

N°: 2016 AGPT XXXX

Doctorat AgroParisTech

THÈSE

pour obtenir le grade de docteur délivré par

**L'Institut des Sciences et Industries
du Vivant et de l'Environnement**

(AgroParisTech)

Spécialité : Géographie (Agriculture Comparée)

présentée et soutenue publiquement par

Maëlle GEDOUIN

le jour mois année

Agrobusiness du soja et de la viande en Uruguay : financiarisation des systèmes agraires et nouvelles différenciations sociales et productives en agriculture

Directeur de thèse : **Gilles BAZIN**

Directeur de thèse : **Jean-François TOURRAND**

Co-encadrement de la thèse : **Sophie DEVIENNE**

Jury

M. Thierry POUCH, Chercheur Associé HDR, Université de Reims Champagne Ardenne

M. Benedito SILVA NETO, Professeur, Universidade Federal da Fronteira Sul (Brésil)

M. Eric SABOURIN, Directeur de Recherche, CIRAD

Mme Sophie DEVIENNE, Professeur, AgroParisTech

M. Gilles BAZIN, Professeur Emérite, AgroParisTech

Rapporteur

Rapporteur

Examinateur

Examinatrice

Directeur de thèse

SOMMAIRE

Introduction-----	9
1 Emergence de l'agrobusiness, développement du soja et financiarisation de l'agriculture pampéenne -----	19
2 Entre Agriculture Comparée et <i>Agrarian Studies</i> : différenciation socio-économique et mécanismes d'accumulation-----	45
3 Agro-écosystèmes des régions d'étude : pénéplaines de polyculture-élevage au nord de l'Uruguay-----	107
4 Construction de la propriété foncière et contexte politico-économique de l'agriculture de l'Uruguay, de la colonisation espagnole à la privatisation foncière de la fin du XIXème siècle -----	126
5 XXème siècle : développement des grandes cultures et de l'industrie sur la base de plans de soutien gouvernementaux -----	166
6 Endettement et diminution de la production familiale dans un contexte monétaire et de marché peu favorables à l'exportation-----	221
7 Crise charnière et mesures de libéralisation économique pour l'ouverture du secteur agricole aux investissements privés (1998-2011) -----	274
8 De 2011 à 2014 : reflux des <i>pools</i> de culture internationaux et recherche d'un équilibre agriculture-élevage avec les acteurs locaux -----	364
9 Une dynamique de développement au bilan social et environnemental mitigé, menacée par sa grande dépendance au soja -----	483
Conclusion générale -----	520
Bibliographie-----	535
Table des matières -----	551
Table des Figures -----	559
Table des Tableaux -----	563
Sigles et Abréviations -----	567
Définitions et termes vernaculaires -----	569
Annexes-----	571

“Toute politique agricole, comme toute politique économique, est donc un enjeu social majeur. (...) Toute politique agricole s’inscrit d’abord et avant tout dans un choix, ou tout au moins une préférence nationale, pour des structures de propriété et des structures d’exploitations définies » (Mazoyer et Roudart, 2002, Histoire des Agricultures du Monde, p.577)

INTRODUCTION

Depuis le début des années 2000, et particulièrement après la crise financière de 2008, on assiste au niveau mondial à d'importants investissements dans l'agriculture d'acteurs n'appartenant pas au secteur agricole. En Amérique Latine, ce phénomène a été facilité par les mesures de politique économique libérale des programmes d'ajustement structurel mis en place à partir des années 1990 par les Etats sous l'égide des bailleurs de fonds internationaux (FAO, Banque Mondiale...) (Akram-Lodhi, 2012 ; Llambí 2014 ; Svampa 2013).

Les investissements de capitaux dans la production de soja à grande échelle ont été l'une des formes majeures contemporaines d'investissement dans l'agriculture, visible en Argentine dès le milieu des années 1990 (Gras 2010). Le Cône Sud est ainsi rapidement devenu la première plateforme mondiale de production de soja avec plus de 116 millions de tonnes et 42 millions d'ha en 2007, formant selon les termes de Syngenta, la « république du soja ». Les taxes à l'exportation, qui sont inférieures sur les produits non transformés par rapport aux produits industrialisés, poussèrent également à cette orientation vers la production et l'exportation de *commodities* comme orientation de développement (Gras et Hernandez, 2013).

Ces investissements ont donné naissance à de nouvelles formes d'organisation et de gestion de la production agricole désignées sous le terme générique « d'agrobusiness ». La plus emblématique est celle des *pools* de culture (Guibert et al. 2011, Clasadonte et Arbeletche 2010, Clasadonte et al. 2013, Arbeletche 2010). Apparues dans les années 1990 en Argentine, ces sociétés consistent en la formation de réseaux pour la mise en place de

grandes cultures sur la base de terres prises en location à court-terme, et le recours à de la prestation de services agricoles pour réaliser les interventions culturales. Cette articulation du recours à de la prestation de services et de compétences de gestion et de commercialisation leur permet de gérer très peu d'actifs fixes. Ils recourent aux services d'un agronome pour le suivi des cultures, et s'appuient sur une organisation pointue de la gestion des flux d'intrants et de récolte, dont les achats et la commercialisation sont centralisés, afin de gagner en économie d'échelle externe. La mise en culture de grandes surfaces de terres (plusieurs dizaines de milliers d'hectares dans plusieurs pays) est facilitée par l'utilisation d'un paquet technique formé de semences de soja OGM résistantes à un herbicide total (glyphosate) et l'utilisation du semis direct, qui leur permet de mettre en œuvre un itinéraire technique très simplifié et peu coûteux. Ils sont caractérisés par une présence sur une large aire géographique, y compris transnationale dans le but de diminuer les risques agronomiques, climatiques et économiques des fluctuations de rendements.

S'ils ont été initialement formés par des investisseurs locaux, souvent issus eux-mêmes de la sphère agricole ou producteurs sur des terres en propriété, l'activité de ces structures fut ensuite développée en s'appuyant sur des fonds d'investissement ou l'émission d'actions en bourse, accentuant leur gestion par des acteurs non ancrés localement (Gras et Hernandez, 2013). Le rôle des principales sociétés mondiales négociantes en céréales et oléoprotéagineux est d'ailleurs souligné dans l'évolution qu'ont eue ces formes productives vers un fonctionnement plus étroit avec les marchés financiers par la cotation en bourse et l'utilisation exclusive des marchés à termes pour la vente des produits (Netzeband et Arbeletche 2014).

Fairbairn propose de la « financiarisation » une définition de Krippner (2011, 4) qui désigne le fait que « la tendance à faire du profit en économie ait lieu de plus en plus souvent par des canaux financiers plutôt qu'à travers des activités productives » (Fairbairn 2014, p.778). La définition d'Epstein, choisie par Clapp (2014) désigne quant à elle « l'importance croissante des marchés financiers, des motivations financières, des institutions financières, des élites financières dans la vie économique et la gouvernance de ses institutions, tant au niveau national qu'international » (Epstein, 2005, 3, cité par Clapp 2014, p. 798-799).

L'origine de ce phénomène trouve sa place pour Gras et Hernandez (2013) dans la mise en place d'un nouveau régime agroalimentaire au niveau mondial lié à une libéralisation de l'économie incitée par les institutions internationales et à une régulation par le secteur privé de l'activité agroalimentaire. Le Sud devint le lieu de « plates-formes productives » pour fournir en matières premières végétales les grandes entreprises

internationales et les marchés mondiaux, ce qui amena à transformer totalement l'espace socio-productif (Gras et Hernandez, 2013 ; Guibert et al., 2011).

Cette expansion a été rapide et s'est effectuée dans le Cône Sud sur des terres également utilisées pour l'élevage ou des terres boisées (Guibert, Velut, et al. 2011). Elle a été favorisée par des marchés internationaux porteurs de sources de devises mais a impliqué la mise en place de dépendances d'importations pour tout le secteur vivrier, posant la question de la sécurité alimentaire de cette région du monde. Outre l'intégration d'un nouveau capital technique standardisé et l'expansion spatiale des grandes cultures, ce phénomène se traduit par une pression foncière nouvelle. Ce phénomène recouvre donc des enjeux considérables : évolution inédite des achats de terres par des acteurs extra-agricoles et non ancrés localement, développement de formes de production hautement technicisées... Les territoires ne paraissent pas toujours bénéficiaires, parfois même menacés par les impacts sur leurs ressources (patrimoine naturel, eau, biodiversité...) et sur les populations locales (baisse de l'activité, exclusion des diffusions technologiques, problèmes de santé liés à l'usage des herbicides, exode rural...). La rentabilité financière à court-terme des cultures commerciales peut masquer, par les avantages immédiats qu'elle amène, des dysfonctionnements socio-économiques latents. Par ailleurs, certains manques d'infrastructures de communication dans les espaces ruraux augmentent les coûts et compliquent l'écoulement des productions, créant des inégalités de développement des territoires.

En Uruguay, de nombreuses études systémiques ont d'abord porté sur la compréhension du modèle des *pools* de culture et de leur mode d'implantation dans le pays (Arbeletche 2006; 2007; Clasadonte et Arbeletche 2010 ; Arbeletche, Ernst, et Hoffman 2010; Oyhantçabal et Narbondo 2010; Guibert et al. 2011; Guibert 2013). Des travaux furent ciblés sur l'étude de certains impacts, particulièrement sur l'agriculture familiale (Litre et al. 2007; Rossi 2010a; Arbeletche, Litre, et Morales 2010; Saravia 2010; Florit 2014...) et les cultivateurs à part-de-fruit¹ (Arbeletche, Ernst, et Hoffman 2010; Arbeletche 2010; Figueredo 2012; Netzeband et Arbeletche 2014; Fuentes, Mattoni, et Arbeletche 2014; Figueredo et Bianco 2014...). D'autres auteurs ont associé ce phénomène à une dynamique plus large d'accaparement de terres à laquelle d'autres types d'acteurs prennent part (Borras Jr. et al. 2012; D. Piñeiro 2012; D. Piñeiro 2014; Oyhantçabal, Narbondo, et Areosa 2014; Llambí 2014). D'abord guidés par la recherche de placements sécurisés par des détenteurs de capitaux, personnes individuelles ou sociétés anonymes, lors de la crise financière qui a secoué la zone au début des années 2000, ils ont ensuite été alimentés par les hauts prix des matières premières et la crise financière de la zone Etats-Unis – Europe de 2008. Ils ont alors

¹ forme de métayage dans laquelle le cultivateur loue des terres agricoles en l'échange d'un pourcentage du produit brut, ici entre 20 et 25%

plutôt été le fait de placements par des sociétés anonymes spécialisées dans la gestion de capitaux (Guibert 2013).

Ces auteurs parlent parfois « d'extranjerización » de la production, faisant référence à la part de plus en plus importante que prendraient des agents économiques non nationaux ou des sociétés anonymes dans les importantes surfaces de terres échangées pendant cette décennie, et à l'origine extranationale des premiers *pools*-de-culture qui occupèrent rapidement la majeure partie des surfaces cultivables à la fin des années 2010. Aujourd'hui l'étude des logiques intrinsèques qui portent cet *agrobusiness* montre une évolution dans la manière de considérer ce sujet et de l'étudier. Les informations sur les formes qu'il prend sont plus précises, mieux documentées, et amènent certains auteurs à le considérer avant tout comme une logique de gestion dépassant les frontières du secteur agricole, en lien direct avec l'expansion d'une économie globalisée et d'activités financières portée par des acteurs transnationaux, plutôt que comme une forme productive portée par des acteurs bien identifiés (Gras et Hernandez, 2013).

Une tendance similaire à la financiarisation de la filière grandes cultures existe dans le secteur de la viande bovine en raison de la demande mondiale soutenue. Ce secteur a ainsi été l'objet de l'apparition, particulièrement à la fin de la décennie 2000, de « global players », entreprises concevant leur stratégie d'expansion à l'échelle mondiale et opérant par fusion-acquisition pour maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur (Fèvre & Pouch 2013 ; Tregaro 2011). Elles investissent dans des infrastructures de production et d'abattage dans plusieurs pays possédant des avantages comparatifs forts sur ce maillon de la filière, et acquièrent des infrastructures de transformation au plus près des consommateurs avec des produits destinés aux GMS et aux chaînes de restauration rapide. Elles sécurisent ainsi leurs approvisionnements en diversifiant leurs sources de matière première et en fractionnant leur chaîne de transformation à l'échelle du globe, et jouent sur les taux de change et les droits de douane et en exportant des produits intermédiaires entre des entités lui appartenant. Ces IDE (Investissements Directs à l'Étranger) leur permettent d'opérer sur des marchés non accessibles depuis leur territoire d'origine.

En Uruguay, les mouvements massifs d'investissement de capitaux ont eu lieu entre le début des années 2000 et aujourd'hui, amenant à une nouvelle étape de transformation du paysage productif agricole du pays (Arbeletche et Gutiérrez 2010; Clasadonte et al. 2013; Guibert 2013; Gédouin et al. 2013). Cette expansion a signifié une transformation profonde des systèmes agraires, le développement de nouvelles filières et de nouvelles formes d'organisation de la production. Si elles ont au départ surtout touché le secteur des grandes cultures, ces transformations paraissent gagner les filières de production « traditionnelles » du pays, en particulier la viande bovine, dont les principales structures d'exportation de

l'aval furent rachetées au milieu des années 2000, faisant de ce secteur une autre cible privilégiée d'IDE² (Bittencourt 2009; Bittencourt et al. 2010; Gédouin 2011). Le bon positionnement des produits uruguayens sur les marchés mondiaux, et des conditions d'investissement incitatives proposées par l'Etat, ont facilité ces achats (Bittencourt et al. 2009; Piedracueva 2014).

Ces changements ont pris place dans des territoires auparavant essentiellement tournés vers l'élevage et la polyculture-élevage pour l'exportation de viande ou de laine produits sur la base de pâturage. L'Uruguay se présente comme une vaste plaine ondulée possédant un couvert végétal composé de plantes herbacées et légumineuses et parsemé de buissonnaies, bosquets et forêts-galeries, qui sous le climat tempéré à subtropical du pays, présente une croissance tout au long de l'année (Boulaine, 1968). Ces caractéristiques en ont fait depuis la colonisation une terre d'élevage bovin, puis ovin, pour l'exportation de cuirs, laine, viande salée, puis congelée ou réfrigérée (Morales, 2007). Ces productions ont été développées dans des systèmes agraires caractérisés par une concentration notable du foncier au sein de grandes exploitations de propriétaires-éleveurs absentéistes avec une force de travail essentiellement salariée. Dans les années 1990, les produits agricoles représentaient 60 à 70 % des valeurs des exportations de biens et services, dont une majeure partie provenait de la viande bovine. Près de 80% de la surface agricole étaient alors occupés par de la prairie permanente, 15% étaient cultivés ou plantés.

A la suite du développement de la sylviculture industrielle dans les années 1990, puis des grandes cultures, la sole nationale s'est profondément modifiée : 31% des surfaces agricoles sont aujourd'hui semées ou plantées (cultures de rente, fourrages, plantations sylvicoles) alors que la prairie permanente ne représente plus que 64% de la surface en 2011 (DIEA, 2013). En 2009, pour la première fois dans l'histoire du pays, les exportations uruguayennes de produits végétaux ont dépassé en valeur celles des produits de l'élevage bovin, indicateur de la profonde modification de la structure des exportations agricoles. La part des céréales – oléo protéagineux a explosé, occupant en 2013 la première place (32,7% avec 2900 millions de dollars), dont 3,52 millions de tonnes de soja (DIEA 2014). En deuxième place, la valeur des exportations de viande bovine a quadruplé, représentant 1300 millions de dollars soit 14,5% des exportations en 2013, alors que leur volume en tonnes a doublé depuis 1990. Les produits issus du secteur agricole représentent ainsi en 2013 environ 75% des valeurs des exportations et 12% du PIB, soulignant leur importance pour l'économie du pays (DIEA 2016).

Ces investissements dans le foncier et dans la production ont entraîné une augmentation exponentielle de son prix. En dix ans (2002-2012), l'équivalent de la moitié de

² Investissements Directs Etrangers

la surface du pays a fait l'objet de transactions, et la valeur d'acquisition des terres a été multipliée en moyenne par sept et jusqu'à 12 dans certaines zones. Les valeurs locatives ont également été l'objet d'augmentations inhabituelles, avec une multiplication par six de leurs valeurs. La surface de cultures de vente a triplé, passant de 0,5 à 1,5 millions d'hectares, dont une majeure partie en soja, culture quasi inexistante dans le pays il y a 15 ans (Garcia Prechac, *et al.*, 2010). Dans la filière viande, deux groupes brésiliens s'insérèrent notablement en Uruguay en 2005-2006 en réalisant des opérations de fusion-acquisition concernant six des dix principaux abattoirs d'exportation du pays (Bittencourt et al. 2010). Ils ont ensuite soutenu une transition vers une baisse de l'âge moyen d'abattage et visèrent la diversification des ventes sur de nouveaux marchés (Russie, Israël, Chine...). La valeur des ventes de bovins à l'exportation a triplé entre 2008 et 2014 (INAC, 2013), alors qu'augmentait également le nombre de bovins abattus (de 1,5 million en 1990 à 1,9 en 2000 et 2,1 en 2011). Ce mouvement s'est accompagné d'une concentration de la propriété et de la production : 20% des exploitations agricoles ont disparu entre 2000 et 2011, mouvement qui a touché essentiellement les exploitations de moins de 200 ha (DIEA 2014).

De nombreux travaux ont cherché à décrire et à comprendre les mutations profondes que ces mesures de politique économique et l'arrivée de ces formes productives nouvelles ont entraîné dans les rapports au foncier, l'organisation du territoire rural ou les relations villes-campagnes, (Neumann et al. 2008; Gautreau et Vélez 2011; Arbeletche, Ernst, et Hoffman 2010; Requier-Desjardins, Guibert, et Bühler 2015; ...). Mais peu se sont intéressés au secteur de l'élevage, au sein duquel l'émergence de grands groupes en Uruguay est plus récente et a été plus progressive. Des transformations techniques importantes touchent les exploitations d'élevage et sont à l'origine de l'augmentation en volume et valeur des exportations de viande bovine dans la décennie 2010 (Gédouin, 2011; Gédouin, *et al.* 2013). Nous questionnons la dynamique en cours en Uruguay où malgré cette entrée massive d'agents économiques se consacrant à la production de grandes cultures dans les années 2000, l'élevage était et reste un usager majoritaire, sinon substantiel de l'espace, et une activité économique centrale.

Quelle est l'origine et la teneur de ces changements techniques, les liens qu'ils peuvent avoir avec les récents flux massifs de capitaux vers le secteur agricole et les profondes transformations de l'usage des terres pour les grandes cultures ? Quel est le potentiel de différenciation sociale et économique que ces transformations portent au sein de systèmes agraires qui étaient organisés essentiellement autour de l'élevage bovin viande pour l'exportation, dans de grandes exploitations à la force de travail salariée ? Enfin, connaissant le caractère par essence mobile de ces capitaux investis dans l'agriculture, quelle peut être la durabilité des transformations contemporaines de ces systèmes agraires uruguayens, du point de vue de la création et de la répartition de richesses ?

Les changements qui affectent les systèmes agraires objets de ce travail se sont produits sur la base d'une modification de la répartition des ressources et des formes de leur valorisation. Ils ont aussi concerné la transformation de la connexion des producteurs entre eux, avec les autres maillons des filières et avec les marchés. Pour étudier ces dynamiques nous nous sommes basés sur le concept de système agricole, éclairant les interactions entre activités à la fois à l'échelle du système d'exploitation et dans un système sociotechnique et politique plus large, et inscrivant ces évolutions dans le temps long (Cochet 2011 ; Cochet et Devienne 2006). Il permet de se représenter les réalités agraires comme des systèmes complexes dans lesquels les éléments écologiques, techniques, économiques et sociaux ne peuvent évoluer indépendamment les uns des autres (Dufumier, 1996). Il s'appuie sur la compréhension des inégalités dans la répartition initiale des ressources, comme créatrice de différences entre les capacités d'accumulation des groupes sociaux. Il permet de mettre en valeur la manière dont cet état de fait crée une différenciation entre groupes sociaux, entre producteurs dans un contexte international, national, local en constante évolution (Mazoyer et Roudart 2002; Cochet et Devienne 2006; Cochet 2011a).

Nous avons, pour réaliser ce travail, choisi deux régions d'étude au pourcentage de terres cultivables et proximité des ports différentes, dont la production principale était dans les années 1990 la viande bovine, de manière à disposer de situations contrastées dans le moment et le degré d'expansion de formes productives financiarisées (cf. Figure 1). L'une (région de Young) est proche des ports, avec une part élevée de terres labourables, connue pour avoir été un foyer de développement de *pools* de culture au début des années 2000. C'est un plateau sédimentaire que nous avons divisé en deux sous-zones selon le pourcentage de terres labourables, déterminé par la pente des interfluves, qui augmente à mesure que l'on s'éloigne du centre du plateau où se trouve la ville de Young, et l'exclusion des fonds de talweg et bords de cours d'eau (zones d'interfluves larges à 70% de terres cultivables en semis direct, zone d'interfluves étroits à 50% de TC). La seconde région (région d'Ansina) est plus éloignée des ports, avec un pourcentage de terres labourables inférieur à la précédente (40% environ), et ayant connu un processus d'expansion de formes productives financiarisées à partir de 2008. Nous y avons distingué trois étages écologiques, interfluves cultivables, plaines alluviales anciennes très planes recouvertes de prairies permanentes et utilisées pour la riziculture, lit majeurs des fleuves recouvert de forêts-galeries parsemées de clairières avec de la prairie permanente.

Localisation des 19 départements d'Uruguay



Figure 1: localisation de l'Uruguay et des deux régions d'étude

Pour mieux délimiter ce travail, nous avons précisé grâce à la littérature existante, l'origine, le fonctionnement et les impacts connus des formes productives financiarisées sur l'usage du foncier, la structure et la dynamique de la production (Chap. 1). Nous nous sommes également appuyés sur les travaux existants en agriculture comparée dans d'autres régions du monde concernant la teneur des impacts sur les systèmes agraires de l'expansion de formes de production en réseau. Les travaux menés dans le cadre des *Agrarian Studies* et *Peasant Studies* concernant l'impact de l'expansion de ces formes productives sur les différenciations sociales et les inégalités dans le monde rural, ainsi que la manière dont elle questionne les analyses classiques de la question agraire, nous ont permis d'enrichir notre questionnement (Chap. 2). Les deux chapitres suivants nous ont permis de préciser la méthodologie de diagnostic agraire que nous avons choisie (Chap. 3) et les caractéristiques des agroécosystèmes des deux régions qui sont le support de notre travail (Chap. 4).

Nous avons ensuite détaillé en cinq chapitres les résultats de nos analyses. Les trois premiers font le point sur les origines du modèle agro-exportateur centré sur les filières d'élevage bovin viande et ovin pour la laine et ses liens avec la structure concentrée de la propriété foncière en Uruguay. Nous analysons ainsi les raisons de l'absence apparente de

redistribution ou de fragmentation du foncier entre le début et la fin du XX^{ème} siècle, facilitant l'expansion des formes financiarisées contemporaines. Le chapitre 5 retrace les fondements de la constitution de la propriété foncière en Uruguay depuis la colonisation jusqu'à l'institutionnalisation de la propriété privée en faveur de grands propriétaires-éleveurs, répondant à des intérêts commerciaux agro-exportateurs, et donnant à la population rurale un rôle de force de travail salariée. Le chapitre 6 fait le point sur les tentatives, au cours du XX^{ème} siècle, de mise en place d'autres modes de faire-valoir du foncier, associé au développement des grandes-cultures, de l'industrie du pays et du marché intérieur, et l'impact qu'elles eurent sur les systèmes agraires. Nous soulignons également dans ce chapitre les raisons de l'échec de ces mesures, amenant à un régime dictatorial, et la manière dont l'équilibre des systèmes agraires s'est de nouveau modifié avec l'arrêt des soutiens agricoles et la mise en place progressive de mesures libérales. Le chapitre 7 nous permet de détailler les mesures économiques et de politique agricole prises dans les années 1980 au sortir de la dictature dans le cadre des politiques d'ajustement structurel avec le soutien des Institutions Internationales, et comment elles impactèrent la dynamique de différenciation des systèmes de production en entraînant un endettement plus ou moins marqué des producteurs.

Dans les deux chapitres suivants, nous abordons le détail du contexte et de la teneur des transformations contemporaines des systèmes agraires, impulsées par l'endettement et le blocage de l'accès aux capitaux bancaires amenant au recours au financement du secteur agricole sur la base de capitaux privés. Dans le chapitre 8, nous détaillons la manière dont la crise financière du Cône Sud du début des années 2000 fut à l'origine de nouvelles mesures économiques libérales visant à relancer l'économie, et d'importants mouvements de capitaux vers le secteur agricole uruguayen depuis l'Argentine. Nous détaillons les formes de leur investissement entre achats de foncier et développement de *pools* de culture, ainsi que l'investissement de capitaux brésiliens dans l'aval de la filière viande, et leurs premiers impacts sur la structure des systèmes agraires et l'évolution des rapports de production. Dans le chapitre 9, nous faisons le point sur les premiers impacts du reflux de ces investissements de capitaux privés liés à la baisse des prix du soja et à de premières mesures de régulation des usages du foncier. Nous détaillons alors le fonctionnement technico-économique des systèmes de production présents issus de cette trajectoire de différenciation dans chacun des systèmes agraires de nos régions d'étude, leurs modes d'accès au foncier et aux capitaux productifs, ainsi que la création de valeur ajoutée par unité de surface et d'emploi. Dans le chapitre 10, nous analysons la différenciation socio-économique des groupes d'acteurs qui composent ces systèmes agraires et la place prise par les formes de production financiarisées. Nous analysons le fonctionnement économique et technique des systèmes de production en place et la répartition des richesses produites au sein des systèmes agraires.

Ce travail de recherche a été mené en codirection au sein de l'UMR PRODIG, dont fait partie AgroParisTech, et de l'UMR SELMET dont fait partie le CIRAD, entre novembre 2012 et décembre 2016, et a bénéficié d'un contrat doctoral du MESR. Il a bénéficié dès son départ de collaborations dans le cadre du projet ANR Systerra MOUVE³ (2010-2014), mené par l'INRA et le CIRAD, et d'appuis de la part de la faculté d'agronomie de l'UDELAR en Uruguay, de l'Instituto Plan Agropecuario, ainsi que du Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural de l'Universidade Federal do Rio Grande do Sul à Porto-Alegre. Il a aussi bénéficié d'appuis dans le cadre du programme Cofecub-ECOS Sud Uruguay de l'université Paris XIII.

³ Ce projet visait à comprendre les transformations de l'élevage herbivore dans le monde et se déroulait sur plusieurs terrains dont, en Amérique du Sud, l'Uruguay avec le biome pampa - campo.

1 Emergence de l'agrobusiness, développement du soja et financiarisation de l'agriculture pampéenne

Le processus de *landgrabbing* et de financiarisation de l'agriculture dans le Cône Sud est au centre d'une ample littérature depuis le milieu des années 2000, parce qu'il a contribué à transformer profondément la structure agraire jusqu'alors principalement organisée autour de l'élevage bovin viande dans des exploitations capitalistes à salariés ou de polyculture-élevage familiales (Gras et Hernandez 2013). Ce chapitre a pour objectif de proposer un rapide état de l'art des recherches effectuées sur cette expansion contemporaine de l'agrobusiness en Uruguay et en Argentine. Nous nous sommes attachés plus particulièrement à relever les travaux traitant des formes qu'il prend et des impacts qu'il a sur les transformations des systèmes de production et la distribution des ressources productives (foncier, capitaux, force de travail) et à identifier les limites et interrogations soulevées par ces apports.

1.1 Formes productives agricoles de capitaux mobiles, de l'Argentine des années 1990 à l'Uruguay des années 2000

Evoqué comme la « deuxième révolution des pampas » (Hector Huergo cité par Gras y Hernandez, 2013), un « nouveau paradigme agricole » (AAPRESID⁴ cité par *ibid.*), l'agrobusiness du soja, est par sa rapidité de changement un objet de recherche sans cesse renouvelé. Le concept d'agrobusiness est issu du travail de John Davis et Ray Goldberg (1957, cité par Gras et Hernandez (2013)) pour qui le secteur agricole devait dépasser la dichotomie agriculture / industrie et opérer une intégration verticale. Cette intégration le

⁴ Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa - association argentine de producteurs en semis direct

transforme en un maillon d'une « chaîne de valeur », le consommateur étant le point de départ de cette chaîne. Son développement a été permis par l'effacement du rôle de l'Etat comme régulateur de l'innovation et des marchés dans les années 1990, en lien avec l'application des plans d'ajustement structurels imposés par les bailleurs de fonds internationaux (Gras et Hernandez 2013)). Les *pools* de culture évoqués en introduction en sont une forme emblématique. La multiplicité des dimensions concernées par le développement de l'agrobusiness, à la fois technologiques, productives, sociales et identitaires sont résumées par Gras et Hernandez (2013) qui en proposent une vision globale.

1.1.1 Piliers du développement de l'agrobusiness du soja et de l'agriculture de firme

Selon Gras et Hernandez (2013), le développement de l'agrobusiness du soja initié en Argentine dans les années 1990 fut possible grâce à deux éléments centraux formant un premier pilier de son fonctionnement, les biotechnologies et les technologies de l'information. L'introduction des semences de soja OGM fut effectuée conjointement à celle d'innovations dans les intrants et dans le matériel utilisé, à savoir l'utilisation d'un herbicide total et le semis direct. Ce paquet technique induit et influence tout le processus de production : il est centré uniquement sur un type de semence, un type de traitement, un type de matériel adapté, un mode d'organisation du travail et de gestion de la production. L'agro-industrie de vente d'intrants les diffusant s'est concentrée, formant des maillons intermédiaires administrés par les mêmes acteurs que l'industrie demandeuse de *commodities*, canalisant les relations commerciales amont et aval (Gras et Hernandez 2013). Pour l'adaptation locale de leurs semences et itinéraires techniques, les entreprises d'amont purent s'appuyer sur les organismes de recherche nationaux qui étaient fragilisés par la rigueur budgétaire des années 1990 et étaient à la recherche de financements privés. Un plan de rigueur budgétaire était en effet appliqué par le pays dans le cadre des accords passés avec les Institutions Internationales pour le refinancement de la dette. La demande des entreprises de l'aval représenta pour elles une opportunité de financement, entraînant leur subordination à des intérêts privés, et la perte de capacités de régulation de l'Etat vis à vis des axes de recherche de ses Institutions (Gras et Hernandez 2013).

Le deuxième pilier de développement de l'agrobusiness mis en avant par Gras et Hernandez est financier. Les années 1990 marquèrent en effet le début de l'utilisation des marchés à terme par les négociants en céréales et par certains grands producteurs pour couvrir leurs risques suite à l'assouplissement de la réglementation et la dérégulation des échanges. Son développement commença plus particulièrement en Argentine à partir de

1996-1997, avec l'utilisation des marchés à terme de Chicago (Gras et Hernandez 2013 ; Gras et Bidaseca 2010). Cette couverture des risques du capital investi dans la production eut une influence sur la spécialisation productive, en orientant la production vers les cultures qui pouvaient être couvertes sur ces marchés. Durant les années 1990, les marchés de matières premières où il était possible d'acheter et vendre à termes sans limitation se développèrent. Les capitaux provenant de banques comme d'institutions financières commencèrent à circuler à travers des fonds d'investissement, couplant le système productif à des logiques financières sur lesquelles les politiques locales ou nationales n'ont pas de prise. Elles amenèrent les producteurs à privilégier l'atteinte de bons résultats financiers à celui de bons résultats productifs ou agronomiques (Gras et Hernandez 2013). La production a ainsi été concentrée sur peu de cultures différentes, faisant fi des variations locales, amenant les territoires à être utilisés comme des plateformes de production.

Le dernier pilier est organisationnel. Les transformations concernant l'organisation du travail se sont axées plus particulièrement sur la tertiarisation et la spécialisation technologique. La « tertiarisation » désigne le fait de passer contrat avec un tiers pour faire réaliser une tâche qui généralement nécessite un équipement particulier, plutôt que de la réaliser soi-même en investissant dans cet équipement. Cette possibilité de création d'une entreprise de prestation de services a été vue comme une opportunité de « faire des affaires » par des acteurs qui parfois n'avaient rien à voir avec le secteur agricole. Cette logique de prestation de service s'est accompagnée d'une demande de spécialisation et de formalisation du travail poussée (matériel à la pointe des innovations technologiques, formalisation des contrats de travail et formation des salariés), mais aussi d'une fragmentation du processus productif (Gras et Hernandez 2013). La sous-traitance de la production est vue comme une manière pour ces acteurs de se « concentrer sur la rentabilité des actifs dans chaque unité de production alors vue comme un « centre de profit » à part entière » (Guibert 2013, p.86).

La rentabilité de ces formes productives est issue de la capacité à tirer profit des transactions propres à chaque étape du processus productif et de la mise en concurrence possible des acteurs les effectuant. Cette mise en concurrence porte tant sur la négociation des coûts de services que sur l'achat et la vente d'intrants et des types de semences utilisées. La géométrie du réseau fluctue en fonction des intérêts, variations et nécessités du marché, et n'est pas limitée au secteur agricole. Elle peut, selon l'intérêt du moment, viser à la création de liens entre secteurs économiques divers (branches d'activités diverses : de l'agricole à l'extraction minière en passant par l'industrie et les activités financières), formant de nouvelles alliances. Pour manager ces réseaux, les dirigeants de ces entreprises s'appuient sur un savoir-faire particulier de gestion de « holdings » (sociétés de portefeuilles, entreprises qui ne produisent ni biens ni services mais détiennent des actions d'autres

entreprises), mais aussi une compréhension fine du fonctionnement de l'économie globalisée. Bien que menant des activités dans le secteur agricole, leur identité de travail n'est plus liée à la terre mais à la pratique de la gestion de ces transactions, formant une identité sociale nouvelle. Elle traduit de nouveaux modes d'accumulation liés au capital financier, qui s'appuie sur des interrelations complexes (Gras et Hernandez 2013, Gras et Bidaseca 2010). Ce « découplage » fut également à l'œuvre dans la séparation entre la propriété de la terre et sa gestion productive, marquant la transformation des rôles de la terre et du travail au sein du système (Gras et Hernandez 2013, Gras et Bidaseca 2010).

Pour Requiers et al., ces formes productives en agriculture s'identifient pleinement à l'entreprise, leurs représentants utilisent pour les décrire un vocable faisant référence « d'un côté, dans une perspective schumpétérienne, à la pratique de l'innovation basée sur la maîtrise de compétences et de processus cognitifs et, de l'autre, en référence à la théorie de la firme (Baudry, Dubrion, 2009), à un objectif de valorisation maximum du capital. Elle embrasse également les mutations des formes organisationnelles de l'entreprise agricole, celle-ci ne correspondant plus obligatoirement à la catégorie traditionnelle de l'exploitation. » (Requier-Desjardins, Guibert, et Bühler 2015, p.48). Pour Purseigle et Chouquer (2013), il y a « agriculture de firme » « chaque fois qu'une entreprise à dominante tant financière et spéculative qu'agricole explore de nouvelles façons de créer du profit à partir de la production de *commodities*, inversant de façon significative le sens de la relation entre « finance » et « production », « objectif » et « activité », « support foncier » et « réalités d'entreprise » » (Purseigle et Chouquer 2013, p.9). Ces formes représentent donc pleinement une rationalité nouvelle de gestion de la production, de rapport aux ressources et à la création de richesse.

Pour Purseigle et Hervieu (2009), cette agriculture de firme « fait naître deux phénomènes : l'un d'abstraction-financiarisation organisation de la production en fonction des marchés ; l'autre de précarisation-assujettissement, faisant ressurgir parfois des situations de néoservage, de non-droit et de paupérisation absolue de la main-d'œuvre. » (Purseigle et Hervieu 2009, p. 192) et d'introduction de main d'œuvre clandestine. Parmi ces formes de production répondant à la dénomination d'agriculture de firme, Purseigle (2012) fait une distinction entre des formes d'agriculture « par délégation », sous-traitant l'ensemble du processus de production, et des formes « hautement capitalistiques », en lien direct avec les marchés financiers. Purseigle et Hervieu (2009) définissent la forme de production « hautement capitaliste » comme « installée sur les marchés des matières premières » (Purseigle et Hervieu 2009, p.189).

Ils en distinguent deux sous-types : un premier initié par des multinationales ou des fonds d'investissements dans lesquels abondent financeurs privés et banques. Il a pour but

d'investir dans le foncier en Europe de l'Est par exemple, ou encore de mettre en place des *pools* de culture tels que ceux présents dans le bassin du Rio de la Plata, afin de sécuriser le placement des actifs dans un contexte d'instabilité des marchés boursiers. Les placements sont de plus ou moins long terme, et répondent à des « logiques purement financières, spéculatives et commerciales ». Pour Purseigle et Hervieu, ces formes sont « peu administrées ou, au mieux, régulées par le marché boursier » et doivent leur émergence à « l'intégration de l'agrochimie et des semences aux secteurs bancaires et industriels » (*ibid.*, p. 190). Celles-ci se distinguent d'un autre sous-type, « fondé sur une sécurisation et un approvisionnement de pays mobilisant des fonds souverains qui participent d'une « nouvelle géographie de la richesse » agricole » (p.191), « apportant des réponses aux Etats ne pouvant assurer leur propre sécurité alimentaire (...) qui peut reposer sur des accords bilatéraux entre Etats ».

Ces formes d'agriculture de firme réorganisent l'espace et engendrent de nouveaux « aménagements, structures agraires et flux (produits, capitaux, travailleurs) » (Purseigle et Chouquer 2013, p.10). Pour Purseigle et Chouquer (2013), « l'emprise spatiale de ces entreprises agricoles provoque de vastes recompositions sociospatiales locales souvent exacerbées par une action publique tantôt absente tantôt relais d'acteurs puissants inscrits dans des réseaux multiscalaires (locaux, régionaux, globaux). » (Purseigle et Chouquer 2013 p.12). Leur fonctionnement leur permet de se soustraire aux rapports « classiques » présents dans les filières et à certains intermédiaires. Malgré cette idée « d'a-territorialisation », une certaine spécialisation régionale vers l'agro-exportation liée à l'agriculture de firme est visible dans ces travaux, qui laisse penser que l'indépendance au territoire n'est pas si poussée que les grandes échelles de travail gérées par ces firmes peuvent nous le laisser penser de prime abord. La présence de l'Etat dans cette dynamique passe au départ par des subventions directes ou plus souvent indirectes (crédits d'impôts, zones franches) aux grandes entreprises, effectuées sous l'argument de la nécessité d'investissements et l'accès à des marchés dynamiques afin de réduire la pauvreté (Llambí 2014).

1.1.2 Autres IDE en Uruguay, la maîtrise de la filière viande bovine par des sociétés internationales

Le mouvement d'agrobusiness ne s'applique pas que dans le secteur des grandes cultures, bien qu'elle en soit l'application la plus emblématique et la mieux documentée. L'émergence de *global players* de la viande est l'un des phénomènes les plus visibles et emblématiques des transformations actuelles du secteur des viandes au niveau mondial, en lien avec la globalisation de l'économie. L'expression *global players* désigne des entreprises

concevant leur stratégie et leur activité à l'échelle mondiale, et détenant une part de marché significative de leur secteur d'activité (Tregaro 2011; Fèvre et Pouch 2013). Leur objectif est de développer leur activité en tirant profit des accords bilatéraux et des différentiels économiques des pays dans lesquels ils s'implantent (coût de la main d'œuvre, coûts des matières premières), et de réduire les risques sanitaires (ex., épizootie amenant à un blocage des exportations), soit à « articuler de façon optimale avantages microéconomiques propres à chaque firme et avantages comparatifs des nations et des territoires sur lesquels elles envisagent de s'implanter » (Fèvre et Pouch 2013, p.91).

Leur stratégie est d'être présentes à la fois dans des territoires présentant des avantages pour la production et au sein des territoires de consommation grâce à la fusion-acquisition d'outils industriels plutôt que par création de nouvelles unités. La transformation des produits carnés réalisée au plus près des consommateurs leur permet de diminuer le coût marginal de production en économisant les coûts variables liés au transport et aux droits de douane et de mieux contrôler le risque sanitaire et les transports afin d'approvisionner au mieux les bassins de consommation (Tregaro 2011; Fèvre et Pouch 2013). Ces firmes entraînent ainsi des transferts de capitaux sud-sud, voire sud-nord, illustrant « les mutations de la hiérarchie de l'économie mondiale » et incarnant la structuration – intégration de l'espace productif mondial (Fèvre et Pouch, 2013). Pour Fèvre et Pouch (2013), c'est aussi un signe de la reconfiguration de l'économie mondiale agricole qui devient multipolaire, alimentant les tensions à l'OMC et l'incapacité à boucler le cycle de Doha. Les négociations portent en effet notamment sur l'ouverture des marchés européens et états-uniens aux produits de ces pays émergents et particulièrement du Brésil.

Parmi les entreprises brésiliennes, Marfrig se positionne aujourd'hui comme « pourvoyeur de protéines au niveau mondial » (Morales Grosskopf 2011), ce qui fait doucement écho à la « république du soja » de Syngenta, dans un contexte où les demandes de protéines sont prévues croissantes. Les firmes brésiliennes qui réalisaient 1 milliard de \$ d'IDE entre 1991 et 2000, en réalisèrent 12 milliards entre 2003 et 2008 (Fèvre et Pouch, 2013). La manière dont ces transformations majeures de l'aval de la filière viande bovine en Amérique latine, joue sur la structuration du secteur de la production (capital technique, différenciation des systèmes de production) est néanmoins encore peu documenté. Cela nous permet néanmoins de souligner que les investissements réalisés dans le secteur productif agricole paraissent toucher toutes les principales filières d'exportation. Nous y distinguons donc l'intérêt d'une approche traitant des transformations à l'œuvre à l'échelle d'une région de production, afin d'embrasser l'ensemble des activités productives et leurs interactions, leur cohérence.

