*, 2006).

3. Les paysanneries et leurs technologies : problème ou perspective pour l'Amérique latine ?

Les paysanneries latino-américaines sont entrées avec réticences et difficultés dans le monde de l'agriculture qu'on disait il y a peu moderne – parfois appelée aujourd'hui « traditionnelle », face au développement de l'agriculture « écologique » ou « raisonnée ». Si les agriculteurs parlent parfois des effets nocifs des intrants qu'on leur a proposés, sur leurs sols ou sur leur santé, un des éléments qui détermina leur décision de ne pas les employer en grande quantité a été le risque économique que cela supposait, alors que le prix de leurs produits restait bas. Aujourd'hui, si l'agriculture est devenue plus rentable, ces intrants sont devenus moins accessibles, en raison de la disparition des aides et des subventions. Les stratégies des paysanneries, souvent très élaborées, s'appuient sur d'autres techniques et d'autres choix.

3.1 La révolution verte en Amérique latine ?

Le terme de « révolution verte » a été employé pour parler de la modernisation de l'agriculture dans les pays de l'Asie, Inde en particulier. Dans le cas de l'Amérique latine, les changements technologiques ont plutôt été qualifiés de « modernisation conservatrice », « [...] qui en préservant les inégalités foncières et en promouvant la modernisation des grands domaines, favorise la ruine d'une partie des petits producteurs indépendants et provoque l'expulsion massive des métayers, des travailleurs permanents, des paysans sans titre et des petits colons », d'après Gros (1991 : 56), qui s'appuie sur les cas de la Colombie et du Brésil. « La persistance de la grande concentration de la terre [...], le manque de ressources productives et d'accès au crédit de la part de l'immense majorité des petits producteurs paysans [...] » mais aussi la faible solvabilité des consommateurs internes, qui rend les efforts de modernisation peu rentables, sont les éléments qui, selon Chonchol, expliquent l'hétérogénéité de cette « modernisation conservatrice » des années 1970-1990 (Chonchol, 1995, 283). Ainsi, C. Auroi estime qu'« il est exagéré de parler de révolution verte en ce qui concerne les Andes » (Auroi, 1998 :

299). Il étaye ce diagnostic par la faible évolution des rendements agricoles à l'hectare. Il faut cependant rappeler que le calcul des rendements est souvent peu précis.

Malgré ces résultats qui peuvent paraître décevants, il y a eu de toute évidence des changements techniques dans les campagnes latino-américaines au cours des dernières décennies. Les quelques pays qui ont modifié leurs structures agraires au point de rendre nettement majoritaires les petites exploitations ont été amenés à développer l'assistance technique et le crédit agricole dirigés à celles-ci, pour tenter de maintenir la productivité de leur agriculture. La présence des techniciens de l'État, dans le cadre des expériences coopérativistes ou de soutien aux dynamiques des communautés paysannes, les subventions accordées aux producteurs pour l'achat des intrants, les banques spécialisées accordant des prêts à taux réduit, les efforts des Organisations Non Gouvernementales et de la coopération internationale, ont contribué à la diffusion du « paquet » de la révolution verte : semences améliorées, engrais chimiques, pesticides. On a pu ainsi parler, dans le cas du Mexique, d'un véritable « miracle » au vu de l'augmentation accélérée de la productivité et de la production entre 1950 et 1965 – ces résultats n'ont cependant eu qu'une portée limitée dans le temps (Diego, 1998 : 23).

L'hétérogénéité de l'adoption des éléments de la révolution verte a été soulignée par plusieurs auteurs. La croissance démographique, qui génère une intensification de l'usage des ressources, et la possibilité de vendre une partie de la production, sont des facteurs prépondérants de cette adoption, ce qui explique également la différenciation entre les lieux. Dans le cas de la cordillère péruvienne, E. Gonzales de Olarte et B. Kervyn démontrèrent que le changement est continu, mais lent, parce que les nouvelles technologies, développées pour les agriculteurs d'autres parties du monde, ne sont pas divisibles et pas adaptées au milieu local ; et parce que les paysans préfèrent adopter des stratégies plus rentables ou moins risquées, comme la diversification de leurs activités et la migration (Gonzales de Olarte et Kervyn, 1987 : 164 et s.). L'adoption plus rapide de nouvelles technologies par certains exploitants est souvent liée à un ensemble de caractéristiques, dont les réseaux de relations qui permettent d'accéder à l'information, au crédit, aux marchés (Mesclier, 1991).

