

Communication à la journée des économistes
Bondy, 15 septembre 1992

LES MARCHES AMAZONIENS DE L'EXTRACTIVISME

Catherine AUBERTIN
Septembre 1992

Le terme extractivisme végétal est un néologisme forgé à partir du portugais. Il désigne, en Amazonie, l'exploitation des produits de la forêt, autres que le bois, destinés à la commercialisation. Il existait une centaine de ces produits, avant que la plupart ne soient abandonnés ou domestiqués. Les rescapés les plus connus sont le caoutchouc, la noix du Brésil, la chicle, l'essence de bois de rose...

Les produits de l'extractivisme sont actuellement portés par le développement du courant écologique international, courant qui s'accommode du renfort d'autres mouvements politiques comme les revendications pour la réforme agraire, pour la délimitation des réserves indigènes ou pour la renégociation de la dette extérieure.

Du fait de leur liaison historique avec la formation économique et sociale du territoire brésilien, de leurs techniques centenaires d'exploitation, de la diversité de leurs utilisations, des enjeux économiques et écologiques qu'ils représentent aujourd'hui comme par le passé, les produits de l'extractivisme sont les supports d'importants questionnements. Je me contenterai ici, en mettant en avant le cas du caoutchouc, d'amorcer deux questions en rapport avec le thème du maché dans les pays en voie de développement.

1 - La forte demande internationale provenant d'industries de pointe et hautement capitalistiques (à l'époque), a donné le jour sur les lieux de production à des relations de travail dont la monnaie est exclue. On parle d'esclavage, de troc, de clientélisme, rarement de salariat. S'agit-il d'un rapport marchand ? Est-ce la nature des produits, la rencontre entre monde industriel et forêt impénétrable qui induisent cette situation ?

2 - Le marché national du caoutchouc est le point central des politiques de subvention à l'Amazonie, politiques financées au moyen du différentiel de coût à l'importation par les industriels du Sud brésilien. Peut-on parler de marchés ? Comment se fixent les prix ?

Marchés, patrons et clients : *l'aviamento*

Souvent, le terme de cueillette est proposé pour éviter la traduction littérale de *extrativismo vegetal*. Cet emploi serait trompeur, car les produits de l'extractivisme sont presque exclusivement récoltés pour le marché, très marginalement pour l'autoconsommation. Il s'agit bien d'une extraction -la transformation locale est réduite au conditionnement minimum, il n'y a pas réinvestissement dans l'activité- provoquée par la demande du marché international. Un classique débat entre intellectuels marxistes brésiliens pose la question de savoir si le Brésil a été ou non d'emblée un pays capitaliste, car absorbé dans les relations de marchés capitalistes. Le Brésil doit d'ailleurs son nom au premier produit extractiviste qu'il a exporté, le *pau brasil*, bois dont on tirait une teinture rouge.

Si l'industrie du pneumatique et l'industrie automobile prennent leur essor à la fin du 19^{ème} siècle, la modernisation n'est pas contagieuse : il s'en faut de beaucoup pour que tous les acteurs qui concourent à la chaîne de production soient régis par des relations de travail salariés. Les besoins de l'industrie capitaliste ont été couverts grâce à l'extension d'un système de relations de travail propre au contexte local d'extraction du caoutchouc : *l'aviamento*.

L'extractivisme repose sur des producteurs isolés dans de grandes portions de forêt. L'accès au marché est monopolisé par le patron qui détient la maîtrise des fleuves, seules voies de communication. Grâce au système de *l'aviamento* -le coût de subsistance du client en forêt est avancé en nature par un ensemble de biens de consommation courante, le *rancho*, pour être théoriquement remboursé par la livraison des produits -, les barons du caoutchouc drainaient vers eux toute la production des petits patrons et producteurs des fleuves. L'offre de caoutchouc est liée à la constitution de ces réseaux de clients, à la nécessité d'échange de marchandises, là où l'argent ne vaut rien, au fond de la forêt. Cela est également vrai pour la noix du Brésil, et pour tous les fruits, fibres, gommes et résines, sous-produits et compléments de l'activité de récolte du caoutchouc dont ils profitent des circuits de commercialisation et qui connaissent une impulsion à chacune des chutes de ce dernier.