1.2 Mouvements d'achat de terres en Uruguay

Si le développement de ces nouvelles formes productives amène à questionner la dynamique foncière qui permet leur développement (Gras et Hernandez, 2013), le Cône Sud n'est également pas exempt de mouvements d'achats de terres. Guibert et al. (2011) relèvent la recherche croissante de terres dans la région par des investisseurs européens (UAG, Pergam Finance, etc.), que Gras et Hernandez (2013) identifient comme l'une des facettes de la stratégie de gestion des actifs déployée par l'agrobusiness. Des investissements massifs dans les terres ont lieu au niveau mondial depuis 2008 à la fois pour la stabilité de cet investissement, parce qu'il est possible de spéculer pour valoriser les terres achetées, mais aussi pour sa portée stratégique vis-à-vis des approvisionnements alimentaires de la part d'Etats avec peu de terres (Oyhantçabal, Narbondo, et Areosa 2014). Le *landgrabbing* en Uruguay est néanmoins surtout le fait de l'expansion d'investissements financiers au sein du secteur agricole (Borras Jr. et Franco 2012; Rulliyal, 2012, cités par Oyhantçabal, et al., 2014).

Les caractéristiques de la dynamique de *landgrabbing* - ou accaparement de terre - en Amérique du Sud et Caraïbes sont distinctes de celles premièrement apposées à ce phénomène par les organisations internationales et les ONG, qui correspondent surtout aux caractéristiques du phénomène présent en Afrique et Asie. Il était alors décrit comme le produit d'une stratégie d'Etat liée à la sécurité alimentaire, en lien direct avec la crise des prix des matières premières de 2008, et avec des impacts négatifs forts et immédiatement visibles sur les populations et sur leur sécurité alimentaire. Borras Jr. et al. (2012) donnent du *landgrabbing* une définition englobant « toute forme d'accaparement et de concentration du foncier »⁵. Si l'on prend l'exemple de l'Uruguay, selon des données FAOstats de mai 2012, 19,61% des terres du pays ont fait l'objet d'accaparement. Entre 2000 et 2013, 7,5 millions d'hectares, soit 46,3% du territoire, ont été l'objet de transactions. Un peu moins de 1 million d'ha étaient loués avec des prix de location passées de 28\$/ha à

⁵ Borras Jr. et al. (2012) se sont basés sur les 17 études FAO de 2011 qui recensent l'ampleur du phénomène de *landgrabbing* en Amérique Latine et Caraïbes pour montrer que de grandes extensions de terres sont l'objet de transactions, et que c'est un phénomène intense dans tout le sous-continent, qui est conjoint à l'émergence de secteurs non-alimentaires de valorisation des produits : soja, huile de palme, canne à sucre, maïs, plantations forestières... Ils insistent sur l'importance de resituer le *landgrabbing* par rapport au fonctionnement contemporain du capitalisme mondial. Akram-Lodhi (2012) définit de son côté le « *landgrabbing* » comme un processus qui à la fois appuie la restructuration capitaliste de l'agriculture mondiale et approfondit la crise globale des moyens de subsistance. Il le replace comme facilitateur d'un élargissement et approfondissement intensifié de l'agriculture industrielle à l'échelle mondiale, justifié par le soutien d'une alimentation bon marché nécessaire à l'accumulation du capital. Selon lui, cela ne résoudra pas les contradictions biophysiques et sociales de l'agriculture industrielle capitalisée, et risque d'intensifier les problèmes d'exclusion sociale basée sur le manque d'accès à la nourriture.

167\$/ha en moyenne en 2013. Les achats de terre ont représenté une valeur de 10,4 milliards de US\$ échangés.

Si des Etats étrangers sont présents indirectement via des entreprises dont ils sont actionnaires, ce ne sont néanmoins pas les principaux acteurs de ces transactions (Oyhantçabal, Narbondo, et Areosa 2014). Par contre, il y a bien un phénomène intense de concentration des terres par des entreprises nationales et internationales. 27 entreprises possèdent ainsi 1,67 millions d'hectares (10% du pays), parmi lesquelles en premier lieu des entreprises forestières et de production de pâte à papier Montes del Plata, StoraEnso, Solidium, Arauco, UPM... Ce phénomène de concentration de la propriété foncière ajouté à l'augmentation des tailles des unités de production de grandes cultures a amené à l'explosion de l'indice de Gini concernant la distribution du foncier agricole, qui est passé de 59,6% à 72,8% entre 2002 et 2007 (100% indiquant une très forte inégalité et 0 une distribution équitable) (Arbeletche 2010). Un état de fait particulier à l'Uruguay est que ces accaparements de terres n'ont pas été associés à une expulsion violente de producteurs (Oyhantçabal, 2014).

Selon Borrás Jr. et al. (2012), ce qui sous-tend la volonté de contrôle de grandes extensions de terres pour la production de protéines végétales par ces entités se base sur la possibilité de faire face à plusieurs crises simultanées : nourriture, énergie, climat, marchés financiers et ressources pour de nouveaux réseaux globaux de capitaux. Cela correspond à une reconfiguration globale du capital et de nouveaux impératifs et stratégies d'accumulation. Borrás Jr. et al. (2012) introduisent la notion de flex-crop au cœur du phénomène : une culture qui peut avoir plusieurs usages, selon les cours du marché (alimentation humaine ou animale, utilisation industrielle...), comme c'est le cas du soja, du maïs, de la canne à sucre. Ils considèrent l'engraissement bovin, dont le rôle reste central, comme un destinataire flexible de ces cultures : tour à tour et selon les cours, basé sur le pâturage d'herbe ou sur plus ou moins de céréales, avec un modèle de feed-lot inspiré des USA, tout en gardant un lien au pâturage.

Ils proposent donc de revoir la notion de *landgrabbing*, associée à l'idée de propriété, et de s'intéresser à celle de « control grabbing », la prise de contrôle de ressources dans le but de s'en approprier les bénéfices, ce qui amène Borrás Jr. et al. à parler d'échelle d'investissement en capital plutôt que d'extension de terres (Wolford 2009; Borrás Jr. et al. 2012). Ils reprochent à la première définition donnée par les Institutions Internationales de ne pas permettre de prendre en compte des phénomènes sous contrats de production, de location, des accaparements de ressources minières, de vignobles... dont les surfaces sont plus modestes. Cela permet de mettre en lumière par ailleurs le rôle et l'identité des possesseurs de capitaux qui ne sont pas directement engagés dans l'acquisition de terres.

Partant de cette nouvelle définition dont ils soulignent toute la composante relationnelle et politique, ils montrent sur ces bases que le phénomène est ample et généralisé en Amérique Latine, et somme toute bien antérieur à la crise de 2008. Il est caractérisé par une origine intra-régionale du capital, parfois d'entreprises ou investisseurs des états du Nord (Europe, Canada) s'associant avec des investisseurs locaux permettant une insertion locale plus facile (Borras Jr. et al. 2012).

Les institutions internationales et la « gouvernance globale » s'implique vis-à-vis de ce phénomène à travers les règles du jeu définies par les agences multilatérales (FAO, FIDA, PMA) et par les programmes internationaux de développement (agenda international) (Banque Mondiale, CAF, etc.) (Llambí 2014). La Banque Mondiale promouvait ainsi la vente à des fonds d'investissement comme moyen de développement pour les pays concernés, allant jusqu'à mettre en place un fonds de couverture de risques non-commerciaux (MIGA Multilateral Investment Guarantee Agency, risques politiques par exemple) pour les managers des fonds afin d'attirer des investisseurs (Isakson 2014).

Les terres visées ne sont généralement pas des terres marginales (« idle land »), comme cité par les institutions internationales dans leur guide de bonne conduite des achats de terres (Isakson 2014), mais plutôt des terres déjà en production, bénéficiant de bonnes infrastructures de transport et / ou d'irrigation. Ces stratégies nuancent le débat sur « l'étrangérisation », et supposent aussi un renforcement de l'investissement de capitaux nationaux dans le secteur agricole (Borras Jr. et al., 2012). Par ailleurs, l'identité des investisseurs n'est pas seulement caractérisée par un lien à l'industrie agroalimentaire, on y retrouve des compagnies minières et de production d'énergie, reflétant le rapprochement de ces deux secteurs. Les territoires où ont eu lieu ces accaparements étaient déjà caractérisés par une grande concentration foncière et la gestion via des systèmes capitalistes avec une population rurale salariée. Cette population s'est donc selon eux intégrée à ces nouvelles formes productives ou a été sujette à des déplacements ou un exode sans qu'il y ait expulsion des terres (Borras Jr. et al., 2012). Les impacts sont multiples et déjà relevés : dépossession, insécurité alimentaire, intégration à l'industrie...

Par ce biais, la séparation entre possesseur des terres et exploitant, ainsi que le manque de contrôle des marchés du foncier s'en trouvent renforcés. Le fait d'ajouter de la valeur au foncier avant de le revendre crée par ailleurs un seuil économique d'accès au foncier plus élevé, excluant d'autant plus les petits exploitants (Fairbairn 2014). Borras et Franco (2012) soulignent également que l'un des effets immédiats de l'augmentation du prix des terres est la résistance plus forte encore des classes propriétaires aux politiques de redistribution foncière. Enfin, la vision court-terme de l'investissement inscrite dans l'objet même de certaines de ces sociétés peut entraîner une absence d'attention pour la

préservation des ressources, un accroissement de la liquidité, une grande fluctuation des prix (Fairbairn 2014).

Les récentes politiques mises en place pour freiner le phénomène ont eu tendance à viser les achats portés par des Etats étrangers au lieu de la logique financière plus communément à l'œuvre en Amérique Latine. Le rôle joué par l'Etat dans ces investissements dans les achats de terres est souvent ignoré ou sous-estimé, alors que tour à tour il promeut ces investissements de capitaux étrangers ou promeut les investissements à l'étranger par des entreprises nationales (Borras Jr. et Franco 2012). Les législations sur la question foncière et de propriété des terres, et leur application ou non, est une forme d'action de soutien. Il existe en Amérique Latine selon Llambí (2014) une tendance à disposer d'une législation protectrice, d'une reconnaissance constitutionnelle de la priorité nationale et des droits des communautés ou minorités, qui présente un large déficit d'application. Les prétextes souvent invoqués par les gouvernements nationaux lors de conflits sont que « ces ressources appartiennent à la Nation, pas aux communautés locales ou groupes ethniques » (Llambi, 2014, citant Bobbington, 2012). Les auteurs insistent donc sur l'importance de se focaliser non pas sur les changements de propriété mais sur le caractère et la direction des changements dans les relations sociales de propriété⁶ (Borras Jr. et Franco 2012).

Quand il n'y a pas eu violence ou expulsion, la « désagrarianisation » (dégradation du lien à une composante agraire des modes de vie) des populations rurales est soulignée. Elle se traduit par la diversification des sources de revenus des populations rurales et sa concentration sur des sources de revenus hors exploitation, au service des structures mettant en place ces productions industrielles (Borras Jr. et al., 2012). Mais les conclusions des 17 études FAO ne donnent aucune indication sur l'ampleur de ce phénomène ni sur ses mécanismes. Surtout, les auteurs considèrent qu'il existe et va exister des niveaux et conditions diverses d'incorporation à ce phénomène qui sont essentiellement fonction de la structure agraire et des institutions préexistantes parmi lesquelles l'histoire de la formation des classes rurales, les relations Etat-paysans, l'union de marchés et les mouvements agraires. Les auteurs posent donc comme incontournable une approche par les classes sociales pour comprendre les trajectoires agraires et les liens entre capital et Etat, car ce sont selon eux quasiment toujours les liens capital-états qui caractérisent et mènent le processus de *landgrabbing*. Ils insistent sur le besoin de recherches empiriques.

⁶ La nature de ces changements peut être la redistribution de terres privées aux paysans avec peu ou pas de terres, la distribution de terres d'Etat, la non-distribution (statu quo et perpétuation des rapports existants), ou la re-concentration dans les mains des classes dominantes (Borras Jr. et Franco 2012).

1.3 Impacts relevés de l'expansion de l'agrobusiness sur les producteurs présents

1.3.1 Acteurs présents sur les territoires d'expansion de l'agrobusiness du soja au début des années 2000

Arbeletche et Carballo (2006; 2009), Arbeletche, Ernst, et Hoffman (2010), Guibert et al. (2011), Guibert (2013) ont cherché à distinguer des types parmi les acteurs de ce mouvement de financiarisation agricole dont ils relèvent la présence en Argentine, en Uruguay, au Brésil, au Paraguay et en Bolivie. Si certains des agents économiques concernés paraissent nouveaux dans le secteur agricole, ils distinguent différents types de producteurs de grandes cultures qui étaient présents sur les territoires étudiés et se sont transformés pour intégrer ces nouvelles rationalités de production. Une première « typologie » d'acteurs présents est proposée par Arbeletche et Carballo dès 2006. Elle visait à comprendre l'identité des acteurs qui s'insèrent dans la production et l'adaptation des producteurs restants dans le secteur des grandes cultures. Ils y séparèrent les producteurs « traditionnels » des « nouveaux acteurs », parmi lesquels les grands *pools* de culture étaient mis en avant. Une typologie concernant l'ensemble du Cône Sud fut ensuite proposée par Guibert et al. en 2011, qui enrichit le travail cité précédemment. La distinction entre acteurs « traditionnels » d'origine locale et *pools* de culture fut conservée. Une nouvelle lecture de cette typologie est proposée par Guibert dans un article de 2013 portant sur les « formes associatives de production » en Argentine et Uruguay. Dans cet article, la dichotomie entre acteur local et société en réseau n'est plus si marquée. Guibert inclut dans les sociétés en réseau une catégorie qui recouvre des producteurs locaux qui se sont approprié certains des outils et du fonctionnement des *pools* de culture.

Pour Guibert et al. (2011), le « producteur traditionnel » est le cultivateur déjà présent, ancré localement, travaillant sur la base de main d'œuvre et de capital familial, et le plus souvent disposant d'une source de revenu complémentaire. Il s'appuie sur le semis direct, l'utilisation des techniques nouvelles de l'information et de la communication pour le commerce et s'est mis à travailler avec des tiers et à multiplier les lieux de production, soustrayant aujourd'hui certaines tâches agricoles. Dans une seconde catégorie dite du « producteur qui intensifie » les auteurs regroupent tant les éleveurs que les cultivateurs propriétaires fonciers résidant en ville qui ont un poids socio-économique fort dans des réseaux sociaux, professionnels et politiques élargis. Ceux-ci seraient passés « d'une logique patrimoniale à une logique d'intensification lui conférant une dimension plus entrepreneuriale ». La logique « patrimoniale » est définie comme assurant « pérennité et

indépendance », celle de type « entrepreneurial » comme permettant des « opportunités d'affaires » (Couderc et al. 2002, cité par Guibert, 2013). Ces producteurs ont la particularité, en plus de l'activité productive, de s'être orientés vers l'acquisition de matériel de production et de stockage (silos, matériel, parts dans des unités agro-industrielles).

Le producteur de type familial représente un troisième type de producteur qui dispose d'une taille de foncier limitant et préfère mettre en location ses terres aux deux types précédents ou les valoriser au sein d'un réseau, et réinvestit éventuellement le loyer perçu sur d'autres terres, dans d'autres activités ou sur les parties non louées de la propriété. Pour Guibert et al. (2011), ces trois types de producteurs adoptent une logique de retour plus rapide sur investissement, tout en gardant un ancrage territorial significatif. Ils représentent « le maillon central des complexes agroalimentaires et des activités d'agrobusiness » de par leur rôle de fournisseur de matières premières et la logique d'intégration qui domine la filière, sachant que la gouvernance est le fait des acteurs de l'aval qui captent la majeure partie de la valeur ajoutée et « diffusent des normes de standardisation » (Guibert, 2013).

Guibert, dans l'article de 2013, ajoute à la typologie de Guibert et al. (2011) les agriculteurs capitalisés, catégorie hétérogène qui regroupe des producteurs qui produisent sur leurs propres terres et « ont pu se maintenir grâce aux méthodes culturales simplifiées, louent des terres et sous-traitent parfois les travaux agricoles ». Elle ajoute également le cas des propriétaires d'un actif seul : coopérative locale, fournisseur d'intrants ou de service, agronome conseillant les agriculteurs. Ceux-ci « vont louer des terres pour mieux mettre à profit l'actif qu'ils contrôlent » : infrastructures et réseaux commerciaux dans le cas de la coopérative, intrants dans le cas de l'agro-fournisseur et expertise technique de la production dans le cas de l'ingénieur agronome. Enfin, elle insiste sur le rôle central des prestataires de services agricoles dans la rentabilité de ces entreprises que les mandataires (méga-entreprise, *pool* local, producteur en expansion) vont chercher à fidéliser. L'association locale de gestion d'actifs (*pool* local) est une autre forme productive locale qui s'est approprié la logique de fonctionnement des grandes entreprises en réseau.

Sur la base de la typologie commencée en 2006 par Arbeletche et Carballo (2006, 2007, 2009), Arbeletche, Ernst, et Hoffman (2010) ont également souligné la diversité des postures des producteurs-proprétaires fonciers présents sur les territoires concernés par l'expansion des grandes cultures au début des années 2000. Elles consistent en la vente des terres pour régler des dettes, la mise en location totale et d'adoption d'une posture de rente, ou une posture de location temporaire des terres. Ils relèvent la présence de trois types d'éleveurs en 2010, des agriculteurs-éleveurs de taille moyenne (moins de 1000ha) dont ils estiment que les trois-quarts ont abandonné la production, des

agriculteurs-éleveurs de grande taille (autour de 6000ha) qui n'auraient pas été impactés par ces transformations, et de petits producteurs familiaux laitiers (200ha en moyenne) dont la moitié a abandonné la production. L'usage de la rente foncière ou du produit de la vente du foncier, ainsi que les transformations précises des systèmes de production mis en place, n'est pas détaillé (Arbeletche, Ernst, Hoffman, 2010).

L'analyse des acteurs présents, effectuée par de mêmes auteurs entre 2006 et 2013, montre que la nature des impacts de l'expansion de ce dernier sur les systèmes de production présents évolue très rapidement et est difficile à mettre en valeur de manière figée dans le temps. Elle s'accompagne de la difficulté à stabiliser l'usage d'un terme générique pour désigner ces formes productives nouvelles (*pools-de-culture*, entreprises en réseau, sociétés de gestion d'actifs, formes associatives de production...), soulignant la grande plasticité des formes productives financiarisées. Pour faire face à cette plasticité de structure, Gras et Hernandez (2013) proposent une définition transversale, où elles considèrent l'agrobusiness non comme un acteur en tant que tel, mais comme un modèle ou une logique de production. Cette logique s'appuie pour elles sur la « transectorialité (...) ; la priorité des nécessités du consommateur global sur le local ; la généralisation, l'amplification et l'intensification du rôle du capital dans les processus productifs agraires ; la standardisation des technologies utilisées, l'origine industrielle de celles-ci et l'usage de technologies transgéniques (...) ; l'accaparement de terres ».

Cette évolution des « typologies » laisse aussi entrevoir l'existence d'une frontière de plus en plus poreuse entre producteurs « historiques » et formes de production identifiées comme d'agrobusiness. Le style local de travail, soit les interactions préexistantes entre acteurs de la production, modèlent néanmoins, selon ces auteures, la forme que peut prendre l'entreprise en réseau du point de vue de son organisation sur un territoire donné, formant des styles locaux d'agrobusiness (Gras et Hernandez, 2013). Ces modes de gestion, ces relations de travail, ces formes d'organisations se diffusent et paraissent donc avoir été appropriés de manières plus ou moins poussés selon leurs besoins, leurs possibilités, la pertinence qu'elles recouvrent, par certaines catégories d'acteurs locaux, alors que d'autres se sont retirés de la production ou sont menacés de disparition. On ne distingue néanmoins pas clairement les trajectoires et caractéristiques précises des uns et des autres.

Ces résultats sont surtout issus, pour l'Argentine, de l'étude de l'avancée de l'agrobusiness sur les terres de culture. L'impact que l'expansion de ces formes productives a eu sur des terres occupées par des formations végétales natives ou sur des terres d'élevage ou de culture de commercialisation régionale reste peu traité (Gras et Hernandez, 2013). En Uruguay, les travaux d'Arbeletche et al. ont surtout porté sur la frange littorale du fleuve Uruguay, qui était également déjà une zone de polyculture-élevage, mais sont surtout restés

ciblés sur les transformations concernant les producteurs de grandes cultures (Arbeletche 2010). Les impacts de l'expansion sur des régions d'élevage ou majoritairement occupées par des couverts permanents reste à préciser.

1.3.2 Etudes des impacts sur l'agriculture familiale : déplacement et exclusion

De manière générale, le débat autour des effets de l'agrobusiness et de l'accaparement des terres sur la structure agraire, et la recherche d'une clé de lecture pertinente de ces transformations, ont amené à utiliser le producteur familial comme catégorie d'analyse privilégiée. Les producteurs familiaux⁷ ont été une catégorie d'acteurs étudiés en Uruguay dès le milieu des années 2000 sous l'angle des impacts et modes d'adaptation face à l'avancée de l'agrobusiness du soja et à la modification de la structure agraire induite (Litre et al. 2007; Secco et Errea 2008; Rossi 2010a; Rossi 2010b; Arbeletche, Litre, et Morales 2010; Saravia 2010; Errea et al. 2011; Florit 2014...). Ils ont été abordés souvent dans une logique de classe ou en les considérant comme une catégorie homogène. Les auteurs dénoncent les impacts de l'expansion de l'agrobusiness sur ces producteurs, ou au contraire en voient les effets comme un « mal nécessaire » de la modernisation agricole.

L'utilisation du concept de producteur familial est ainsi en pleine expansion en Amérique Latine, celui de « campesinato » est en réémergence (Mançano Fernandes 2015; 2014; 2013; Florit 2014; Sabourin et al. 2015). Cela amène les universitaires des différents pays d'Amérique Latine à réinterpréter ce que recouvre cette catégorie, en fusionnant les caractéristiques avec les catégories pré-existantes. Revisiter ce concept a un fondement politique puisqu'il est utilisé comme catégorie structurante pour des politiques publiques mises en place par les gouvernements pour compenser les effets de l'expansion de l'agrobusiness (mouvement de la REAF, mise en place de lois en faveur de l'agriculture familiale dans toute l'Amérique Latine dont la création récente d'un loi en Argentine, création de deux ministères de l'Agriculture au Brésil, etc.).

Les travaux concernant l'évolution des producteurs familiaux se sont d'abord centrés sur la compréhension des mouvements d'adaptation ou d'exclusion des acteurs de la filière grandes-cultures. Ces travaux ont mis en avant la transformation majeure des cultivateurs à part-de-fruit, possesseurs de matériel agricole, en prestataires de services agricoles, et leur déplacement ou leur exclusion de la production (Arbeletche, Ernst, et Hoffman 2010; Arbeletche 2010; Figueredo 2012; Netzeband et Arbeletche 2014; Fuentes, Mattoni, et

⁷ Producteurs caractérisés par un temps de travail majoritaire sur l'exploitation et un faible nombre d'unités de travail salarié en comparaison au travail familial (Ribeiro 2009)

Arbeletche 2014; Figueredo et Bianco 2014...). Les travaux soulignent également la pression qu'exerce sur l'ensemble des producteurs familiaux la concurrence sur les terres, leur déplacement géographique et les difficultés de transmission liées au prix des terres. L'aspiration par les nouvelles générations à d'autres modes de vie associés au milieu urbain est également assez souvent soulignée et associée à ce mouvement d'ensemble, sous la bannière d'une attraction des jeunes par le mode de vie urbain (Litre et al. 2007 ; Rossi 2010; Saravia 2010 ; Gras et Bidaseca 2010).

L'avancée effective de l'agrobusiness via un certain nombre de concessions de l'Etat (Rossi 2010b) amène certains auteurs à considérer que le gouvernement se positionne dans l'accompagnement/maintien du producteur familial, sans lui permettre pour autant de se développer (Rossi 2014). Piñeiro et Moraes (2008) parlent d'une agriculture à deux vitesses avec des régions aux importantes concentrations de terres et d'autres comprenant plutôt des surfaces moyennes appartenant à des agriculteurs familiaux. Avec les pressions exercées sur les ressources (soja mais aussi sylviculture), des formes précaires d'accès à la terre se consolident et une partie de la population des agriculteurs familiaux se transforme en prestataires de services. Dans le cas des éleveurs, le déplacement sur des terres moins fertiles, l'exclusion sociale ou la marginalisation, la précarité, la vulnérabilité économique et sociale sont relevés comme des dynamiques générales (Arbeletche, Litre, et Morales, 2010). Cette pression sur le foncier issue de la présence croissante d'entreprises transnationales et « l'extrangérisation » des terres aux dépens des agriculteurs familiaux est néanmoins nuancée par Rossi (2010). Elle souligne que les impacts sur les producteurs familiaux ne paraissent pas avoir la même intensité sur toutes les régions de l'Uruguay, selon notamment le degré de concentration foncière préexistant. D'autres précisent qu'en Uruguay la production familiale a toujours été reliée au marché. La pression de l'agrobusiness sur l'agriculture familiale est donc plutôt une pression d'ordre économique liée au foncier (Florit 2014).

Albaladejo, Arnauld de Sartre, et Gasselin (2012) contestent la domination généralisée de l'agriculture de firme. Selon ces auteurs, la littérature argentine en sciences sociales traite ce phénomène selon 2 thèses essentielles, qui posent en opposition un peu « binaire » le chacarero et l'agriculture de firme: celle du « désert vert » et de l'exode de la population rurale, d'une agriculture sans agriculteurs ; celle de la « géographie en réseau », avec l'agribusiness qui « génère des emplois qualifiés mais dans des « trames flexibles » de prestations de services » (Albaladejo, Arnauld de Sartre, et Gasselin 2012, p.183). Etudiant la région des « chacarero » à l'ouest de Buenos Aires, où il y avait une majorité de cultivateurs familiaux, ils mettent en avant l'idée que le cultivateur qui préexistait est devenu un producteur entrepreneur dont le rapport au travail et à l'espace s'est néanmoins bien modifié. Ils souhaitent mettre en avant les dimensions humaines de cette transformation

trop souvent traitée sous un angle technique. Ils utilisent le concept englobant « d'agriculturisation », phénomène d'expansion des grandes cultures sur des terres autrefois d'usage mixte. Ainsi, ils soulignent que l'ancien *chacarero* a pu adopter une posture de rentier ou s'orienter vers la spécialisation sur un maillon de la production, mettant en culture leurs terres et celles de voisins après avoir réinvesti dans du matériel de pointe, ce qu'ils appellent « l'éclatement de la figure unique du producteur » et la « dissolution du lien « terre- travail-capital » (Albaladejo, Arnauld de Sartre, et Gasselin 2012, p.179).

En Uruguay, pour certains auteurs (Secco et Errea 2008; Errea et al. 2011...), l'exclusion d'une partie des producteurs est une conséquence nécessaire de la modernisation de l'agriculture. « Les éleveurs familiaux gauchos sont généralement considérés comme arriérés ou comme des obstacles au développement et au 'progrès' (Mann & Dickinson, 1987), une image sous-jacente dans la majorité des politiques de développement rural, qui vise à 'dépasser' ce mode de vie et à augmenter leur productivité (Friedmann, 1978)» (Litre et al. 2007, p.5). Pour les tenants de cette posture, progrès est synonyme de technicisation et de maximisation du profit. La prise en compte de valeurs autres que mercantiles dans les prises de décision, vue comme le propre de l'agriculture familiale, est décriée par ces derniers qui mettent en avant la nécessité de productivité et de croissance, dont l'agriculture familiale serait dépourvue (Litre et al. 2007).

Selon ces auteurs, le modèle de l'agriculture familiale « éloigne les décisions de leur optimum » en « élevant la pondération de critères de décision personnels qui ne coïncident pas nécessairement avec les meilleurs résultats entrepreneuriaux » (Secco et Errea 2008, p.118). L'inefficacité des politiques menées jusqu'ici en direction de l'agriculture familiale justifie ainsi la baisse de son soutien, et l'orientation vers l'agrobusiness. « La logique générale sous-tendant l'attention portée à ce problème considère que ces producteurs manquent de *choses / d'objets* (et non de *sujets*) et que les stratégies doivent être orientées vers le fait de leur apporter des choses : terre, crédit, matériel agricole, voies de circulation, aides économiques, accompagnement technique, exonération d'impôts, etc. En réalité, il n'y a pas eu par cette voie de résultats qui permettent de prévoir qu'en les approfondissant l'on pourra arriver à des solutions massives pour l'agriculture familiale. La colonisation⁸, les offres de crédits dirigés, les agents de développement sont des instruments qui coûtent cher et qui offrent des résultats épars, pour ne pas dire pauvres. Une question centrale est d'étudier s'il existe d'autres modèles et comment les mettre en œuvre. » (Secco et Errea 2008, p.96). L'agriculture familiale doit donc s'adapter et s'intégrer à ces changements, ceux qui ne peuvent le faire ont selon ces auteurs vocation à disparaître.

⁸ Redistribution de terres à des producteurs familiaux par l'Etat après rachat et fractionnement de grandes propriétés.

Ces auteurs soulignent la création d'emplois dans et en dehors des exploitations agricoles (vente de matériel, intrants, services, transport, stockage, transformation des produits végétaux) qui sont plus qualifiés et mieux rémunérés, sans que leur création effective ait été évaluée quantitativement (Secco et Errea 2008). Ils considèrent un lien direct entre les emplois offerts par ces nouvelles activités et entreprises et les améliorations des conditions de vie et d'emploi des populations rurales. Ils soulèvent la nécessité de prendre en compte dans le recensement des emplois agricoles celui des services en le désignant comme un secteur en plein développement et dont la base est urbaine. Pour eux ces opportunités d'emplois mieux rémunérés et la recherche de meilleures conditions de vie ont poussé la population dispersée en milieu rural à s'installer dans des bourgs ruraux. Cette dynamique a été favorisée par l'accès à des moyens de transports motorisés et à l'amélioration de l'état des routes et chemins, permettant à ces populations un accès à de meilleures conditions de vie et un meilleur « développement personnel », bien qu'entraînant de très importantes modifications de leurs modes de vie associées parfois à des difficultés. Les critères d'évaluation ou d'éventuelles enquêtes effectuées ne sont pas reportés, ces observations relevant de l'expertise de ces auteurs. Ils font ainsi à l'époque (2008-2011) l'hypothèse que le poids de l'agriculture familiale va diminuer et que le nombre d'emplois salariés va augmenter avec une base urbaine de ces derniers, de meilleurs salaires, conditions de vie (accès à l'éducation, à la santé, aux transports) et une baisse des petites exploitations rurales.

1.3.3 Impacts sur les grands propriétaires-éleveurs : un ensemble de changements relevés, peu hiérarchisés, entre sortie de la production et intensification

Une autre catégorie de producteur, les éleveurs à la tête d'une grande propriété, parfois qualifiés d'« *estancieros* », et que l'on pourrait qualifier de « société familiale », est également étudiée, bien que de manière moins répandue que la catégorie des producteurs familiaux (Gras et Hernandez 2013).

Quelques informations nous sont données par la typologie d'Arbeletche et al. (2010) concernant l'ouest du pays où les *pools* de culture se sont développés au début des années 2000. Un certain nombre de transformations ou adaptations sont mises en avant chez les polyculteurs-éleveurs. Les auteurs soulignent une spécialisation via une séparation des productions animales des cultures de vente (Garcia Prechac et al. 2010), et une concentration des cultures sur les terres de meilleure qualité (Arbeletche et Carballo, 2006). Les productions fourragères se sont concentrées sur des cultures annuelles au détriment des prairies temporaires et le travail au sein de l'unité de production a été réorganisé :

tertiarisation des mises en culture pour diminuer les couts fixes, certains grands producteurs allant même jusqu'à revendre ou « donner » leurs machines à des tiers ou à d'anciens employés, lesquels les « remboursent » en travail. Avec l'augmentation du prix du foncier, ces sociétés familiales sont aussi soumises à un risque de dissolution lié au prix de la terre et à la volonté de l'un des associés de vendre ou de louer une partie des terres aux « nouveaux agriculteurs ». S'il y a vente, parfois forcée par l'accumulation de dettes remontant au début des années 2000 (Arbeletche 2010), il peut y avoir achat de terres dans des zones d'élevage. Sinon, il y a arrêt de production. Ces auteurs soulignent également l'émergence de « nouveaux éleveurs » qui font des investissements individuels et utilisent/valorisent les terres non utilisées par les cultures de vente pour l'engraissement, souvent combinés avec l'utilisation d'unités de confinement (Garcia Prechac et al. 2010).

Pour Gras et Hernandez, l'expansion des formes de production liées à l'agrobusiness parait finalement avoir créé une brèche plus grande au sein des acteurs présents en produisant une hétérogénéité plus forte au sein de ces producteurs. Au-delà de cette catégorie d'acteurs, c'est toute la composition de la structure agraire à tous les niveaux qui s'est complexifiée. Le déplacement de producteurs ne concerne ainsi pas que les petits producteurs ou les producteurs familiaux mais également les producteurs capitalisés et bien intégrés au marché. Cette dynamique questionne les anciennes oligarchies terriennes, en stimulant de nouvelles relations de pouvoir et en les obligeant à adhérer à ces nouvelles logiques ou à accepter un déplacement dans la hiérarchie de domination. La manière diverse dont ces acteurs vont s'appropriier la logique d'agrobusiness est justement un point à étudier.

1.3.4 Changements profonds des conditions de travail et conditions de vie des salariés

En Uruguay, le discours de contestation des impacts de l'agrobusiness ne concerne que les producteurs familiaux, pourtant les travailleurs ruraux paraissent eux-aussi concernés par un certain nombre d'impacts sociaux et sur leurs ressources (Rossi 2014). L'agrobusiness est donc pour ces deux catégories d'acteurs une source de protestations, mais il existe des divergences substantielles de la nature des revendications de leurs organisations représentatives.

Un certain nombre de transformations sont relevées dans la littérature concernant les conditions de travail salariées dans ce contexte d'expansion de l'agrobusiness. Kay (1997a; 1997b) a étudié les évolutions du marché du travail rural en Amérique Latine. Il souligne une augmentation du nombre des salariés ruraux et du travail temporaire et

saisonnier, ainsi qu'une urbanisation des travailleurs ruraux et un effacement de la frontière rural – urbain, également souligné par Guibert, Velut et al. (2011). Il signale également une augmentation de la population active rurale non agricole, des travaux non agricoles comme source secondaire d'emploi pour les travailleurs ou les femmes. L'auteur fait remarquer une tendance contemporaine de développement d'entreprises de services agricoles (services techniques, travaux agricoles mécanisés (maquinaria), entreprises d'irrigation) par lesquelles se consolide la figure du prestataire de services. En Uruguay, une enquête de l'INE (2010) signale que malgré la croissance économique du secteur, les foyers des zones rurales et bourgs ruraux, où vivent les salariés ruraux, restent ceux qui reçoivent le moins de revenus (Carámbula 2011).

En ce qui concerne l'Uruguay il est difficile de savoir précisément quelles étaient les conditions de travail des salariés et d'effectuer une relecture précise et documentée de l'évolution de leur situation dans le secteur des grandes cultures et de l'élevage. Il y a peu d'informations sur cette population, qualifiée « d'oubliée » de l'histoire uruguayenne, mais aussi globalement de l'histoire agraire d'Amérique Latine (Yamandu Gonzalez, 1994, cité par Carámbula 2011). Il est aussi fréquent, dans les études menées en Uruguay sur les structures productives agricoles, de ne considérer que la dimension productive des exploitations et de laisser de côté la reproduction sociale et biologique de la force de travail, pourtant partie intégrante du modèle de production (force de travail familial, travail de la femme...) (De Torres Alvarez 2013). Du point de vue des cotisations sociales, l'Uruguay se distingue néanmoins dans la période récente par son avancée au regard de ses voisins : allocations familiales, droit à la retraite, et plus récemment, assurance maladie et accident du travail...

Les changements qui ont eu lieu dans le secteur agricole uruguayen contiennent des dimensions multiples. La flexibilité du travail et la mobilité des formes productives ont été soulignées et ont aussi des conséquences sur le marché du travail (Carámbula et Piñeiro 2006). L'usage du terme « d'emploi flexible » se généralise (Guerra, 2001, cité par Carámbula 2011), recouvrant à la fois l'idée de précarisation et celle de possibilité de saisir des opportunités de la part des travailleurs et entrepreneurs. Citant Hopenhayn (2001), Carámbula précise que la flexibilisation du travail aurait pour conséquence la consolidation d'un noyau stable de travailleurs hautement qualifiés avec des contrats permanents, et la formation d'un contingent instable de travailleurs peu qualifiés jouant comme variable d'ajustement. Guibert et al. (2011) relevaient ainsi la transformation de l'emploi rural dans les territoires étudiés (Argentine, Uruguay, Paraguay, Brésil), le chômage gagnant la population non-qualifiée ou qualifiée en élevage.

L'arrivée dans le secteur de grandes entreprises à capitaux étrangers qui appliquent d'autres modèles de relation employeur-salarié a été un facteur de changement

contemporain fort, combiné à l'incorporation croissante de nouvelles technologies qui implique des travailleurs qualifiés. Des dimensions de régularisation des contrats de travail, de respect des conditions de travail (horaires, paiements des heures supplémentaires...) et une revalorisation des salaires dans le secteur des grandes cultures sont également soulignées. Mais ces mêmes études mettent aussi en avant la formation de groupes de salariés saisonniers au statut hautement précaire (Figueredo, 2012, 2014 ; Netzeband et Arbeletche 2014). Latorre (1991, cité par Carambula, 2011) parlait ainsi d'un processus de modernisation partielle du secteur, avec cohabitation de travailleurs liés au secteur traditionnel et des nouvelles formes de travail, alors que Piñeiro parle d'une maturation capitaliste du secteur. Les producteurs, tant en élevage qu'en grandes cultures, soulignent en parallèle le manque de travailleurs qualifiés (Netzeband 2014) et une inquiétude diffuse par rapport à la dynamique démographique des zones rurales.

En terme de solde d'emplois, en 2008, l'estimation est que cette transformation agricole avait permis de créer seulement 600 emplois supplémentaires au niveau du pays, mais d'améliorer nettement les conditions de travail des salariés (Arbeletche 2010). Pour d'autres auteurs, ce modèle de développement des grandes cultures serait une moindre source d'emplois que l'élevage, accentuant l'exode rural (Guibert, Velut, et others 2011). La teneur de ces changements en termes de création d'emplois reste donc à éclaircir.

1.3.5 Expansion de l'agrobusiness et modification de la dynamique rurale

Ces dimensions de déplacement des lieux de vie des producteurs, des salariés et de leurs familles, d'accès aux services et aux infrastructures de production forment une dynamique de transformation globale des territoires ruraux. Sur les territoires concernés par l'expansion des grandes cultures, qui étaient auparavant des territoires structurés autour de l'élevage, est relevée la naissance « d'agrovilles », qui deviennent les centres de vie et les centres décisionnels (Gras et Bidaseca 2010; Guibert et al. 2011; Guibert, Sili, et al. 2011). Les bourgs ruraux préexistants croissent et les activités économiques liées à la production de grandes cultures et à la multiplication de la présence de matériel agricoles se multiplient : ateliers mécaniques, succursales des banques présentes sur le territoire national, filiales des principales entreprises mondiales de vente de céréales, revendeurs d'intrants et de semences, entreprises de transport... (Gras et Bidaseca 2010 ; Guibert, Velut, et others 2011).

La concentration productive déboucherait ainsi sur une crise rurale incarnée par la disparition des habitants et de leurs activités (Guibert et al. 2011). Pour les grands

propriétaires-éleveurs vivant en ville, la perte du lien social, du réseau, de la connaissance des voisins propriétaires représente un changement majeur des relations sociales de production. «Il y a eu un changement énorme, cette zone était globalement une zone de polyculture-élevage et aujourd’hui on se retrouve dans une situation où la majorité de nos voisins a disparu. Il y a beaucoup moins de gens qu’avant, on ne connaît pratiquement plus les propriétaires.» (Ing. Agr. Roberto Symonds, éleveur et agriculteur de Young, Río Negro, Uruguay, et ancien président de l’ARU. Cité dans EL PAIS, 2009; in Arbeletche, Litre, et Morales, 2010). Les investissements dans les espaces ruraux concernent les infrastructures de stockage et de transport, la production mais pas forcément des infrastructures de vie en milieu rural. Les auteurs pointent une accélération de la perte d’emplois en milieu rural et le retrait de producteurs endettés ou fragilisés par la fluctuation des prix en lien avec le développement de cette production hautement technicisée. Ils soulignent particulièrement la perte des unités de moins de 500ha dans le Nord-Ouest de l’Argentine, alors qu’en Uruguay, la situation est différente : la production était et reste entre les mains d’un nombre plus faible d’acteurs.

Gras et Bidaseca (2010) soulignent deux images contrastantes qui ressortent finalement des effets de ce développement sur la dynamique du territoire rural en Argentine. L’une souligne que « le nouveau modèle socio-productif expulse la population des zones rurales vers les petites localités et de celles-ci vers les centres urbains de tailles supérieures ». Les richesses seraient extraites sans que l’approvisionnement en ressources nécessaires soit effectué localement (main d’œuvre, intrants...) amenant à une « agriculture sans agriculteurs », un « désert vert ». Dans cette analyse, les processus en cours dans le milieu rural sont considérés comme produits par des forces externes et le rural est homogène, ne donnant pas à voir les interactions existantes entre centres de populations au sein du milieu rural, notamment dans les villes de taille moyenne et les bourgs de 3000 habitants.