Même dans des pays où les résultats apparaissent mitigés, les recensements agricoles montrent que certains éléments de la révolution verte se sont cependant assez amplement diffusés. Au Pérou, lors du dernier recensement agricole en 1994, un quart seulement des exploitations n'utilisaient aucun des principaux intrants agricoles. L'usage des engrais organiques était amplement diffusé (55 % des exploitations), comme celui des insecticides (40 % des exploitations), suivis par les fertilisants chimiques et les fongicides. En revanche les semences et plants améliorés n'étaient utilisés que par 16 % des exploitations (INEI, 1994). On retrouve en partie les caractéristiques de la diffusion de la révolution verte observées par E. Gonzales de Olarte et B. Kervyn sur un échantillon d'exploitations proches de Cusco au tout début des années 1980, du moins dans le plus grand usage des pesticides qui permettent de diminuer le risque de perte de la récolte ; les mêmes auteurs observaient que la diffusion des semences améliorées avait commencé dans la vallée et commençait à s'étendre sur les hauteurs (Gonzales de Olarte et Kervyn, 1987 : 145), dynamique qui ne semble pas s'être poursuivie à

l'échelle du pays. En Colombie, dans le cas des régions de *minifundio*, entre les années 1940 et 1970, il n'y a pas eu de changement technologique ; mais avec la mise en place de programmes d'aide de l'État (crédit et assistance technique), une rupture est évidente à la fin des années 1980 (Forero Álvarez, 1999 : 212). Dans les autres régions de Colombie, le changement est encore plus généralisé (*ibid.* : 198). Au Chili, au Honduras, on retrouve une grande hétérogénéité de l'adoption de la « modernisation » en fonction des types d'exploitations et de leurs objectifs : les paysans de Chiloë qui ont des exploitations trop petites pour générer l'ensemble de leurs revenus et doivent travailler à l'extérieur n'ont pas comme préoccupation principale d'accroître la productivité mais plutôt d'accumuler du bétail et finalement des terres, pour augmenter leurs marges de sécurité ; de même dans le cas des exploitations familiales pratiquant l'élevage dans la région de La Ceiba au Honduras (Durand, 1993, 27 et s.). Cependant, de façon globale, les agriculteurs chiliens utilisent une quantité de fertilisants bien plus grande que ceux des pays voisins et de la moyenne des pays latino-américains (tableau 10.1). Les agriculteurs argentins semblent avoir compté longtemps sur la fertilité naturelle de leurs terres, mais sont entrés dans une dynamique différente avec l'accroissement des exportations de grains ; les agriculteurs brésiliens, chiliens, uruguayens pratiquent eux aussi une agriculture très différente de celle de la Bolivie, ce qu'on retrouve dans les chiffres de leur consommation respective de fertilisants par hectare cultivé.

Tableau 10.1 – L'intensité de l'utilisation des fertilisants dans les pays du Mercosur

	Kg/ha de superficie labourable et cultures permanentes	
	1988	1999
Argentine	6	30,3
Bolivie	2	0,9
Brésil	67,8	89,8
Chili	88,5	206,8
Paraguay	3,9	28,6
Uruguay	52,9	103,5
Amérique latine et Caraïbes	59,2	71,9

Source : Segrelles Serrano, 2003 : 232.

D'après des données FAOSTAT.