Ces relations sont très complexes. Certains ont pu parler d'esclavage en rapportant de nombreux cas où le travailleur ne pouvait s'échapper de son terrain ou vendre à un autre patron sous peine de mort. Endetté à vie, dans l'impossibilité de rembourser le *rancho* de départ, le travailleur, qui par un curieux retournement sémantique devient le client, *freguês*, de son patron, lui est éternellement lié. Le fameux livre de comptes qui note, année après année, l'accroissement du solde négatif au profit du patron est un grand classique de la littérature amazonienne et un fantasme de chercheur. Dans l'État du Para, la région de ramassage des noix a été récemment le théâtre de nombreuses violences : tout est fait pour dissuader le client de s'affranchir de sa dette quand il le peut.

En revanche, d'autres observations (Pinton et Emperaire, 1990, Geffray, 1991) tendent à montrer que les liens de dépendance sont réciproques. Ce système constitue

l'assurance pour le client de subvenir à ses besoins dans un contexte où le fait de détenir de la monnaie ne donne pas pour autant accès à la consommation. Quel que soit le résultat de la récolte et du niveau de l'inflation, le client sera livré en biens de première nécessité pour l'année. Le patron arrange souvent les mariages et devient le parrain des enfants. Il prête son embarcation et fournit les médicaments. Les travailleurs que l'on rencontre dans les très vieilles usines de traitement des produits sont agés et fidèles à l'entreprise. Leurs conditions de travail paraissent archaïques. Pourtant, ils sont sûrs de bénéficier d'une retraite qu'assurera le patron, tout avantage qu'une entreprise moderne de la zone franche de Manaus ne pourra assurer malgré le contraignant et non respecté droit du travail brésilien. La protection des patrons constitue en Amazonie la meilleure couverture sociale.

Aujourd'hui les empires économiques des barons du caoutchouc se sont écroulés. La poursuite de ces activités leur confèrent un prestige et une assise politique incontestés. Les industriels de la zone franche de Manaus, qui manient pourtant des sommes autrement considérables, ne pourront jamais acquérir ce pouvoir. Quelle est alors la nature de la dette qui unit clients et patrons ? J'aime bien l'expression de dette fictive et de marché captif que Christian Geffray (1991) utilise pour qualifier ce type d'*aviamento*.

Les récentes tentatives de promotion de l'extractivisme ne peuvent se dégager de ces relations sociales. Aujourd'hui les expériences de l'ONG Cultural Survival ou de la firme de cosmétique Body Shop jouent la carte des bio-produits. Un produit traditionnel est présenté comme nouveau pour un nouveau marché. La nouveauté consiste à vendre au consommateur, non seulement un produit, mais surtout un engagement éthique ou politique attachée à sa production. Manger des glaces à la noix du Para contribue à la sauvegarde de la forêt amazonienne. Le surcoût supporté par le consommateur est officiellement reversé aux communautés indigènes ou aux associations de *seringueiros*. Je n'insisterai pas ici sur l'ambiguïté des représentations sous-jacentes et de leurs retombées matérielles. Retenons que ce sont ces représentations qui constituent la majeure partie du produit. Ces bio-produits échappent à la chaîne traditionnelle des intermédiaires. Mais le marché reste captif : on retrouve l'assistance paternaliste et le monopole de l'achat qui caractérisent les relations entre patrons et clients.

L'*aviamento* perdure encore largement, car il naît de la distance et des obstacles qui séparent le producteur du marché. Il recule peu à peu, tout comme l'activité qui le sous-tend, devant l'accélération des échanges monétaires, l'urbanisation, le développement des voies de communication, les fronts pionniers et la destruction de la forêt.

Barons du Nord, industriels du Sud

C'est à partir de 1912 que s'achève la suprématie du caoutchouc amazonien, vaincu par la concurrence malaise de l'hévéaculture sur grande échelle. Selon les lois du marché, les hévéas natifs de la forêt amazonienne auraient dû être abandonnés. Une

succession de faits politiques internationaux et de rapports de force nationaux vont cependant balayer la logique économique et relancer la production.

Vers 1920, les Américains veulent s'opposer au cartel créé par les Anglais. Les grands du pneumatiques se partagent alors le monde : Goodyear et US Rubber sont en Asie, Firestone est en Afrique. Ford investit dans de grandes plantations d'hévéas en amazonie brésilienne. L'échec sera immédiat.