Une seconde approche souligne les effets dérivés du modèle conceptuel de l’agrobusiness et de son appropriation et légitimation locale. Il relève la formation d’une nouvelle géographie liée à l’agriculture en réseau, qui attire l’attention sur la possibilité de création de nouveaux emplois autour d’une structure de travail flexible, de la prestation de services, et de divers rôles possibles pour les acteurs de cette structure. Dans celle-ci, les villes et villages de diverses tailles bénéficient de possibilités de croissance. Gras et Bidaseca (2010) soulignent, en citant Bisang (2003) que “cela ne génère pas d’effets homogènes dans sa distribution territoriale, en fonction des structures économiques et de travail et les degrés de diversification préexistants », reflétant ainsi les « dilemmes et contradiction du modèle productif en ce qui concerne ce discutabile développement agricole » (Gras et Bidaseca 2010). Il manque donc une approche historique et différenciée des territoires où

l'agrobusiness s'est développé, donnant à voir les nuances des impacts sur les producteurs préexistants, le développement de l'aval et des services, et plus largement de nouvelles relations de production au sein des systèmes agraires.

1.3.6 Expansion de l'agrobusiness du soja : accaparement contre modernisation

L'impact de cette expansion sur la structure économique du secteur, l'éviction ou la transformation des producteurs présents, est sujet à controverse. L'expansion de l'agrobusiness est mise en avant par certains auteurs comme un progrès économique et social majeur pour le secteur (Secco et Errea 2008; Errea et al. 2011). La petite taille du pays et de son marché intérieur est soulignée de manière récurrente comme un argument pour justifier une stratégie de développement agricole essentiellement tournée vers l'exportation. Cette expansion de l'agrobusiness est alors considérée comme une opportunité inespérée. Le développement de « cluster d'entreprises » (entreprises en réseau) est mis en avant comme l'incarnation de cette modernité. « Chacune des décisions et chacune des pratiques sont mises en œuvre avec une rigueur industrielle, dans le but d'arriver à des résultats optimums. (...) L'excellence dans la gestion et l'organisation représentent probablement les innovations essentielles qui rendent possibles une meilleure aptitude à entrer en concurrence pour les ressources humaines et naturelles et valoriser les investissements » (Secco et Errea 2008, p. 117 - 118). Ces auteurs soulignent que l'ensemble des activités d'agrobusiness (sylviculture, grandes-cultures) a permis de faire augmenter la production agricole par ha de manière très significative et de faire augmenter le PIB agricole.

La concurrence approfondie sur les ressources est alors vue comme un mal nécessaire à la mise en œuvre de cette industrialisation de l'agriculture, et l'augmentation du prix de la terre, une clé de l'augmentation des productions à plus forte valeur ajoutée par ha et la preuve de la possibilité de moderniser le secteur agricole uruguayen. « Ces augmentations, par leur intensité et leur généralisation, sont inédites dans l'histoire du secteur qui a toujours été considéré comme présentant des barrières à long termes pour adopter des innovations et des changements techniques, particulièrement selon les interprétations structuralistes de la CEPAL. Cette vision est restée ancrée dans les croyances urbaines et influe encore sur l'imaginaire académique. » (Secco et Errea 2008, p.116). La concentration et la spécialisation productive est vue comme une nécessité inhérente à l'innovation, à la modernisation.

Le secteur de l'élevage est pour ces auteurs un secteur pour lequel l'esprit d'entreprise est à la traîne, avec seuls 5% des éleveurs qualifiables d'entrepreneurs. Selon

eux, ces avancées d'autres activités productives en milieu rural vont remettre en question les pratiques d'élevage. « Les surfaces de potentiel cultivable atteignent entre 5 et 6 millions d'ha, les surfaces de potentiel sylvicole un peu plus de 3 millions d'ha. Si les conditions externes et internes se maintiennent dans les prochaines années, il est probable que la croissance des grandes cultures et de la sylviculture s'accélèrent et continuent à absorber des surfaces consacrées à l'élevage. Il est probable que dans la prochaine décennie l'élevage perdra 3 autres millions d'ha. » (Secco et Errea 2008, p.110). Ils évoquent le risque encouru par les ressources naturelles, parlant en réalité des risques d'érosion des sols, sans développer plus. Ils soulignent la fragilité des entreprises nationales du secteur des grandes cultures face à l'avancée des entreprises d'agrobusiness internationales, et la nécessité de réorienter les politiques publiques pour soutenir la compétitivité de ces acteurs intégrés au marché. Ils relèvent également qu'une partie de la population rurale et des producteurs risque d'être exclue de ce « processus innovant » par manque de compétences ou de formations possibles permettant de prétendre aux nouvelles offres d'emploi ou permettant de s'intégrer dans ce mouvement.

Le modèle agro-industriel de grandes plantations pour l'industrie est souvent présenté comme la voie royale de développement pour l'Amérique Latine (Tulet et Barcet 2006), parce qu'il nécessite peu de capital technique et d'utilisation de main d'œuvre et apporte des devises au pays grâce à son caractère exportateur. Il traduit une tendance à l'intégration des différentes phases de la chaîne alimentaire, une forte incorporation au marché mondial et une logique de concentration-exclusion (Chonchol 1995, in Tulet et Barcet 2006). Il est vu comme pouvant amener des effets d'entraînement sur l'amont et l'aval, accentués par le soutien gouvernemental aux entreprises qui investissent dans ce secteur. Il est souvent mis en avant dans la littérature pour expliquer les changements actuels en Amérique Latine. Or, selon cet auteur, ce n'est pas tant ou pas uniquement cette forme de production qui est le moteur des changements intervenants dans le monde rural et agricole, que la fin d'un système agraire sclérosant plus directement responsable de la stagnation de la production.

1.4 Conclusion du chapitre 1 et précision de la problématique de recherche :

L'objectif de ce chapitre était de faire le point sur les apports de la littérature concernant les origines des acteurs de l'agrobusiness et le fonctionnement de leurs formes

productives. Nous souhaitons également approfondir les dynamiques à l'œuvre en Uruguay, et souligner les connaissances en termes d'impacts sur les producteurs existants.

Les travaux présentés dans les deux premières sous-parties font le point sur les piliers de fonctionnement des acteurs de l'agrobusiness du soja et les motivations des investisseurs dans le foncier. Les transformations décrites montrent tant l'occupation de surfaces de terres par de nouveaux acteurs, que l'émergence de modes d'accumulation liés au capital financier. La provenance des capitaux investis dans l'agriculture est diversifiée : épargnes de particuliers, fonds d'investissement... Une partie des producteurs présents sur les territoires gagnés par l'expansion de l'agrobusiness paraissent s'emparer des logiques mises en œuvre par ces nouveaux acteurs, en favorisant un retour plus rapide sur investissement. Les fonctionnements s'hybrident, transformant la circulation des capitaux et les modes d'accumulation dans le secteur agricole. Les dynamiques à l'œuvre dans la filière viande amènent à la formation de *global players*, portant sur d'autres types d'IDE et d'organisation, sont également exposées.

« Sojización », « extranjerización »⁹, « financiarización », « globalización », « modernización »... Les termes forts pleuvent dans la littérature scientifique de langue hispanique pour tenter de traduire la radicalité des changements récents. Le caractère englobant de ces termes cherche aussi à traduire leurs impacts sur les acteurs présents. La rapidité de mouvement des formes productives mises en œuvres par les acteurs de l'agrobusiness du soja, l'absence de frontières hermétiques entre ces nouvelles logiques de fonctionnement et celle des acteurs locaux amènent à la difficulté à en dresser un portrait durable dans le temps.

Les travaux portant sur l'impact sur les producteurs existants font l'objet de la troisième sous-partie. Ils ont été menés essentiellement dans les régions les plus touchées par l'expansion des grandes cultures, c'est-à-dire la zone littorale du fleuve Uruguay à l'ouest du pays. La catégorie des producteurs familiaux y est particulièrement mobilisée. Elle est définie comme un tout homogène, parfois idéalisée dans sa rationalité productive et son fonctionnement. Ses hétérogénéités sont lissées dans la nécessité d'unifier l'analyse face au passage si profondément transformateur de l'agrobusiness. Une dichotomie est observée dans la littérature concernant les agriculteurs familiaux, qui oppose fermement agriculture d'entreprise et agriculture familiale, cultures de soja et activités productives « traditionnelles »... En Uruguay l'agriculture familiale est située tour à tour comme victime de la modernisation agricole et de « l'extranjerización », ou comme catégorie à la disparition inévitable. Les possibles porosités et échanges amenant à de nouvelles formes de permanence de ces formes d'agricultures sont peu mis en avant.

⁹ Sojización ou conquête par le soja, extranjerización ou expansion de l'emprise d'acteurs étrangers

Les sociétés familiales, systèmes de production tournés vers l'élevage et autrefois majoritaires dans la partie nord du pays, n'ont été étudiées qu'en filigrane. Les informations sur la diversité des formes d'adaptation, les transformations techniques des systèmes de production dans leur ensemble, leurs nouveaux réseaux d'interactions dans le cadre d'une transformation des structures sociales de fonctionnement... sont encore éparses et peu systématisées. Nous ne savons donc pas de manière détaillée le type de trajectoire qu'ont eues ces sociétés familiales dans ce contexte de transformation, même si une dichotomie entre posture de rente et poursuite de la production est évoquée. Les régions dédiées à la polyculture-élevage et gagnées de manière secondaire par la vague de mise en culture de terres sont absentes de ces études. Les formes de continuité et permanence de l'élevage dans ces régions, dans un pays où cela reste une filière centrale et un moteur de l'économie, reste à approfondir.

On manque aussi à ce stade d'informations précises sur les types d'acteurs intégrant des formes productives nouvelles comprenant de l'engraissement et s'appropriant les logiques de fonctionnement en réseau. Nous ne connaissons pas leur intégration plus précise dans la filière, et surtout l'intégration ou exclusion d'autres types d'éleveurs antérieurement présents. Nous ne disposons pas d'information sur la diversité des transformations que cela implique du point de vue du capital technique, des formes de travail dans ces exploitations, et sur d'éventuels nouveaux modes de gestion. L'instabilité importante des formes productives de l'agrobusiness, la teneur des observations réalisées dans des moments de prix forts des *commodities*, ne nous permet pas non plus de tirer des conclusions sur la dynamique de cette expansion dans un contexte de marché moins porteur. **Les transformations des systèmes de production dans les régions d'expansion des grandes cultures, tant du point de vue technique que des stratégies d'accumulation de capital et de gestion du patrimoine foncier, mériteraient donc d'être plus détaillées. Ce besoin d'investigation concerne l'ensemble de ces acteurs et leurs interactions.**

Par ailleurs, avec la baisse des cours sur les principaux marchés d'exportation, malgré une remontée en 2012, le retrait progressif des formes emblématiques du démarrage de ce mouvement, les grands *pools*-de-culture, n'a pas réellement été documenté et étudié. Le questionnement concerne notamment la diversité des capacités d'adaptation des producteurs restants et l'éventuelle déstabilisation des systèmes de production. **Dans ce contexte, il s'agit de savoir comment l'ensemble des acteurs liés aux grandes cultures et à la location du foncier réajustent leurs stratégies, se repositionnent, ainsi que les forces et faiblesses qui émergent de ce contexte de repli. Nous questionnons notamment ici les stratégies de financement, de production, et la gestion du foncier.**

Concernant la population des salariés ruraux, les points de vue sont assez controversés sur l'impact sur le travail, par manque d'études et d'informations permettant une connaissance plus claire de leur situation préexistante. Les auteurs parlent ainsi de mouvements à la fois de spécialisation d'une partie de cette population et de création de besoins de travail salarié plutôt saisonnier et non qualifié. D'autres insistent sur les dimensions contraires de formalisation des contrats et de précarisation de la main d'œuvre. Le passage de ces salariés de ce qui était le principal employeur en milieu rural, l'élevage, vers les nouveaux secteurs de travail, et l'impact de ce mouvement sur le fonctionnement des exploitations d'élevage est traité ici sous l'angle de l'évolution des relations salariales. Certains aspects d'amélioration sont mis en avant (déclarations, bénéfices sociaux, durées du travail, salaire, représentation sociale...). Mais on voit aussi que **d'importants changements sont en cours concernant les habitudes de travail entre employeurs et salariés, les demandes de qualification, dont les effets doivent être documentés, notamment dans ce qu'ils impliquent pour le fonctionnement de ces systèmes de production.**

Une « désagrarianisation » est également soulignée, perte d'une « vie agraire » des populations rurales à cause de la perte de l'accès à la terre et la diversification des sources de revenus hors exploitation. Le besoin de recherches empiriques pour comprendre les formes et la diversité que ce mouvement prend sur des terres d'élevage ou auparavant occupées par une formation végétale native, est souligné. La question qui se pose est de savoir si, et à quel point, la population présente sur les territoires a été intégrée dans le fonctionnement de ces nouvelles formes productives. **Cela nous amène à souligner l'importance complémentaire de l'étude des transformations qui concernent les systèmes d'activité de la population active agricole salariée.**

Nous allons détailler dans le chapitre qui vient l'approche proposée en agriculture comparée et le concept de système agraire, et les raisons qui nous amènent à l'utiliser pour mener ce travail. Nous proposons également dans ce second chapitre un élargissement concernant la manière dont la financiarisation questionne la reformulation de la question agraire et des modèles d'analyse qui lui sont associés.

2 Entre Agriculture Comparée et *Agrarian Studies* : différenciation socio-économique et mécanismes d'accumulation

L'Agriculture Comparée propose un cadre de pensée soulignant la nécessité, pour comprendre les situations de développement d'une agriculture, de prêter attention aux conditions macro-économiques, politiques et sociales dans lesquelles elle se trouve. Les Agrarians et Peasant Studies traitent également la question des évolutions des structures d'accumulation et des relations de production dans la société rurale, en l'analysant sous l'angle de la différenciation sociale. Nous soulignerons la manière dont les travaux relatifs à ces disciplines ont abordé sous un angle conceptuel et méthodologique le phénomène contemporain de financiarisation de l'agriculture et d'accaparement foncier et la manière dont nous nous inspirons de ces structures disciplinaires nous pour mener ce travail.

2.1 La base de notre ancrage théorique : l'agriculture comparée et le concept de système agraire

René Dumont fut celui qui donna l'impulsion à la forme contemporaine de l'agriculture comparée (Dufumier 2007). Ses expériences en tant qu'ingénieur spécialisé en agronomie tropicale (à partir de 1929) puis son poste à la chaire d'agriculture comparée (à partir de 1951) et les projets auxquels il prenait part l'amènèrent à l'observation et l'analyse des pratiques de production des paysanneries. Son travail s'axait sur la recherche de solutions concrètes avec des communautés paysannes soumises de manière de plus en plus intense à la mise en concurrence par les échanges marchands. Il travailla, sur la base « d'analyses comparatives de situations agricoles contrastées » et de repérage « d'enchaînements de causes à effets à travers l'analyse historique de quelques évolutions agricoles particulières », à la proposition de règles générales d'évolution des agricultures. Il

mit ainsi en évidence dans « Économie agricole dans le monde » (Dumont, 1954) « l'extrême diversité » des situations agraires » et les profondes inégalités en œuvre dans les mondes ruraux (Dufumier 2007). Au cœur de sa démarche et de celle de l'agriculture comparée était la volonté de rendre compte de phénomènes généraux « sans pour autant aboutir à des généralisations abusives et à des modélisations exagérément simplificatrices » (Dufumier, 2007, p.613). Un cadre théorique fut ensuite élaboré par Mazoyer et reporté notamment dans l'ouvrage de Mazoyer et Roudart (1997 ; 2002) décrivant le concept de système agricole et son application pour mettre en valeur les différenciations entre agricultures du monde.

2.1.1 Emergence du concept de système agricole et différenciation des agricultures du monde

Sur la base des travaux de Dumont, Mazoyer (1987 ; 1997; 2002) proposa un cadre théorique prenant en compte l'origine des agricultures et leur évolution historique et géographique. Il permet d'offrir une alternative aux concepts qui vont de l'opération culturelle au système de production, qu'il estime insuffisants pour « saisir, caractériser, évaluer les changements qui affectent de manière parfois contradictoire dans la longue durée l'ensemble des unités de production d'une région, d'un pays et quelquefois de continents entiers et pour comprendre les conditions et les conséquences économiques, sociales, politiques et culturelles impliquées par ces évolutions et par ces différenciations ». Ce concept dont « les variables essentielles seraient le milieu cultivés, les moyens de produire-reproduire-exploiter, (...) la division sociale du travail les rapports d'échange, les rapports de propriété, les conditions politiques et culturelles... » fut créé avec l'objectif de rendre compte de « l'évolution historique et de la différenciation géographique des systèmes agraires (...), des bouleversements profonds qui affectent l'agriculture des régions et des sous-continent entiers » (Mazoyer, 1987).

Le concept de système agricole qu'il proposa est issu à la fois de l'agronomie et de la géographie. Il le définit comme « un mode d'exploitation du milieu historiquement constitué et durable, un système de forces de production (un système technique), adapté aux conditions bioclimatiques d'un espace donné et répondant aux conditions et aux besoins sociaux du moment ». C'est « une combinaison caractéristique de variables essentielles, à savoir :

- le milieu cultivé : milieu originel et transformations acquises ; composé de sous-espaces aux fonctions différentes et complémentaires

- les instruments de production : outils, machines et matériels biologiques (plantes cultivées, animaux domestiques) et de la force de travail sociale (physique et intellectuelle) qui les met en œuvre ;
- le mode d'artificialisation du milieu qui en résulte (reproduction et exploitation de l'écosystème cultivé) ;
- la division sociale du travail entre agriculture, artisanat et industrie qui permet la reproduction des instruments de travail [...] ;
- le surplus agricole, qui au-delà des besoins des producteurs agricoles, permet de satisfaire les besoins des autres groupes sociaux ;
- les rapports d'échange entre ces branches associées, les rapports de propriété et les rapports de force qui règlent la répartition des produits du travail, des biens de la production et des biens de consommation, et les rapports d'échange entre systèmes (la concurrence) ;
- enfin, l'ensemble des idées et des institutions qui permettent d'assurer la reproduction sociale : production, rapports de production et d'échange, répartition du produit... » (Mazoyer 1987).

Il précise que « pour saisir ces transformations, ces adaptations, les conditions et conséquences qu'elles impliquent, il faut donc : i/ identifier ces changements d'état des processus de production agricole, les caractériser et les distinguer. ii/ saisir l'origine, suivre le développement de tout nouvel ordre agricole en même temps que le recul de l'ordre ancien auquel il se substitue. iii/ déterminer les conditions de ce changement, les conditions économiques, politiques, socio-culturelles d'une époque qui l'autorisent, l'accélèrent ou le ralentissent. iv/ déterminer à l'inverse les obstacles et freins qui interdisent ce changement ». C'est l'objet d'une « science du développement agricole comprise comme partie du développement social général » (Mazoyer 1987).

Mazoyer (1987), Mazoyer et Roudart (2002) proposent par ce biais d'aborder l'agriculture comme un « objet économique et écologique complexe », composé d'un milieu cultivé et d'un ensemble d'unités de production agricoles. Pour faciliter l'analyse de cet objet complexe, ils proposent de le considérer comme un système, c'est-à-dire un tout délimité composé de sous-objets indépendants en interactions. Ce sont ces interactions qui font de ce système un objet dynamique, « combinaison de fonctions interdépendantes et complémentaires, qui assurent la circulation interne et les échanges avec l'extérieur de matière, d'énergie et, s'agissant d'un objet économique, de valeur » (Mazoyer et Roudart 2002, p.66). Définir cet objet implique d'identifier des frontières entre lui et le monde, et d'en caractériser les sous-objets. « Analyser et concevoir en termes de systèmes agraires l'agriculture pratiquée à un moment et à un lieu donnés consiste à la décomposer en deux sous-systèmes principaux, l'écosystème cultivé et le système social productif, à étudier

l'organisation et le fonctionnement de chacun de ces sous-systèmes, et à étudier leurs interrelations » (*ibid.*, p.66).

L'écosystème cultivé se décompose en plusieurs sous-systèmes : système d'élevage, c'est-à-dire les troupeaux, et les différents sous-groupes d'animaux d'une même espèce conduits au sein de ce système ; système de culture, qui occupe divers types de « terrains » et se décompose lui-même en sous-unités (parcelles). Il est le siège de plusieurs fonctions : de défriche, de production, de renouvellement de la fertilité. D'autres transferts de matières peuvent se dérouler avec l'extérieur de l'écosystème cultivé, comme l'apport d'eau ou de fourrages ou d'autres composants de l'alimentation animale (Mazoyer et Roudart 2002).

Le système social productif (système technique, économique et social) se caractérise par des moyens humains (force de travail, savoirs et savoir-faire), des moyens inertes (équipement productif) et des moyens vivants (plantes et animaux disponibles) (Mazoyer et Roudart 2002). Ces différents moyens sont utilisés pour exploiter la fertilité de l'écosystème cultivé via des activités productives et satisfaire aux besoins de la population (directement ou indirectement via des échanges). Les unités de production sont donc « caractérisées par le système de production qu'elles pratiquent et par la catégorie sociale à laquelle elles appartiennent » (*ibid.*, p.68), le système de production étant défini comme la combinaison d'activités productives et de moyens de production.

La catégorie sociale est ici délimitée par les rapports de production existants au sein du système agraire, correspondant au statut de la main d'œuvre (familiale, salariée, esclave ou coopérative) et au type de tenure foncière (libre-accès à des terres communes, faire-valoir direct, fermage, métayage ou production à part-de-fruit). Les unités de production d'un même système agraire peuvent être composées de systèmes de production très comparables et de catégories sociales proches, comme elles peuvent être d'un fonctionnement socialement très complémentaire ou dépendant. Le classement le plus pertinent est ainsi selon ces auteurs par type de système de production puis par catégorie sociale, donnant un nombre fini de types d'unités de production définies techniquement, économiquement et socialement (Mazoyer et Roudart 2002).

Sur cette base, considérant que « chacun des systèmes agraires ainsi identifiés est l'expression théorique d'un type d'agriculture historiquement constitué et géographiquement localisé », Mazoyer et Roudart (1997; 2002) proposèrent une description explicative des transformations et différenciations des agricultures du monde, en les classifiant dans diverses grandes catégories de systèmes agraires¹⁰. Les « modalités qui ont

¹⁰ « les systèmes de culture sur abattis-brûlis en milieux boisés, les systèmes d'élevage pastoraux nomades et transhumants, les systèmes agraires hydrauliques de décrue ou de cultures inondées, les systèmes

présidé à leur différenciation, tenant compte de la diversité des conditions écologiques et des régimes économiques, sociaux et politiques », y sont particulièrement mises en avant et permettent de resituer tout type de situation agraire par rapport à son origine historique et sa « logique d'évolution ». « Des formes locales d'agriculture, pratiquées dans une région et à une époque données, se ressemblent assez pour être rapprochées et classées dans une même catégorie », et en réalité dans un nombre fini de catégories (Mazoyer et Roudart 1997).

C'est via cette mise en comparaison générale que Mazoyer et Roudart (2002) montrèrent les écarts colossaux de productivité existants entre des formes d'agricultures pourtant mises en concurrence sur les marchés mondiaux des produits agricoles (rapport de 1 à 500, provenant de « productivités nettes respectives de 10 et 5000 quintaux par actif et par an ») et les profonds bouleversements en découlant : réorientation partielle des agricultures les moins productives vers les marchés sur lesquels l'écart de productivité est le moins important ; égalisation « par le bas » des revenus au niveau des revenus par actif procurés par les productions vivrières ; exode rural et migrations nationales vers des fronts pionniers ou des villes sans solutions d'emploi, ou encore migrations internationales... Cette mise en concurrence amène à une situation de crise économique générale dans les pays concernés car les emplois perdus dans l'activité agricole ne sont pas créés dans les autres secteurs de l'économie, et l'insolvabilité de la population pauvre ne permet pas aux autres secteurs de l'économie de croître (Mazoyer et Roudart 2002; Dufumier 2007).

2.1.2 Application du concept de système agraire à une petite région et utilisation du système de production agricole comme sous-objet

Il y a plusieurs types d'échelles à laquelle le concept de système agraire est applicable. Mazoyer et Roudart l'ont utilisé pour rendre compte de l'évolution historique et de la différenciation de grandes formes d'exploitation du milieu par des sociétés humaines sur de larges aires géographiques, agrégation de systèmes agraires locaux eux-mêmes interdépendants. Mais le concept de système agraire est également utilisé à une échelle plus grande. Elle se base alors sur des marques semblables, visibles dans le paysage, d'utilisation de l'agroécosystème, et des règles et institutions de fonctionnement communes. « Les frontières géographiques du système agraire seraient alors déterminées par l'extension territoriale de ces règles et pratiques communes (Jouve, 1988) » (Cochet 2011b, p.102) ce qui forme le système agraire élémentaire selon Deffontaines (1991). Appliqué à une petite

agraires de montagne composés de sous-systèmes étagés complémentaires, les systèmes à jachère et culture attelée légère ou lourde, les systèmes sans jachère à traction animale et matériel attelé hautement diversifiés, les systèmes moto-mécanisés avec emploi d'engrais minéraux et de produits phytosanitaires, etc. » (Mazoyer et Roudart, 2002).

région, les systèmes de production agricole et/ou les systèmes d'activité peuvent être utilisés comme sous-objets du système agraire. L'échelle du système agraire est donc variable, mais le principe d'échelles « téléscopiques », emboîtables, reste structurant.

2.1.2.1 Utilisation du concept de système de production comme sous-objet du système agraire

Le concept de système de production a été créé dans le but de mieux comprendre les raisons des pratiques et des choix des agriculteurs avec un objectif d'amélioration de l'accompagnement technique agricole. Reboul (1976) le définit comme «un mode de combinaison entre terre, forces et moyens de travail à des fins de production végétale et / ou animale, commun à un ensemble d'exploitations. Un système de production est caractérisé par la nature des productions, de la force de travail (qualification), des moyens de travail mis en œuvre et par leur proportions ». La compréhension d'un système de production agricole commence par la compréhension des sous-systèmes qui le constituent et des « relations de complémentarité et concurrence » qui existent entre eux dans l'affectation des terres, des capitaux, de la force de travail (Dufumier 1996).

Le système de culture s'applique selon Sébillotte (1977) « à la parcelle ou groupe de parcelles traitées de manière homogène, c'est-à-dire caractérisées par une succession de cultures et des associations éventuelles de cultures, et par l'ensemble des techniques qui leur sont appliquées suivant un ordonnancement précis – l'itinéraire technique » (Cochet 2011a, p.579). Il est aussi caractérisé par les produits vendus, auto ou intra-consommés et leurs rendements (Sébillotte 1982 in Garambois 2011). Pour Devienne et Wybrecht, 2002 «les pratiques agricoles sont le fruit d'une adaptation des techniques aux contraintes du milieu, aux moyens mobilisables par les agriculteurs et à la souplesse variable du calendrier cultural au long de l'année » (Devienne, Wybrecht, 2002, in Garambois 2011). Pour en comprendre le fonctionnement, il faut donc bien chercher à identifier les « fondements agronomiques des successions culturales pratiquées » (résidus de matière organique, état structural des sols, prolifération des adventices...), dont le but est de « favoriser la croissance et le développement des plantes cultivées » (Dufumier 1996, p.82).

Le système d'élevage se définit au niveau du troupeau également par une combinaison logique et ordonnée d'opérations techniques (composition et division, alimentation, calendrier fourrager, conduite...) « en vue de valoriser des ressources par l'intermédiaire d'animaux domestiques pour en obtenir des productions variées (lait, viande, cuirs et peaux, travail, fumure...) ou pour répondre à d'autres objectifs » (Landais, 1992, in Garambois 2011). Les systèmes d'élevage sont décomposés en plusieurs ateliers distincts, des lots différenciés sont conduits séparément en fonction de l'âge du sexe, de la finalité de production (lait, cuir, viande...)... « Il convient alors non seulement d'étudier la combinaison

des techniques pratiquées pour chacun des groupes d'animaux (vaches allaitantes, taureaux reproducteurs, génisses de renouvellement, broutards...) mais de comprendre aussi comment sont gérés les flux et tris d'animaux entre les différents ateliers d'un même système d'élevage » (Dufumier 1996, p.83). Le système d'alimentation du troupeau est « la recherche d'un équilibre entre les disponibilités fourragères et les besoins alimentaires du troupeau, en tentant d'ajuster ces deux compartiments présentant chacun une dynamique propre (Gibon, Soulas, Theau, 1988, in Garambois 2011). On identifie les pratiques en termes de sélection et reproduction, soins aux animaux, alimentation,... au regard du calendrier fourrager.

Le système de production agricole est généralement appliqué à l'unité de production, c'est-à-dire « l'exploitation agricole » ou l'« unité de production élémentaire », caractérisée par le regroupement de terres, de capitaux investis dans la production et de force de travail. En France, elle est le plus souvent familiale (Cochet et Devienne 2006). Un ensemble d'exploitations peut être représenté par un même modèle de système de production quand, s'inspirant de Reboul (1976) elles ont accès à « des ressources comparables, (sont) placées dans des conditions socio-économiques semblables et pratiquent une combinaison donnée de productions », (Cochet et Devienne 2006). L'appliquer à un ensemble d'exploitations permet de les représenter par un même modèle que l'on désigne comme un « système-type ». Les pointes de travail limitantes et la limite maximale possible de gestion sans modifier le système forment alors la limite technique inférieure et supérieure d'existence de chaque système (nombre maximum d'ha et/ou d'animaux par actif) (Cochet et Devienne 2006). Dans les formes contemporaines d'agriculture, la dissociation entre possesseurs du capital et du travail investis dans les systèmes de production, pose néanmoins difficulté pour l'identification de ces types. Pour autant, « quelles que soient les origines diverses de la force de travail, de la terre et du capital (le centre de gravité du processus reposant de moins en moins sur la famille), la réunion de ces facteurs de production en vue de permettre un processus de production forme toujours système » (Cochet 2011b, p. 105).

Le concept de système d'activité permet quant à lui de replacer la production agricole dans un ensemble d'activités contribuant aux ressources d'une famille. Ce concept apporte parfois un éclairage précieux sinon indispensable à la compréhension des raisons du maintien de certaines activités productives paraissant non rentables prises isolément. Il permet de comprendre les arbitrages dans la répartition de la force de travail et l'utilisation du capital (Cochet et Devienne 2006). La pluriactivité des agriculteurs n'est pas nouvelle, mais elle est aujourd'hui une stratégie renouvelée qui est parfois le signe « d'une semi-prolétarianisation des agriculteurs ou d'une précarité généralisée » (Cochet 2011b, p.107) mais peut aussi être une tactique permettant le maintien de l'unité de production et le moyen d'y investir voire d'accroître le niveau de vie. Cette approche permet parfois d'expliquer le

maintien de certaines activités productives alors que leur rentabilité intrinsèque n'est pas assurée.

La compréhension des caractéristiques intrinsèques de ces systèmes d'élevage et de culture et de la cohérence globale de leurs interactions est permise par l'approche en termes de systèmes de production (choix d'alimentation influant sur le système fourrager et donc le système de cultures, etc.). Les systèmes de production agricole ainsi constitués des interactions entre systèmes d'élevage et de culture, « peuvent être considérés comme des systèmes « ouverts » dans la mesure où les agriculteurs sont contraints de se procurer tout ou partie des consommations intermédiaires et des équipements en dehors de leurs exploitations. Les productions finales sont, quant à elles, transférées à l'extérieur pour y être vendues sur les marchés, ou autoconsommées directement par les ménages » (Dufumier 1996 p.87). Les systèmes peuvent aussi être ouverts en ce qui concerne la main d'œuvre (appel à de la main d'œuvre saisonnière, familiale, du voisinage, ou entraide plus ou moins formalisée...). Il s'agit donc d'une structure fonctionnant en interactions avec des maillons amont et aval et d'autres systèmes de production, qui pour être pris en compte, nécessite une approche à une échelle plus large.

« Les éléments extérieurs liés à « l'environnement socio-économique » de l'exploitation contribuent à expliquer les choix et pratiques des agriculteurs » (Cochet et Devienne 2006, p.580) : les conditions d'accès aux ressources, les contraintes de disponibilité de la force de travail, la variabilité d'accès aux capitaux, etc. Pour comprendre les systèmes de production agricole, il est donc nécessaire de les resituer dans un contexte plus général de rapports de production et d'échanges : rapports de prix, mode de tenure foncière, taux d'intérêt, marché de la force de travail, niveau des salaires, etc. L'utilisation du concept de système agraire est donc un moyen de donner cohérence à la complexité de fonctionnement des exploitations et les raisons des pratiques des producteurs. Cette compréhension est obtenue la mise en valeur de la combinaison de ces différentes échelles, troupeau/parcelle, unité de production, région, dont le fonctionnement est interdépendant, ainsi que des relations soulignées entre agro-écosystème et « système social productif ».

Pour Olivier de Sardan (1996), l'approche système s'est répandue dans le secteur de la recherche agricole avec l'usage de l'approche globale de l'exploitation agricole. Elle est devenue après sa création un nouveau paradigme scientifique, se situant comme une recherche à l'écoute des agriculteurs, à l'opposé de la recherche en station. Elle se place dans un registre opérationnel, lié à l'intervention et à l'action. Il identifie le systémisme comme une idéologie scientifique de remplacement au marxisme, capable de donner du sens à la complexité des phénomènes sociaux (Boukharine, 1971 : perspective systémique

contemporaine), qu'il rapproche du paradigme scientifique au sens de Kuhn¹¹ (Olivier de Sardan 1996). Il souligne le biais fonctionnaliste que l'approche systémique peut néanmoins représenter : le risque de croire que la réalité fonctionne vraiment comme un système, de privilégier la fonctionnalité des systèmes à l'étude de ce qui les perturbe (théories fonctionnalistes, comme Parsons en sociologie ou, Radcliff-Brown en anthropologie) (Olivier de Sardan, 1996). "Le renouvellement des études agraires mettant en pratique une approche systémique a permis de mieux cerner les fondements agro-économiques des formes de rationalité paysanne, en particulier en mettant en évidence les différentes échelles d'organisation des systèmes agricoles (de la parcelle à la région) et la multiplicité des niveaux de décision coexistant au sein d'une exploitation agricole» (Bako-Arifari et Le Meur 2001, p.5). L'analyse-diagnostic de système agricole, en proposant plusieurs niveaux de travail, permet de dépasser le niveau d'analyse du système de production agricole et la tendance à prêter une monorationalité aux acteurs, en cohérence avec un souci d'empirisme (Olivier de Sardan, 1996).

La question des limites géographiques données au système agricole est un point sensible de son utilisation. Avec la mondialisation des échanges, l'interrogation concernant les limites des systèmes agraires est encore plus prégnante, et « certaines des conditions de leur reproduction sont à rechercher parfois bien loin de leur espace géographique d'expression ». « Dès lors que les sphères d'activités non agricoles deviennent dominantes, dès lors que les rapports de production et de distribution qui y prévalent tendent à structurer la société dans son ensemble, la logique de reproduction des conditions de l'activité agricole relève de déterminations de plus en plus externes aux systèmes agraires proprement dits... (Kroll, 1992, p. 13)» (Cochet 2011b, p.103). C'est aussi le cas avec des migrations temporaires, saisonnières, qui impliquent un éclatement spatial et temporel, et induisent que le système agricole est lui aussi un système ouvert.

2.1.2.2 Mobilisation d'indicateurs économiques pour calculer la performance des systèmes de production en termes de création de richesse

En calculant les performances économiques des systèmes de production agricole, il est possible d'identifier les raisons des mises en œuvre de systèmes de production différents au sein d'un même système agricole, et de contribuer à « rendre compte de la dynamique globale de l'agriculture de la région » (Cochet et Devienne 2006). Ce calcul passe par des indicateurs économiques mettant en valeur la création de richesse et permettant la comparaison entre elles des unités de production au sein ou entre systèmes agraires, et avec la richesse dégagée par d'autres secteurs de l'économie. La création de richesse est plus

¹¹ Thomas Kuhn, « La structure des révolutions scientifiques », Flammarion 1972

particulièrement mise en valeur par le calcul de la production de valeur ajoutée par ha et par actif agricole, qui permet de mesurer l'efficacité économique de l'activité.

La valeur ajoutée est égale à la différence entre le produit brut et la valeur des biens et services consommés dans la mise en œuvre du processus de production, dans lesquels sont comptés les amortissements économiques (Cochet et Devienne 2006). En comparant la valeur ajoutée produite par actif, on peut « comparer l'efficacité économique des systèmes de production hors subventions » (productivité du travail) (*ibid.*, p.582). Le revenu agricole est considéré comme « la différence entre la valeur ajoutée nette et l'ensemble des redistributions qui traduisent les conditions d'accès aux ressources mobilisées dans le processus de production » (*ibid.*, p.582). En comparant les revenus par actifs aux coûts d'opportunité du travail, on peut formuler des hypothèses quant à la reproductibilité, au maintien, aux perspectives d'évolution des systèmes de production.

La valeur des biens et services consommés par le processus de production au sein d'un système-type est calculée sur la base d'une compréhension fine du fonctionnement technique des systèmes de production et d'élevage. On calcule ainsi le produit brut (PB) par hectare ou par animal (rendement moyen, type de produit vendu, prix unitaire moyen), les consommations intermédiaires (CI) par hectare ou par animal, qui sont directement liées au type de conduite technique, les amortissements (Am) (consommations annuelles de capital fixe), dont certains sont proportionnels à la surface ou au nombre d'animaux (clôtures...), et d'autres sont non proportionnels et ramenés à une valeur par actif (matériel de culture, équipement de contention des animaux...). Ces derniers sont « caractéristiques du niveau d'équipement du système de production », leur « dimension ne varie pas pour ce système en fonction de la superficie ou du nombre de vaches » (Garambois 2011, p.23). Les consommations de capital fixe sont calculées en fonction de la durée réelle d'utilisation des équipements (amortissement économique) (Garambois 2011).

Le calcul de la valeur ajoutée nette (VAN) correspond donc à la formule suivante :

$$\text{VAN} = \text{PB} - \text{CI} - \text{Am}$$

La productivité nette du travail (P) est ensuite calculée en divisant cette VAN par « le nombre de travailleurs engagés dans la mise en œuvre du système ou à la durée effective de travail qui s'avère nécessaire » avec T le nombre de travailleurs total (Dufumier 1996, p.96). Plus la productivité est élevée, plus une différenciation sociale est possible au sein de la société, grâce à la création de groupes sociaux non directement dépendants de la production agricole.

$$P=VAN/T$$

La VAN rapportée à la surface agricole utilisée permet de connaître l'intensité de la production de valeur par unité de surface (VAN/SAU).

La valeur ajoutée créée se répartit ensuite entre la rémunération d'avances de capital (intérêts bancaires), de la force de travail (salaires), les loyers payés pour les terres, les impôts, et la part allouée au revenu agricole ou aux détenteurs de capitaux. Le revenu agricole moyen (R) peut donc être calculé en additionnant les subventions à la valeur ajoutée nette produite (Sub), et en retirant les intérêts des emprunts (Int), la rente foncière (RF), les impôts directs et indirects (Imp) et la rémunération de la main d'œuvre salariée (Sal).

$$R = VAN + Sub - Int - RF - Imp - Sal$$

Rapporté au nombre d'actifs familiaux, il permet de statuer sur le niveau de rémunération de la force de travail familiale, mais il peut aussi être ramené à la surface pour calculer le revenu agricole à l'hectare.

Dans le cas de systèmes capitalistes (où ceux qui apportent les capitaux ne travaillent pas dans le système productif dans lequel ils investissent et ne sont pas propriétaires des terres), le revenu agricole peut être ramené à la valeur du capital immobilisé pour calculer le taux de profit. Le calcul du Taux de Rentabilité Interne (TRI) permet de comparer le taux de profit de cet investissement à celui rapporté par un investissement dans d'autres secteurs de l'économie ou dans des opérations financières (Cochet et Devienne 2006; Cochet 2011).

Le niveau de la richesse produite par le travail appliqué à une unité de surface dans chaque système-type peut être représenté par une droite correspondant à la valeur ajoutée nette par actif en fonction de la superficie par actif (cf. Figure 2).

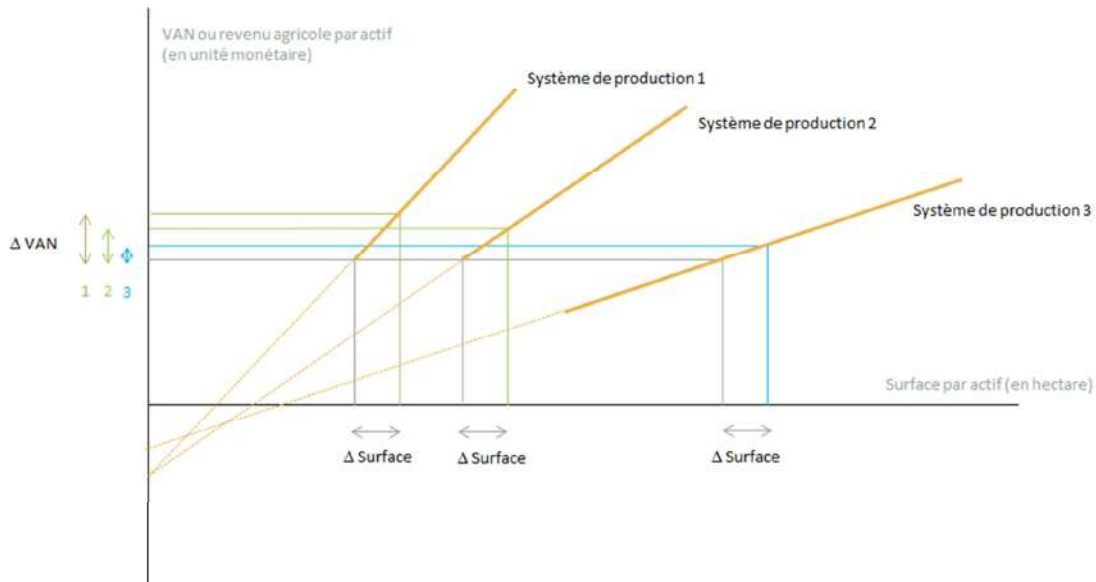


Figure 2: représentation graphique des différents niveaux de richesse ou de revenu créés par le travail appliqué à une unité de surface dans différents systèmes de production (Source : adapté de Garambois 2011)

L'ordonnée à l'origine correspond aux charges non proportionnelles divisées par le nombre d'actifs. Le segment de droite représenté est borné par la superficie maximale correspondant au système de production représenté, déterminé par la pointe de travail la plus limitante en fonction du nombre d'actifs et du niveau d'équipement, et la superficie minimale observée pour ce système de production (Garambois 2011), ou celle en deçà de laquelle la rentabilisation du capital fixe non-proportionnel n'est pas assurée (Dufumier 1996). Ce mode de représentation graphique facilite la comparaison entre les systèmes de production modélisés concernant la productivité du travail au sein du système ou le niveau de création de richesses par unité de surfaces, par actif.