3.2 Les changements de la libéralisation : rupture ou restructuration ?

La mise en œuvre des politiques néo-libérales, en limitant l'intervention de l'État, a certainement ralenti la modernisation en cours dans un certain nombre de pays. L'adoption de techniques nouvelles reposait souvent sur la possibilité d'accéder à des prêts. Or, la suppression des banques spécialisées (la Banque Agraire du Pérou, Banrural au Mexique, etc.), disposées à financer de petits producteurs à la

limite de la rentabilité en leur offrant des taux d'intérêt très bas, a rompu cette dynamique. Au Pérou, la Banque Agraire avait après la réforme agraire financée principalement les unités associatives, qui reçurent jusqu'à 87 % de la valeur du crédit distribué, pendant la campagne agricole 1975-1976. Mais la part des agriculteurs individuels, essentiellement de petits exploitants, remonta à partir de la fin des années 1970. Dans la deuxième moitié des années 1980, un programme de financement avec des taux réduits (jusqu'à zéro pour cent d'intérêt dans les provinces les plus pauvres) devait tout particulièrement favoriser les producteurs les moins aisés. Ceux-ci n'acceptèrent cependant pas nécessairement de prendre le risque d'intensifier leur production – dont les prix de vente restaient bas – et s'abstinrent d'emprunter ou encore utilisèrent l'argent dans des activités plus prometteuses ou pour faire face à une nécessité d'argent, quitte à susciter le mécontentement et les commentaires teintés de racisme des ingénieurs de la banque (Mesclier, 1986 : 93 et s.). La disparition de la Banque Agraire a mis en difficulté des agriculteurs un peu plus aisés, anciens travailleurs d'haciendas s'étant réparti des quantités de terres assez importantes dans les campagnes les plus fertiles et les mieux reliées au marché, qui avaient pris l'habitude d'investir des sommes importantes dans leur campagne annuelle pour acheter une diversité de produits phytosanitaires. Ces agriculteurs se débattent pour refinancer leur dette, choisissent éventuellement de vendre ou de louer des parcelles pour la rembourser. De même, en Argentine, la fin de l'octroi de crédits de campagne par la banque d'État et les taux d'intérêt pratiqués par les banques privées ont provoqué un endettement des petites et moyennes exploitations, accompagné de l'hypothèque des terres ou de leur vente, ce, malgré les mesures de refinancement (Albaladejo et Tulet, 2001 : 28-29).

La rupture n'est cependant pas toujours considérée comme catastrophique. Au Nicaragua, les analyses s'accordent pour estimer que le crédit bon marché et les subventions ont abouti à un gaspillage de moyens : investissements peu rentables dans l'achat de camions plus que dans l'agriculture elle-même, utilisation massive mais peu efficace d'intrants et de machines, sans augmentation des rendements (Groot, 1993). L'arrêt de ces politiques ne représente donc pas nécessairement un changement important. Dans le cas de pays comme la Colombie, où le contraste était resté vif entre grands producteurs et paysans, ces derniers ne recevaient qu'une faible partie des prêts : en dehors du cas spécifique des caféiculteurs, ils ne cultivaient que 28 % de leurs superficies avec un financement de ce type et recevaient moins de 40 % du total des prêts destinés au secteur, alors qu'ils représentaient 65 % de la production agricole (Forero Álvarez, 1999 : 225). Selon A. Balcázar (2001 : 244), l'impact de la réduction de ces aides fut limité pour les petits producteurs, qui n'y avaient qu'un accès limité.

Parallèlement, on assiste également à la disparition ou la marginalisation des institutions d'État chargées de la recherche agronomique, mais celles-ci n'avaient souvent qu'un rôle modeste (voir par exemple dans le cas péruvien, Eguren, 2004 : 39). Les institutions spécialisées dans le financement, l'assistance technique et la commercialisation de produits spécifiques, disparaissent également, comme au Mexique Inmecafé et Tabamex (Diego, 1998 : 33) ou encore l'organisme d'intervention de l'État sur le marché interne des céréales en Argentine, la *Junta Nacional de Granos* (Albaladejo et Tulet, 2001 : 23).