Lors de la deuxième guerre mondiale, les Alliés sont coupés de leur approvisionnement. Les Américains lancent un grand plan et réactivent la récolte du caoutchouc à grand renfort de déplacement de population. Les *soldados da borracha*, nordestins vont coloniser l'Amazonie pour soutenir l'effort de guerre. Le gouvernement brésilien instaure un monopole fédéral d'achat avec prix garanti. Malgré de larges subventions et de nouveaux investissements, le relance est faible.

En revanche, l'association caoutchouc-Amazonie-subvention est désormais durablement inscrite dans la politique brésilienne. Le caoutchouc restera pour les notables du Nord l'équivalent de la sécheresse pour les notables du Nordeste : un support privilégié de clientélisme et un prétexte pour faire déverser des aides financières sur le Nord. Les intérêts locaux rejoignent les préoccupations stratégiques nationales. Conserver le caoutchouc en Amazonie, c'est surtout y maintenir une population. Les menaces d'internationalisation de l'Amazonie ne datent pas de la vague écologique. C'est une constante dans l'histoire du Brésil, qui a dû se battre, y compris militairement, tout au long des siècles pour imposer sa frontière. Les politiques de désenclavement routier, de colonisation, de diffusion de l'élevage bovin, comme celles de soutien au caoutchouc, sont à resituer dans ces objectifs géopolitiques.

Après guerre, le gouvernement brésilien prend donc une série de mesures pour soutenir les cours du caoutchouc et crée une Banque de Crédit spécialisée. La production ne s'en porte guère mieux : en 1948, le Brésil arrête toute exportation de caoutchouc et commence ses importations de caoutchouc naturel en 1951.

En 1967, une taxe sur les importations est alors instaurée, qui pénalise lourdement les industriels dont les usines de traitement du caoutchouc sont essentiellement concentrées à São Paulo, dans le Sud du pays. Cette taxe alimente le fonds de soutien au caoutchouc naturel, c'est-à-dire le maintien de la production de caoutchouc amazonien.

Alors que les grandes familles du Nord s'accaparent les subventions sans rationaliser pour autant leur production, les industriels du Sud arrivent à synthétiser le caoutchouc dès 1962. Ils arriveront vite à faire coïncider leur production avec leurs besoins (en 1989, environ 300.000 tonnes de caoutchouc synthétique). Aujourd'hui le Brésil produit 10 fois plus de caoutchouc synthétique que de caoutchouc naturel. L'industrie nationale a réussi à s'adapter alors que, du côté des récoltants amazoniens, l'écart, couvert par l'importation lourdement taxée, se creuse entre production et consommation de caoutchouc naturel : environ 30.000 tonnes

contre 120.000 tonnes. En 1989, la production amazonienne provient encore de la forêt naturelle à 89%. Les plantations s'y développent mal, malgré les divers plans de relance qui y sont essentiellement concentrés. L'Amazonie est devenue une région peu appropriée pour l'hévéiculture du fait de la maladie des feuilles qui s'attaque aux arbres et décime les plantations en forêt tropicale.

Les industriels du Sud entreprennent, hors subventions, des plantations plus près des régions industrielles, en dehors de l'Amazonie, en dehors de la zone d'action de la maladie des feuilles. En 1989, la réalité de la production de caoutchouc abandonne peu à peu l'Amazonie, mais on peut prévoir que les pressions écologiques internationales contribueront à soutenir une exploitation non rentable, dont les conditions n'ont pas changé depuis un siècle pour le plus grand bénéfice des politiciens locaux.

La fiction des prix

Au cours du temps, la demande et l'offre de caoutchouc naturel ont été liés aux luttes d'influence entre les USA et l'Angleterre, aux diverses politiques de formation de stocks, à la crise du pétrole qui rend plus coûteux les substituts de synthèse, aux politiques de soutien... Les enjeux stratégiques et politiques ont nettement primé sur les besoins de l'industrie.

Actuellement la demande locale de caoutchouc naturel excède largement l'offre. Mais le prix ne se fixe pas par confrontation de l'offre et la demande, il est réglementé par le gouvernement. Il repose sur une fiction : il faut que le prix d'achat permette de dégager un salaire minimum qui serait versé au seringueiro. Au Brésil, la moitié de la population active ne touche pas le salaire minimum. Le système de l'*aviamento* étant encore largement dominant, cette mesure bénéficie surtout aux patrons-politiciens amazoniens. Apprécier le *rancho* en termes de salaire minimum aurait-il un sens ?