Les résultats obtenus pour chaque système de production étudié peuvent être comparés entre eux et avec différents indicateurs de niveau et qualité de vie : seuil de pauvreté ou revenu minimum indispensable pour couvrir les besoins de la famille dans la région d'étude quand ces seuils n'existent pas ou ne correspondent pas à la réalité étudiée. Ils peuvent aussi être comparés au revenu qu'il est possible d'obtenir avec un autre emploi dans la région concernée, formant ainsi un « coût d'opportunité » de la force de travail qui peut expliquer le non-renouvellement de certaines activités de production, ou au contraire, leur maintien, voire recrudescence (Dufumier 1996). L'ensemble de ces comparaisons permet de statuer sur la reproductibilité du système. Il s'agit donc de déterminer la situation de chaque catégorie d'acteur par rapport à ces seuils, selon le système de production qu'il met en œuvre. Ces indicateurs clés permettent d'expliquer l'absence de succession, et de questionner ce que deviennent ceux qui cessent l'activité productive, l'existence ou non de programmes d'accompagnement, de soutien, de réinsertion, etc.

Si la superficie par actif est limitée, l'intérêt peut être de la travailler intensément pour maximiser le revenu par unité de surfaces, s'il n'existe pas d'opportunité de travail rémunéré à l'extérieur. Le revenu par heure de travail en découlant peut possiblement être plus faible. Dans le cas de surfaces abondantes, les exploitants dont la main d'œuvre, familiale ou non, devient le facteur limitant, « peuvent avoir intérêt à maximiser leurs revenus par heure de travail en maintenant des systèmes de production plus extensifs et souvent moins rémunérateurs à l'unité de surface » (Dufumier 1996, p.99). Le mode de faire-valoir de terres au sein de l'unité de production est également un indicateur privilégié de la sécurité de la tenure foncière et du niveau de prélèvement sur la valeur ajoutée créée. Si les dépenses et les besoins de consommation ne sont pas couverts, alors il y a décapitalisation, afin de créer des liquidités pour faire face aux besoins de dépenses. La manière dont les redevances (correspondant à une partie de la valeur ajoutée produite) sont utilisées par les bénéficiaires est également un indicateur de fonctionnement du système agraire : réinvestissement dans le système productif agricole, investissement dans d'autres secteurs productifs de la société, exportation... Ces calculs économiques contribuent ainsi à expliquer la diversité des systèmes de production présents. Mais saisir leur trajectoire demande à replacer ces performances économiques au regard d'une dynamique de différenciation socio-économique des systèmes de production.

2.1.2.3 Dynamique de différenciation des systèmes de production agricole au sein du système agraire

La diversité des systèmes de production présents au sein d'une région à une période donnée est le produit d'une dynamique historique. Comprendre cette dynamique historique permet de reconstituer la diversité des systèmes de production présents au sein du système agraire, et les raisons de leurs caractéristiques actuelles (mécanismes qui les ont produits). Elle permet également d'identifier les systèmes qui suivent une trajectoire de disparition, et en souligner les causes et mécanismes sociaux, économiques ou environnementaux.

La dynamique d'évolution des systèmes de production dans le temps est représentée comme « une succession de systèmes distincts, constituant autant d'étapes d'une série historique définie ». A chaque étape correspondent des « mouvements de spécialisation et de capitalisation des exploitations qui ont permis l'augmentation de la productivité du travail », par l'adoption de « nouveaux moyens et nouvelles techniques » par les exploitants « qui en avaient les moyens et y avaient intérêt » (*ibid*, p.581). C'est cette mise en relation entre « les différenciations sociales et les changements techniques » qui permet de mettre en évidence la diversité des systèmes de production au sein du système agraire. « Le régime d'accumulation et les mécanismes de différenciation, plus particulièrement appliqués aux systèmes d'exploitation agricole, sont ce qui caractérise le système lui-même ; la différenciation fait le système » (Cochet 2012, p.130). L'aspect dynamique de la

transformation implique par ailleurs une vision inscrite dans le temps pour comprendre « l'avant et l'après » et caractériser le processus en cours (Cochet et Devienne 2006).

Pour comprendre un changement, c'est-à-dire un mouvement, une dynamique, et la situation actuelle, la composante spatiale et temporelle de ce changement doit être abordée comme un processus. La trajectoire d'évolution du système agraire est ainsi retranscrite dans le temps : opportunités, évolutions techniques, capitalisation, entraînant des goulots d'étranglement et effets de seuil technico-économiques. Les capacités différenciées d'accumulation des différents sous-systèmes ou groupes d'agents se révèlent alors et prennent un sens concret (Cochet, 2011b).

Cochet (2011a) précise que « la différenciation des systèmes de production au sein d'une même région (...) résulte pour une très large part de conditions inégales d'accès aux ressources » (Cochet 2011a, p.50). Les mécanismes d'accès aux ressources (ressources naturelles, mais aussi capital, main d'œuvre) sont donc au centre de la compréhension de la différenciation des systèmes de production agricoles, et des modes et formes d'accès de nouveaux acteurs à la production. Les modalités d'accès au foncier ont une grande influence sur le type de système de production mis en œuvre, par la nature et l'importance, relativement à la production, de la rétribution des droits d'accès éventuellement versés (Cochet 2011a). La précarité de la tenure foncière n'est par exemple pas propice à de grand investissement dans du capital immobilisé puisque l'accès aux avantages qui le justifient n'est pas assuré. Ce sont donc des exploitations qui favorisent la rentabilité immédiate des cycles de production, sans recours à d'importants investissements ou à des pratiques durables (fumure de fondspar exemple, entretien des infrastructures d'irrigation ou de terrassement) (Dufumier, 1996).

Les modalités d'accès au capital sont également un facteur modelant les évolutions des systèmes de production. La diffusion du capital technique se mesure à travers son appropriation au sein des différentes unités productives, le niveau de spécialisation des exploitations, l'évolution du matériel agricole et des technologies utilisées. C'est aussi un indicateur de la standardisation des pratiques, en lien avec l'industrialisation, et ainsi de la division verticale du travail. A titre d'exemple, les fertilisants produits par l'industrie en amont et la transformation effectuée par l'aval représentent une répartition de la valeur ajoutée vers l'amont et l'aval, exposant le producteur de manière plus sensible à la baisse des prix agricoles. Les gains de productivité doivent donc être plus rapides que la baisse des prix. Le système technique mis en place par les producteurs peut être influencé par les choix limité de techniques proposés par les organismes de développement et institutions de recherche agricoles qui les encadrent à un instant t (Cochet 2011a).

Les opportunités d'évolution des systèmes de production sont aussi influencées par des facteurs internes et externes qui peuvent provoquer des ruptures amenant à un nouveau système agraire. Ces facteurs proviennent du contexte politico-économique englobant des éléments de politique agricole, de fonctionnement des filières, de connexion au marché (prix relatifs, inflation, taux de change de la monnaie...), qui expliquent une partie des risques et des opportunités offertes aux producteurs. Ceux-ci sont analysés en ayant une logique d'approche du général au particulier : du contexte macro-économique et géopolitique global du pays ou de la zone où se trouve la région étudiée (connexion aux marchés, politiques douanières...), au contexte national de politique agricole ou de migrations, de crédit, et au contexte local de construction d'infrastructures, d'organisation collective de producteurs, etc. Cette analyse doit être suivie d'une analyse de la place de la production agricole au niveau national dans l'économie (couverture des besoins alimentaires, place dans la balance commerciale, contribution à l'accumulation de capital dans d'autres secteurs de l'économie...). L'analyse plus particulière du contexte de prix permet de statuer sur l'élasticité et les possibles variations connues par les principaux produits présents au sein des régions étudiées. Cela permet d'anticiper certains questionnements liés notamment aux fluctuations de prix (Dufumier 1996).

Ce contexte est celui à la fois produit par (ex : création d'une coopérative pour la commercialisation) et agissant sur les acteurs étudiés (contexte macro-économique, nouveaux accords de marché négociés par le gouvernement). Il s'agit donc d'identifier quels sont ces éléments de contexte clé qui vont jouer sur le fonctionnement du système et comment leur impact va différer selon les caractéristiques des producteurs (Cochet et Devienne 2006; Cochet 2011a). L'ensemble de ces conditions vont finalement constituer des capacités d'accumulation propre à chaque système-type mis en place par un agent également caractérisé par sa place dans la société rurale.

Pour Cochet (2011a, 2011b, 2012), ce concept de système agraire est à la fois inspiré de l'économie marxiste et des débats des années 1970 autour de l'étude des systèmes d'exploitations agricoles et de la prise en compte de la rationalité de l'agriculteur. Au sein du monde scientifique anglo-saxon, il se rapproche des études issues des Farming System Research (FSR) (Colin et Crawford, 2000). Dans les FSR, l'analyse porte sur un territoire mais les exploitations sont prises comme une addition de systèmes de production agricoles présents dans un territoire. Le milieu dans lequel elles évoluent est considéré comme leur « environnement », sans en prendre en compte les possibles interactions sur des aspects historiques, sociaux, économiques, et sans considérer le fonctionnement de ce « milieu » comme un système (Cochet 2011b). Cette approche est plus centrée sur le système d'exploitation et sa composante technique, dans le but de préconisation techniques, mais ne creuse pas nécessairement les composantes socio-économiques des choix des agriculteurs.

Elles prennent peu en compte les relations sociales, l'histoire, l'accès aux ressources et les distributions de valeur ajoutée pour expliquer les freins et limites aux questions techniques (Dufumier 2007 ; Cochet 2011). L'approche développée en agriculture comparée est surtout plus proche des Agrarian et Peasant Studies (Bernstein et Byres 2001) qui se centrent sur les politiques agraires, la sociologie et l'histoire dans le but de souligner l'impact de l'intégration au marché dans les inégalités sociales du monde rural (Cochet 2011a). L'agriculture comparée présente néanmoins des points de similarité avec ces deux approches, en proposant de décrire et analyser les différenciations qui se créent dans l'exploitation d'un milieu donné par une société humaine dans le temps via une perspective systémique.

En comparaisons d'approches proposées en économie agricole ou sociologie rurale, l'agriculture comparée revendique le maintien dans l'objet central de l'analyse d'une prise en compte fine des processus techniques, considérés comme une composante majeure des relations des producteurs à l'écosystème cultivé. La potentialité de ce dernier est également bien décrite et prise en compte, tant du point de vue des caractéristiques de l'agro-écosystème (fertilité) que des équipements et infrastructures disponibles (matériel, semences, voies de transport) et des « conditions socio-économiques » et de marché « (rapports de prix, mode de tenure foncière, dépendance à l'égard des commerçants et des détenteurs de capitaux, politiques publiques, opportunités d'emplois extra-agricoles, etc.) » (Dufumier 2007, p.618).

Mazoyer et Roudart (2002) considèrent l'évolution conjointe de toutes les unités de production comme un développement général. Ils qualifient le développement « d'inégal » quand il est composé de l'évolution rapide de quelques unités par rapport aux autres. Quand quelques unités de production se développent au détriment des autres ou quand les autres périclitent (crise et régression), le développement est « contradictoire ». Il y a crise générale quand tous les systèmes-types existants entrent en crise et tendent à disparaître. Le renouveau général des pratiques et des moyens au sein du système agraire est enfin selon eux le signe d'une « révolution agricole ». Cette théorie de l'évolution des systèmes agraires se base sur l'observation de ce mouvement de transformation constant des agricultures dans le temps et l'espace (Mazoyer et Roudart 2002). Par son caractère heuristique, le concept de système agraire permet de rendre intelligible cette complexité, expliquant son organisation et son fonctionnement à travers une analyse méthodique, et par un prisme montrant à la fois ses facettes techniques, économiques et sociales.

2.2 Mise en valeur des inégalités foncières et accaparement de terres en Agriculture Comparée

Par ses fondements, l'utilisation du concept de système agraire amène à s'intéresser particulièrement à la structure de distribution du foncier et aux réformes agraires. Roudart et Mazoyer, dans un travail publié en 2015, ont ainsi proposé une mise en perspective du phénomène actuel de landgrabbing à l'aune de périodes historiques de dépossession-accumulation de terres. Ils se sont basés pour réaliser ce travail, sur une approche propre à l'agriculture comparée, et plus largement à l'économie politique agraire, en se posant à la fois la question de l'identité des possesseurs de foncier, l'usage qui en était fait, les catégories sociales impliquées dans ces usages, les rapports de production existants, les processus des acquisitions et dépossessions, le type de légitimation, etc. Ils analysent ces périodes d'accumulation et dépossession de manière à en souligner les caractères économiques et sociaux communs, notamment les conséquences sociales, économiques et politiques.

Les exemples développés sont ceux de l'empire romain, des enclosures anglaises, des latifundia sud-américains et des collectivisations russes. Les auteurs en commentent les caractéristiques au regard de ce qu'ils décrivent comme les « principaux objectifs économiques et sociaux pour un développement durable : réduire la pauvreté, créer des emplois et des moyens d'existence pour le plus grand nombre, promouvoir la croissance, assurer la sécurité alimentaire pour tous et diminuer les inégalités de revenus » (Roudart et Mazoyer 2015).

Durant l'empire romain, les terres conquises par l'armée romaine avaient été déclarées « ager publicus » (terres appartenant au peuple romain). Elles étaient louées à de riches particuliers pour rembourser ses dettes de guerre, ou vendues, le droit de propriété romain étant « individuel, exclusif et peu limité ». Les grands domaines agricoles qui se sont ainsi créés ont été dénommés « latifundia ». Avec le temps et l'expansion de l'empire romain, de riches citoyens occupèrent des terres d'ager publicus non attribuées par l'Etat, sans payer d'impôts, usurpant parfois des terres communes. Certains possédaient plusieurs milliers d'hectares répartis entre plusieurs exploitations, parfois dans des régions différentes. Ces propriétés étaient confiées en gérance et fonctionnaient sur la base d'une force de travail esclave, salariée avec des paysans libres faiblement rémunérés, ou basée sur des colons, « sortes de métayers auxquels on attribuait un lot de terre contre prélèvement d'une part de récolte, qui pouvait atteindre les deux tiers de celle-ci (Garnsey, 1988 ; Jones, 1974) » (Roudart et Mazoyer 2015).

Grâce à cette main d'œuvre à faible coût, les produits issus de ces latifundia, destinés à alimenter les villes, écrasaient la concurrence des produits issus des exploitations familiales. Cela amena les petits paysans et paysans familiaux de l'empire à migrer vers les villes et la « plèbe » de Rome. Pourtant, une loi de limitation de la taille des latifundia¹² existait déjà, mais n'était pas appliquée. Des propositions de réforme agraire furent effectuées, amenant à l'assassinat de quelques grands défenseurs de ces réformes (Tiberius Sempronius Gracchus puis son frère Caius...). Avec la fin de l'empire, certains grands propriétaires se réfugièrent dans leurs villas et y organisèrent la production et la défense. Ils y faisaient travailler « d'anciens esclaves, paysans, citadins ou soldats en fuite, à qui le propriétaire attribuait un lot de terre contre redevance d'une part de la récolte et d'importantes corvées sur les terres réservées au propriétaire (Bloch, 1947) », donnant peu à peu naissance au régime féodal (Roudart et Mazoyer 2015).

En Angleterre, la dynamique des enclosures trouve son origine dans des terres abondantes et une main d'œuvre rare, salariée et au coût en augmentation suite à l'épidémie de Peste Noire en Europe (1347-1350). Les seigneurs commencèrent à louer leurs domaines à de riches paysans plutôt que de s'en occuper eux-mêmes, et le servage disparu. Cet archétype de grandes structures et cette partition entre grands propriétaires foncier (*landlord*) recevant une rente foncière pour la location de leur terre à un fermier exploitant (*tenant farmer*), qui emploie des ouvriers agricoles (*labourers*) vendant leur force de travail est à la base de la réflexion des fondateurs de l'économie classique (Smith, Ricardo, Malthus, Marx...). Quelques paysans exploitaient également le lot de terre dont ils disposaient de manière indépendante (les *yeomen*) en complétant l'usage de leurs terres des droits de vaines pâtures sur les grandes propriétés et de l'usage des terres communes (forêts et pâturages) (Roudart et Mazoyer 2015).

Avec l'essor de la demande de laine de l'industrie drapière (Flandres, Angleterre) au XVI^{ème} siècle, des grands fermiers et propriétaires de terres commencèrent à s'approprier des terres communes en les clôturant de murs ou de haies pour pouvoir en faire un usage privatif pour l'élevage de mouton¹³. Ce mouvement fut accentué par la récupération de terres de l'Eglise Catholique par le pouvoir protestant et la chasse des paysans qui occupaient ces terres. Des révoltes paysannes surgirent et des lois furent votées pour limiter ces abus mais elles furent peu appliquées. Les « enclosures » se poursuivirent jusqu'au XIX^{ème} siècle, soutenues ensuite par des lois parlementaires visant à promouvoir le « remplacement des jachères par des cultures fourragères afin d'accroître l'élevage, la fertilité et la production végétale » (Mazoyer et Roudart, 2006). « Ces lois supprimaient le droit de vaine pâture, prévoyaient de partager les communaux, de remembrer les terres des

¹² 125ha et 100 têtes de gros bétail ou 25 têtes de petit bétail, obligation d'emploi d'une proportion d'hommes libres

¹³ Processus relaté dans les écrits de Thomas More, 1978

propriétaires, et obligeaient ceux-ci à les enclore (Mingay, 2014 ; Slater, 1907) » (Roudart et Mazoyer, 2015).

Les plus petits propriétaires terriens ne purent effectuer l'action coûteuse d'enclore leurs terres, ce qui, additionné à la perte des communaux, les amena à vendre leurs terres. Une main d'œuvre nombreuse s'accumula dans les villes, supérieure à ce que pouvait absorber la révolution industrielle en marche. C'est ce qui alimenta l'exode vers les colonies de peuplement des Amériques, d'Océanie et d'Afrique du Sud. Grâce à un accès à des terres peu coûteuses et à de bons équipements, les paysans qui s'installèrent dans ces colonies « devinrent alors plus compétitifs que leurs homologues européens. Au point que les industriels britanniques, soucieux d'abaisser le plus possible leurs coûts de production, estimèrent qu'il était plus avantageux pour eux que le pays importe des denrées agricoles à bas prix (blé d'Amérique pour nourrir les ouvriers, laine d'Australie et de Nouvelle-Zélande pour approvisionner les filatures) plutôt que de les produire sur place ». Cela entraîna le vote du Corn Belt en 1846, abolition des lois protectionnistes sur les céréales, entraînant la faillite de nombreuses exploitations au Royaume-Uni (Roudart et Mazoyer 2015).

Dans les colonies sud-américaines, les conquistadors espagnols étaient des nobles désargentés qui empruntèrent à des commerçants et des banquiers « le capital nécessaire pour financer leurs frais d'armement, de voyage et d'installation en Amérique, ainsi que les coûts des hommes de main dont ils s'entouraient ». Dès le début de la colonisation, les terres conquises furent attribuées par le pouvoir royal à des nobles ou personnages qu'elle souhaitait remercier, avec des droits pour deux générations. Le fonctionnement de ces « encomiendas » était de type féodal (exploitation des richesses, servage de la population y résidant, objectif d'évangélisation de la population autochtone). Les abus des « encomenderos » sur la gestion de la population des terres dont ils avaient la charge furent dénoncés par les autorités religieuses, et le régime d'exploitation des terres fut progressivement transféré vers celui d'une propriété individuelle et privée comparable à celle du droit romain, pour des propriétés de plusieurs milliers d'hectares appelées « haciendas » (Roudart et Mazoyer 2015).

Les populations indiennes furent regroupées dans des « reducciones » sur les terres moins fertiles où ils cultivaient des terres, avaient des pâturages communs, tout en ayant des obligations de paiements de tributs en travail ou en nature. Malgré les révoltes régulières, les « haciendas » s'agrandirent notamment lors des périodes propices au commerce international (1850-1873 et 1890-1920 par exemple). Ces structures foncières « sont à l'origine des structures foncières lati-minifundistes qui ont perduré dans la plupart des pays d'Amérique latine jusqu'à nos jours, car les réformes agraires ultérieures ont

généralement été insuffisantes pour renverser ces structures dualistes (Chonchol, 1970 ; Graziano Neto, 1991 ; Kay 1998, 2014) » (Roudart et Mazoyer 2015).

Ils citent également l'exemple de la Russie, avec l'occupation des domaines des nobles qui avaient fui la révolution de 1917 par des paysans qui se répartirent les terres. Ce processus fut entériné par le décret sur la terre d'octobre 1917 favorisant la création de comités agraires locaux. Après les difficultés d'approvisionnement en céréales de 1928 (« bataille du blé »), l'Etat via la collectivisation (1929) obligea les paysans au travail et au sein des coopératives de production ou des fermes d'Etat pour l'alimentation des villes et alimenter l'industrialisation du pays, amenant les paysans à un quasi « servage d'Etat ».

Les caractères communs de ces exemples tiennent à l'usurpation de terres, à moindre frais, par un faible nombre de bénéficiaires, au détriment d'un grand nombre d'usagers ou d'ayants-droits préalables. Ceux-ci se retrouvent dépossédés de leurs terres et moyens de production alimentaire. Dans une partie des cas, tout ou partie de la force de travail des « dépossédés » est utilisée pour la production sur ces domaines (esclavage, servage, métayage ou salariat...). Dans les cas où elle n'est pas utilisée, la population est forcée à l'exil. Ces terres et cette force de travail peu chères confèrent un avantage comparatif important aux productions issues de ces terres, produites à moindre coût. Des résistances sont dans tous les cas visibles, révoltes appelant une répression violente, ou résistances au quotidien freinant le mouvement d'acquisition, sans le renverser.

La violence des répressions s'accompagne généralement d'un discours légitimant les mouvements d'accaparement et d'une décrédibilisation de la population en résistance. On retrouve ainsi un discours de stigmatisation dénonçant l'« incivilité des barbares pour les Romains, inhumanité des Indiens pour les conquérants ibériques, vilenie des paysans pour les nobles britanniques, aspirations bourgeoises des paysans pour les bolcheviks » (Roudart et Mazoyer 2015). Des arguments de rationalité ou de modernité accompagnent les discours de légitimation. Ces mouvements « d'acquisition-dépossessions » s'appuient enfin sur « un ensemble de dispositions légales et réglementaires formelles, instaurant et protégeant les droits des nouveaux acquéreurs au mépris des droits préalables des dépossédés ». A travers cette comparaison historique, Roudart et Mazoyer (2015) soulignent finalement que ce genre de mouvement d'accaparement de terres n'est pas propre au capitalisme et à la période contemporaine.

D'autres types d'inégalité de distribution ou d'accaparement productif du foncier ont été mis en valeur à travers des travaux effectués en agriculture comparée en Amérique Latine. L'inégalité foncière, ainsi qu'évoquée par Cochet (2011a) (cf. sous-partie précédente), est à la base d'une part importante des mécanismes de différenciation dans les

systèmes agraires. Mais elle n'est pas toujours basée sur l'accaparement de la propriété, et peut être basée sur la captation des facilités d'accès aux capitaux et / ou à la force de travail permettant la mise en valeur d'un foncier fragmenté. Un exemple de ce type est mis en valeur par les travaux de Cochet, Léonard, et Tallet au Mexique (Cochet 1993; Cochet, Léonard, et Tallet 2010). Ils expliquent l'échec des réformes agraires mexicaines en lien direct avec l'absence de prise en compte dans le processus de réforme foncière d'un mode répandu de faire-valoir indirect des terres, déterminant des rapports sociaux de production, qu'est le métayage.

L'étude des rapports sociaux prérévolutionnaires mexicains a été le plus souvent limitée à une opposition grand propriétaire – *peón* (ouvrier rural) avec d'un côté un faire-valoir direct et de l'autre la vente de la force de travail. Cette approche négligeait l'existence de rapports de production de type métayage ou contrat à part-de-fruit (faire-valoir indirect), qui étaient en réalité structurant de l'usage du foncier et des rapports sociaux qui liaient patrons propriétaires terriens et salariés ruraux. Si l'ouvrier vendait sa force de travail pour participer à la gestion de l'élevage du patron-propriétaire, le propriétaire mettait également à disposition de l'ouvrier des terres à cultiver, et participait à la constitution d'un attelage de bœufs, parfois à la fourniture de semences et d'avances de liquidités. En l'échange de cela, l'ouvrier reversait au patron-propriétaire une partie des récoltes.

Lors des réformes agraires, ces habitudes liées aux rapports de production mettant le patron-grand propriétaire dans la position d'un fournisseur de capitaux productifs pour l'ouvrier-métayer jouèrent un rôle particulier, puisque les réformes agraires ne furent pas accompagnées conjointement de répartition de facteurs de production. Les ouvriers qui se virent octroyer des surfaces de terres, firent appel aux grands possesseurs de capitaux pour pouvoir mettre en œuvre une production sur leurs terres. En l'occurrence, ce sont de grands propriétaires de bétail (bovins), qui placèrent des animaux à la reproduction sur la terre des petits propriétaires. Ce prêt de capital était rémunéré par un paiement en nombre de génisses, avec des mécanismes de remboursement du capital qui n'étaient pas en rapport avec les taux de reproduction du troupeau et entraînaient une grande difficulté de capitalisation et d'indépendance pour les petits propriétaires fonciers. Cela entraîna une dépendance de ces petits propriétaires fonciers pourvus par la réforme agraire à ces possesseurs de capitaux (Cochet, Léonard, et Tallet 2010).

Au fur et à mesure de l'évolution de conditions politiques et économiques du Mexique et de celle des prix relatifs, les animaux passèrent d'être placés pour la reproduction à être placés pour l'engraissement. C'est le début d'un nouveau type de contrat qui porta sur une partie du gain de poids des animaux engraisés, déduction faite des avances en intrants et numéraires (contrat « a medias »). L'ensemble des coûts de

production sont assumés par le propriétaire foncier, qui doit rendre le capital fixe (fil-de fer utilisé pour les clôtures) si le contrat vient à se rompre. Le propriétaire foncier est aussi fournisseur de fourrage et de travail. Il « se retrouve en situation de dépendance vis-à-vis du « preneur » capable de fournir le capital nécessaire au processus de production » (Cochet et al. 2010, p.624). Cela traduit finalement une forme de verrouillage, d'accaparement des maillons les plus lucratifs de la filière par les possesseurs de capitaux, et un rapport de domination inversé entre possesseurs de capitaux et propriétaires fonciers par rapport aux problématiques agraires classiquement exposées. Ces « baux à cheptel » sont apparus dans les années 1950-1960 et donnèrent naissance au concept de « reverse tenancy » ou tenure inversée (Binswanger et Rosenzweig, 1984 ; Colin, 2003). Le propriétaire des terres, « doté de trop faibles moyens de production », n'a pas les moyens d'investir en capital sur ses terres, et accepte la proposition de grands possesseurs de bétail de prendre en pension leurs bêtes. Sans ces propriétaires de bétail, il ne parvient plus à mettre en valeur ses terres. La domination est alors exercée par le propriétaire du capital (cheptel) (Cochet, Léonard, et Tallet 2010).

Cet exemple montre le rôle particulier qu'ont eu des rapports de production verrouillant les possibilités de capitalisation des bénéficiaires de la réforme agraire dans la mise en œuvre d'un accaparement qui n'est pas lié à la propriété du foncier. « Le rapport au foncier devient un élément secondaire de la négociation (...). Ce nouveau « tenancier », éventuellement dépourvu de toute propriété foncière, mais capable de fournir la quasi-totalité du capital (fixe, circulant, social...) nécessaire au fonctionnement du système de production, prend la place du grand propriétaire d'antan dans les rapports sociaux et de pouvoirs au niveau local et régional » (Cochet, Léonard, et Tallet 2010, p.635). Cela marqua le retour de la constitution de grands domaines, non plus fonciers mais capitalistiques. Cette évolution résulte du « monopole exercé sur la possession des facteurs de production clé du processus productif » par de grands possesseurs de capitaux, est accentué par la transformation des filières agricoles associées (Cochet, Léonard, et Tallet 2010). Ce concept de « tenure inversée » est également utilisé pour désigner l'inversion qui existe dans les rapports de force entre grande entreprise de production de *commodities* qui loue des terres (type *pool* de culture international), et le propriétaire terrien qui lui met en location (Guibert 2013).

L'ensemble de ces exemples nous amène à souligner l'importance de la description fine des rapports sociaux de production et de la bonne prise en compte de leur diversité dans la compréhension de la dynamique de transformation des systèmes agraires. Cela implique d'être vigilant à ceux moins mis en avant par la littérature existante, qui a souvent réduit au couple latifundio-minifundio l'étude des systèmes agraires latino-américains. Dans le cas de modes de faire-valoir indirect, la répartition des charges et des produits est une clé

essentielle de compréhension des dynamiques d'accumulation. Elle est une composante explicative forte des échecs des politiques de réforme agraires, qui se focalisent sur le fait de soutenir l'accès au foncier en oubliant la facilitation à l'accès aux moyens de production et aux marchés (accès au matériel, aux intrants ; infrastructures de transport, de stockage, de transformation...) (Cochet 2002).

Les spécificités des mouvements actuels d'accaparement du foncier, sur lesquels les informations sont « incertaines et lacunaires » (Scoones et al. 2013, in Roudart et Mazoyer 2015), tiennent au caractère international du mouvement, souvent pratiqué par des acteurs privés sur des territoires multiples et au niveau mondial. Pour Roudart et Mazoyer 2015, la libéralisation des politiques publiques a favorisés ces mouvements en déstructurant, via les politiques d'ajustement structurel, les programmes d'aides et d'appuis techniques aux producteurs. Elle a aussi facilité l'accès au crédit de grands investisseurs qui pratiquèrent l'acquisition de terres avec parfois le soutien du gouvernement de leur pays d'origine. Les organisations internationales (FMI, la Banque Mondiale, l'OCDE et l'OMC...) ont soutenu ces mouvements en fournissant des garanties aux investisseurs, des fonds pour les infrastructures de production, et en promouvant les politiques économiques libérales. « Les droits des usagers préalables n'ayant pas de titre formel à faire valoir ne sont généralement pas pris en considération (Alden Wily, 2012) et les dépossédés n'ont quasiment aucune possibilité de recours judiciaire (Golay, 2015). A cet égard, les programmes de formalisation et de marchandisation des droits sur la terre ont souvent eu des conséquences néfastes pour les pauvres (De Schutter, 2015) » (Roudart et Mazoyer 2015).

La vague d'acquisitions actuelles est finalement guidée par « la quête de terre et de travail à bas coûts, en vue de créer de grandes exploitations compétitives pouvant tirer profit de la production de denrées agricoles à bas prix, destinées à des populations ayant un pouvoir d'achat », amenant à la dépossession de la population locale. Le démantèlement conjoint des barrières douanières protectrices contribue à mettre aujourd'hui en concurrence sur les mêmes marchés des agricultures aux écarts de productivité qui sont plus élevés que jamais. Par le jeu de la compétition sur les marchés, elle contribue ainsi à « l'appauvrissement et l'exclusion de populations agricoles dans d'autres régions du monde » (Roudart et Mazoyer, 2015). Elle ne repose par contre que peu sur la violence physique directe, mais amène pauvreté, exclusion et dégâts écologiques considérables, à l'opposé d'un développement global.

2.3 Fondements des « agrarian studies » et « peasant studies » : accumulation primitive, transformations des logiques d'accumulation et modifications des structures agraires

L'origine des Etudes Agraires est à chercher dans le traitement de la modification de l'accès à la propriété de la terre et les mécanismes de dépossession qui ont eu cours après le XVII^e siècle. L'analyse du mouvement des enclosures ayant eu lieu dès la fin du XVI^e siècle jusqu'au début du XIX^e siècle en Angleterre, est souvent identifiée comme à la base de la naissance de ce courant¹⁴. La « question agraire » alimente l'étude de ces mécanismes et de leurs conséquences sociales et économiques. Il n'est pas aisé d'en rapporter une formulation choisie et succincte, car sa conceptualisation a été progressive et a alimenté de nombreux débats. Elle s'est modifiée au cours du temps en fonction des événements historiques, notamment des mouvements nouveaux de contrôle des terres (colonialisme, émergence des Etats-Nation, globalisation des marchés, collectivisations et privatisations) (Peluso et Lund 2013), mais sa forme initiale est issue des débats de l'époque.

Nous avons choisi d'en rapporter la formulation par des auteurs contemporains, plus à même de convenir à l'objet que nous étudions. Bernstein (2010) évoque la « classique » question agraire comme « celle de la transition au capitalisme – qui se focalise sur des classes liées à la propriété de la terre, au capital et au travail dans le monde rural ». Peluso et Lund (2013) en fournissent une formulation plus large par « la manière dont les relations sociales en agriculture vont être influencées par le capitalisme », alors que pour Gras et Hernandez (2013) elle porte sur la manière dont l'industrie va subordonner et modeler la paysannerie à ses besoins en la connectant aux marchés et en représentant son débouché majoritaire.

Pour les auteurs travaillant la question agraire, elle est une production propre et constante de la logique capitaliste, il n'est pas possible de la dépasser, d'y répondre, tant que l'on reste dans une société capitaliste (CARES 2012). Du point de vue de la logique capitaliste, il n'y a pas de question agraire : les inégalités produites sont le fruit du comportement des individus, des sujets eux-mêmes (Laval et Dardot 2009). Les inégalités présentes dans la société industrielle ne sont alors pas considérées comme le fait d'une inégalité de départ propre à sa structure même. De manière un peu schématique, les

¹⁴ Ce mouvement dont les conséquences sociales furent relatées par Thomas More et Adam Smith, a consisté en la privatisation des terres communes par des « landlords », l'expulsion de la population rurale des campagnes anglaises et à l'utilisation de ces terres auparavant supports d'une agriculture vivrière, pour une production destinée à l'industrie (laine essentiellement). Cf. 2.2 précédemment.

possibilités données aux individus, quel que soit leur point de départ, sont considérées comme les moteurs de son évolution dans la société.

Divers courants de pensée ont émergé du traitement de cette question agraire comme objet d'analyse. Nous allons commencer par décrire de manière très succincte les principes généraux et les conclusions de quelques-uns des auteurs initiaux principaux (Marx, Lenine, Kautsky), afin de mieux comprendre la teneur de ce questionnement et les débats qu'il a suscité, et la manière dont la dynamique contemporaine continue à s'en inspirer tout en le faisant évoluer.

2.3.1 A l'origine de la question agraire, les modes de transfert de valeur ajoutée depuis le secteur agricole vers le développement du secteur industriel

Pour Marx (2009 (1894)), le point de départ de l'économie capitaliste est une inégalité de répartition des ressources héritée de l'ère féodale, désignée sous le nom d'« accumulation primitive », processus de dissociation entre producteur et moyens de production qui engendra le phénomène économique du capitalisme (Rossi 2010a). L'économie marxiste se base sur une vision de l'économie basée sur une équation tripartite formée de 3 facteurs de production clés dont la possession est associée à trois types de rémunérations : terre - rente foncière ; capital – intérêts ; travail – salaire. L'une des premières références à l'existence concrète de rémunération de propriétaires des moyens de production se trouve dans le fonctionnement qui suivit les enclosures anglaises. La rémunération du possesseur du capital investi se fait sur la base de l'appropriation de la richesse créée par le travailleur une fois celui-ci rémunéré, appelée plus-value. Elle est considérée comme issue du temps de surtravail que celui-ci effectue une fois le travail nécessaire à la production et reproduction de sa propre force de travail effectué. L'utilisation de cette plus-value est répartie entre réinvestissement dans les moyens de production (accumulation de capital) et consommation.

« Si le capital se subordonne à la propriété de la terre et en vient à commander directement le processus productif, (...) il s'engage sur les terres, il soustrait directement au travailleur son temps de travail excédentaire et non plus les fruits de son travail sous la forme de produits (Marx, 1974 : III : 864) ».

On peut définir la logique capitaliste comme la recherche de la maximisation d'un retour sur investissement dans une société de marché, l'obtention d'un gain additionnel via le placement d'un capital qui est ainsi valorisé par son investissement dans la production (Jorge Graziano Da Silva 1970, Amin 2012, Mançano 2015). Marx, Ricardo distinguent ainsi le

producteur capitaliste (qui investit son capital dans la production), le propriétaire foncier, et le travailleur. Les terres des propriétaires fonciers sont mises en concurrence entre elles par le biais de l'investissement en capital dans la production par des producteurs capitalistes. Le propriétaire de terres qui ne jouit pas de l'usufruit de ses terres, reçoit une rétribution sous forme de rente grâce à cette mise en concurrence. L'origine de la rente servant à rémunérer les propriétaires des facteurs de production trouve son origine dans la formation d'un « taux général de profit », qui est à l'origine de la formation des prix de marché.

Les coûts de production peuvent relativement différer entre divers producteurs individuels. Certains producteurs peuvent disposer de conditions de production plus favorables (sols plus fertiles, accès à du matériel plus perfectionné), ce qui entraîne pour eux la formation d'un surprofit. Celui-ci devrait être temporaire, et s'effacer avec le temps, les autres producteurs rattrapant avec le temps ces avantages productifs (chute des taux de profit). Mais certaines catégories de surprofit revêtent une forme permanente si elles sont liées à la propriété exclusive d'un moyen de production, comme la terre en agriculture. La rente différentielle est quant à elle une autre forme de surprofit, un profit 'extraordinaire', additionnel au profit moyen, obtenu par des conditions extrêmement favorables de production. Le travail et le capital appliqués à ces terres auront tendance à fournir un profit plus important, qui s'ajoute au profit moyen (Graziano, 1970). Cette rente différentielle est nulle si l'on met en culture des terres qui ne présentent pas de caractéristiques de fertilité (par exemple) supérieures aux terres déjà mises en culture.

L'inégalité de résultats de l'investissement du capital sur les terres, qui découle de cet ensemble de conditions, peut relever de conditions naturelles (conditions pédologiques, etc.) ou de conditions obtenues par des investissements supplémentaires en capital sur les terres (amendements de fond, infrastructures, etc.). Le propriétaire des terres est dans les logiques marxienne et ricardienne le bénéficiaire du surprofit et d'une partie de la rente différentielle par la mise à disposition de la terre sans travail ni investissement en capital de sa part. Cette rente en vient à former un capital économique dans ses propres mains, qui peut être réinvesti dans d'autres secteurs d'activité, dont l'industrie (Graziano, 1970).

La précarisation et la flexibilisation de la main d'œuvre font partie des conséquences de la diffusion de la logique capitaliste dans le secteur agricole, liées entre autres à la spécialisation du travail agricole et la dissociation de celui-ci des activités de transformation des produits ou de fabrication des outils de travail, confiés à l'industrie. C'est la loi qui selon Marx régit le déclin progressif séculaire relatif du secteur agricole dans l'économie.

« Le développement du capitalisme entraînerait une plus grande spécialisation de l'agriculture, qui est directement reliée à la réduction de la population agricole en rapport à la population totale (Marx, 1971 a :II:255). A mesure que se réalise ensuite

une dissociation entre agriculture et transformation des produits, la production capitaliste entraîne chaque fois plus une dépendance du travailleur à quelques tâches occasionnelles, empirant ainsi sa situation » et n'occupant plus la main d'œuvre qui reste en dehors des pics de travail saisonniers. (...) « Une partie de la population rurale se trouve donc en permanence au seuil de l'exode vers l'emploi prolétaire urbain ouvrier. Mais ce flux constant de population vers les villes présuppose dans le monde rural une population en surnombre toujours latente (Marx, 1971 : I : 745)». (in Graziano Da Silva, 1970).

« Cela fait partie de la nature même de la production capitaliste d'induire une diminution continue de la population agricole par rapport à la non-agricole, puisque dans l'industrie (au sens stricte) l'augmentation du capital constant par rapport au capital variable est lié à la croissance absolue, et donc la diminution relative du capital variable, tandis que dans l'agriculture le capital variable exigé pour l'exploitation d'une surface de terre déterminée décroît en termes absolus, ne pouvant ainsi augmenter que si de nouvelles terres sont cultivées ce qui suppose donc une augmentation encore plus grande de la population non-agricole (Marx (1974 : III : 730-1)» (in Graziano Da Silva, 1970).

Le traitement de la question agraire initié par Marx a été développé par Kautsky ('La question agraire', Kautsky 1970 (1899)) comme une manière d'interpréter le développement du capitalisme agraire en Russie Occidentale à la fin du XIXème siècle. Pour Marx (Rossi, 2010), le pendant de la concentration du capital dans les mains de propriétaires est la disparition du paysan produisant sur la base d'une force de travail familiale pour lui-même et pour la vente de surplus. Il se transforme alors à son tour en propriétaire de terres et de capital grâce à des mécanismes d'accumulation, ou en salarié vendant sa force de travail. Dans le milieu rural, cela signifie que le paysan devient propriétaire foncier patronal ou salarié rural sans terre, cet état final des choses n'étant qu'une question de temps. Pour Kautsky (2002 (1899)), la « technique » et l'administrateur-agronome vont être des vecteurs clé de renforcement de l'expansion de la logique capitaliste en milieu rural, en décrédibilisant l'exploitation paysanne et en sacralisant la supériorité technique de la « grande exploitation » (Rossi 2010a). Il figure le petit paysan dans un double rôle de petit producteur et de salarié des grandes exploitations, et le définit ainsi comme ayant une évolution distincte de l'évolution du salarié des villes. Il pose ainsi la possible coexistence de la petite et de la grande exploitation, la première servant de source de main d'œuvre à la seconde.