Le bilan mitigé de l'action de l'État, coûteuse, explique sans doute en partie la facilité avec laquelle ces structures ont été démantelées, dans un contexte politique mondial favorable au libéralisme, et pourquoi leur remplacement par l'action du secteur privé a pu paraître souhaitable. L'agro-industrie, en particulier, peut avoir une influence significative sur l'adoption de nouvelles cultures et techniques par les petits producteurs. Cela a été montré dès le début des années 1990 dans le cas du Mexique, où les entrepreneurs n'avaient pas attendu la libéralisation du régime de propriété des terres pour en louer sur les *ejidos*. À Tuxcacuesco, dans une vallée de l'ouest du pays où il est possible de produire tomates et légumes primeurs grâce au climat tropical, les producteurs associaient ainsi dans leur discours la modernisation agricole à l'arrivée des entreprises d'agro-exportation : amélioration des techniques d'irrigation, emploi des fertilisants chimiques et des pesticides. Les infrastructures installées par les entreprises (exploration de la nappe phréatique et aménagement de puits) étaient transférées aux membres de l'*ejido* à la fin de la location (Arce et Booth, 1993 : 149-150). Dans d'autres cas cependant, le transfert technologique ne semble pas s'être réalisé aussi facilement : ainsi, selon les résultats d'une étude pour les Nations unies et la CEPAL, dans la région de Ica, au sud de Lima, la présence des entreprises agro-industrielles n'aurait pas permis aux petits agriculteurs d'adopter les nouvelles cultures (tomates et asperges), ni les nouvelles techniques de production (Figuerola, 1996 : 50). Ces exploitants ont loué leurs terres aux firmes agro-industrielles, ce qui leur permet également d'avoir un emploi sur leurs propres terres, mais aucun n'a réussi à produire pour les usines de conditionnement. Il est là également nécessaire d'irriguer à partir de puits profonds, ce qui est coûteux.

Une différence essentielle entre les actions entreprises autrefois par l'État et l'influence actuelle de l'agro-industrie dans le changement technologique est que l'État avait prétention à couvrir l'ensemble du territoire placé sous sa juridiction. De fait, le crédit et l'assurance agricole avaient fini par couvrir au Mexique un tiers des surfaces cultivées (Diego, 1998 : 22) et au Pérou, on trouvait à la fin des années 1980 des agences de la Banque Agraire dans les villes comme dans des bourgs reculés (Mesclier, 1986 : 75 et s.). Les entreprises en revanche n'ont aucun autre engagement social que de participer au développement là où elles se trouvent, dans les régions les plus favorables à leur activité. L'État se contente alors de fournir les infrastructures nécessaires au bon fonctionnement du secteur privé, auquel il laisse le soin d'introduire nouvelles techniques, nouvelles variétés, nouveaux circuits de commercialisation dans les régions dynamiques. L'interaction entre acteurs privés et publics est favorisée par les décentralisations, qui renforcent les niveaux locaux et régionaux de concertation. Les politiques de compensation sociale qui ont accompagné le tournant libéral ont pour objectif le soulagement de la pauvreté plus que la création de dynamiques productives. Le marché doit résoudre l'essentiel des problèmes, grâce aux initiatives des individus ; recevoir une assistance n'est pas un droit, l'État aide seulement les plus pauvres et seulement de façon temporaire (Béjar, 2001 : 28 et s.). Ainsi, au Mexique, ont été créés, entre autres, des Fonds régionaux de solidarité qui canalisent des financements vers les régions indigènes du pays : ces fonds, malgré les intentions affichées, sont insuffisants pour promouvoir des changements importants dans la productivité agricole (Diego, 1998 : 39).

Le programme Procampo a versé des subventions directes aux agriculteurs, qui devaient favoriser la substitution de grains – concurrencés par les importations dans le cadre du traité de libre commerce avec le Canada et les États-Unis – par des cultures d'exportation; ces fonds ont été versés à 87 % à des producteurs vivriers, sans effet autre que de leur procurer une assistance ponctuelle (Marañón et Fritscher, 2004 : 193). Dans ces conditions, une nouvelle phase de « révolution verte » généralisée est improbable; elle ne correspondrait par ailleurs plus à ce qu'on attend de l'agriculture paysanne, censée respecter l'environnement.