Les prix des produits importés sont alignés sur les prix en vigueur pour la production locale au moyen d'une taxe. Le prix du caoutchouc naturel brésilien est trois fois plus élevé que le cours du marché mondial. La logique de redistribution à l'Amazonie conduit à importer davantage de caoutchouc, pour assurer un prix aux producteurs locaux. La garantie du prix est un outil de redistribution qui permet le maintien d'une activité stagnante. Elle ne peut servir d'outil d'incitation. Une augmentation des prix ne peut déboucher actuellement en Amazonie, sur aucune production supplémentaire : les surfaces extractivistes sont déjà toutes occupées, les problèmes phytosanitaires contrarient toute plantation industrielle.

En conclusion : l'improbable rencontre Economie-Ecologie

L'extractivisme est considéré aujourd'hui -ce ne fut pas toujours le cas et avant Chico Mendes, le seringueiro était souvent dépeint comme un tueur d'indien- par la plupart des écologistes comme une activité non prédatrice du milieu amazonien (avec

quelques réserves concernant le bois de rose). C'est ce qui explique l'attention dont il est actuellement l'objet.

Pour répondre à la demande, les produits stratégiques ont été depuis longtemps domestiqués et plantés, souvent synthétisés. Les coûts en sont singulièrement abaissés et l'approvisionnement garanti. Cette soumission à la logique du marché signe l'arrêt de mort de l'extractivisme traditionnel devenu alors un système d'exploitation trop coûteux.

On sait que l'économie fait mauvais ménage avec les problèmes d'environnement et la gestion des ressources naturelles. Concernant les produits de l'extractivisme, la logique économique est déviante. On observe en général une loi de rendements décroissants due à l'inélasticité de l'offre. Par ailleurs, on observe que le produit atteint la fin du processus économique de sa mise en valeur avant même son extinction. C'est-à-dire que le prix du produit n'augmente pas en fonction de sa raréfaction, ni avec l'augmentation de ses coûts de production. On s'aperçoit même que la rétraction de la demande accompagne l'épuisement des ressources.

Pour sauver l'extractivisme, il faudrait pouvoir stopper le développement en Amazonie en stabilisant l'agriculture et les hommes sur le reste du territoire brésilien. Quelques tentatives de créations de réserves extractivistes ont été faites. Elles se heurtent à d'inextricables problèmes fonciers. Ces réserves sont des espaces sociaux. Ce ne sont pas des parcs naturels ni des réserves biologiques (Homma, 1991).

L'autre solution consisterait à jouer la carte écologique de préservation des écosystèmes et de la diffusion des bio-produits susceptibles de créer de nouveaux marchés.

Cette dernière solution soulève le délicat problème d'identifier les acteurs susceptibles de prendre en charge cette conservation. D'ores et déjà on peut s'interroger pour savoir à quels groupes d'intérêt vont profiter les accords de rachat "écologique" de dettes ou un nouveau plan de relance du caoutchouc. On peut se demander aussi si les seringueiros et les indiens qui luttent pour le droit à la terre sont les plus conscients de la nécessité de sauvegarder l'environnement qui les maintient au seuil de la pauvreté et les exclut des marchés...

REFERENCES

AUBERTIN Catherine, 1991. - Extractivisme végétal et préservation de la forêt amazonienne. à paraître dans les *Cahiers du Brésil Contemporain*.

GEFFRAY Christian, 1991. - Marchés captifs et dette fictive, le caoutchouc en Amazonie brésilienne occidentale. à paraître dans les *Cahiers des Sciences Humaines*, n° 3-4/1992

HOMMA Alfredo, 1991. - A desmistificação do extrativismo vegetal na Amazonia. Seminario grandes projetos, desorganização no espaço, 3-5 avril 1991, Belem.

OMONT Hubert, 1990. - L'hévéaculture au Brésil. CIRAD/IRCA - IBAMA. muligr. 79 p. + annexes.

PINTON Florence et EMPERAIRE Laure, 1990. Aspects socio-économiques de l'extractivisme dans une communauté du Moyen Rio Negro. à paraître dans les *Cahiers des Sciences Humaines* n°3-4/1992.

Aubertin Catherine (1992)

Les marchés amazoniens de l'extractivisme. In : Journées des économistes de l'ORSTOM sur le thème du marché

Dakar : ORSTOM, 6 p. multigr.

Journées des Economistes de l'ORSTOM sur le Thème du Marché, Bondy (FRA), 1992/09/15