Pour Lénine (1974 (1899)), la forme de pénétration de la logique capitaliste dans le secteur agricole est plus complexe que dans le milieu urbain de par la nature de la production, et va prendre des formes multiples et parfois intermédiaires. La transformation du paysan en salarié n'est pas non plus forcément une trajectoire obligatoire pour le

développement du capitalisme. Selon lui, les petites unités de production peuvent avoir deux rôles face aux grandes unités de production capitalistes. La très petite exploitation peut perdurer aux côtés de la grande, en ce qu'elle peut lui servir à équilibrer l'accès à la main d'œuvre, consolidant ainsi la relation « *capitaliste/salarié* » dans le milieu rural. Cette petite exploitation peut également être un front de résistance au développement de la concentration foncière, idée qui servira de base à la structuration de stratégies de résistance paysanne et de lutte pour le changement. Cette situation se mettra en place à travers un processus de *différenciation* des unités paysannes, « phénomène spécifique de l'économie capitaliste », ce qui aboutira selon Lénine à deux types de population en milieu rural : la bourgeoisie rurale et le prolétariat rural.

Selon Amin (2012), la formulation de la question agraire est par ailleurs différente dans les Etats des Suds. Le modèle de modernisation qui s'est mis en place dans les Etats européens au XIXème siècle ne peut pas y être reproduit pour deux raisons (Amin 2012). D'abord, parce qu'en Europe l'industrie a pu absorber une partie de l'excédent de main d'œuvre car elle fonctionnait alors sur un modèle technologique intensif en main d'œuvre. Ensuite, parce que la population rurale pauvre qui n'a pu être absorbée a peuplé les colonies, des Amériques notamment. Kautsky appuyait cette thèse que le capitalisme a résolu la question agraire européenne, mais Amin considère que « le capitalisme, alors qu'il résolvait la question (agraire) dans ses centres, a en même temps créé une gigantesque question agraire dans les périphéries » (Amin 2012, p.16). La production vivrière et la faible productivité du travail restent des caractéristiques vivaces, mais l'est aussi leur dépossession de la terre par l'agro-industrie ou l'urbanisation.

Nous souhaitons finalement souligner deux dimensions parmi celles soulevées par cette question agraire : une dimension sociale, avec au centre la différenciation sociale des classes rurales, des modes d'articulation au marché et à l'industrie, liée à la pénétration du capitalisme dans les campagnes ; une dimension économique, portant sur la manière d'opérer une transition industrielle dans un pays sur la base des surplus domestiques. Ces dimensions sont étroitement liées à la production et l'évolution des inégalités, et participent à la base d'analyse sur laquelle s'appuie notre travail.

2.3.2 Application de la question agraire dans les anciens pays colonisés et évolution vers une question du capital technique en agriculture pour expliquer l'augmentation des taux de profit

Dans les anciennes colonies d'Amérique du sud, après leur indépendance, l'expansion du capitalisme industriel reçut de nombreuses critiques de la part des mouvements nationalistes ou communistes, qui firent le lien entre crises, expansions impérialistes et guerres, transformant ici la question agraire plutôt et avant tout en une question de libération nationale (CARES 2012). Pour ceux-ci, au-delà de la question des modes de transfert de richesse permettant d'initier une révolution industrielle, la question centrale portait plutôt sur la concentration des terres dans les mains d'une classe de quelques propriétaires fonciers, minorité sociale et « ethnique » liée aux empires européens. La réforme foncière devint donc une question fondamentale à la fois pour la libération nationale et l'industrialisation, faisant germer une question foncière spécifique et des propositions de réformes agraires. La sociologie rurale latino-américaine l'a cristallisé dans les années 1950-1970 en l'ancrant dans une opposition structurelle latifundio / minifundio, opposition entre petits agriculteurs avec/sans terre et grands propriétaires terriens (Llambí 2014).

Un tournant a été donné dans la manière de traiter la question agraire par Henri Mendras dans les années 1960 avec son livre « La fin des paysans », basé sur une analyse libérale de l'évolution du monde agricole en France, qui eut des répercussions dans les évolutions idéelles sud-américaines (Mançano 2015, sur la base de Mendras, 1967). Il expliquait comment les paysans se transformaient en des « agriculteurs familiaux » professionnels capitalisés, utilisant un capital technique développé par l'industrie et produisant pour le marché uniquement. Cette théorie alimenta le paradigme de capitalisme agraire, dans lequel l'agriculture capitaliste et l'agriculture familiale sont les principaux protagonistes. Elle proposait la mise en place de nouvelles catégories et d'une idée préconçue : alors que l'agriculteur familial est modernisé et bien connecté au marché, le « campesino », le paysan, est arriéré techniquement, est incomplètement connecté à l'économie de marché. Il doit se subordonner au capital pour se développer, ou « s'intégrer » (Mançano 2015).

De cette idée de la modernisation de l'agriculture est venu un renouveau de l'étude de la place du capital technique dans la transformation du capitalisme agraire et dans l'évolution de la question agraire en Amérique Latine. Ce travail théorique a été développé dans les années 1970 par un certain nombre d'auteurs, se basant sur une relecture de Marx. Graziano Da Silva (1970; 1990) démontre ainsi le poids du « progrès technique », c'est-à-dire de l'appropriation différenciée d'un capital technique par les producteurs, dans l'expansion

de la logique capitaliste dans le monde agricole, dans le creusement des inégalités et dans la structuration sociale de la population agricole.

« Le progrès technique agit sur le développement de la productivité sociale du travail de manière à garantir une augmentation du travail excédentaire (surtravail) par rapport au travail nécessaire. (...) Il entraîne une augmentation du taux de plus-value (en relation au capital variable) et également de la quantité totale de plus-value générée, à mesure qu'augmente le capital global employé résultant de la propre accumulation de capital. (...) Il contribue également à réduire le temps de travail par unité produite, de manière à ce qu'il se produise conjointement une accélération de la vitesse de rotation du capital » (Graziano Da Silva, 1970, p.37).

Celle-ci est impulsée par une volonté de dépassement de la barrière « naturelle » que représentent les terres dans l'accroissement du profit du capital dans le secteur agricole, tout en n'amenant pas à un accroissement de la rente foncière.

« A travers une intensification de la production agricole, le montant de la rente foncière, bien que pouvant augmenter par unité de surface exploitée, aura tendance à se réduire par unité de produit. (...) Dans des conditions normales, la rente absolue atteint nécessairement un niveau très bas, puisqu'elle est régulée par la productivité des investissements additionnels de capital sur la terre. (...) C'est à travers son propre développement que le capital cherche à dépasser la barrière de la rente 'naturelle' de la terre. » Selon Marx « le progrès technique aura tendance à limiter la croissance de la rente foncière, (...) mais permettra que la même quantité de travail appliquée soit beaucoup plus efficace grâce aux investissements en capital. » (Graziano Da Silva 1970)

Ainsi, la rente différentielle en agriculture devient nécessairement une rente différentielle du progrès technique en agriculture : de nouveaux systèmes de culture, de nouvelles machines, des innovations chimiques et biologiques... (Graziano Da Silva 1970, 1990). Le progrès technique est identifié comme la clé, pour le capital, de la subordination du foncier. La barrière représentée par la propriété de la terre perd alors de son importance. Le progrès technique « représente un progrès des techniques capitalistes de production, du processus de valorisation du capital » et est appliqué, avant tout, en faveur du capital : son sens ultime est d'élever le taux de profit.

« La terre cesse d'être le moyen de production fondamental, la production agricole cesse d'être déterminée seulement par la productivité des sols, par la quantité d'eau de pluie, bref par les conditions naturelles qui impactent la productivité du travail. Les 'commandes' passent progressivement aux mains du capital, à travers l'usage de

moyens de productions comme le matériel agricole, les fertilisants, les canaux d'irrigation, le drainage » (Graziano Da Silva, 1970, p.24).

Le développement du capitalisme en agriculture sur la base de la modernisation technique a ainsi tendance à réduire la saisonnalité du travail au niveau des propriétés agricoles, mais aussi à augmenter la rotation de la main d'œuvre en général, tant dans l'agriculture que dans l'industrie (Graziano Da Silva, 1970, 1990). Selon Flores (1995) (cité par Carambula, 2011), en agriculture, les entreprises s'appuient sur deux types de flexibilité : technologique et de main d'œuvre. Si les grandes entreprises accèdent à la flexibilité technologique, la majorité du secteur s'appuie sur une flexibilité de la main d'œuvre. La spécificité du secteur agricole, où la saisonnalité de la production, les aléas dus au climat, le délai entre temps de production et temps de travail est marqué, stimule l'usage de travailleurs temporaires pour éviter de payer des salaires à des moments improductifs (Graziano Da Silva 1970, 1990).

L'apogée du processus technologique et d'industrialisation, définit par J Dessau (1970), amène à une domination du capital par rapport à la propriété de la terre : "ces techniques tendent, pour la majorité des produits, à maîtriser des chaînes trophiques aussi simples que possible et à considérer le sol comme un support physique neutre et passif qu'on aménage en unités homogènes de surfaces maximale et dans lequel on injecte des produits industriels susceptibles d'aboutir au rendement maximum par unité de surface et de temps" (in Y Le Pape et al., 1975, p.9, cité par Lacroix et Mollard 1995). Cette perte de savoir-faire et de polyvalence est remplacée par une meilleure maîtrise technique dans les domaines de spécialisation. La standardisation dicte la forme de travail, mais conditionne aussi l'accès au financement, représentant une perte d'autonomie. Le rapport de travail productiviste représente finalement la primauté du capital (fixe, circulant) dans la combinaison productive, lié à substitution du capital au travail (exode agricole) et aux ressources productives de l'agro-écosystème (ressources et terres utilisés). Le modèle technique utilisé est descendant, construit à l'extérieur du maillon de la production agricole (intensification, concentration, spécialisation), amenant à des dépendances économiques et à un haut degré de sélectivité entre les exploitants (Lacroix et Mollard, 1995).

Selon Bernstein, le fait technique n'était pourtant relevé dans les études agraires et en économie politique en général que comme un critère qui alimentait la différenciation des classes sociales ou les conflits, mais n'était pas analysé comme un objet en tant que tel (Bernstein 2010). Il était pris en compte à travers le concept des « forces productives », qui regroupent à la fois force de travail humain et moyens de production (instruments matériels, modes d'organisation du travail et matières premières), et se développent dans le cadre de rapports de production et de rapports au milieu spécifiques. Le développement des forces productives est généralement considéré comme allant de pair avec l'augmentation de la

productivité du travail et les économies d'échelle, l'étude des unes et des autres étant indissociable. Bernstein ajoute qu'il est néanmoins incontournable d'y ajouter les conditions écologique d'émergence et d'implémentations des innovations, et les connections de ces innovations avec les dynamiques de développement au sens large, dans lequel il inclut les relations entre agriculture et industrie. La nature de ces conditions dans un milieu ou une région donnée doit être replacée par rapport à chaque étape historique d'évolution de la division internationale du travail et des marchés agricoles (Bernstein 2010). Il souligne notamment l'importance de prendre en considération ces aspects comme composantes ou causes des crises traversées, pour en nuancer l'association souvent unique à la tendance de chute des taux de profits.

Ces analyses concernant les effets de l'évolution du capital technique en agriculture soulignent finalement la manière dont la diffusion de capital technique amène à une réorganisation des rythmes de travail, mais profite également au possesseur de capitaux en élevant les taux de profit, redéfinissant la place du propriétaire foncier en réduisant sa domination. Pour autant, comme le souligne Bernstein (2010), « les crises du capitalisme doivent être comprises dans le cadre de l'ensemble de ses conditions de reproduction, dont les relations entre le capital et la nature (extra-humaine) n'est pas des moindres » (Bernstein 2010, p. 303). Bernstein souligne l'importance d'éviter et de dépasser aussi la confrontation de visions « d'un passé supposé doré et idéal accompagné d'un présent capitaliste catastrophiste », et celle d'une nature « objectivement progressiste » du développement de la productivité des forces productives, qui émergerait du simple processus d'accumulation de capitaux.

Avec l'exode massif et l'industrialisation agricole, la question agraire et la réforme foncière ont été considérées par certains comme des questions obsolètes, et l'accent a été mis sur les politiques sociales, à défaut de réformes structurelles (foncières) (CARES 2012). A la place de la dichotomie classique entre paysans et travailleurs, le phénomène majoritaire a été celui d'une 'semi-prolétarisation', avec un lien clair avec les questions intergénérationnelles et de genre : les groupes les plus discriminés et impactés ont été les jeunes et les femmes. Dans les années 1990, pour dépasser le couple conceptuel latifundio/minifundio dans les études latinistes et ouvrir le champ à d'autres analyses le débat a porté sur les « nouvelles ruralités »¹⁵ et s'est vidé de son sens politique (Borras Jr 2009; Llambí 2014). L'influence du marché comme clé d'analyse s'étendit alors bien au-delà

¹⁵ Le « nouveaux ruralisme » (Llambí 2014; Kay 2007; Borras Jr 2009) souligne la composante multifonctionnelle du rural, la pluriactivité des ménages ruraux et les liens complexes et croissants ville-campagne et local-global. Mais il vide les transformations analysées de leur sens politique en les rattachant seulement à des questions de composition d'activités.

de la sphère économique¹⁶, alors que l'influence marxiste perdit de la place au sein des études rurales et de l'académie en général, rendant plus difficile la proposition d'alternatives au capitalisme.

2.4 La question agraire au prisme de la financiarisation de l'agriculture

Les auteurs qui ont travaillé sur la question agraire se distinguent les uns des autres par l'analyse qu'ils font des modes d'accaparement de la plus-value issue de l'activité agricole par les propriétaires terriens et producteurs capitalistes, et de l'utilisation de celle-ci. Tous ces auteurs considéraient néanmoins que le phénomène analysé prenait place à l'échelle d'une Nation et parviendrait à une fin, une forme d'équilibre qui permettait « d'apporter une réponse à la question agraire ». L'accumulation primitive était vue comme un mouvement de dépossession originel donnant naissance au capitalisme, mais n'était pas un processus considéré comme pouvant se mettre en place à un degré avancé du développement de celui-ci (Harvey 2004; Fairbairn et al. 2014).

Au XXIème siècle, de nouveaux processus agraires sont en place, différents des dynamiques coloniales et des dynamiques capitalistes des XIXème et XXème siècles. Après l'idéologie du progrès technique, l'idéologie libérale amena à redéfinir la question agraire. En 1998, alors que l'application de politiques de développement inspirées de cette idéologie est en pleine expansion, Bourdieu décrivait le néolibéralisme comme l'utopie d'un ordre pur et parfait du marché, "une abstraction qui, au nom d'une conception aussi étroite que stricte de la rationalité identifiée à la rationalité individuelle, consiste à mettre entre parenthèses les conditions économiques et sociales des dispositions rationnelles et des structures économiques et sociales qui sont la condition de leur exercice" et qui par ses politiques a pour conséquence la baisse du coût de la main d'œuvre, la réduction des dépenses

¹⁶ L'anthropologue Arturo Escobar explique que « la domination du discours économique est liée en grande partie au fait qu'il se rattache à cette institution qu'est "l'économie occidentale", liée à la montée du marché et qui s'est constituée en domaine autonome dès le XVIIIème siècle. Cette institution est composée de systèmes de production, de pouvoir et de sens, trois éléments intimement liés au développement du capitalisme et de la modernité, de telle sorte que plusieurs aspects de la vie sont devenus "économisés", comme la biologie humaine, les rapports sociaux et les rapports entre les gens et la nature. Ainsi, le corpus théorique de l'économie sert de substrat à tout un univers discursif, et s'est constitué en un ensemble de pratiques (de planification notamment) au service des institutions internationales de développement. » ((Escobar 1995 : 58-60, 85, in Labrecque 2000, p.2). Au nord, la logique de marché l'emporte sur le lien social. Au sud, l'échec du développement se superpose à l'échec d'Etat. Ce déficit d'Etat et cette dilution du lien social font partie de la restructuration liée au processus économique de la mondialisation.

publiques, la flexibilisation du travail (Bourdieu 1998, Bourdieu 1997). Ce mouvement vers l'utopie néolibérale d'un marché pur et parfait, est rendu possible par la politique de déréglementation financière, destructrice de toutes les mesures politiques et mettant en question toutes les structures collectives capables de faire obstacle à la logique du marché pur : nation, groupes de travail, collectifs de travailleurs, syndicats, associations, coopératives...

La mondialisation et le progrès technique dans les TICS y contribuent en favorisant des conditions de mobilité des capitaux, et une pression accrue des actionnaires sur les entreprises. C'est le règne de la flexibilité, via une individualisation de la relation salariale, la précarisation, la « violence structurelle du chômage, de la précarité et de la menace de licenciement qu'elle implique : la condition du fonctionnement 'harmonieux' du modèle micro-économique individualiste est un phénomène de masse, l'existence de l'armée de réserve des chômeurs». La mise en place de ce programme est possible car « il tire sa force sociale de la force politico-économique de ceux dont il exprime les intérêts », ajoutant ainsi la domination symbolique à la domination économique des agents. Cette « utopie néolibérale » suscite une véritable croyance, que Bourdieu (1998) appelle la *free trade faith* (foi dans le libre-échange).

Les effets relevés par Bourdieu en sont immédiatement visibles : misère d'une fraction de plus en plus grande des sociétés les plus avancées économiquement, accroissement extraordinaire des différences entre les revenus, disparition progressive des univers autonomes de production culturelle, imposition intrusive des valeurs commerciales, destruction de toutes les instances collectives capables de contrecarrer les effets de ce modèle, au premier rang desquels l'Etat. Il souligne néanmoins l'existence d'obstacles à l'atteinte de l'individu libre, imputables à des rigidités ou des archaïsmes, sont celles-là même qui « font que l'ordre social ne s'effondre pas dans le chaos malgré le volume croissant de la population précarisée ». Ces réserves de capital social protègent de la chute dans l'anomie et servent la poursuite rationnelle de fins collectivement élaborées et approuvées, de défense de l'intérêt public. Il pose la question de la nature et de la permanence de ces forces, archaïsmes ou forces de résistance, ainsi que la place de l'Etat dans ces mouvements.

Dans les 40 dernières années de globalisation de l'économie néolibérale, Borras (2009) signale ainsi de fortes transformations « dans la nature, la portée, le rythme et la direction des transformations agraires au sein et entre les pays. Cela est visible dans le modèle général des changements dans les relations de propriété, de travail, d'appropriation et de distribution des revenus et richesses agraires, et dans la manière dont les surplus agraires sont utilisés et réinvestis ». L'une des transformations majeures est la

« financiarisation » du système agro-alimentaire mondial. Elle a amené à de nouveaux mécanismes puissants d'accumulation particulièrement sur la base des matières premières agricoles mais aussi du foncier. Le nombre d'acteurs impliqués dans les échanges de *commodities* ou l'achat de foncier et liés au secteur financier a profondément augmenté. Leur apparition dans ce secteur répond à la crise d'autres modes d'accumulation ou à des moments de stagnation de l'économie. Les outils de la financiarisation ont commencé à être adoptés y compris par des structures non initialement à visée financière (Fairbairn et al. 2014).

Le phénomène de *landgrabbing*, mais aussi les formes innovantes d'accumulation représentées par les produits financiers dérivés échangés en bourse, amènent les chercheurs des Agrarian Studies à renouveler leurs analyses. Les changements agraires sont aujourd'hui structurés par les modèles de globalisation de l'économie, tant vis-à-vis de la division internationale du travail que des marchés, et influencé par des acteurs internationaux dominants comme les transnationales de l'agrobusiness présentes tant dans l'amont que l'aval agricole (Bernstein 2010). De nouveaux travaux se font jour, qui élargissent l'angle d'analyse classique de la question agraire à une panoplie beaucoup plus large d'intérêts et d'agents (Akram-Lodhi et Kay 2010; Bernstein 2010; Peluso et Lund 2013; Fairbairn 2014; Isakson 2014; Clapp 2014; Purseigle et Hervieu 2009; ...) La vague d'accaparement de terres et de ressources existant depuis 2007 participe de ce renouvellement nécessaire des grilles d'analyse des structures agraires. La terre est depuis cette période considérée comme un actif financier en tant que tel, ce qui était inhabituel auparavant (Fairbairn et al., 2014). Une partie de la littérature issue des Agrarian Studies traite du *landgrabbing* et a pour cœur de comprendre les causes et mécanismes de ce mouvement de dépossession foncière, et ce qu'il signifie du point de vue de la transformation de la question agraire. Le mécanisme de crédit et de dettes, vu comme mécanisme « d'exploitation, de différenciation sociale, de contrôle du travail et de dépossession », est également une des branches d'étude de la question agraire en renouvellement (Gerber, 2014).

Dans ce contexte, Borras (2009) dégagait trois points clés pour la conduite des recherches contemporaines concernant les changements agraires. D'abord, la nécessité de se réinvestir dans l'utilisation de théories critiques socialement : il souligne notamment que nombre d'analyses récentes des mécanismes du développement ou des causes de persistance de la pauvreté rural ne comprennent pas de dimension politique liées aux conflits de classes, aux différenciations sociales et aux reconfigurations de classes entre groupes d'acteurs, aux déséquilibres de pouvoir. L'économie politique agraire reste pour lui complètement pertinente pour comprendre les transformations et crises actuelles, y compris concernant l'alimentation et l'agriculture industrielle non-alimentaire, et également

pour comprendre les impacts (parfois contre-productifs) de politiques de développement grâce à une vision plus claire des structures de classe d'une société donnée. Il souligne l'importance de prendre en compte les interactions entre acteurs faisant partie des différentes sphères institutionnelles du pouvoir ou de la politique agraire, y compris, les relations quotidiennes non-étatiques ou non-officielles de pouvoir du monde paysan.

Il souligne le besoin, pour ce-faire, de clarifier les perspectives théoriques critiques, d'utiliser des méthodologies rigoureuses et de mettre à jour de nouveaux outils d'analyse permettant de pointer « l'interaction entre structures, institutions et acteurs, qui est un élément clé dans les changements agraires, et une unité d'analyse substantielle dans une étude scientifique critique des changements agraires ». Mais généralement, chaque analyse souligne plus l'un de ces éléments, tout en prenant en compte les autres comme étant en relation avec l'objet d'étude choisi. Les mécanismes et processus de changement sont également des unités d'analyse pour énoncer des perspectives critiques sur le développement rural, et la réalité dans sa complexité fournit pour cela une meilleure base que la seule pensée théorique, amenant là-aussi à la revendication d'un mode de fonctionnement empirique. Il propose finalement de se baser sur du travail transdisciplinaire et quatre questions clés de l'approche proposée par l'économie politique : « qui possède quoi ? qui fait quoi ? qui reçoit quoi ? et comment utilisent-ils le surplus agraire ? »¹⁷ (Bernstein 2007).

2.4.1 Le landgrabbing ou « l'accumulation par dépossesion »

Dans la théorie développée par Marx, l'accumulation originelle n'a lieu qu'une fois, elle est antérieure au développement du capitalisme. Une forme d'accumulation a ensuite lieu grâce à l'appropriation d'une partie de la richesse créée par le travail appliqué aux moyens de production, au sein d'une économie fermée et dans des conditions politiques et économiques stables, processus appelé ici « la reproduction amplifiée ». C'est sur la base de ce scénario que Marx a pensé les effets de la mise en œuvre d'une politique de libre-échange, montrant que, loin de produire l'égalité et un développement harmonieux, elle produit un accroissement des inégalités sociales et des instabilités culminant en des crises de suraccumulation. Il n'est par contre pas imaginé qu'un processus similaire à celui de

¹⁷ (« Who owns what? Who does what? Who gets what? And what do they do with the agrarian surplus? »

l'accumulation originelle se reproduise au cours du processus de vie du capitalisme, puisqu'il était considéré comme externe au processus capitaliste¹⁸ (Harvey, 2004).

Or pour Harvey, il s'agit d'un seul et même mouvement¹⁹. La permanence de pratiques prédatrices d'accumulation est visible tout au long de l'histoire et est un fait à prendre en compte. C'est ce qu'Harvey appelle « l'accumulation par dépossession », qu'il relie donc étroitement à des crises de suraccumulation où les investissements en capitaux doivent trouver être effectués dans de nouvelles filières ou de nouveaux territoire pour éviter un cycle de récession. Elle peut avoir lieu, de la même manière que Marx en faisait le décompte pour l'accumulation originelle, à la fois par « la marchandisation et privatisation de la terre et l'expulsion forcée des populations paysannes ; la conversion de diverses formes de droits de propriété communs, collectifs, d'Etat, etc. en droits de propriété exclusifs ; la suppression du droit aux biens communs ; la transformation de la force de travail en bien marchand échangeable et la suppression des formes de production et de consommation alternatives ; les processus coloniaux, néocoloniaux et impérialistes d'appropriation d'actifs, y compris les ressources naturelles ; la monétisation des échanges et la collecte d'impôts, particulièrement fonciers ; le trafic d'esclaves ; l'usure, la dette publique et finalement, le système de crédit. » (Harvey 2004, p.113).

¹⁸ Voir par exemple Rosa Luxemburgo, *The Accumulation of Capital*, Nueva York: Monthly Review Press, 1968

¹⁹ Selon Harvey (2004), les explications de ce phénomène de dépossession sont à chercher dans des crises chroniques de suraccumulation, dont une explication théorique se retrouve dans la notion de chute des taux de profit élaborée par Marx, et dont le système capitaliste vivrait un cycle depuis les années 1970. « Ces crises s'expriment comme des excédents de capitaux et de forces de travail qui coexistent sans qu'il paraisse y avoir un moyen de les combiner de manière rentable dans le but de mener à bien des tâches socialement utiles » (Harvey 2004, p. 99-110). Les excédents de force de travail s'expriment à travers un chômage croissant, les excédents de capitaux à travers de nombreuses marchandises vendues à perte, des capacités productives inutilisées, le manque d'opportunités d'investissement pour des capitaux disponibles. Les ajustements possibles et combinables sont alors soit des dévaluations systémiques (destruction de capital et de force de travail), soit une expansion géographique permettant d'absorber sur des territoires nouveaux ces capitaux (investissements productifs), soit des investissements permettant de différer le retour en circulation des capitaux (recherche, éducation, foncier, infrastructures), ces différentes catégories pouvant se combiner, ce que Harvey désigne sous le terme « d'ajustements spatio-temporels » (Harvey 2004). Pour Harvey, c'est ce qui explique la vigueur du marché immobilier aux USA et UK suite à la récession généralisée qui a suivi 2001. Le capital est en partie figé physiquement et participe à réorganiser les espaces physiques d'accumulation (Harvey, 2004). Ce phénomène de déprédation s'intensifie quand les risques de dévaluation augmentent pour les pays possesseurs de capitaux lors des crises de suraccumulation (exemple de la Grande Bretagne et des dépressions des années 1860 et 1870 amenant à une prise de conscience de la nécessité d'expansion géographique qui s'est effectuée entre autres vers l'Argentine et l'Uruguay en ce qui concerne le foncier). Dans les pays receveurs de capitaux, les crises de dettes sont l'occasion de favoriser l'entrée de capitaux extérieur et de réorganiser les relations sociales de production. Celles-ci profitent ainsi aux investisseurs afin de compenser les bas taux de profits obtenus conjointement dans les pays centraux.

L'Etat joue un rôle crucial dans la mise en œuvre de ces processus, le système de crédit et le système financier étant aujourd'hui particulièrement à l'œuvre dans cette déprédation. La différence avec les prévisions de Lénine, qui n'imaginait ces actions déprédatives qu'entre Etats, est l'apparition de grandes entreprises transnationales à l'ancrage mondial. Celles-ci étaient « inimaginables dans les premières phases de l'impérialisme » (*ibid.*, p.119), Kautsky imaginant alors un impérialisme issu d'une participation harmonieuse des grandes puissances dans la « nouvelle architecture économique » des grandes institutions financières internationales.

L'analyse de Harvey éclaire le mouvement de landgrabbing en place depuis la moitié des années 2000 et le début des années 2010 comme à la fois un investissement immobilier visant à soustraire des capitaux pour les protéger de la dévaluation et un mouvement d'expansion territoriale mis en place dans le cadre d'une crise de suraccumulation qui a eu lieu particulièrement à partir de 2008. Surtout, comme le souligne également Isakson (2014), il s'agit une forme d'accumulation supplémentaire pour des acteurs déjà investis dans l'économie. Les frontières des structures d'accumulation sont alors étendues bien au-delà d'une économie nationale et des « classiques » logiques de classe utilisées pour débattre de la question agraire.

A l'instar d'Harvey, Nancy Peluso (Peluso, et al. 2012; Peluso et Lund 2013) souligne qu'accaparement de terres et expropriations dans les Suds existaient déjà dans l'histoire coloniale et impérialiste. Ce qui est nouveau dans le phénomène contemporain est qu'il s'accompagne de « la mise en place de nouvelles cultures avec des nouveaux process de travail et objectifs pour les cultivateurs, de nouveaux acteurs et sujets, et des nouveaux instruments légaux et pratiques permettant la possession, l'expropriation ou la concurrence avec les formes de contrôle préexistantes. » (Peluso et Lund 2013 p.2). L'apparition de nouveaux acteurs, nouvelles relations et nouvelles pratiques est en général en lien avec l'acquisition ou l'accès à de vastes espaces de terres et la production de cultures pour l'industrie, ce que montre Hall (2011) en Asie du sud-est pour la production de cellulose, d'huile de palme ou de jatropha... Les grands propriétaires d'aujourd'hui sont des firmes ou des Etats, et la visibilité des types d'acteurs impliqués est souvent faible, masquée par l'opacité d'instruments financiers complexes. Les occupants, sans pouvoir, peu légitimés ou sans titres « légaux », sont désignés comme des « braconniers et des squatteurs ». Leur exclusion est accentuée par l'utilisation de certain capital technique, notamment génétique, avec des semences ne pouvant être reproduites à la ferme (Peluso et Lund 2013). Pour ces auteurs, « il n'y a pas un grand landgrab, mais une série de contextes changeants, de processus et de forces émergents, de contestations qui produisent de nouvelles conditions et facilitent des réorientations sur le contrôle à la fois *de jure* et *de facto* des terres » (Peluso et Lund 2013, p.3).

De plus, le processus en cours depuis le milieu des années 2000 marque pour Peluso et Lund seulement le début d'un processus d'accaparement (Ribot et Peluso 2003, in Peluso et Lund 2013, p.3). Au niveau mondial, il est accompagné d'un mouvement de « formalisation » des droits de propriété foncière qui est par ailleurs un prérequis pour la réception de bon nombre d'aides des institutions internationales (ONU, UE, BM, FMI, etc.) dont l'impact différenciateur et redistributeur peut avoir des conséquences extrêmement néfastes. La terre n'est alors considérée que comme facteur de production de biens marchands et un bien échangeable sur les marchés (« commoditisation » du foncier), son rôle pour l'économie vivrière n'est pas pris en compte. Cette modification des droits participe souvent à marginaliser encore plus les plus pauvres (droits de propriété non reconnus, expulsions violentes). L'administration de ces droits par l'Etat facilite la vente de larges parcelles à des investisseurs internationaux quand elle s'accompagne d'arrangements concernant la circulation de capitaux, créant conjointement une catégorie de « sans-terres » et renforçant les discriminations envers les catégories déjà en difficulté (Borras Jr 2009; Peluso, Kelly, et Woods 2012).

La mise en place contemporaine de ce processus déprédatif dépend en réalité de la manière dont s'est construit le droit foncier dans le pays en question, et de l'histoire de celui-ci. Le type d'impact différenciateur et redistributeur y est intimement relié. Il existerait ainsi une forme de continuité entre concentration foncière historique et contemporaine (White et al. 2012). Il est donc nécessaire de bien caractériser les institutions qui réglementaient l'accès aux terres pour mettre en valeur les impacts de la formalisation des droits sur le contrôle, l'accès et l'usage des terres. Cela facilite la mise en valeur des acteurs bénéficiaires ou défavorisés par les changements de formalisation/d'institution, et l'influence sur leurs modes de vie (Peluso, et al. 2012). Pour ces auteurs, ces accaparement représentent finalement de « nouvelles enclosures » (White et al. 2012; Amin 2012; Peluso et Lund 2013), nouvelles formes d'accumulation primitive amenant à une désagrarianisation, urbanisation, migration des populations rurales. Elles produisent aussi « de nouvelles formes de propriété, de nouvelles dynamiques sociales et environnementales », de nouvelles sources de travail et de revenus (Peluso et Lund 2013).

Face à l'intensification de ce phénomène « d'accumulation par dépossession », Harvey (2004); Borras Jr (2009); Laval et Dardot (2009); Peluso et Lund (2013); Svampa (2013, 2015) soulignent l'émergence de mouvements sociaux de résistance. Sous des étiquettes diverses d'altermondialistes, d'antiglobalisation... évoquées par Bello (2002), ces acteurs sortent du cadre classique d'analyse de lutte des classes et des mouvements de lutte des classes ouvrières. Ils sont hétéroclites par leurs origines, mais convergent en l'objet de leurs résistances, la mobilité des capitaux et l'érosion des droits sociaux, soulignés comme une manière de maintenir la rentabilité des capitaux en l'absence de solutions d'expansion.

Les revendications se sont déplacées vers des thèmes comme « les ajustements structurels imposés par le FMI, les activités déprédatives du capital financier et la perte de droits à travers les privatisations. » (Harvey 2004, p. 118). Le champ de la défense de l'accès à la terre s'est répandu et introduit dans les actions de petites ONG, aux côtés de la défense de l'environnement et des droits de l'homme, mais aussi comme revendications dans des contextes de conflits (Peluso et Lund 2013). Pour Kerkvliet (2009) (cité par Borrás 2009), cette mouvance compose une structure non-officielle à l'origine de programmes alternatifs ou procédures de changement. Il insiste sur la nécessité de prendre en compte l'existence de cette « politique paysanne du quotidien » (*everyday peasant politics*) non nécessairement écrite ou portée par des institutions d'Etat, mais réelle et portée par des acteurs faisant autorité d'un point de vue organisationnel et dans l'allocation des ressources.

2.4.2 Dans les faits, complexité et diversité des formes de l'accaparement foncier

Cette augmentation du nombre d'acteurs financiers dans le secteur agricole et agro-alimentaire est expliquée par ces auteurs par l'émergence d'un capitalisme financier impliquant un pan plus large de l'économie (Clapp 2014; Isakson 2014). Les changements des logiques d'accumulation entraînent des types de gestion des entreprises qui influent sur le système alimentaire à l'échelle mondiale et sur les politiques à travers lesquelles ils sont contrôlés (Clapp 2014). Fairbairn (2014), comme Harvey (2004), place le début de cette financiarisation de l'économie dans les années 1970, avec les décisions du gouvernement des USA, dominant l'économie mondiale, d'abandonner la convertibilité à l'or et d'adopter des taux de change flottants, de mettre en place des taux d'intérêt élevés et de déréguler le secteur bancaire (Arrighi 1994, cité par Clapp 2014). Or elle souligne que les récents investissements dans le foncier, même s'ils sont guidés par une logique financière, ne sont pas exempts d'une stratégie productive. Et dans le cas d'investissements dans des terres, la différence entre ces sources de profit n'est pas facile à distinguer, la terre étant à la fois un facteur de production et un bien qui gagne en valeur, compliquant la lecture en termes de mécanismes d'accumulation et de rapports sociaux.

La frontière entre économie financière et économie réelle en ce qui concerne les terres, est donc de plus en plus difficile à tracer. Fairbairn (2014) cite Harvey (1982) qui, s'appuyant sur une approche marxienne, montre que les propriétaires terriens ne se séparent plus seulement entre propriétaires recevant une seule rente de la location de leurs terres, et propriétaires recevant le fruit de leur monopole sur la propriété foncière en y appliquant du capital. Les investisseurs capitalistes prévoient aujourd'hui également d'en recevoir une certaine rente pré-évaluée, de la même manière qu'ils le feraient avec un

placement financier, la propriété devenant un placement comme un autre (*pure financial asset*), un capital fictif. D'autres y ajoutent la prévision d'une plus-value (Massey et Catalano 1978, in Fairbairn 2014). Le foncier présente donc une valeur d'usage et une valeur de marché. L'arrivée d'acteurs financiers sur le marché amène une volatilité supplémentaire en traitant la terre comme un capital fictif, puisque leurs « décisions de garder ou de vendre n'est pas seulement influencée par les dégradations dans la valeur d'usage agricole de la terre, mais aussi par les altérations liées de manière plus large à l'environnement financier, y compris les variations de l'inflation, des taux d'intérêts et de la rentabilité d'autres opportunités d'investissement » (Fairbairn 2014, p.782).

Pour être un produit financier, la terre doit être échangée de manière à former un package d'actifs qui peut être réévalué régulièrement (Isakson 2014). Fairbairn distingue trois stratégies d'investissement dans le foncier, dont elle détaille les deux premières, et dont les deux dernières sont, au-delà de projets d'investissement, des projets productifs fonctionnels : « own-lease out » (achat pour mettre en location), « own-operate » (achat pour produire soi-même), « lease-operate » (prendre en location pour produire soi-même, avec le plus haut rapport risque / retour sur investissement des trois). Dans le premier cas, le plus classique, l'achat est effectué dans le but de mettre en location et de recevoir une rente foncière, plutôt par des investisseurs (individuel ou fonds d'investissement) recherchant un placement sûr, stable et de long terme, ou une diversification de leurs placements (Fairbairn 2014 ; Isakson 2014). La stratégie de location (lease-operate) diffère de la vision classique de l'investissement financier puisque la valeur se crée sur la base de la culture mise en place (Isakson 2014).

Dans le cas d'investisseurs dans le foncier qui produisent eux-mêmes (« own-operate »), ceux-ci optent pour la mise en place de « flex-crop », permettant de s'assurer de l'usage de la culture (en vente, en alimentation animale, en agrocarburant ou pour des agromatériaux). Dans le dernier cas, les risques sont plus importants puisqu'il s'agit également d'investir des capitaux dans la production, et les investisseurs sont généralement plutôt attirés par des taux de profits plus importants que dans la première solution. Ils considèrent que les hauts cours des *commodities* sont une opportunité à saisir dès l'instant où l'on investit dans le foncier (Isakson 2014). Dans la plupart des cas, l'achat et la gestion qui suit sont délégués à une entreprise spécialisée qui se rémunère via un pourcentage des revenus obtenus. Dans ce cas, le foncier est traité comme un pur produit financier selon la définition donnée par Harvey (Fairbairn 2014). Il s'agit d'identifier comment les différents types de stratégies varient selon les types d'acteurs financiers selon les trois types de stratégies soulignées. Déterminer la diversité des stratégies et impacts nécessite donc une étude systématique (Isakson 2014).

C'est le premier cas qui est le plus souvent traité dans l'actuelle vague de land-grabbing au niveau mondial (Fairbairn 2014). Les exemples que nous abordons dans le chapitre précédent comme étant fréquents et étudiés dans notre région de travail appartiennent néanmoins aux deux derniers cas. En Amérique Latine, les flux d'investissement sont souvent internes et liés à ces productions d'exportation (soja). La capacité de production de *commodities* comme « avantage comparatif » est l'argument majeur de leur acceptation dans les territoires où ils ont lieu (Borras Jr. et Franco 2012; Svampa 2015). Lors de conflit avec des populations en présence, les entreprises d'extraction, qui investissent dans l'eau, les minerais, les biocombustibles... justifient leur action en présentant ces terres comme « improductives » quand elles sont en réalité utilisées par des populations minoritaires (Llambí 2014). Ces acteurs communiquent sur la modernité et l'efficacité de leur production, la création d'emplois et d'infrastructures et la résolution de la crise alimentaire en opposition à une agriculture préexistante supposée inefficace et peu modernisée, inapte à faire face à la demande alimentaire mondiale. Ils créent pourtant le déplacement de population de petits producteurs, la précarité, la concentration du foncier (De Schutter 2011).

Dans les deux premiers cas, les investisseurs comptent sur des tendances de long terme d'augmentation de la population et de demande alimentaire mondiale, et sont exigeants sur la qualité productive des sols en eux-mêmes. Ils sont également motivés par une méfiance et désillusion vis-à-vis des modes d'accumulation proposés par le marché financier actuellement instable et par le potentiel productif intrinsèque et non-opaque, facilement contrôlable, du bien foncier, lié à l'économie réelle, en comparaison avec des produits financiers complexes. Ces dimensions favorables s'ajoutent au caractère de réserve de valeur du foncier puisque l'évolution de son prix est considéré comme uniquement dépendante de l'inflation. Dans le deuxième cas l'investissement se fait dans la terre et la spéculation se fait sur les *commodities* produites. Dans les deux cas, la logique dérive de logiques financières. La participation au processus productif est par ailleurs vu comme une manière de mieux maîtriser la conservation de la ressource. Souvent les investisseurs attirés vers ce type de produit possèdent eux-mêmes déjà des terres qu'ils mettent en location dans un pays développé (Amérique du Nord, Australie, Europe). Néanmoins, le « portefeuille » de propriété est particulièrement dans le deuxième cas traité comme n'importe quel investissement (Fairbairn 2014).

La multiplication de la diversité des outils financiers utilisés, leur caractère abstrait et la diversité des intermédiaires financiers au sein des complexes de production d'aliments et de denrées agricoles amène à masquer les impacts sociaux et environnementaux qui découlent de ce fonctionnement. Les nouvelles formes de précarité et de vulnérabilité, l'augmentation des inégalités de pouvoir dans les filières (agri-food supply chain), sont

surtout mises en avant dans les études qui concernent la petite paysannerie (Fairbairn et al. 2014). Or, ces investissements financiers ont nécessairement modifié les relations sociales liées au foncier dans les communautés concernées. Mais il est nécessaire d'être vigilant dans l'analyse et ne pas confondre les effets des impacts du « land rush » non financier avec celui spécifique de la « course aux terres » à motivation financière. Il s'agit aussi d'identifier si les impacts des différents types d'acteurs financiers investis diffèrent. Cela nécessite de s'intéresser à la structure et aux institutions (dans le sens des « habitudes » et modes de gouvernance) préexistante liées aux marchés du foncier. Il s'agit aussi de clarifier l'imbrication de plus en plus poussée entre ceux qui utilisent la terre avant tout comme un facteur de production et commencent à en voir les dimensions financières, et ceux qui y ont investis pour sa valorisation financière et en valorisent aujourd'hui la dimension productive (Isakson 2014).