3.3 Stratégies paysannes et technologies de basse intensité

Les technologies de la révolution agricole moderne ont permis l'accroissement des productions mais au prix d'un fort coût en termes de contamination de l'environnement, de diminution de la diversité phytogénétique, de renforcement de la résistance des facteurs de maladie et finalement, en termes de santé publique, tant pour les travailleurs agricoles que pour les consommateurs. L'utilisation peu contrôlée des intrants chimiques dans l'agriculture latino-américaine a très vite montré des effets pervers, comme le déséquilibre des sols et les risques encourus par les populations. Parallèlement, un discours parfois radical s'est développé, visant à la récupération des technologies traditionnelles paysannes et au rejet de la modernisation exogène. Dans quelques cas, des expériences heureuses ont montré la possibilité d'une combinaison adaptée aux besoins locaux des diverses technologies disponibles (voir par exemple Forero Álvarez, 1999).

Les paysanneries donnent souvent la préférence à l'expansion des terres cultivées sur l'augmentation de la productivité des parcelles. Cette stratégie est liée à la relative abondance de l'espace – qui tend certes à trouver ses limites, comme l'a souligné J. Chonchol (1995) – et à la possibilité, dans nombre de cas, de profiter de caractéristiques écologiques distinctes pour diversifier les moments de la récolte (en vue d'obtenir de meilleurs prix sur les marchés) ou les produits. En ce sens, l'utilisation de la variété écologique liée aux étagements montagnards est encore largement pratiquée en Amérique latine. Cependant, les objectifs et le type d'organisation sociale liés à ces pratiques ne sont plus ceux qui prévalaient à l'époque préhispanique dans les Andes, dans les systèmes d'« archipel andin » décrits par J. Murra (1975). J. Golte (1980) souligne qu'il y a eu passage d'une gestion de l'étagement par un groupe social hiérarchisé à une gestion par chaque unité domestique. Le travail de terres à différents étages, avec des calendriers culturels spécifiques, facilite une utilisation intensive de la main-d'œuvre familiale. Les risques de perte de l'ensemble de la récolte en raison d'accidents climatiques ou d'incidence de parasites sont minimisés. Cet étagement, selon Y. Poinso (2004), aurait tendance à disparaître lorsque la révolution verte permet d'obtenir une plus grande diversité de produits à un même étage écologique. En revanche, les exploitations agricoles les plus marginales, dans l'incapacité de mettre en œuvre la révolution verte en raison de son coût, continueraient à pratiquer l'utilisation de l'étagement écologique. Cependant, l'étagement correspond aussi, dans un contexte de commercialisation de la production, à la recherche de terres de plus grand potentiel productif pour les marchés; le maintien de parcelles dont la production

ne peut être vendue de façon rentable s'explique par la nécessité de continuer à assurer une partie de l'alimentation familiale sur l'exploitation (Poinsot, 2004 : 170). En l'occurrence, compte tenu de l'organisation des marchés mondiaux, ce sont les produits des étages chauds qui peuvent être vendus de façon rentable, alors que ce n'est le cas que plus rarement pour les produits des étages tempérés, concurrencés par les productions des pays du Nord. Ainsi, en Équateur, des populations indigènes des hauteurs ont-elles commencé à étendre leurs exploitations vers les régions chaudes, situées soit en contrebas de leurs terres, soit à plus grande distance, pour cultiver des produits tropicaux comme le café ou le cacao (*ibid.* : 166 et s.). En Bolivie, les familles du haut-plateau cherchent à acquérir des terres dans les vallées chaudes, pour produire de la coca mais aussi des fruits (oranges et bananes) et du riz (Cortes, 2000 : 266). Au Pérou, les producteurs de café du versant occidental des Andes ouvrent de nouvelles parcelles à plusieurs centaines de kilomètres de leur lieu d'origine, sur le versant amazonien (Mesclier et Chaléard, 2004), où ils peuvent également participer à la production de la coca. Ces organisations sont susceptibles de se modifier en fonction de l'évolution de la demande des marchés mondiaux (produits de « niche » qui peuvent éventuellement être des produits cultivés en altitude, comme le quinoa). De fait, lorsqu'un marché rentable existe, l'étagement peut également correspondre à la recherche d'un étalement de la production dans le temps, non plus pour assurer l'approvisionnement continu de la famille mais pour jouer sur la variation des prix au cours de l'année. C'est ainsi que des producteurs de pomme de terre de la *Sierra Madre* orientale au Mexique, installés dans les étages supérieurs et disposant d'un capital et d'un véhicule, allaient cultiver des terres plus bas sur le versant pour obtenir une production étalée sur l'année et également trouver des terres non infestées par les parasites (Biarnes et Hoffmann, 1988 : 19).