2.4.3 Financiarisation et « consensus des *commodities* »

Pour Maristella Svampa (2011; 2013; 2015), nous faisons face aujourd'hui en Amérique Latine à un nouveau consensus, qui contribue à redéfinir la question agraire : le consensus des « *commodities* », qui participe de la diffusion de ces nouvelles rationalités dans le secteur agricole. Elle définit les *commodities* comme des « produits indifférenciés dont les prix sont fixés internationalement », ou comme des « produits de fabrication, disponibilité et demande mondiale, qui possèdent des fourchettes de prix internationales et ne requièrent pas de technologie avancée pour leur fabrication et transformation » (Svampa 2013, p.31).

En Amérique Latine le consensus de Washington²⁰ avait caractérisé le fonctionnement politico-économique des années 1990 par la privatisation et la libéralisation de l'économie, avec au centre du système des flux de capitaux et l'Etat comme métaregulateur c'est-à-dire n'agissant pas directement sur la société et l'économie. Svampa (2013) définit le consensus des *commodities* comme un fonctionnement politico-

²⁰ Nom donné à une dizaine de recommandations énoncées par John Williamson en 1989 depuis l'Institute for International Economics de Washington à destination des pays en développement souhaitant réformer leur économie, et notamment à destination des pays de l'Amérique Latine, et qui avaient pour ambition d'être une forme de synthèse des courants de pensées du moment de nombreux experts Nord-Américains et des Institutions Internationales. Ces recommandations se basaient de manière schématique sur le passage d'une politique de régulation gérée par l'Etat à une politique de marché régulée par les prix. Elles peuvent être ainsi résumées : 1/ discipline fiscale, 2/réorientation des dépenses publiques, 3/ réformes des impôts, 4/ libéralisation des marchés financiers, 5/ taux de change unique et compétitif, 6/ libéralisation des échanges, 7/ libéralisation des investissements extérieurs, 8/privatisation des entreprises publiques, 9/dérégulation des règles de la concurrence, 10/sécurisation de la propriété privée (Hugon 1999; Naim 2000; Gore 2000)

économique dans lequel l'exportation de matières premières à grande échelle est centrale, et dans lequel l'Etat a un rôle direct par la mise en place de politiques en faveur des plus défavorisés. Ce nouveau consensus est caractérisé par l'ampleur des projets et des investissements, la faible diversification économique basée sur l'exportation de biens naturels, la non consultation des populations, et le changement des logiques d'accumulation. C'est un ordre à la fois économique et politico-idéologique qui s'est mis en place dans un cadre de demandes renforcées de biens alimentaires et de matières premières agricoles au niveau mondial.

Cette capacité de production de matières premières agricoles du monde latino-américain est exposée comme un avantage comparatif qui génère des flux de devises pour les territoires mais qui contribue à créer encore plus d'asymétrie de richesse et de pouvoir, des dépossession de terres et des formes de dépendance (Svampa 2013). Elle a entraîné une « reprimarisation » de l'économie, définie comme l'orientation de celle-ci vers la production de matières premières peu ou pas transformées destinées à l'exportation, dégageant donc très peu de valeur ajoutée, entraînant par ailleurs une perte de souveraineté alimentaire. La vision du développement qui sous-tend ce modèle est de type « néoextractiviste » : elle se traduit par une surexploitation de ressources classiquement considérées comme d'industrie extractive (mines, pétrole), mais aussi celle de produits agroalimentaires par l'expansion des frontières de production (Svampa 2013). « Les acteurs financiers sont en train d'investir de manière croissante dans le stockage de grains et dans les infrastructures de transport, pendant que les plus grandes compagnies commerciales de céréales et oléoprotéagineux ont aussi commencé à vendre des produits financiers dérivés des *commodities* à des tiers » (Murphy, Burch, et Clapp 2012, cités par Fairbairn et al. 2014, p.657). La création d'enclaves d'exportation stimule ces productions mais entraîne peu de développement de chaînes productives (filiales) et restructure les économies régionales par une dynamique d'intégration verticale. Elle exclut d'autres logiques d'utilisation des espaces et des territoires, détruit la biodiversité et participe de l'accaparement de terres *via* des activités intensives en capital portées par de grandes corporations (Svampa 2013).

L'expression « consensus des commodités » recouvre ainsi également une dimension politico-idéologique, l'idée qu'il y a une acceptation implicite de cet état de fait, soulignant le « caractère irrévocable ou irrésistible de l'actuelle dynamique extractive » (Svampa 2013, p.35) qui s'appuie sur une vision « eldoradiste » de l'Amérique Latine (vision d'une abondance de ressources naturelles). La période du consensus de Washington avait eu un effet homogénéisant sur les politiques des Etats de la région. Il y a des continuités avec cette période : sécurité juridique pour les investissements et haute rentabilité pour les entreprises ; acceptation de la place que l'Amérique Latine occupe dans la vision de la division internationale du travail portée par la WTO. Cette continuité est acceptée en

référence à cette théorie des avantages comparatifs, ou par « subordination à cet ordre géopolitique mondial ». Il vient alimenter une vision productiviste du développement et « minimise ou prête peu d'attention aux nouvelles luttes sociales en défense des territoires et des biens communs » (*ibid.*, p.37).

Ces nouveaux modes d'accumulation et d'investissement ont créé une sorte de distanciation au sein des chaînes de valeur, via une multiplication du nombre d'acteurs impliqués. Le concept de distance désigne « la séparation entre les décisions concernant la production et celles concernant la consommation » (Clapp 2014, p. 799, faisant référence aux travaux de Friedmann 1994 ; Kneen 1995 ; Princen 1997 ; 2002 et Clapp 2012), devenue une forme de normalité avec la globalisation du système alimentaire. La transformation des échanges de produits physiques sur les marchés à terme en des produits financiers complexes, rendent difficile l'identification des impacts finaux des décisions de chaque type d'acteurs sur les ressources, la dynamique des filières, les prix, les impacts sociaux et environnementaux... Cette « distanciation » rend d'autant plus complexe et difficile à mettre en œuvre les prises de décision politiques visant à les contrôler, les réguler, les réglementer.

Cette distance peut toucher à plusieurs dimensions, distance physique, distance relationnelle entre producteur et consommateur qui permet plus difficilement les retours et prises de conscience concernant les conditions de production et impacts sur les ressources. Cette distance s'applique au nombre de personnes impliquée dans la filière (Clapp 2014 sur la base de Princen 2002), qui tend à diluer et rendre flou les responsabilités de chaque type d'acteur. Le capital technique utilisé peut amener à accroître cette distance et à brouiller les responsabilités, tout comme la délégation ou sous-traitance par les acteurs dominants de certaines étapes du processus. Les limites du système alimentaires en sont élargies par l'ajout d'acteurs aux décisions le concernant.

L'Etat agit au centre d'un espace à géométrie variable et multi-acteurs, en étroite relations avec des entreprises de grands capitaux internationaux, et en mettant parfois au défi l'idée de démocratie (Svampa 2013). « De telles positions reflètent une tendance à consolider un modèle d'appropriation et d'exploitation de biens communs qui progresse sur les populations avec une logique verticale » (*ibid.* p.39). Le nombre de conflits socio-environnementaux concernant la gestion de ces ressources et impliquant des organisations paysannes, indigènes mais aussi citoyennes explose, révélant de fortes asymétries de pouvoir, la non-concertation des populations présentes vis-à-vis de ces projets. Ils amènent ces groupes à questionner l'application faite du développement et de la démocratie. Ils se situent ainsi loin de la rationalité « économiciste » de la vision des territoires portée par les acteurs économiques et en partie par l'Etat qui jongle entre vision des biens naturels comme ressources stratégiques ou *commodities*, « éludant toute considération qui inclut, comme les

proposent les mouvements sociaux, les organisations indigènes et les intellectuels critiques, une perspective en termes de biens communs»²¹ (*ibid.*, p.43).

2.4.4 La déformation du champ économique

Bien que l'analyse proposée ici ne se revendique pas inspirée de Bourdieu, nous nous permettons d'introduire quelques éléments de réflexion issus la lecture de ses travaux sur le « champ économique » car ils nous paraissent par extension pouvoir éclairer de manière complémentaire la logique qui sous-tend l'importance de l'identification de la rationalité des acteurs et de leur accès différencié aux ressources dans l'étude des systèmes agraire.

Bourdieu (1997), quand il définit le champ économique, le décrit comme régi « par des lois spécifiques, résultant d'une différenciation historique, parmi lesquelles en premier lieu la poursuite de l'intérêt proprement matériel ». Selon lui, « la décision économique n'est pas celle d'un agent économique isolé, mais celle d'un collectif, groupe, famille ou entreprise, fonctionnant à la manière d'un champ. (...) Les stratégies économiques sont le plus souvent intégrées dans un système complexe de stratégies de reproduction, donc grosses de toute l'histoire de tout ce qu'elles visent à perpétuer » (Bourdieu 1997, p.49) Ainsi, « rien n'autorise à faire abstraction de la genèse des dispositions économiques de l'agent économique, et aussi de la genèse du champ économique lui-même, c'est-à-dire l'histoire du processus de différenciation et d'autonomisation qui aboutit à la constitution de ce jeu spécifique. » (*ibid.*, p.51). Il appuie donc également l'importance lorsque l'on s'intéresse à un champ économique, d'en prendre en compte l'histoire, la manière dont il s'est formé.

²¹ Les propositions alternatives s'appuient sur plusieurs idées maitresses dont la notion de post-développement revisitée par Arturo Escobar (2005). Elle se base sur la valorisation de la nature sur la base d'autres conceptions du monde (écologistes, indigènes...) via un programme de transition post-extractiviste et de scénarios multidimensionnels. Eduardo Gudynas (2010) en a élaboré une des plus abouties selon Svampa (2013), qui s'axe sur trois points. Le premier est la mise en œuvre de politiques publiques permettant « de penser de manière différente l'articulation entre question environnementale et question sociale » (Svampa 2013, p.45) et proposant des alternatives au développement, à un niveau régional et dans un objectif stratégique de changement, notamment sur la base de nouvelles mises en place d'impôts et taxes. Le deuxième est de valoriser et fortifier les initiatives existantes « d'alter-développement ». Le troisième est de proposer un « horizon de désirabilité » en termes de styles et qualité de vie, dans le sens où aujourd'hui « la définition de ce qu'est une 'vie meilleure' apparait associée à la demande de 'démocratisation' de la consommation, plus qu'à la nécessité de mener à bien un changement culturel vis à vis de la consommation et de la relation à l'environnement, sur la base d'une théorie différente des nécessités sociales» (*ibid.*, p.46).

Le capital financier est dans ce champ la maîtrise directe ou indirecte (par l'intermédiaire de l'accès aux banques) de ressources financières qui sont la condition principale, avec le temps, de l'accumulation et de la conservation de toutes les autres espèces de capital. « La structure de la distribution du capital et la structure de la distribution des coûts, elle-même liée principalement à la taille et au degré d'intégration verticale, déterminent la structure du champ » (*ibid.*, p.53), le niveau du droit d'entrée et la distribution des chances de profits. « La structure du champ et la distribution inégale des atouts (économies d'échelle, avantages technologiques, etc.) contribuent à assurer la reproduction du champ, à travers « les barrières à l'entrée » résultant du désavantage permanent que les nouveaux entrants doivent affronter ou du coût d'exploitation qu'ils doivent acquitter. » (*ibid.*, p.53). Il insiste sur la pertinence de l'approche empirique pour la description et la compréhension du fonctionnement d'un secteur d'activité, plutôt que l'usage de modélisation, qui considère l'existence d'un type d'agent représentatif sans prendre en compte les aléas intrinsèques à sa position dans ce champ.

Bourdieu souligne également le rôle du capital technique comme structurant de ce champ : « Le capital technologique joue un rôle important dans la subversion des hiérarchies établies, notamment en portant à la redéfinition des frontières entre les champs. (...) Le capital technologique est le portefeuille de ressources scientifiques (potentiel de recherche) ou techniques différentielles (procédés, aptitudes, routines et savoir-faire uniques et cohérents, propres à diminuer la dépense en main d'œuvre ou en capital ou à augmenter le rendement) susceptibles d'être mises en œuvre dans la conception et la fabrication des produits. » (*ibid.*, p.52) « L'adoption d'une nouvelle technique, le contrôle d'une part plus importante de marché, etc. modifie les positions relatives et les performances de toutes les espèces de capital détenues par les autres firmes. » (*ibid.*, p.53) Les sources de modification du champ proviennent d'autres nations, ou surtout, d'autres sous-champs. Les changements à l'intérieur du champ sont souvent liés à des changements dans les rapports avec l'extérieur du champ qui amènent à une redéfinition des frontières entre champs, frontières qui sont un enjeu même de lutte. « La lutte se circonscrit à un petit nombre de puissantes entreprises concurrentes qui, loin de s'ajuster passivement à une « situation de marché », sont en mesure de transformer activement cette situation » (*ibid.*, p.57). Pour Bourdieu, « les forces du champ orientent les dominants vers des stratégies qui ont pour fin de redoubler leur domination » et « les facteurs externes n'exercent leurs effets sur les rapports de force au sein du champ qu'au travers même de la logique de ces rapports de force, c'est-à-dire dans la mesure où ils assurent un avantage aux challengers » (*ibid.*, p.59). La rationalité des acteurs est donc limitée parce qu'elle est associée à une situation dans l'espace social.

Wacquant (1996) nous propose une analyse concise des points qui relient l'analyse bourdieusienne du champ économique à celle marxiste de la différenciation sociale et

économique, tout en en soulignant les différences. Dans ces deux courants de pensée les structures sociales et leurs transformations sont le produit de luttes (conception agonistique). Si, contrairement aux études inspirées de Marx, Bourdieu n'identifie pas le produit de ce champ comme issu de luttes de classes s'étendant à la globalité de la société, il l'identifie comme provenant de luttes de pouvoir pour la domination du champ économique par des agents lui appartenant. Dans cette approche du champ économique comme dans celle de différenciation, la compréhension des transformations sociales nécessite de comprendre les causes qui structurent de manière sous-jacente l'ensemble des relations entre les agents. Les concepts relationnels, les rapports sociaux sont ainsi au centre des deux approches : rapports de production, capital comme production de rapports sociaux pour Marx, habitus, champ, doxa... pour Bourdieu.

Nous n'étendons pas notre lecture et imprégnation bourdieusienne à l'usage du concept d'habitus²². Nous retiendrons par contre la manière dont cette théorie souligne ce qui caractérise la position des agents dans le champ économique et comment celui-ci en vient à posséder sa forme, ses déformations. Bourdieu insiste ainsi sur l'importance de la prise en compte de l'histoire, qui définit l'agent comme ce qu'il est, qui définit son inertie, détermine ses intérêts. La distribution des agents dans le champ est fonction de la structure de distribution des capitaux, mais aussi des coûts à travers les degrés d'intégration verticale de chaque agent. Le capital technique est un autre composant qui pèse sur les agents et un autre enjeu de concurrence, dont il souligne qu'il est en réalité maîtrisé par un faible nombre de firme qui modèlent le champ selon leurs intérêts.

Bien qu'il s'agisse dans le cas du système agraire d'une logique systémique dans laquelle l'idée d'interrelation entre acteurs est constitutive du mouvement du système, l'idée de rapport de force et de distorsion des possibilités des acteurs selon leur position dans le système agraire pourrait être comparée à celle qu'expose Bourdieu concernant la position des acteurs dans le champ économique. L'histoire qui sous-tend les positions des acteurs, les logiques locales de fonctionnement pré-existantes, les formes de domination et d'inégalités doivent être identifiées pour donner un sens au changement actuel.

²² Habitus : principe d'action des agents basée sur des habitudes sociales acquises et qui sont exercées en réponse à un champ : l'apprentissage, la formation des habitudes, forment une « inertie, trace de leur trajectoire passée, que les agents opposent aux forces immédiates du champ et qui fait que leurs stratégies ne peuvent se déduire directement ni de la position ni de la situation immédiates. » (Bourdieu, 1997, p.63) Bourdieu propose ce concept comme alternative à une vision de l'action des agents déterminée par un objectif identifié (causal) ou par des interactions (raisons), ou encore à la vision individualiste et libérale d'un individu libre de ses choix ou de celle de choix déterminés par le collectif (collectivisme), pour conserver une approche axée sur l'unité de reproduction (unité productive, unité familiale) (Wacquant, 1996)

2.4.5 Financiarisation et transformations des relations de production

Ces transformations qui touchent les classes « dominantes » concernées par la question agraire amènent Borrás Jr (2009) à proposer les bases d'une réorganisation de la manière de traiter la question agraire. Pour Bernstein (2006) la classe de paysan au sens historique, opposée à une classe capitaliste bourgeoise a perdu de son sens pour traiter de la question agraire contemporaine, et il y a aujourd'hui une multiplicité de classes. Il insiste sur la nécessité d'éviter de considérer les producteurs comme une classe homogène, ou dont les différences ne seraient basées et caractérisées que par des différences de tailles d'exploitations. Une analyse binaire entre « grande » agriculture mécanisée et « petite » agriculture paysanne ne permet en effet pas de développer finement les questions d'inégalité de productivité du travail, de rentabilité et de reproductibilité (Bernstein 2010, p.309). Pour Gras et Hernandez (2013), il s'agit de montrer comment la paysannerie est exclue, et quelle politique d'assistance à la population rurale pauvre sont mises en place. En sociologie rurale, Purseigle et Hervieu (2009) soulignent également que le paradigme reposant sur des trajectoires d'exode ou de « professionnalisation » des agriculteurs, présente des limites pour comprendre la recomposition des formes actuelles dans le monde agricole. Il s'agit de dépasser « l'invariant » de la figure de l'agriculteur familial qu'ils considèrent comme « au cœur des thèses marxistes et fonctionnalistes », qui limite la mise en valeur de certains phénomènes de transformation et ne permet pas de « penser les agriculteurs par-delà le modèle familial » (Purseigle et Hervieu 2009 p.185). Elle remet en cause par là-même la vision un peu linéaire de l'évolution des sociétés paysannes, passant de l'archaïsme (souvent assimilé à la production vivrière) à la modernité (la motomécanisation, la spécialisation des tâches au sein de la filière et la spécialisation des systèmes de production...). Borrás (2009) propose de passer de l'étude des évolutions de la paysannerie (*peasant studies*) à l'étude des changements agraires (*agrarian studies*). Cela vise pour lui à mieux prendre en compte la baisse importante de la population vivant en milieu rural. Il insiste néanmoins sur l'importance de continuer à analyser cet objet de recherche dont l'importance renouvelée est visible à travers l'augmentation des volumes et valeurs échangées sur les marchés mondiaux.

Les études récentes concernant la population rurale ont particulièrement souligné l'explosion des frontières rural-urbain dans les migrations de la main-d'œuvre et la provenance du collectif de travail, avec un travail plus mobile et occasionnel, plus informel, dont le bas-salaire est combiné avec des activités vivrière. Ces études pointent le caractère multidimensionnel de ces transformations, dont par exemple l'accès de cette population aux technologies de pointe de la communication (internet, mobile, câble...). Les inégalités se sont fortement renforcées, mais leur trajectoire est distincte de celle de la pauvreté, amenant Borrás à souligner que « l'impact des accumulations liées à l'agriculture sur la pauvreté

devrait être examiné séparément de l'impact de ces accumulations sur les inégalités » (Borras Jr 2009, p.8). s

Cette période d'augmentation de la flexibilisation des activités est aussi caractérisée par le fait que le coût de cette transition a été assumé par le travailleur. Cette période a été marquée par le développement des sociétés de services (contratistas) spécialisée dans la constitution de « quadrillas » d'ouvriers. Elles répondent aux besoins ponctuels de main d'œuvre des entreprises, avec parfois des stratégies de fidélisation des ouvriers, sans pour autant que leur emploi soit permanent, amenant à parler de « travail temporaire permanent », ou basé sur le paiement à la tâche ou à la pièce (Kay 2007). Pour Purseigle (2012), les modifications contemporaines questionnent ainsi la reconfiguration des marchés du salariat agricole, entre « déprofessionnalisation » (Albaladejo, Arnauld de Sartre, et Gasselin 2012) et disqualification (Rouillé d'Orfeuil 2012).

Les transferts de revenu représentés par les aides sociales de l'Etat aux populations les plus démunies, sont relevés dans les études agraires par certains auteurs récents comme une forme de stabilisation de l'inégalité structurelle de répartition des ressources. « Les aides sociales constituent le plus grand transfert de fonds international utilisé comme soutien aux moyens de subsistance, dépassant le montant de toutes les aides internationales » (Fairbairn et al. 2014). Certains phénomènes de migration conjoints à ces formes de transfert de revenus auraient contribué à la « désagrarianisation » du monde rural (citant Wilson et Rigg, 2003, Padoch et al., 2008), ou du moins, à la recombinaison des systèmes d'activité des ménages ruraux (Fairbairn et al. 2014). Les ménages ruraux composent de plus en plus des « systèmes d'activité hybrides » alliés au salariat non agricole soulignant la complexité, y compris spatiale, de ces recompositions et remodelant les questions de contexte d'analyse en faisant tomber la dichotomie rural-urbain. Pour Purseigle et Chouquer (2013), l'étude de ces formes financières de la production agricoles ne peut aller sans l'étude des « formes de relégation économique, sociale, politique et culturelle des populations rurales » (*ibid.*, p.16), des conflits liés à l'éviction de la population des terres et de la production.

2.5 Conclusion concernant ces approches théoriques : quelle posture de recherche ?

Selon le principe selon lequel « toute pensée complexe est un *mixtum compositum*, produit par la synthèse de courants divers génératrice d'aperçus théoriques originaux, de découvertes empiriques et d'outils conceptuels nouveaux » (Wacquant 1996), nous utilisons ces divers courants théoriques pour mettre en lumière et positionner notre dispositif de recherche et nourrir notre analyse à venir de l'objet étudié. L'approche proposée en agriculture comparée se rapproche des *agrarians studies* en ce qu'elle se base sur une structure historiquement constituée pour expliquer l'évolution du système agraire, et sur le concept fondateur de différenciation sociale et économique pour en expliquer les tensions. Elle s'en distingue néanmoins par la centralité du fait technique comme facteur explicatif de la différenciation socio-économique, et par l'utilisation de l'approche systémique et de la modélisation des unités de production comme forme de modélisation explicative de la réalité. Leur lien est néanmoins bien présent en ce qui concerne l'étude de ce qui meut, différencie, transforme la société rurale.

Les mécanismes de dépossession et d'inégalité de répartition des ressources, de capacités différenciées d'accumulation et de différenciation de la paysannerie, et la manière dont les surplus issus du secteur agricole sont mobilisés pour alimenter le développement de l'industrie, a structuré le traitement de la question agraire. Une opposition entre paysannerie parfois remplacée plus tard par le concept d'agriculture familiale, et agriculture capitaliste, a alimenté les analyses menées lors des phases de modernisation de l'agriculture. La question de la place du capital technique dans ces transformations y a alors été intégrée, comme créateur d'une rente différentielle d'innovation, faisant perdre de l'importance à la propriété de la terre. Il a été identifié comme générateur permanent de travail excédentaire alimentant l'exode rural et la diminution de la population agricole relativement à la population totale. Cette tendance d'analyse issue des études agraires s'est effacée dans les études rurales après le passage des dictatures et durant le tournant libéral mondial des années 1990, accompagnant une faible insertion générale de la question politique dans les analyses des dynamiques de transformation du milieu rural.

Les dynamiques de financiarisation en cours amènent à devoir renouveler la manière classique de traiter de la question agraire. Ce renouvellement est impulsé par les changements profonds des types d'acteurs impliqués dans la production agricole, la sophistication des modes d'accumulation, les changements de contexte économique international, les types de ressources faisant l'objet d'échanges (Fairbairn et al. 2014). Il

s'agit néanmoins toujours de poser une question agraire qui s'articule autour des « relations en perpétuelle recomposition entre terres, formations sociales et capitalisme », d'étudier comme Kautsky le proposait ([1899] 1988, 12), « si et comment le capital s'empare de l'agriculture », et les nouvelles formes que cela prend (Fairbairn et al. 2014, p.655).

Les auteurs proposent tout d'abord une certaine analyse des mécanismes de ces transformations. Avec la diffusion des logiques financières, de nouveaux modes d'accumulation viennent transformer profondément les relations de production et la distribution de la valeur ajoutée au sein des structures agraires, alors que la terre en vient à être considérée comme un actif financier de plus en plus liquide. Les accaparements et dépossessions sont le fait d'entreprises de capitaux internationaux, fonctionnant de pairs avec les marchés financiers tant pour la circulation des capitaux mobilisés que pour la vente des *commodities* produites. Les formes et les impacts de ces accaparements vont être fonction des institutions préexistantes dans la gestion du foncier et de leur histoire, amenant à des impacts diversifiés dans les communautés considérées. Enfin, elles dépassent les frontières habituelles considérées dans le traitement de la question agraire. L'existence de résistances est soulignée comme une réserve de capital social, sans savoir si celle-ci sera résiliente ou amenée à disparaître.

Pour comprendre la manière dont s'est effectuée cette expansion des *pools* de culture, il est crucial de comprendre les nuances existantes au sein de la classe des propriétaires terriens, mais aussi des autres usagers du foncier, en termes de capacités d'investissement, de possession de capitaux et d'autres activités lucratives en dehors du revenu procuré par l'activité agricole. L'analyse de système agraire permet cette mise en nuances cruciale pour comprendre ce qui impulse le changement. La situation agraire de départ, les caractéristiques concrètes et diversifiées des groupes d'agents économiques en termes de capacité d'accumulation, et les limites et possibilités données par des choix politiques et un contexte économique et de marché particuliers sont centrales à cette compréhension. Le concept de système agraire, en permettant l'investigation de cas concrets, en mettant en valeur à la fois les questions de différenciation et d'accumulation et en offrant un cadre solide à la prise en compte du rôle du capital technique, nous paraît permettre de répondre à la problématique exposée.

La revue du traitement fait par les agrarian studies du mouvement de financiarisation de l'agriculture nous amène par ailleurs à souligner deux aspects majeurs particuliers pour la compréhension de l'impact des mouvements de financiarisation sur les structures agraires. D'abord, les auteurs soulignent l'importance de l'identification et de la prise en compte de la diversité existante au sein des rationalités financières, étendant alors les limites du système agraire au « biome » financier qui s'y implique. Bien que dématérialisés et paraissant

« distanciés » du réel productif, ces acteurs, par le type d'objectif, la rationalité de leurs investissements, ont un impact sur la gestion et les choix productifs faits au sein des unités productives supports de ceux-ci, que nous tâcherons de prendre en compte. Par ailleurs, ces auteurs mettent l'accent sur l'importance de la mise en valeur des institutions et des relations entre acteurs dans l'expansion de ces nouveaux modes d'accumulation financiarisés, et de l'existence de rationalités alternatives de développement portées par des acteurs parfois « non-officiels » sous la bannière de la défense du Commun. Il nous semble donc crucial d'être vigilant à rester ouvert à tous types d'acteurs, à ne pas écarter trop rapidement, des systèmes de production pouvant être considérés comme marginaux, afin d'identifier la présence éventuelle et la portée de ce type de ce type d'agent en termes de différenciation sociale et économique.

Les auteurs cités dans cette revue de littérature soulignent la nécessité d'identifier la manière dont sont opérés les flux de capitaux selon qu'ils sont financiers ou productifs. **Les modalités et formes de transformation et de circulation du capitalisme productif vers un capitalisme financier sont interrogées. La nécessité d'études systématiques est soulignée pour en identifier la diversité des impacts en fonction des objectifs initiaux d'investissement des acteurs.**

Les transformations agraires actuelles ne peuvent être examinées sans prendre en compte les modes de financement du capital et de commercialisation des produits des formes productives en présence. Il s'agit de caractériser de manière fine et précise leurs formes et modes de relations avec les marchés financiers dans ces deux dimensions. Au-delà d'un fonctionnement distinct et d'une utilisation différente du territoire, d'une organisation de la production « en-réseau », les modes de gestion et répartition de la richesse induite par ces nouveaux modes d'accumulation diffèrent considérablement. C'est une rationalité radicalement nouvelle pour le secteur agricole. Les produits issus de l'activité productive ou de la possession de foncier permettent non seulement de fournir un produit brut, mais également d'assurer les capitaux échangés sur les marchés, une partie des gains étant par ailleurs liée aux échanges de produits dérivés ou d'actions.

La nécessité de prendre en compte le contexte tant macro-économique que politique dans lequel s'effectuent ces transformations, l'importance de la structure des rapports sociaux, des relations institutionnelles préexistantes, est mise en avant par plusieurs auteurs des études agraires et est au cœur de la démarche d'agriculture comparée. **L'histoire des institutions foncières et la dynamique économique conditionnant la reproduction des agents au cœur des systèmes agraires devront particulièrement être soulignées.**

Toute forme d'agriculture évolue au cours du temps en fonction d'éléments de contexte qui, s'exerçant à différentes échelles, depuis l'international jusqu'au local, en changent les conditions d'organisation et de fonctionnement. Pour comprendre l'évolution d'une structure agraire, d'un système agraire, les facteurs de changement qui peuvent être liés à l'évolution des politiques économiques et agricoles du pays, à son insertion sur les marchés internationaux, au fonctionnement de ses filières, aux transformations des conditions socio-économiques... doivent être pris en compte. En agriculture comparée l'identification de ces facteurs est effectuée du global (contexte de marchés internationaux, événements géopolitiques...) au local (initiatives d'organisation de producteurs, création d'infrastructures, modification des pratiques...). Mais ces facteurs peuvent également être liés au capital technique : les unités de production peuvent adopter de nouveaux moyens de production, développer de nouvelles pratiques et mettre en œuvre de nouveaux systèmes de production (Mazoyer et Roudart, 2002).

Certains auteurs des études agraires mettent en avant l'importance d'étudier le fait technique et les forces productives comme composante explicative ou cause des crises traversées plutôt que comme seul élément de contexte, démarche qui est au cœur de l'analyse de systèmes agraires proposée en agriculture comparée. Ces auteurs soulignent la nécessité d'être critique vis-à-vis d'une « nature objectivement progressiste » du développement de la productivité des forces productives, donc du couple travail / capital technique. L'ingénierie génétique est notamment un point de vigilance central à avoir concernant l'évolution des relations homme-agroécosystème.

Les auteurs soulignent par ailleurs que les clés de lectures de classes ou de groupes sociaux types qui préexistaient ne présentent plus autant de pertinences pour effectuer l'analyse de ces transformations. La dichotomie rural – urbain, celle de paysannerie opposée au grand propriétaire terrien capitaliste, sont remplacées par l'existence d'une multiplicité de classes. **Les formes de vie des ménages ruraux se remodèlent vers des systèmes hybrides et une forme de « désagrarianisation », contribuant à cette nécessité de transformation des grilles de lecture. L'identité et la manière dont se positionnent les porteurs de propositions alternatives fait également partie du paysage de ces restructurations agraires. Une attention particulière devra être portée aux formes et modalités de transfert de foncier et de droits, « d'empowerment » ou transfert de pouvoir vers la population rurale.**

Finalement, nous synthétisons nos pistes de recherches en ces points :

Quels effets de la présence de l'agrobusiness et de capitaux privés pour le financement du secteur agricole, sur la différenciation socio-économique des agents de la production agricole au sein de systèmes agraires de régions de polyculture-élevage en Uruguay ?

i/Mettre en valeur la diversité des modes d'accès au foncier, de financement et de commercialisation, de capital technique des formes productives en présence. Il s'agit de montrer en quoi ces caractéristiques sont au service de modes d'accumulation hybridant rationalités productives et financières et l'influence qu'ont ces nouveaux modes d'accumulation sur la différenciation et les inégalités au sein de ces systèmes agraires (exclusions d'acteurs notamment) et les points d'instabilité et de fragilité pouvant amener à une entrée en crise.

ii/Identifier la place de la dynamique de « désagrarianisation » et de transformation des formes de vie des ménages ruraux dans cette dynamique globale de financiarisation et d'accaparement foncier. Nous soulignerons plus précisément les modifications de la place relative du revenu du salariat et des activités vivrières ou productives comme système d'activité sur lequel s'appuie leur reproduction. Nous étudierons le rôle joué par l'Etat dans la stabilisation des systèmes d'activité des ménages ruraux, et l'existence éventuelle de propositions alternatives de gestion des ressources et de développement.

2.6 Dispositif de recherche : caractérisation de l'agro-écosystème, recueil de données primaire et modélisation des systèmes-types

« Il me semble qu'on ne peut séparer les deux : sans épistémologie la méthodologie tourne vite à la boîte à outils, et sans méthodologie l'épistémologie devient spéculative et éloignée du réel » (Olivier de Sardan, « Le projet de thèse, un processus itératif », p. 108, in « Devenir Chercheur », Hunsmann et Kapp, 2013).

Selon Olivier de Sardan (2013), le « dispositif de recherche » est « l'ensemble organisé des questions de recherche (problématique) et des modes de production des données (méthodologie). Il y a une affinité sélective entre ces deux dimensions : certains choix problématiques supposent certaines approches méthodologiques et en excluent d'autres » (Olivier de Sardan 2013, p.117). Notre dispositif de recherche est conçu en miroir

du référentiel théorique exposé. Face aux bouleversements en œuvre dans les logiques d'accumulation et d'accès aux terres, beaucoup des auteurs cités précédemment soulignent la nécessité d'études empiriques ou systématiques pour nourrir les analyses et la compréhension de ces phénomènes (Borras Jr 2009; Isakson 2014).

Borras Jr (2009) souligne la nécessité pour identifier les changements récents des dynamiques organisationnelles et d'accès aux ressources d'une approche basée sur le recueil de données primaires de terrain plutôt que de données statistiques ou provenant des institutions. Il souligne que celles-ci relaient d'autres intérêts, sont formatées selon d'autres biais, et amènent au risque de passer à côté d'une réalité des pratiques et actions dans les territoires. Plus qu'une nécessité conjoncturelle, c'est un élément épistémologique majeur souligné par Wacquant (1996) et défendu également en agriculture comparée (Mazoyer et Roudart 2002 ; Cochet 2011a) comme structurant du travail de recherche. Wacquant exprime par ce biais une tendance au « rejet de la théorie pure comme discours clos sur lui-même, détaché de tout référent empirique et procédant d'une posture contemplative qui place le sociologue en apesanteur du monde social. Pour Bourdieu, comme pour Marx et Durkheim avant lui, et à l'inverse de Parsons, l'activité théorique n'est pas séparable du travail scientifique de construction d'un objet concret. ». Il s'agit donc de construire l'objet de recherche sur une base inductive, empirique, dans un aller-et-retour entre travail exploratoire de terrain et délimitation de la problématique, entre travail de terrain et analyse. Wacquant cite Marx (1970: 110, 46) qui soutient que « l'observation empirique doit, dans chaque cas particulier, démontrer empiriquement, et sans mystification ni spéculation » l'interpénétration dynamique des « idées, des conceptions et de la conscience avec les rapports matériels qui lient les hommes » (Wacquant 1996).

Wacquant cite Bourdieu, pour qui « toute lecture et utilisation d'un travail scientifique a pour but de « faire fonctionner à propos d'un objet différent le mode de pensée qui s'y exprime, le réactiver dans un nouvel acte de production, aussi inventif et original que l'acte initial » (Bourdieu, 1992, in Wacquant 1996). Olivier de Sardan (1995b; 2007; 2013) insiste sur ce principe d'empirisme comme composante essentielle de la production de données en sciences sociales, allant même à définir les sciences sociales par « des projets de connaissance fondés sur l'enquête empirique » (Olivier de Sardan 2013, p. 110). Il précise qu'en sciences sociales les interprétations « relèvent (...) d'un objectif de connaissance véridique du monde (portant sur des « réels de référence »), et doivent nécessairement se soumettre à des *contraintes d'adéquation empiriques*, même si celles-ci ne sont jamais vraiment formalisables et restent toujours du domaine de l'approximation » (Olivier de Sardan 2013, p. 108-109). En agriculture comparée, au cœur de la démarche de recherche était, dès Dumont, la volonté de rendre compte de phénomènes généraux « sans pour autant aboutir à des généralisations abusives et à des modélisations exagérément

simplificatrices » (Dufumier 2007, p.613). Dumont travailla à la proposition de règles générales d'évolution des agricultures tout en prenant la précaution de conserver une illustration de celles-ci par des exemples concrets, démarche d'esprit à son sens incontournables pour conserver le caractère « réel » de ces règles (Dufumier 2007).

Olivier de Sardan (2013) propose comme éléments structurants de la phase de recueil de données de terrain celui de « concepts descripteurs ». Il définit les concepts descripteurs comme « plus près des données, ils servent de passeurs entre les questions que se pose le doctorant (ou le chercheur) et les questions posées au terrain, entre la problématique et la méthodologie : de quels types de données a-t-on besoin pour répondre le plus efficacement possible aux questions de recherche ? » (Olivier de Sardan 2013, p.116). Notre travail d'enquête s'est ainsi construit autour des dimensions d'inclusion / exclusion des producteurs de l'accès productif et social à la terre et aux capitaux économiques et techniques, et des formes de reproduction de la force de travail ayant joué un rôle de différenciation. Les unités d'analyse sont le système agraire et l'unité productive (*infra*). Ces éléments sont structurants de notre analyse des résultats. Nous avons d'abord mis en valeur au long de l'histoire la modification de la structure foncière, des institutions qui les lient, et des rapports de production au sein de la société rurale uruguayenne sur la base de bibliographie, afin de mettre en perspective les transformations de l'époque contemporaine. Puis nous nous sommes attachés à décrire la différenciation des systèmes de production et la trajectoire des systèmes agraires de deux régions d'étude présentant des degrés différents d'avancée de l'agrobusiness entre 1990 et 2014, sur la base du recueil de données. Cette partie du travail vise à poursuivre la mise en valeur de cet équilibre entre accès à la ressource foncière, accès aux capitaux, et rapports de production, afin d'analyser la durabilité socio-économique du développement porté par l'avancée de l'agrobusiness de la viande et du soja au sien de ces systèmes agraires.

2.6.1 Dispositif de recueil de données

La démarche de recueil de données et les étapes de travail sont celles proposées par Dufumier (1996), Cochet et Devienne (2006), Cochet (2011a) pour réaliser un diagnostic de système agraire. Elle est définie par Dufumier (2007) comme comprenant les étapes suivantes :

« - Une lecture de paysage, destinée à repérer les divers modes d'exploitation et de mise en valeur des écosystèmes et leurs effets sur les modes de vie et les conditions de travail.

- Des entretiens de nature historique avec les auteurs et témoins des transformations récentes de l'agriculture dans la petite région concernée.
- La délimitation de zones relativement homogènes et contrastées, du point de vue des problèmes de développement agricole.
- L'identification des diverses catégories d'exploitants agricoles, des moyens dont elles disposent et des rapports sociaux dans le cadre desquels elles travaillent et produisent.
- La caractérisation technique des systèmes de culture et d'élevage pratiqués par chacune de ces catégories, avec l'évaluation des résultats économiques et des effets sur l'environnement écologique.
- La restitution de ce que l'on croit alors avoir compris, à ce stade, auprès des autorités et des diverses personnes rencontrées lors du séjour sur le terrain.
- La concertation en vue de rechercher les interventions qui seraient les plus à même de résoudre les principaux problèmes techniques et économiques auxquels chacune des catégories d'exploitants est confrontée, compte tenu des conditions socioéconomiques dans lesquelles elle doit opérer. Ces propositions peuvent être de natures technique, économique ou institutionnelle, et souvent les trois à la fois. » (Dufumier 2007, p.623-624)

Selon l'expression de Deffontaines, pour qui « l'observation du paysage révélait des pratiques, le visuel suggérait le fonctionnel » (Cochet et Devienne, 2006, citant Deffontaines, 1997 ; Deffontaines, 1996), l'analyse de paysage nous a permis de repérer les différents étages écologiques présents dans les régions d'étude, ainsi que les marqueurs de leur usage actuel et passé. Elle a été effectuée en suivant un parcours permettant de réaliser une toposéquence, et complétée de la lecture de cartes (géomorphologie, sols) qui nous a permis de délimiter plus finement les limites des régions d'étude.

Des entretiens historiques ont servi à caractériser l'évolution des modes d'usage du milieu, des formes d'accès, de la répartition des ressources et des relations de production. Ces entretiens ont été effectués auprès de retraités et de diverses personnes ressources, responsables institutionnels, techniciens, représentants de producteurs ou de syndicats de salariés. Nous avons veillé à rencontrer des représentants appartenant à divers groupes d'acteurs, parfois en conflit ou ayant des intérêts contradictoires, afin de comprendre quel était le système agraire au moment où cette population était en activité, et les étapes clé d'évolution selon leur vécu propre. Cette étape de travail a permis de souligner les étapes clés des mouvements de spécialisation et de capitalisation en une dynamique de différenciation des systèmes de production jusqu'à aboutir à la diversité des systèmes existants à ce jour. Cette dynamique met ainsi en relation changements techniques et différenciation sociale, en soulignant les systèmes dans lesquels les producteurs ont eu les moyens et l'intérêt de s'approprier un certain capital technique. Des sources écrites (littérature grise (rapports, mémoires), presse) ont représenté une source

complémentaire d'information pour préciser ou compléter les informations historiques données par ces sources orales. C'est néanmoins le vécu des acteurs qui est resté le déterminant de l'identification des facteurs clés de changements historique. Aucun type n'est écarté a priori car pouvant être soit représentatif de systèmes en déshérence, soit de tendances en développement.

Le nombre d'entretiens historiques et d'entretiens technico-économiques visant à décrire chaque archétype se base sur le principe de saturation, c'est-à-dire visant le moment où après avoir agrégé de l'information, le chercheur arrive à un point où la différence entre la nouvelle information agrégée et celle déjà obtenue devient négligeable (Bauer et Aarts 2000). Un premier ensemble de systèmes-types identifiés grâce aux enquêtes historiques a servi de base à la sélection des entretiens, les contacts étant obtenus à partir d'une technique dite « boule-de-neige » (chaque contact enquêté fourni d'autres contacts). Le but est de recouvrir la diversité des situations existantes aujourd'hui, le nombre d'entretiens répondant là aussi à un objectif de saturation d'information sur chaque archétype identifié. Les entretiens ont visé à recouvrir les transformations agraires vécues par les différents groupes d'acteurs, tant propriétaires terriens que salariés ruraux, en essayant d'éviter 'l'enclicage' décrit par JP Olivier de Sardan. Ce phénomène décrit l'influence que peut exercer une faction représentant un groupe d'acteur sur le chercheur, l'amenant à structurer sa représentation de la réalité selon la sienne propre, ce qui est un risque important dans un système agraire où sont présentes d'importantes inégalités sociales et de véritables divergences d'intérêts. La typologie des systèmes-types contemporains, visant l'exhaustivité, a été complétée et affinée au fur et à mesure de l'avancement du travail.

La caractérisation de chaque système-type s'est basée sur un inventaire « de la force de travail et des moyens de production disponibles sur l'exploitation, en précisant à chaque fois leurs caractéristiques, leur quantité, les modalités de leur acquisition, leurs périodes de disponibilité et leurs utilisations effectives. » (Dufumier 1996, p. 88) : recensement de l'ensemble des parcelles exploitées (emplacement, forme, étendue, type de sol, mode de tenure...), inventaire de la force de travail (type de relation au collectif de travail, disponibilité, modalités de rémunération...), recensement des immobilisations de capital fixe : plantations, troupeaux, outillage et équipement de travail et de transport, bâtiments d'exploitation et infrastructures diverses (irrigation, contention, etc.), et leurs capacités. Une histoire de l'exploitation permet de comprendre « comment ont pu être acquis les principaux moyens de production disponibles » : les conditions d'installation (actifs disponibles, hérités, prêts...), puis d'acquisition d'actifs au cours de la vie de l'exploitation ; l'importance relative des ressources accumulées au regard de la force de travail disponible et leur mise en perspective par rapport à une éventuelle croissance de la productivité du travail ; les formes concrètes de « dégradation de l'appareil productif en cas d'éventuelle

décapitalisation » (équipements moins bien renouvelés ou entretenus, exploitation « minière » des écosystème, évolution des techniques, etc.)...

Outre l'occupation des sols, la conduite technique des troupeaux, des cultures, et la trajectoire de l'exploitation, les entretiens portaient sur les relations commerciales actuelles (fournisseurs, acheteurs) et les accords et échanges de matières premières et services avec des tiers. Les unités de production type ont été décrites et modélisées dans l'accès dont elles disposent à l'écosystème cultivé, l'utilisation qui en est faite, le fonctionnement technique (système d'élevage - système de culture), le calendrier de travail de la main d'œuvre, l'interaction avec d'éventuelles activités salariées ou rémunératrices non agricoles et l'insertion dans les réseaux techniques et de commercialisation (la sociabilité professionnelle).

Nous nous sommes attachés à considérer et comprendre la géométrie variable des limites des systèmes et des activités productives au sein de certaines unités. Comment circule la terre d'une unité productive à une autre, comment est gérée la main d'œuvre dans ce contexte versatile, vers qui va et qui gère le capital investi, d'où provient le capital technique et qui se l'approprie ? Pour comprendre cela, nous avons aussi mis, peut-être plus que dans l'usage « classique » de cette méthode d'analyse diagnostique, l'accent sur le fonctionnement des réseaux de relation des agents, pour comprendre comment cette nouvelle logique d'accumulation s'insère dans ces systèmes agraires. Ces entretiens technico-économiques et avec les personnes ressources ont ainsi été complétés de phases d'observation lors d'évènements professionnels propres à mettre en valeur les modes de « fonctionnement en réseau » et les rationalités productives de certains groupes d'acteurs : réunions de producteurs animée par des représentants d'institutions de développement, séminaires d'information organisés par des entreprises de l'amont ou de l'aval agricole, séminaires de vulgarisation organisés par la faculté d'agronomie...

Les entretiens ont été menés selon une conduite semi-directive comme manière de recueillir la réalité agraire de chaque type d'interlocuteur. L'entretien-semi directif est vu comme « une conversation » (Olivier de Sardan 2007; Olivier de Sardan 1995). Les questions que l'on se pose, les thèmes que l'on cherche à approfondir, sont transformés en questions qui ont du sens pour l'enquêté, ce qui demande un ajustement permanent des formes du questionnement, mais permet aussi de l'enrichir. L'interlocuteur peut être considéré comme une personne ressource, qui va livrer une certaine lecture, une certaine analyse de la réalité agraire, ou comme un « récitant » quelqu'un qui va livrer le récit de sa propre expérience, de sa propre histoire et de sa « réalité » agraire. La stratégie d'entretien utilisée a visé à embrasser l'hétérogénéité présente. La triangulation (Olivier de Sardan 2007; Olivier de Sardan 1995), qui vise à recouper plusieurs sources d'information, a été utilisée pour

compléter les informations concernant les pratiques et usages de ressources pour les acteurs moins « accessibles » comme certains gestionnaires de fonds d'investissement.

Au total, plus de 160 entretiens ont été effectués entre mars 2011 et décembre 2014 auprès d'acteurs locaux, producteurs et salariés majoritairement, mais aussi agronomes, vétérinaires, responsables de silos et d'abattoirs, commerçants d'intrants, matériel et bétail... La durée de ces entretiens pouvait varier d'une heure à trois jours.

L'équilibre entre la recherche sur les deux terrains s'est faite d'une manière comparable à la constitution d'un « groupe témoin » : le travail sur le terrain d'Ansina (Tacuarembó) a été mené sur plusieurs années et de manière très approfondie, amenant à avoir une « vision intensive des choses » (Olivier de Sardan 1995; 2007). Les enquêtes menées à Young ont été moins nombreuses, de la bibliographie sur des études de terrain a été travaillée afin d'amener un complément. Les enquêtes ont été sur ce second terrain dirigées essentiellement vers les types d'acteurs moins enquêtés (les polyculteurs-éleveurs) ou vers des aspects non travaillés ou contradictoires avec la littérature existante.

2.6.2 Hypothèses de modélisation de la performance économique des systèmes types

La modélisation économique s'effectue normalement sur la base de rendements et de prix moyens, tel qu'exposé en début de ce chapitre. Néanmoins, la dépendance au soja des systèmes étudiés est centrale et les systèmes étudiés sont dans la période contemporaine caractérisés par l'arrivée de formes productives visant précisément à décider de leur présence ou absence en fonction de ces variations. Sur la période de temps sur laquelle ont été menés les entretiens (2011-2014), le prix du soja a varié de 380 US\$ courants en moyenne en 2010, à 547 US\$ en 2012, puis 459 US\$ en 2014, la tendance était à une forte baisse pour 2015. L'impact de ces variations est si rapide et profond sur la structure du système agraire, que nous avons choisis de modéliser les systèmes de production sur la base des prix de 2014, année témoignant de la dynamique de différenciation des systèmes de production que nous avons observé. Nous avons ainsi pu modéliser les performances économiques correspondant à la tendance au repli des *pools* de culture et mettre en exergue la valeur ajoutée produite par les systèmes de production se réorganisant dans le cadre de ce mouvement. C'est également ce qui nous a permis, bien que disposant de peu de recul, de dégager des pistes de différenciation à venir de ces systèmes de production restants. Nous avons de plus choisi, pour les systèmes les plus mobiles dont le modèle économique est basé sur la production de soja, de modéliser deux prix du soja, celui de 2014, de 470 US\$, et celui de 2015, de 365 US\$. Dans le cas des grandes entreprises, nous

avons pu saisir le fonctionnement technique, mais nous n'avons obtenu que très peu de données économiques. Nous avons donc tiré les données manquantes d'extrapolation et triangulation afin d'effectuer une modélisation de ces systèmes-types (informations données par des fournisseurs d'intrants, prestataires ou anciens salariés...), que nous avons validé sur la base des quelques informations directes dont nous disposions.

Nous n'avons néanmoins pas modélisé directement la partie spéculative très variable de création de « richesses » opérées par certaines de ces entreprises, mais avons fait une estimation fixe de leur impact, exprimé en pourcentage de produit brut ou de charge brute associé aux volumes commercialisés ou achetés. Elles sont alors précisées dans la description des systèmes types en chapitre 10. Nous avons tâché ainsi de rendre compte à la fois des différences de productivité du travail de ces différentes unités productives, et des différences de canaux et de contrats dans la commercialisation des produits et les achats d'intrants, amenant à des différences de prix unitaire des produits parfois importante que nous avons précisé au mieux.

La vitesse de transformation de ces systèmes agraire, d'évolution du mouvement en cours, a été une difficulté de travail au-delà de la question de la modélisation. Les informations recueillies au début du travail de terrain se sont révélées être devenues des données historiques au regard des informations de la dernière phase de terrain de décembre 2014. A titre d'exemple, les *pools* de culture occupaient environ 35 000 ha de la région d'étude d'Ansina en 2011, et n'occupaient plus que 7 000 ha à 8 000 ha environ en 2014 (sur 1250000 ha). Le recueil des données de modélisation, de compréhension de la situation contemporaine, a donc porté sur un objet en mouvement, ce qui a fallu à la fois tirer un travail d'analyse sur une situation « statique » décrite dans le chapitre 10, mais qui déjà évoluait rapidement vers un autre état, dont nous avons essayé de donner au mieux la direction d'évolution. Cet état de fait, en plus d'avoir représenté une difficulté de travail, représente, sans aucun doute, l'une des limites de la constitution et de l'interprétation des données, tout en représentant un intérêt majeur de la recherche menée.

3 Agro-écosystèmes des régions d'étude : pénéplaines de polyculture-élevage au nord de l'Uruguay

Nous avons recherché, pour développer notre analyse, des régions d'étude présentant une importante connexion aux marchés internationaux de la viande bovine et du soja et une concentration foncière importante, facteurs facilitant le développement de l'agrobusiness. Les deux régions choisies, Ansina et Young, d'une superficie d'environ 125 000ha chacune, se situent toutes les deux au nord du Rio Negro (cf. Figure 3), partie du pays qui présente une structure foncière plus concentrée. Séparées par une distance de 300 km, elles appartiennent toutes deux à des unités géomorphologiques de bassins sédimentaires, l'une des affluents du Rio Negro (Ansina), l'autre du Rio Uruguay (Young) (cf. Annexe A - Unités géomorphologiques de l'Uruguay). Elles se présentent comme des pénéplaines parcourues par un réseau hydrographique dense formé des affluents secondaires et tertiaires du Rio Negro, favorable aux activités d'élevage et de grandes cultures. Nous allons détailler dans ce chapitre à la fois les caractéristiques de leurs sols, les paramètres climatiques et leur influence sur les productions agricoles, ainsi que les caractéristiques productives du couvert végétal naturel. Nous distinguerons également certaines de leurs caractéristiques socio-économiques actuelles, qui influent sur leurs modes de connexion aux marchés (infrastructures, accessibilité, positionnement par rapport aux frontières avec l'Argentine ou le Brésil).

3.1 Localisation des régions d'étude

Au centre se trouve la région d'Ansina, dans le département de Tacuarembó. D'une altitude comprise entre 100 et 120 m, elle forme un triangle délimité au nord par une zone de terres sableuses occupées aujourd'hui par des plantations sylvicoles. Au nord-est commence l'îlot cristallin de Rivera qui est à l'origine des *sierras* de l'est aux terrains plus

accidentés, composant la ligne de partage des eaux du Rio Negro. À la bordure ouest/sud-ouest se trouve la large rivière Tacuarembó Chico qui coule du nord-ouest vers le sud-est. Sur l'autre rive du Tacuarembó Chico se trouve une région au sous-sol basaltique avec des terres superficielles consacrées à un élevage bovin naisseur ou naisseur-engraisseur avec peu de grandes cultures. Au sud-est se trouve la rivière Caraguatá qui coule du nord-est vers le sud-ouest et se jette dans le Tacuarembó Chico. Elle a été choisie comme limite sud-est car elle formait une limite géographique facilement repérable et permettait de limiter la taille de la région d'étude pour la conduite de ce travail.

La région de Young, d'altitude comprise entre 55 et 85 m, est située entre deux rivières coulant de l'est vers l'ouest, l'Arroyo Negro au nord et l'Arroyo Don Esteban au sud-est. Plus que des limites de changement d'usage des terres, ces deux rivières formaient des frontières géographiques facilement repérables et permettait de former une région d'étude d'une surface similaire à la précédente. À l'Ouest se situe une large bande formée par l'ancienne plaine alluviale du Rio Uruguay qui a donné naissance à des types de sols plus sableux où a été développée la sylviculture. Au nord-Ouest se trouve le bord de la chaîne collinaire de la Cuchilla de Haedo avec des sols plus sableux occupés également par la sylviculture.



Figure 3: localisation des régions d'étude : Young Et Ansina, Uruguay (carte adaptée de Enciclopedia Digital del Uruguay 2016, carte sous licence (CC) 3.0)

3.2 Caractéristiques géologiques, pédologiques et climatiques générales des régions d'étude

3.2.1 Origines de la formation des sols

Bien qu'appartenant à des unités géomorphologiques différentes (bassin sédimentaire du Nord-Est pour l'une, bassin sédimentaire de l'Est pour l'autre, cf. Annexe A - Unités géomorphologiques de l'Uruguay), les deux régions d'étude présentent des caractéristiques géologiques assez comparables, marquées par la quasi-absence d'évènements tectoniques. Elles prennent place sur un socle granitique, prolongement du bouclier cristallin précambrien brésilien, dans une faille duquel se situe la vallée du Rio Negro. Au nord de cette vallée, le socle fut recouvert d'une importante série sédimentaire d'origines maritime, fluviale de type estuarien et éolienne dite d'origine Gondwanique (grès rouges, schistes argileux et calcaires). À la fin du Jurassique, cette zone se présentait comme un désert de dunes parsemé de lagunes et de fleuves éphémères (Panario 1987; Busso et Garrasino, 2004; Goso 2007). Lors de la séparation de l'Amérique du Sud d'avec l'Afrique, une coulée de lave recouvrit une grande partie de ces sédiments dans toute la partie nord-ouest du pays, formant une chape basaltique appelée « formation Arapey » et créant ainsi deux grandes régions géomorphologiques distinctes dans la partie nord du pays. Cette « région basaltique » se trouve au nord de la région d'étude de Young et à l'ouest de celle d'Ansina (cf. Annexe A).

Lors du Quaternaire, il n'y eut pas de dépôts importants et les roches subirent un processus d'érosion lié à l'alternance de périodes de glaciation et de réchauffement. Dans la région d'Ansina, l'érosion, alliée à la faible perméabilité du substrat, modela le bassin sédimentaire en un système de fluves et d'interfluves denses aux faibles dénivelés et aux roches-mères variées. L'âge géologique des roches-mères est ainsi plus ancien à mesure que l'on s'approche de la tête du bassin versant dans la vallée du Rio Negro, et que les agents érosifs gagnaient en puissance. À Young, quelques dépôts quaternaires liés à la présence de la plaine alluviale du rio Uruguay et la meilleure porosité du substrat amenèrent à une érosion plus modérée expliquant la présence d'une unique roche-mère dans la région d'étude.

La formation des sols de nos régions d'étude s'est donc effectuée sur la base de roches-mères sédimentaires variées. Le climat de l'Uruguay, avec des hivers modérément froids (températures comprises en moyenne entre 11 et 13 °C) et des précipitations intenses (850 à 1300 mm du Sud vers le Nord sur seulement 75 jours de pluie), a causé une altération

assez forte de ces roches. La dégradation du couvert prairial du biome *campo* qui occupait l'ensemble de ces surfaces, alliée à ces conditions climatiques, a entraîné la formation de sols bruns de type isohumiques, lessivés ou appauvris notamment en phosphore, et présentant quasi unanimement des phénomènes de lixiviation d'argile (Boulaine 1968). Ils présentent une profondeur importante (plus que des sols formés sous forêt par exemple), une accumulation importante de matière organique et la présence d'un réseau racinaire dense en surface. La variété de substrats dans nos régions d'étude explique néanmoins que les sols formés présentent des propriétés assez diverses, à l'origine d'une réelle différenciation productive dans les agroécosystèmes qui y ont pris place (cf. sous-partie suivante et Annexe B - Description approfondie des types de sols présents dans les régions d'étude).

3.2.2 Caractéristiques climatiques

Les deux régions d'étude affichent de grandes tendances climatiques assez similaires malgré une différence dans la répartition annuelle des précipitations, due à une influence subtropicale plus marquée dans le département de Tacuarembó (cf. Tableau 1 et Figure 5). Bien que présentant une distribution en moyenne assez régulière, le régime pluviométrique est caractérisé par son extrême variabilité interannuelle (Legrain 1974, Boulaine 1968, Gautreau 2006) (cf. Figure 4). Le climat de l'Uruguay est qualifié de tempéré humide, c'est-à-dire avec un hiver et un été clairement différenciés (hivers (juin à septembre) doux, entre 11 et 13 °C, et un minima absolu de -3 °C ; étés (décembre à mars) chauds et humides, de 22 à 25 °C, avec des maxima de 41 °C). L'absence de systèmes orographiques réellement distincts dans le pays rend néanmoins le territoire très vulnérable aux vents. Cela amène à ce que les masses d'air chaud et humide provenant du Nord (Brésil) et froid provenant du Sud (Falklands) se rencontrent, entraînant de brusques et fréquents changements de temps. Le territoire subit ainsi les conséquences des phénomènes d'El Niño (pluies abondantes sur un temps court en hiver), et de La Niña (sécheresse estivale).

Cette variabilité du climat pose ainsi comme point crucial dans la gestion des systèmes de production agricole l'accessibilité et le stockage de l'eau, et complique globalement la conduite des cultures. Une année sur cinq, le manque de précipitations peut occasionner des situations de sécheresse, avec une évapotranspiration potentielle liée à la chaleur supérieure aux précipitations, amenant la mise en culture des terres à un niveau de risque potentiel élevé. L'intensité des épisodes de précipitations entraîne quant à elle des risques forts d'érosion et de brusques montées des eaux. En élevage, les producteurs sont

confrontés à la gestion des chargements animaux sur les prairies et des stocks fourragers à la fois en cas d'importantes inondations et de sécheresse prolongée.

Localisation de la station météorologique ²³	Paso de los Toros (Tacuarembó)	Paysandú
Moyenne annuelle de précipitation	1287mm	1218mm
Nombre de jours de pluie >= 1mm	75j	72j
Températures moyennes	17,7°C	17,9°C
Nombre d'heures d'ensoleillement annuelles	2456h	2621h

Tableau 1 : données météorologiques générales - stations de Paso de los Toros et de Paysandú - période 1961-1990 (source des données : InUMet 2016)

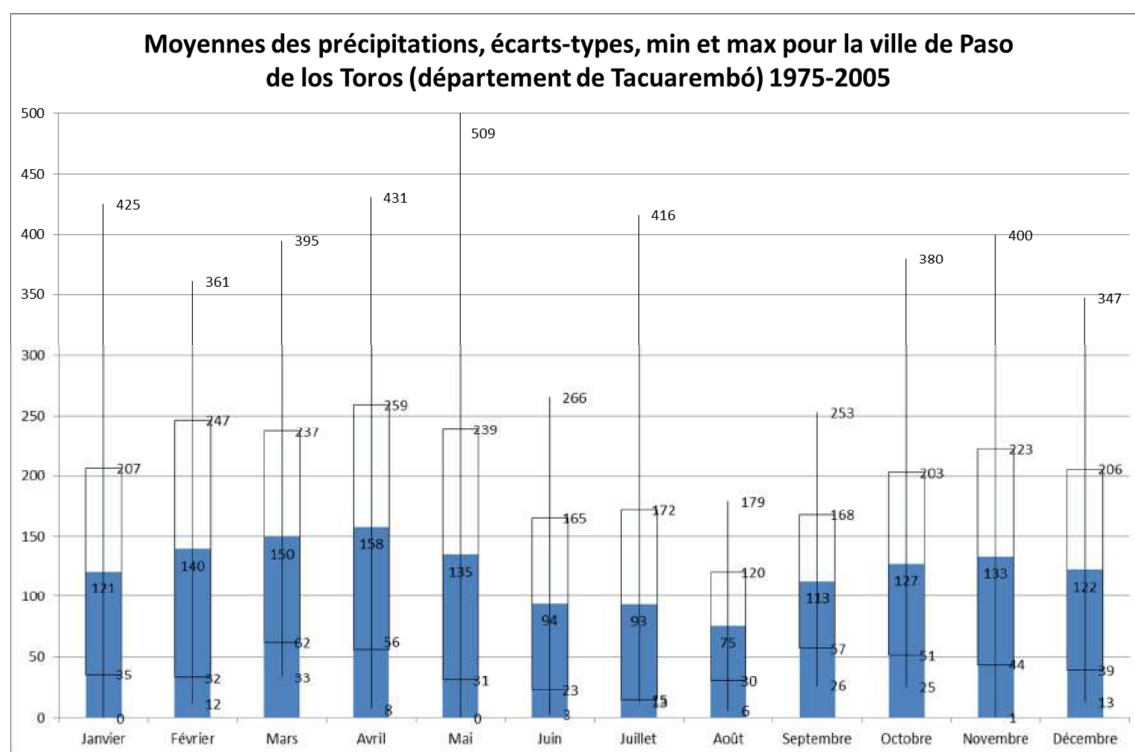


Figure 4 : moyenne et distribution des précipitations pour la ville de Paso de los Toros, Tacuarembó, Uruguay - 1975-2005 (source des données : InUMet 2016)

²³ Les stations de Paso de los Toros et de Paysandú sont celles les plus proches géographiquement de nos régions d'étude disposant d'importantes séries historiques de données.

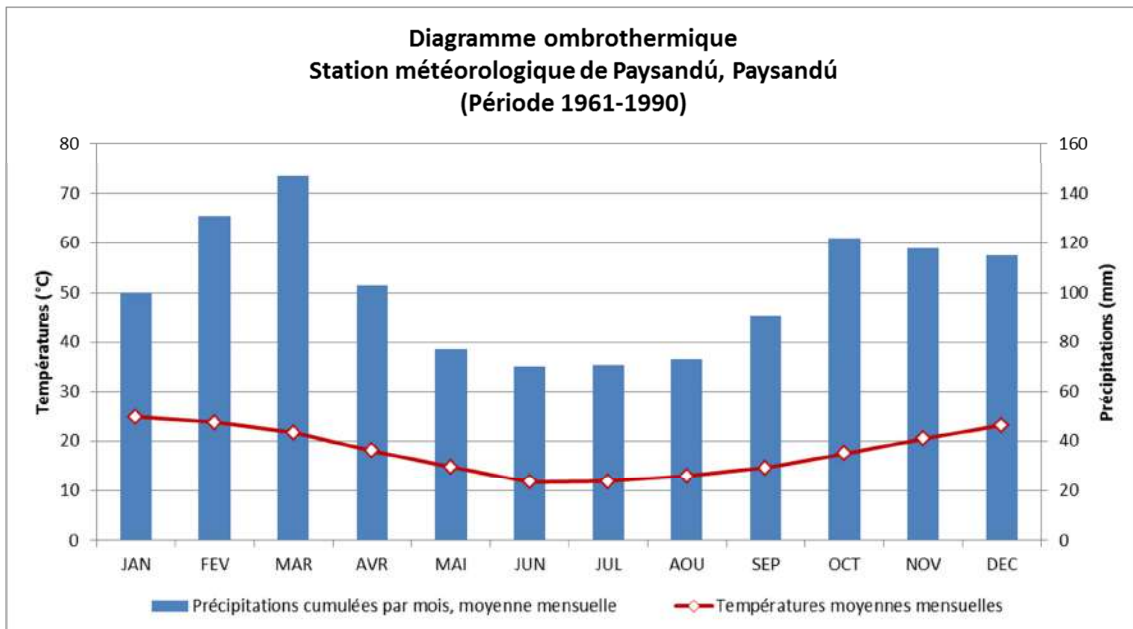
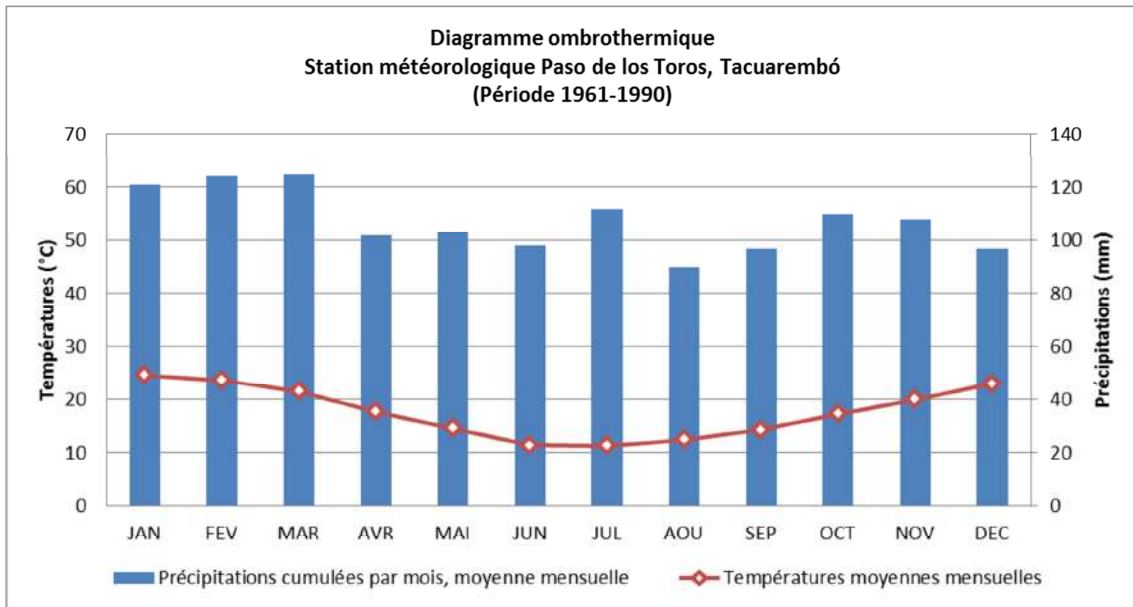


Figure 5 : diagrammes ombrothermiques station Paso de los Toros, Tacuarembó, et station de Paysandú, Paysandú - période 1961-1990 (source des données : InUMet 2016)

3.2.3 Attributs du biome campo

Le territoire de l'Uruguay appartient au biome *campo*, qui est défini comme une « prairie composée principalement de graminées et de plantes herbacées, petits buissons, arbres occasionnels ; au sein d'un paysage d'ondulations et de collines, avec une fertilité des

sols variable. Il diffère du *cerrado* en ce qu'il a un hiver plus long et plus rude, et une relative abondance de légumineuses natives. Le *campo* est la partie nord de la *pampa*. Le climat y est subtropical humide, chaud en été et tempéré en hiver » (Allen et al. 2011, p.66 ; Pallares, Berretta, et Maraschin 2005). Ce climat à la fois subocéanique (précipitations toute l'année) et subtropical (températures élevées en hiver) se traduit par une couverture végétale native très diverse, adaptée à cette variabilité (plus de 500 espèces de poacées, plantes en C3 et en C4²⁴) et en croissance tout au long de l'année, avec des espèces parfois xérophytiques (Boulaine 1968; Berretta et al. 2000).

Les paysages uruguayens se distinguent de la pampa argentine par la place de l'arbre et des formations arborescentes à travers la coexistence de forêts-galeries et d'îlots boisés dans une mosaïque de prairies (Capo, Gautreau, et Simon 2007). Des forêts-galeries sont présentes le long des cours des fleuves septentrionaux et comportent des essences tropicales comme les mimosées, des plantes légumineuses type myrtacées ou ceibo, et des palmiers pindo. Des buissonnaies (buissons épineux et prairie permanente ligneuse) servent d'intermédiaire entre les prairies et ces formations arborées (Gautreau 2006). Les formations arborées (*monte*) sont également présentes au sein des chaînes collinaires moyennes, alors que les régions plus élevées des hautes chaînes collinaires présentent une végétation xérophile.

L'imbrication herbages-forêts est la règle sur les 300 dernières années et fait l'originalité de ce *campo*. Les espaces forestiers ne forment pas une marge, ils ne représentent pas un système spatial différent, mais ils sont inclus dans le système et lui permettent de fonctionner. Ils font partie intégrante de la logique d'utilisation du territoire à travers leur usage pastoral, comme barrière de propriété et comme frein à la déambulation du bétail. Le *rincón*, zone de terre plus ou moins importante enserrée dans une confluence de deux cours d'eau majeurs bordés de végétation touffue et épineuse où se piège le bétail, fut l'unité géographique à la base de la formation de la propriété foncière (Gautreau 2006).

Les prairies sont touchées par des dynamiques de reconquête ligneuse dès que la pression pastorale diminue (baisse de la pression de pâturage et feux). La gestion des formations ligneuses et de la biodiversité des prairies est donc très liée aux pratiques agricoles et pastorales (Capo, Gautreau, et Simon 2007). Sur les sols de nos régions d'étude, issus de roches sédimentaires, le bon niveau de production de la prairie permanente en comparaison à d'autres types de sols est conjuguée à un étiage fourrager automnal et hivernal moins marqué que sur les sols de basalte de la partie Nord-Ouest du pays (cf. Figure 6 et Tableau 2). Cela s'ajoute à une disponibilité en eau constante grâce à la présence de

²⁴ Les plantes en C4 ont pour particularité de fermer leurs stomates lors de périodes de stress hydrique, tout en continuant à photosynthétiser, ce qui permet de continuer à disposer d'une bonne production de matière sèche en été malgré des températures élevées et un manque d'eau.

cours d'eau majeurs et de nombreux cours d'eau temporaires dont les eaux peuvent être stockées dans de petites retenues collinaires barrant les talwegs. Cela a amené à une accentuation des activités d'engraissement et de naisage-engraissement bovin dans ces régions, alors que la « région basaltique » et les *sierras* sont plutôt consacrées au naisage bovin et à l'élevage ovin.

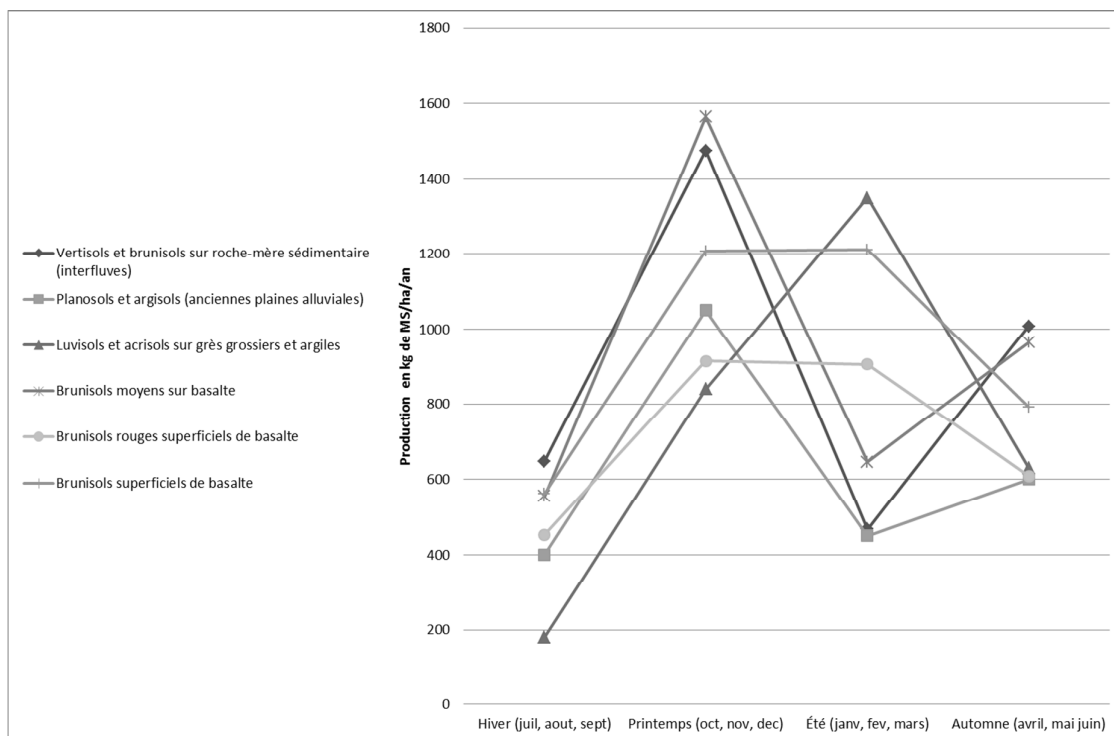


Figure 6 : production annuelle et saisonnière de la prairies permanente selon les types de sols (source : Alvarez et Cayssials 1979; Cayssials 1984; Boggiano-Ramiro Zanoniani 2011)

Tableau 2 : production annuelle des prairies permanentes et artificielles selon les types de sols (source : Boggiano-Ramiro Zanoniani 2011)

	Total annuel (en kg de MS / ha / an)
Brunisols rouges superficiels de basalte	2885
Brunisols superficiels de basalte	3772
Brunisols moyens sur basalte	3737
Vertisols et brunisols sur roche-mère sédimentaire (interfluves)	3600
Planosols et argisols (anciennes plaines alluviales)	2500
Luvisols et acrisols sur grès grossiers et argiles	3000
Prairie artificielle (après riz, sur argisols, plaines alluviales, Trèfle Blanc, Lotier, Fétuque, Ray-grass) (Gaggiero, 1992)	8320

3.3 Caractérisation et différences des agro-écosystèmes de chaque région d'étude

Le département de Tacuarembó, où se situe la région d'Ansina, est le premier département en nombre de bovins, avec 10% des effectifs, alors que celui de Rio Negro, où se situe Young, se classe 12^{ème} sur 19. Les deux départements présentaient en 2014 des surfaces équivalentes de cultures fourragères (prairies temporaires, cultures fourragères annuelles, prairies sursemées), après que celles de Rio Negro aient été en nette diminution au cours des années 2000 (cf. Tableau 3). Les prairies temporaires représentent aujourd'hui 76% des surfaces agricoles du département de Tacuarembó et 44% de celles de Rio Negro, 64% au niveau national contre 80% dans les années 1990. Concernant les cultures de vente, les surfaces de riz ont diminué au cours des années 2000 pour se stabiliser à 12 140 ha pour la région Centre dont fait partie la région d'Ansina contre 18 870 ha au milieu des années 2000, alors que les surfaces de blé et soja ont fortement augmenté. L'ensemble de ces statistiques masque en réalité de fortes disparités intra-départementales dans les dynamiques d'évolution des usages des terres agricoles. La sylviculture est très présente dans ces deux départements mais uniquement en bordure de nos régions d'étude, nous n'en abordons donc pas ici les caractéristiques ; il en va de même de l'élevage laitier, qui y est devenu anecdotique.

Tableau 3 : usage des terres agricoles, départements de Rio Negro et Tacuarembó - années 2011 et 2012-2013
(source des données : DIEA 2014, anuario estadístico ; Recensement agricole 2011)

(en ha/département)	Tacuarembó	Rio Negro
Surfaces agricoles totales du département (2011)	1 491 000	914 000
Prairies naturelles (2011)	1 135 000 soit 76%	405 000 soit 44%
Prairies naturelles sursemées ou fertilisées et prairies temporaires (2012-2013)	110 000 (7%)	116 000 (13%)
Dont prairies temporaires (2012-2013)	41 000	49 250
Cultures fourragères annuelles (2011)	23 500 (1,5%)	32 800 (3,6%)
Cultures de vente (2011)	49 000 (3%)	224 000 (24,5%)
Nombre total de bovins (2011)	985 410	437 070

3.3.1 Région d'Ansina – département de Tacuarembó

La région d'étude d'Ansina (cf. Figure 7, Figure 8) forme un triangle traversé par les rivières Tacuarembó et Yaguari coulant du nord-est vers le sud-ouest, avec en son centre la petite ville d'Ansina (3500 hab.). Le substrat du crétacé est formé de schistes et lutites ainsi que de siltites et de grès argileux très fins (smectites), donnant, par une grande quantité d'argile, un caractère assez peu drainant à cette roche-mère. Cela explique la présence de nombreux cours d'eau aux crues fréquentes et rapides. Elle peut être découpée en trois grands étages écologiques :

- Les lits majeurs des cours d'eau principaux présentent des brunisols associés à des gleysols hydromorphes occupés par une forêt-galerie parfois très large protégée de la coupe par des lois environnementales. À cause du relief plan, la présence de ces cours d'eau a parfois donné naissance à des zones marécageuses asséchées en été. Les zones inondables de végétation herbacée qui s'y trouvent sont utilisées pour le pâturage. Cet étage occupe entre 25 % et 30 % des surfaces de la région d'étude ;
- Les très larges plaines alluviales anciennes de ces cours d'eau, aujourd'hui non inondables, forment un relief très plan (moins de 1 % de pente) et sont occupées par une buissonnaie formant une transition aux abords de la forêt-galerie puis par une prairie permanente. Dans ces plaines alluviales planes, la roche-mère sédimentaire a formé des planosols et des solonetz (couche argileuse dans l'horizon B leur donnant un caractère quasi imperméable). Ce relief plan, la disponibilité en eau à proximité, ainsi que ces types de sols ont fait de cet étage écologique une zone propice au développement de la riziculture. La prairie permanente qui y est encore présente possède produit en moyenne 2500 kg MS/ha/an. Cet étage occupe environ 30 % des surfaces de la région d'étude, et environ la moitié de sa superficie est occupée par les surfaces de rotation rizicole.
- Entre les anciennes plaines alluviales des cours d'eau principaux s'étalent de larges interfluves qui alternent avec des talwegs formés par des cours d'eau temporaires. L'écoulement des eaux dans ces talwegs est limité aux périodes de pluies et ne provoque pas d'érosion ou de creusements notables, mais forme un relief et des zones localement et temporairement humides. Les interfluves présentent des vertisols associés à des brunosols, sols mélaniques à très bonne capacité d'échange cationique et à fort taux d'argiles, ainsi que quelques luvisols au nord-est de la région d'étude (amont). Si les brunosols sont tout à fait adéquats à la mise en culture, les vertisols présentent un taux assez important d'alumines échangeables qui les rendent un peu moins propices à cet usage, tout comme les luvisols qui sont par ailleurs plus sensibles à l'érosion à cause d'une proportion d'argile moins importante. Les interfluves sont occupés en partie par des cultures de soja et blé, en

partie par des cultures fourragères ou de la prairie temporaire, alors que la prairie permanente couvre les pentes, les cuvettes humides et les talwegs (3600 kg MS/ha/an). Cette prairie est valorisée par le pâturage de bovins, facilité par la mise en place de petites retenues collinaires pour l'abreuvement du bétail au niveau des talwegs des cours d'eau temporaires. Certaines parcelles de prairie permanente des interfluves présentent un couvert de plantes herbacées parsemé de buissons de *chirca* (*Dodonaea viscosa*) dont la taille peut atteindre 1,5 m. Cela complique la surveillance des animaux et favorise la propagation de tiques, en diminuant fortement le potentiel productif. Cet étage occupe environ 45 % des surfaces. La part de terres cultivables est d'environ 50 %, et 30 % à 40 % des terres cultivables sont effectivement occupées par des rotations de grandes cultures. Les surfaces de prairies possédant des buissons de *chirca* vont en diminuant et occupent aujourd'hui environ 15 % des surfaces d'interfluves. On note au sein de ces interfluves la présence d'infrastructures non-entretenuées (puits, bassins d'étiquage et embarcadères à l'abandon...), témoins de changements d'usages des terres.

Cette région d'étude présente un certain isolement géographique par rapport aux ports et à la capitale nationale, lié à la fois à la distance, à la mauvaise qualité des routes et aux inondations dues aux crues des cours d'eau. Elle se trouve par contre dans la continuité du territoire brésilien situé à une centaine de kilomètres au nord-est, ce qui favorise la présence d'échanges frontaliers économiques, matériels et humains. Elle est desservie par un unique axe qui la coupe sur sa bordure nord-est (route 26), conférant un certain isolement aux terres situées contre les confluences des cours d'eau majeurs au sud/sud-ouest, en l'absence d'infrastructures permettant de les traverser.