Les paysanneries latino-américaines utilisent un certain nombre d'autres stratégies liées à la nécessité d'assurer leur subsistance sur des exploitations de petite taille et dans un contexte de faible pouvoir de négociation sur les marchés. On peut citer entre autres l'association de plusieurs cultures sur une même parcelle, l'installation en bordure de cultures au goût amer afin de protéger la parcelle des animaux, des aménagements spécifiques des parcelles pour protéger les cultures du froid ou conserver l'humidité (voir Morlon, 1992). La diffusion limitée de la révolution verte et l'habitude qu'ont les producteurs d'employer des technologies de basse intensité en intrants facilitent le passage à l'agriculture organique, qui permet également l'obtention de meilleurs prix sur les marchés internationaux et dans une moindre mesure, nationaux. Ainsi, les producteurs de café, un des rares produits d'exportation dominés par la petite et moyenne propriété, sauf au Brésil, au Guatemala et au Salvador, ont adopté avec enthousiasme les pratiques de l'agriculture biologique, qui redonnent une modernité et une légitimité à leurs pratiques culturelles (Tulet, 2000 : 68). Ce passage suppose cependant un temps de travail supplémentaire pour répondre aux normes de l'agriculture certifiée écologique : élaboration de compost, aménagement des parcelles, et un investissement pour obtenir la certification. Ce sont en revanche plutôt les moyens et grands producteurs du Brésil qui se sont engagés dans une démarche d'amélioration de la qualité et du marketing (Grandjean, 2003).

Dans la mondialisation libérale, force est de constater qu'il existe une grande diversité de situations. Au tout début des années 1990, T. Linck affirmait : « Le choc libéral est très dur ; seules peuvent s'en prémunir les exploitations les plus ouvertes au changement et les sociétés rurales les plus aptes à favoriser la coordination des efforts productifs de ses membres et à stimuler leur adhésion à des réseaux de commercialisation ou d'encadrement technique et financier. » (Linck, 1993 : 18). J. Bourliaud (2001) en a comparé les effets à ceux d'une guerre. J.-C. Tulet, C. Albaladejo et R. Bustos Cara (2001) ont quant à eux montré la diversité des réponses locales face aux changements macro-économiques, en s'intéressant tout spécialement à l'effet des identités culturelles. De façon générale, les situations locales, nées des conditions physiques, des histoires culturelles et sociales, des structures agraires et de leurs évolutions, multiplient les différences, malgré la force des tendances mondiales. La géographie est donc essentielle pour analyser ces changements qui, tout en allant grossièrement dans une même direction, sont dans le détail d'une grande complexité, à tel point que des inflexions semblent toujours possibles.

Mesclier Evelyne (2006)

Agribusiness et paysanneries dans la nouvelle donne mondiale

In : Dureau Françoise (ed.), Gouëset V. (ed.), Mesclier Evelyne (ed.). *Géographies de l'Amérique latine*

Rennes : Presses Universitaires de Rennes, p. 171-188.
(Espace et Territoires)

ISBN 978-2-7535-0187-4

ISSN 1281-6116.