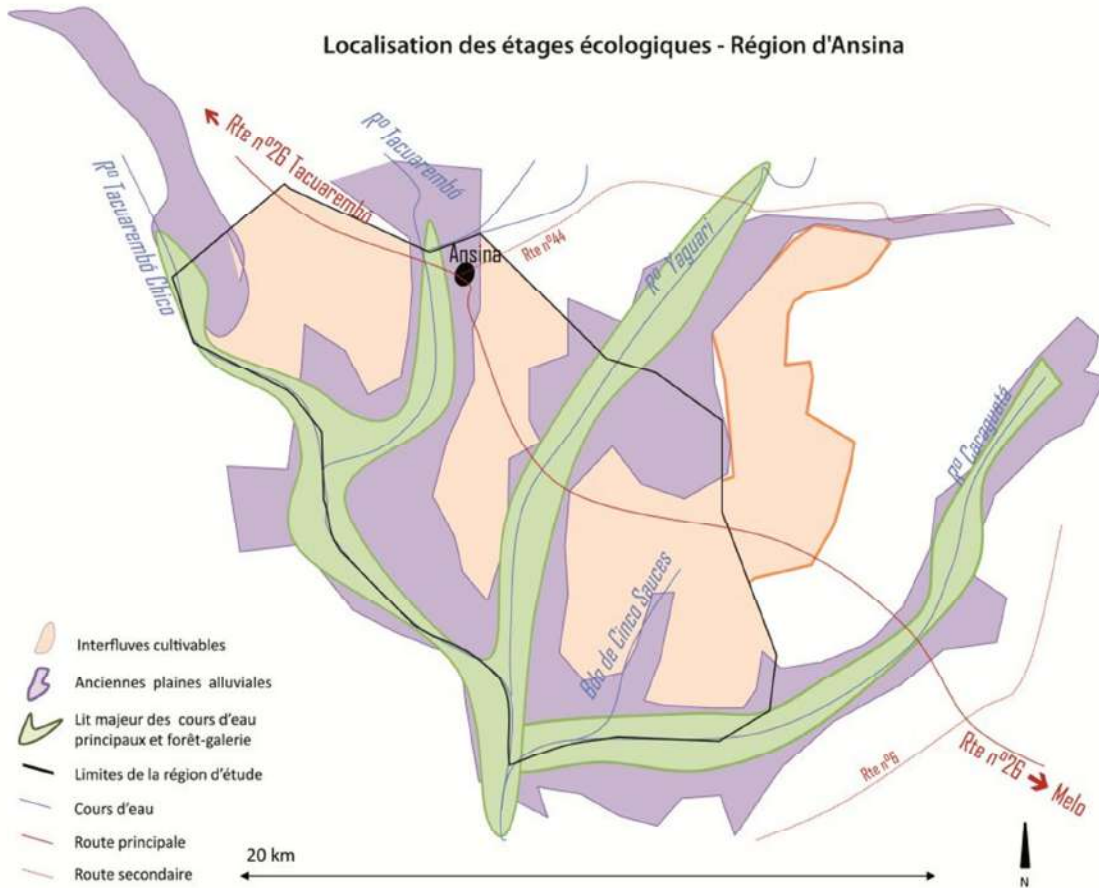


Figure 7 : délimitation de la région d'étude d'Ansina et localisation des étages écologiques présents

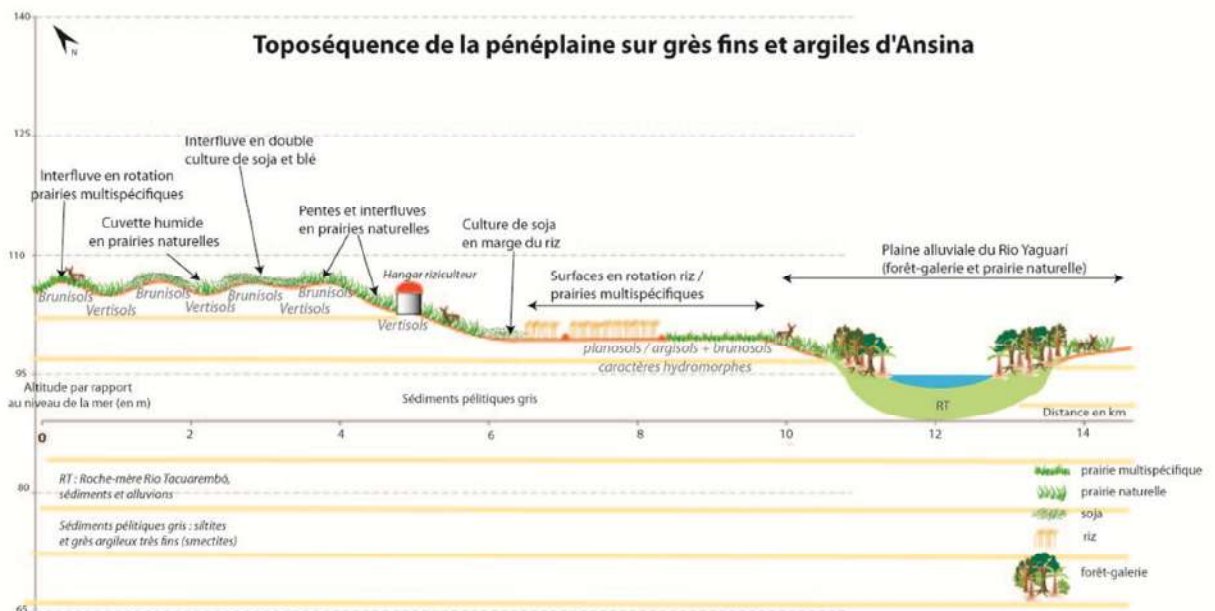


Figure 8 : toposéquence de la région d'étude d'Ansina

3.3.2 Région de Young - département de Rio Negro

La région d'étude de Young (cf. Figure 9) présente un sous-sol de grès fins issu de dépôts éoliens du quaternaire ayant un caractère plus filtrant que dans la région précédente. Elle peut également être découpée en trois étages écologiques :

- Au centre de la région d'étude se trouve un plateau sédimentaire sur le point culminant duquel se trouve la ville de Young (16 000 hab.). La roche-mère y a donné naissance à des brunisols profonds avec un fort taux de matière organique. L'absence d'horizon très argileux en profondeur permet un bon écoulement des eaux, et les cours d'eau qui alimentent l'une ou l'autre des rivières qui encadrent la région d'étude sont pour la plupart limités aux périodes de pluies. Ils prennent naissance au centre du plateau et forment en s'en éloignant des têtes de talwegs et des interfluves larges avec des pentes douces de 2 à 3 %, dont les parties les plus profondes ne sont pas cultivées et sont occupées par des prairies permanentes (4000 kg MS/ha/an) (cf. Figure 10). Ce cœur du plateau sédimentaire forme l'étage écologique majoritaire de la zone d'étude (50 % à 65 % de sa surface), dont 70 à 80 % est cultivable et occupé aujourd'hui par des cultures de vente (soja, blé). Des installations de confinement en plein air utilisées de manière temporaire pour la conduite et l'alimentation des animaux sont visibles près des bâtiments d'habitation, alors que des systèmes d'abreuvement à l'abandon au sein des parcelles agricoles marquent la diminution de l'usage des parcelles pour le pâturage (puits australien avec éolienne et tank de stockage, ancienne petite retenue collinaire non entretenue).
- À mesure que l'on s'éloigne de la ville de Young, les affluents des cours d'eau principaux encadrant la région d'étude ont creusé des talwegs avec des pentes plus importantes (6 % et plus), formant des interfluves plus étroits présentant plus de contraintes à la mise en culture (cf. Figure 11). On y trouve des brunisols parfois associés à des vertisols. Les talwegs et pentes plus importantes sont occupés par de la prairie permanente. Des problèmes d'érosion ont amené à la mise en place de terrasses de rupture de pente dans les parcelles avec le plus de déclivité. Ce deuxième étage écologique représente environ 30 % des surfaces de la région d'étude. 60 % des terres sont cultivables et sont occupées par des cultures de vente avec des rotations plus longues comprenant des cultures fourragères (soja, sorgho, intercultures de type avoine ou ray-grass, parfois prairies temporaires).
- Un troisième étage écologique est formé par les forêts-galeries associées à des prairies permanentes et des buissonnaies le long des cours d'eau principaux qui délimitent la région d'étude (15 % des surfaces), où se trouvent des gleysols

associés à des brunisols. Il fournit un fourrage d'excellente qualité, en quantité importante (au moins 4500 kg MS/ha/an), utilisé pour l'engraissement de bovins.

Dans cette région d'étude, l'ensemble des terres cultivables en semis direct ont été mises en culture. De nombreux silos de stockage de grains dont les deux tiers ont moins de 15 ans sont visibles aux abords de la ville et le long des routes principales. La région est bien reliée à la capitale nationale par une des principales routes du pays, alors qu'une autre route perpendiculaire dessert le reste du département et le principal port d'exportation de céréales et oléagineux à 70km du centre de la région d'étude vers l'ouest, sur le fleuve Uruguay.

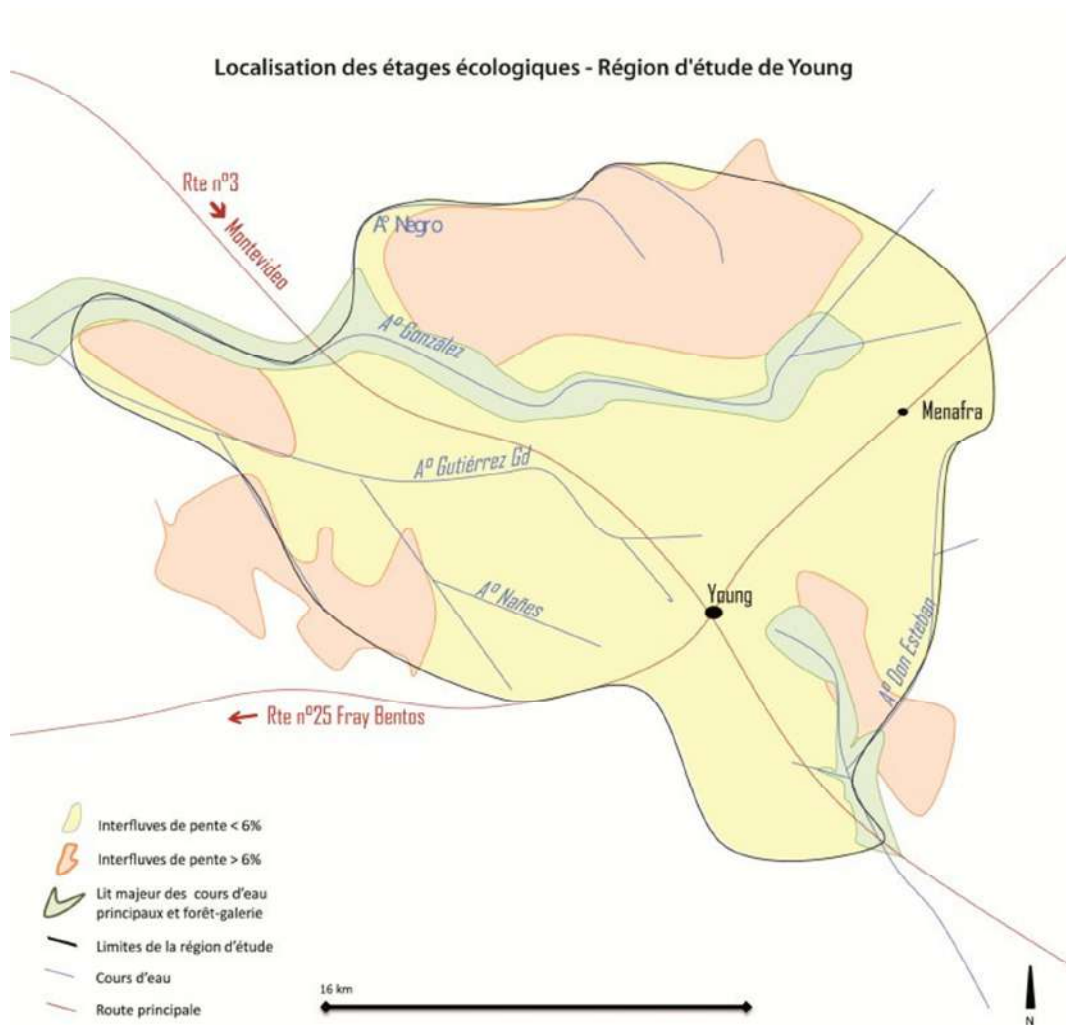


Figure 9: délimitation de la région d'étude de Young et des différents étages écologiques présents

Toposéquence de la pénéplaine de sols bruns profonds de Young - plateau d'interfluvial larges

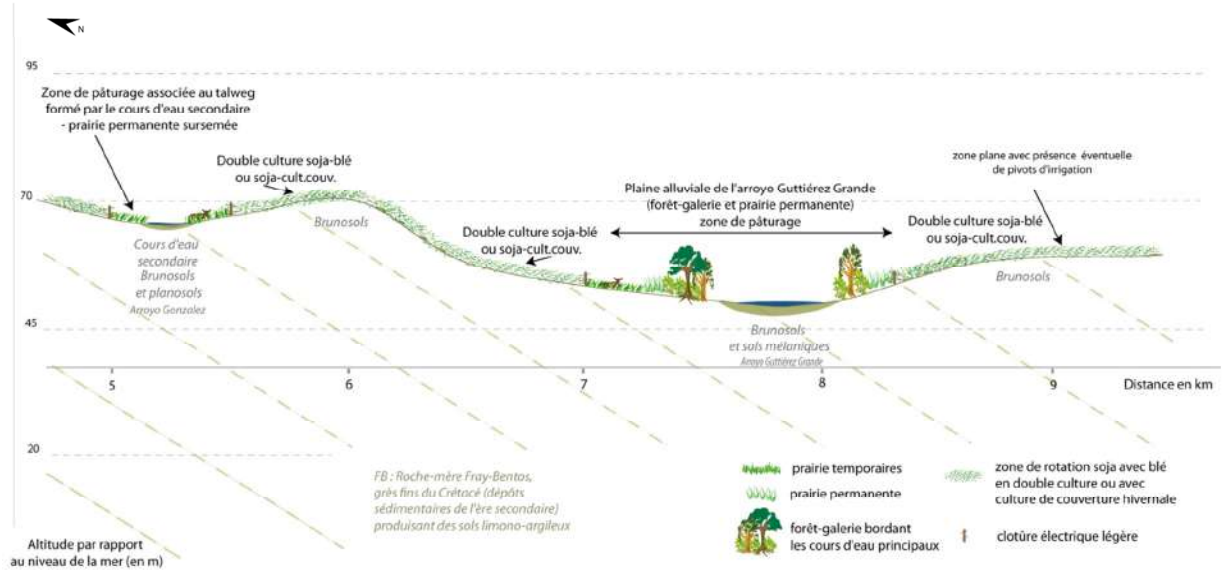


Figure 10: toposéquence du plateau d'interfluve large de la région d'étude de Young

Toposéquence de la pénéplaine de sols bruns profonds de Young - plateau d'interfluvial étroits

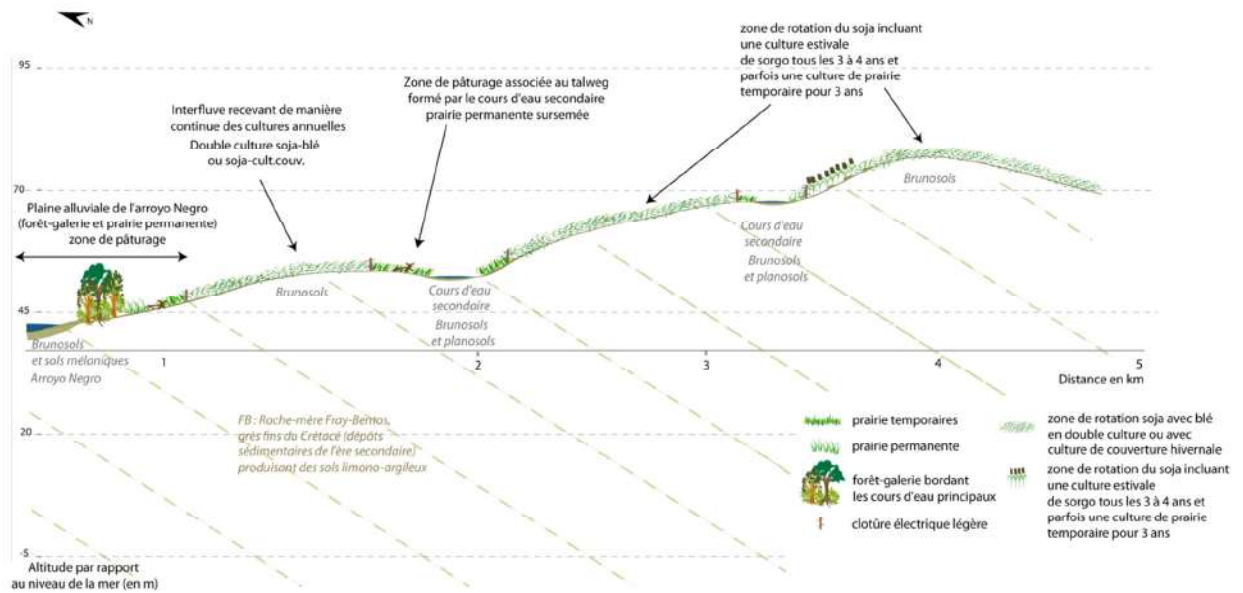


Figure 11: toposéquences du plateau d'interfluvial étroits de la région d'étude de Young

3.4 Caractéristiques démographiques et dynamique agricole générale

Au dernier recensement (2011), le pays comptait 44780 exploitations agricoles, contre 57130 en 2000, soit une perte de 22% des exploitations en onze ans (Tableau 4 ; DIEA 2011). Le nombre d'hectares par actif agricole a été multiplié par 2,5 depuis 1980, signe d'une dynamique foncière et productive forte, et la taille moyenne des exploitations recensées est en 2011 de 365ha. La population active représentait 1,8 million de personnes en 2014 dont 9,3% travaillant dans l'agriculture en 2013 et un taux de chômage de 7% (5,3% chez les hommes et 9,1% chez les femmes).

	Année de recensement			
	1980	1990	2000	2011
Nombre d'exploitations	68 362	54 816	57 131	44 781
Superficie totale recensée (ha)	16 024 656	15 803 630	16 419 683	16 357 298
Population vivant sur l'exploitation	264 216	213 367	189 838	106 961
Nombre d'actifs permanents (familiaux et salariés, dont salariés 51,5% en 2011)	159 446	140 430	157 009	115 371
Nombre moyen d'ha par exploitation	234	288	287	365
Nombre moyen de personnes vivant sur l'exploitation	3,86	3,89	3,32	2,39
Nombre moyen de salariés par exploitation	2,33	2,56	2,75	2,58
Nombre d'ha par actif	101	113	105	142

Tableau 4: données générales de la structure agricole 1980-2011 (source des données : recensement agricole 2011)

Ces moyennes ne permettent pas de mettre en évidence la grande disparité existant dans la structure agraire nationale, et l'importante concentration du foncier. La Figure 12 ci-dessous nous indique ainsi que les exploitations de plus de 1000 ha représentent en 2011 9 % des exploitations, et occupent 61 % de la SAU nationale, indicateur d'un foncier nettement concentré. Les exploitations de plus de 5000 ha, qui regroupent 0,7 % des exploitations, utilisent à elles seules plus de 16 % de la SAU.

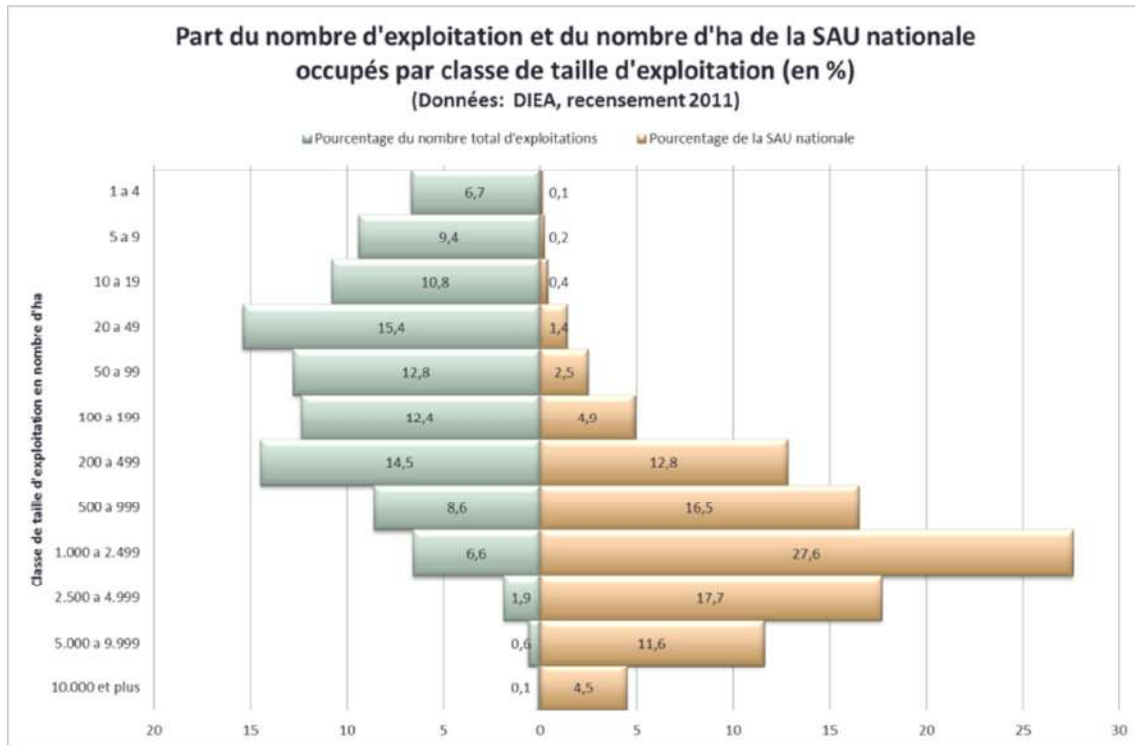


Figure 12 : part du nombre d'exploitation et de la surface totale de SAU par classes de taille d'exploitations - recensement 2011 (source des données : DIEA)

188 000 habitants vivent dispersés en milieu rural en Uruguay en 2010, soit 4,8 % de la population du pays (FAO 2010). La population de l'Uruguay (3 374 000 habitants pour un pays de 176 215 km²) est en fait la plus urbanisée d'Amérique du Sud, avec 92 % de la population dans des villes de plus de 3000 habitants en 2010, contre 80 % en 1970. La population rurale est en constante baisse depuis les années 1950, où elle avait atteint son maximum. La densité de population hors de la zone urbaine de la capitale nationale est aujourd'hui très faible, souvent inférieure à 1 hab/ km² dans les régions pastorales, et descendant même à 1 habitant tous les 5 km² dans la zone basaltique au nord-ouest du pays. Dans la partie nord du pays (nord du Rio Negro), il y a ainsi peu de villages : la population rurale vit dans des hameaux isolés de moins de 200 habitants, et les propriétaires terriens et les commerçants habitent dans les villes.

Ces dynamiques sont visibles dans nos régions d'étude. L'habitat de la région d'Ansina se présente sous la forme de maisons isolées mais modernes au cœur des propriétés, et de petits villages et villes rurales en développement le long de la route 26, véritable axe névralgique, alors que des villages entiers sont abandonnés au cœur des terres. La ville d'Ansina présente des signes d'expansion économique et démographique modérés (création récente d'ateliers de réparation de matériel agricole et de hangars de matériel appartenant à des prestataires de services agricoles ; croissance de quartiers populaires).

Dans la région de Young, l'habitat est groupé dans la ville et dans quelques villages à l'intérieur du territoire. Il n'y a pas de traces de petites habitations dispersées à l'abandon, par contre certains bâtiments d'estancia le sont. La ville (16 000 hab.) présente les signes d'un accroissement récent des activités économiques (beaucoup de commerces, bureaux de change et succursales de banques récents, majorité de véhicules de moins de cinq ans...).

3.5 Conclusion du chapitre 3 :

Bien que présentant des caractéristiques communes, les deux régions possèdent des différences notables dans leurs potentialités et leur accessibilité. Elles se présentent toutes deux comme des pénéplaines appartenant à un bassin sédimentaire, ont un climat tempéré marqué par de grandes irrégularités intra et interannuelles des précipitations et sont occupées par un type de biome commun, le *campo*. Néanmoins, elles ont un potentiel distinct concernant l'activité de grandes cultures. Celui-ci procède à la fois du type de sol et du relief, et du pourcentage de terres cultivables. À Ansina, la pente supérieure à 6 % sur les interfluves et les types de sol plus sensibles à l'érosion rendent les interfluves cultivables moins propices à la mise en place annuelle de grandes cultures. Les forêts-galeries protégées occupent par ailleurs une très importante superficie de la région d'étude dont une bonne partie est inondée plusieurs jours par an. Cela amène à 45 % environ la part de terres cultivables dans cette région. S'ajoute à cette différence de potentialité agronomique la différence importante d'accessibilité des deux régions. À Young, les sols sont moins sensibles à l'érosion et il existe des interfluves présentant de faibles pentes, ce qui permet d'atteindre un pourcentage de terres cultivables de 70 % environ au total. La région de Young est bien desservie et proche d'un port quand celle d'Ansina est enclavée, loin des ports et subit la concurrence de la zone frontalière voisine. Elles présentent également toutes deux une structure foncière concentrée et une faible densité de population en milieu rural, mais une différence dans l'histoire récente de peuplement est visible par les lieux d'habitation abandonnés à Ansina. Ces éléments sont à prendre en compte en ce qu'ils ont joué un rôle majeur dans le rythme de développement des réseaux et échanges qui ont accompagné le développement de l'agrobusiness dans chacune ces deux régions d'étude.

4 Construction de la propriété foncière et contexte politico-économique de l'agriculture de l'Uruguay, de la colonisation espagnole à la privatisation foncière de la fin du XIX^{ème} siècle

La structure foncière concentrée et le statut privé de la propriété existants en Uruguay, qui dans l'époque contemporaine ont permis une avancée aisée et rapide de l'agrobusiness, puise ses fondements dans l'histoire de la construction de ce territoire. Elle est le produit de rapports de production et d'une certaine vision de la répartition foncière dont nous allons chercher à comprendre la structuration progressive. Elle a des implications à la fois sur la disponibilité de la force de travail, les rapports de production et les modes de gestion de la propriété qui sont observables aujourd'hui. L'appropriation et la diffusion d'un certain capital technique au long de l'histoire est également le fruit de ces rapports de force particuliers. Nous allons exposer les différents systèmes agraires qui se sont succédés sur ce territoire depuis la colonisation espagnole jusqu'à la fin du XIX^{ème} siècle qui signe l'avènement de la propriété privée pleine et entière du foncier. Leurs caractéristiques, liées aux différentes politiques de développement agricole (évolution de la production et accès aux facteurs de production), et leur d'équilibre économique seront détaillés. Nous soulignerons également la différenciation qui s'est mise en place entre les deux régions d'étude dans l'établissement des rapports économiques et sociaux caractéristiques de chaque époque.

4.1 Aube de la colonisation espagnole : les Missions jésuites et la gestion collective du foncier (XVIème et XVIIème siècles)

Au XVIème siècle, lors de la colonisation par les espagnols, le territoire de l'actuel Uruguay, traversé par de nombreux cours d'eau, sans minerais extractibles avec les techniques de l'époque, fut d'abord considéré comme improductif (Arteaga 2002; Caetano et Rilla 2005; Foulquier, Fournial, et Reali 2015). La population autochtone était peu nombreuse et très combative, composée d'agriculteurs semi-sédentaires, navigateurs et artisans (Guaranis) et de chasseurs et pêcheurs guerriers (Charruas) (Arteaga, 2002). Le territoire était décrit comme ayant une végétation arbustive et herbacée, une topographie ondulée et une abondance de cours d'eau à l'origine d'une alternance de zones marécageuses et de plaines et une absence de grandes infrastructures construites (Morales-Grosskopf, 2007). Avec l'absence de périodes d'enneigement et d'importantes précipitations, son avantage comparatif pour la production de bétail fut dès le XVIIème siècle souligné auprès du roi d'Espagne par Hernanderias (Hernando Arias de Saavedra), gouverneur de la province de Buenos-Aires. Selon l'histoire répandue, il initia vers 1611 le développement de troupeaux bovins en introduisant par deux fois une cinquantaine de têtes de bétail (Caetano et Rilla 2005; Barrios Pintos 2011 ; Moraes 2011). De manière moins « légendaire », deux principales sources d'introduction des bovins sont relevées dans la littérature : les estancias espagnoles établies dans la province d'Entre-Rios suite à la fondation de Buenos Aires en 1580 et les Jésuites établis plus au nord et qui utilisèrent le territoire de l'actuel Uruguay, et particulièrement sa partie nord, pour l'élevage bovin.

4.1.1 Utilisation collective du bétail et des terres dans le système agraire des Missions jésuites

Les Jésuites embarquèrent pour les territoires des Amériques avec du bétail destiné à former la base d'une structure vivrière et commencèrent leur installation par la Mésopotamie Argentine. Les premières Missions jésuites surgirent dans la province de Guaira, terre de passage vers Potossi, Asunção et le Pérou et revendiquée par la couronne portugaise. La population autochtone de cette province, les Guaranis, était déportée comme esclave vers São Paulo par les contrebandiers. Les Jésuites occupèrent peu à peu un territoire qui correspondait à la langue de terre du nord de l'Argentine vers Iguazu et une partie du Paraguay (cf. Figure 13). La population Guarani présente sur ces terres à l'époque

fut regroupée au sein de Missions jésuites dont les lieux de vie s'appelaient « *reducciones* » et est estimée à 150 000 personnes. C'était un territoire au fonctionnement autonome mais bien intégré dans le système colonial de la couronne espagnole à laquelle ses habitants prêtaient allégeance. Les indiens étaient considérés comme des sujets du roi, ils payaient des impôts et participaient à la construction d'œuvres publiques (Flores 1997).

Chaque Mission devait comprendre de l'eau claire, des lieux de pêche, des terres arables et disposer d'un climat propice à l'agriculture (Flores, 1997). La population guarani représentait une force de travail qui était mobilisée sur la base d'un système de servage pour dette et de travaux collectifs obligatoires (*mita*) (Bareiro-Saguier, et al., 2015). Les terres étaient considérées comme un bien collectif des Missions. Elles étaient cultivées en partie pour les besoins individuels, et en partie gérées collectivement, tout comme le développement d'infrastructures et l'acquisition de matériel qui étaient de possession collective. Il n'y avait pas de circulation d'argent, les commerçants étaient interdits et devaient négocier depuis l'extérieur. Des écoles existaient pour former au sein de la population indienne des artisans, agriculteurs, tisseurs, musiciens, peintres, maçons... (Ramos, 1968, In Galeano 1971 ; Flores, 1997).

A la fin du XVIIème le fonctionnement d'une Mission était décrit ainsi par des Pères jésuites dans des documents internes. Les Indiens y cultivaient coton, vigne, maté, légumes et arbres fruitiers. Ils pratiquaient une agriculture sur abattis brûlés : ils formaient des clairières de culture en forêt en utilisant des haches de pierre pour abattre les plus gros arbres alors que le taillis était brûlé. Les plantations étaient ensuite réalisées avec un mix de techniques indiennes (plantation avec un bâton fousseur utilisé pour faire une petite cavité et y déposer les semences) et de celles des colons (utilisation de la hache de fer, de la houe et d'arares de bois tirés par des bœufs ou des chevaux permettant de cultiver des champs plus étendus). Dans la région du rio Uruguay, un nouveau terrain était défriché tous les 5 ans, alors que le terrain qui avait été cultivé était laissé en friche. La présence d'une forêt était donc un élément décisif dans le choix des lieux d'implantation des *reducciones*. Les zones boisées étaient également utilisées pour la récolte de fruits, d'herbes médicinales, de miel. On en tirait aussi le bois pour la construction des habitations, le chauffage et la construction de canoës, les tiges pour la vannerie et les flèches, les lianes pour les arcs et la réalisation de cordes et les fibres végétales pour tisser. De l'argile était utilisée pour la réalisation de poteries. Les zones de fourrés et de plaines étaient utilisées pour l'élevage (Flores, 1997).

Bien que faisant partie du large territoire contrôlé par les Missions et malgré des essais répétés au cours du XVIIIème siècle, le territoire de l'actuel d'Uruguay ne fit pas l'objet d'installation durable de *reducciones* (Arteaga 2002). Les contrebandiers et les populations

autochtones présentes (Charrua, Tape, Minuanes) réduisaient régulièrement à néant les essais d'installation dans cette zone dite « Sierra du Tape » en massacrant ou chassant les missionnaires et en détruisant les débuts d'infrastructures érigées. Les *reducciones* se concentrèrent donc sur la rive droite du fleuve Uruguay et entre les fleuves Paraguai et le bas Parana, mais le bétail ramené lors des essais répétés d'installation sur la rive gauche du fleuve, se trouvant dans des conditions favorables, se multiplia et occupa peu à peu les plaines du Tape (Flores, 1997, Barrios Pintos, 2011). Bracco (1995, cité par Gautreau, 2006) estime que cette expansion des troupeaux s'est déroulée au long du XVII^{ème} siècle.



Figure 13 : emplacement des Missions jésuites des XVI^{ème} au XVIII^{ème} siècle (carte adaptée d'Escobar 2007)

Dès la deuxième moitié du XVII^{ème} siècle, les Jésuites organisèrent la gestion et la défense de leur territoire et du bétail qui s'y était développé avec des troupes composées d'Indiens des Missions. Pour favoriser la multiplication du bétail, ils organisèrent des

déplacements ponctuels de troupeaux composés de plusieurs milliers de têtes dans des zones de pâturage particulièrement adaptées appelées « vaquerias » (Barrios Pintos, 2011). Ces zones étaient sélectionnées sur la base de la présence naturelle de barrières (fleuves et corridors forestiers) ainsi que pour la bonne qualité des pâturages, le relief peu accidenté, la présence d'eau et d'ombre. La plus connue est la « Vaqueria del Mar » qui couvrait les actuels départements de Cerro Largo, Treinta y Tres et Lavalleja en Uruguay (cf. Figure 1 carte avec les noms de départements en introduction). Ces *vaquerias* étaient surveillées de loin en loin par des Guaranis dédiés à ces tâches. Dans ces conditions, les troupeaux se multiplièrent à raison d'une augmentation de 30% à 50% par an²⁵.

Les Jésuites organisaient annuellement des expéditions, les « *vaqueadas* », pour ponctionner sur ces troupeaux le nombre de bêtes nécessaires à l'alimentation des Missions. 30 000 bêtes par an étaient nécessaires à chaque Mission, soit pour 14 Missions, 400 000 bêtes abattues chaque année²⁶. La viande était destinée notamment à la production de viande salée et séchée au vent, le *tasajo* (Moraes 2011). Les *vaquerias* étaient dépendantes des Missions et le gouverneur de Buenos Aires avait émis en 1677 un rapport en faveur d'une reconnaissance du droit de propriété des indiens Guaranis sur ce bétail à la demande des Pères jésuites²⁷ (Barrios Pintos, 2011). Toute la partie nord de l'Uruguay faisait ainsi partie intégrante du système agraire très intégré des Missions jésuites, que l'on peut qualifier d'« agrosylvopastoral » (Moraes 2011).

D'autres *vaquerias* moins importantes existaient dans le reste du territoire de l'actuel Uruguay, qui jouaient le rôle de « réserves de secours » en cas de problèmes avec les troupeaux principaux (abattages de contrebande, etc.). Moins surveillées et sur des territoires occupés par les Indiens « infidèles » (Charruas principalement), l'usage qui en était fait était moins documenté par les Jésuites. Les régions de Caraguatá et Tacuarembó sont néanmoins évoquées dans l'organisation de *vaqueadas* au début du XVIIIème siècle, et la présence de quelques foyers d'habitation y est relevée (Barrios Pintos 2011).

Au-delà de leur rôle de barrière naturelle, les confluences de cours d'eau entourés de forêts-galeries (*rincón*) formaient une sorte de nasse qui pouvait être utilisée pour organiser la chasse des troupeaux. Des femelles habituées à l'homme étaient placées en leur centre et attiraient des troupes de bovins sauvages. Ces bovins formaient un troupeau qui était

²⁵ L'auteur fait la distinction entre troupeaux *mansos* ou *estantes* (habitués à l'homme), dont la multiplication était de 30% chaque année, et les *cimarrones* (sauvages), dont la multiplication était de 50% chaque année

²⁶ Ainsi que le décrit un Jésuite-vacher dans une lettre de 1705 où 420 000 têtes de bétail furent ainsi ramenées vers le nord (Gautreau 2006 ; Barrios-Pintos 2011)

²⁷ Voir « Memoria para las generaciones venideras de los Indios de Yapeyu », 1832, in Barrios Pintos, 2011

ensuite déplacé par des Indiens à cheval vers les Missions. A chaque passage devant un *rincón*, ils formaient un troupeau de plus en plus volumineux (Gautreau, 2006 ; Barrios Pintos 2011). Les troupeaux étaient gardés immobiles pendant la nuit grâce aux forêts-galeries ou à des feux. Ces confluences servaient également à reposer les troupeaux pendant les voyages de retour vers les Missions ou à rediviser le troupeau en lots plus petits pour passer les fleuves. Les troupeaux étaient ensuite stockés plus près des Missions dans les montagnes du Rio Grande, usage relevé entre 1690 et 1728 (Campal 1967 in Gautreau 2006).

L'utilisation effectuée par les Jésuites du foncier et du bétail au long du XVIème siècle était donc collective au profit des populations des Missions composées des Guarani. Cette exploitation ne visait pas à l'envoi de ressources vers la péninsule espagnole mais permettait une occupation des territoires conquis et une évangélisation des populations présentes, conformément aux devoirs des conquistadors. C'est dans ce cadre que se forma la base de l'abondant troupeau bovin présent sur ces terres.

4.1.2 Emergence de conflits concernant l'exploitation de la ressource bovine entre Jésuites, contrebandiers et commerçants et fin du système agraire des Missions jésuites

Au long du XVIème et XVIIème siècle, la formation de peuplements espagnols était restée très réduite sur ces terres ne contenant pas de minerais. Une ordonnance de Philippe II (1539) prévoyait pourtant un processus de peuplement. Le fondateur d'un foyer de population devait choisir en Espagne un minimum de trente hommes blancs, sans propriétés, qui en représenteraient la base. Leur groupe serait complété sur place par une population indienne. Ce fondateur était responsable du recrutement et de l'armement de ces hommes et devait trouver sur place de quoi les nourrir et les loger. Il recevait des terres qu'il pouvait redistribuer à ses soldats. C'est de cette manière que Buenos-Aires fut fondée en 1536, suivie de Candelaria et Asuncion en 1537, en remontant les rives du fleuve Uruguay. La main d'œuvre indigène était utilisée pour la production de vivres via le système « d'encomienda »²⁸, la population espagnole se dédiant à la conquête armée du territoire (Flores, 1997). Le territoire de l'actuel Uruguay ne présentait jusqu'alors que peu d'intérêt, peu de foyers de peuplement avaient été créés. Les Missions avaient ainsi occupé ce territoire et rempli un rôle de garantes des frontières face à l'avancée de l'empire portugais.

²⁸ Système inspiré du fonctionnement de l'Espagne médiévale ; la population indienne présente sur un territoire devait fournir une partie de ses récoltes et/ou des journées de travail, services ou redevances, en l'échange de la protection de « l'encomenderos » qui remplissait également vis-à-vis d'eux une mission d'évangélisation et de « civilisation » (Universalis 2016).

Entre 1590 et 1820, l'organisation du territoire espagnol de l'Amérique Coloniale et de ses ressources se faisait selon des principes issus de la Castille Médiévale (Fréga, 2005, in Gautreau, 2006). L'usage de la végétation présente sur les terres était distinct de la propriété de la terre. Les prairies, forêts, marécages et cours d'eau étaient considérés comme des Communs, alors que les plantations sortaient de l'usage commun. Concernant le territoire de l'actuel Uruguay, les terres appartenaient de manière officielle à l'Etat. La propriété du bétail était quant à elle peu réglementée et faisait l'objet d'interprétations divergentes (Arteaga, 2002 ; Moraes 2011 ; Barrios Pintos, 2011).

Dans la première moitié du XVIIIème siècle, l'usage vivrier et de petit commerce que les Missions jésuites et les foyers de populations locaux faisaient du bétail commença à entrer en concurrence avec un intérêt marchand grandissant pour le cuir dont la demande était en augmentation en Europe (cf. Figure 14). Par ailleurs, la signature des accords d'Utrecht en 1713 entre l'Espagne et l'Angleterre, suite à la Guerre de Succession, donnaient de nouvelles perspectives au commerce depuis les colonies espagnoles. Possibilité y était donnée pour l'Angleterre d'effectuer un commerce limité de biens, matières premières et esclaves (monopole pendant 30 ans) (Ocaña 2005). Le commerce devait néanmoins passer par le port de Buenos Aires où se trouvait la douane. Les troupeaux bovins alimentèrent alors l'intérêt des populations des ports de Santa-Fé et Buenos-Aires. Des licences d'exploitation des bovins furent distribuées à partir de 1716 à de grands commerçants du bassin du Rio de la Plata par le gouvernement de Buenos-Aires, sortes de droits de chasse sur des zones délimitées (Morales, 2007, citant Sala De Tournon et al. 1967). Les propriétaires de ces licences passaient contrat avec des abatteurs (« faeneros ») qui engageaient des hommes et allaient vers l'Est chasser le bétail. Les langues et le cuir récupérés étaient exportés vers l'Europe par les espagnols, portugais, hollandais, français et anglais alors que le reste des carcasses était abandonné sur place. Le seul mode de transformation de la viande de l'époque qui aurait convenu aux conditions de transport était le séchage par le vent et le sel pour la production de *tasajo* et il n'existait pas encore de demande qui aurait rendu intéressante cette valorisation des carcasses, dans un contexte de transport coûteux. A cette époque les corsaires hollandais, français, anglais cherchaient eux-aussi à exploiter ces troupeaux, soit en effectuant eux-mêmes des expéditions de chasse sur le bétail des *vaquerias*, soit via du commerce de contrebande avec les populations présentes sur le territoire. Ce commerce de contrebande, bien que durement réprimé par la couronne espagnole depuis Buenos-Aires, gagna une particulière intensité à partir du début du XVIIIème siècle.

Les chasses effectuées par les commerçants et les contrebandiers répondaient à une logique extractive. Sans gestion du renouvellement des troupeaux, le nombre de bovins diminua drastiquement, mettant en péril le fonctionnement des Missions (Barrios Pintos

2011). Cette situation alimenta des conflits sur la propriété du bétail entre Jésuites et ressortissants espagnols, amenant à une « concorde » signée en 1722 (Gautreau, 2006). Elle attribua aux Jésuites le contrôle du bétail des terres situées au nord du Río Negro, les privant ainsi des terres et des grands troupeaux de la « Vaqueria del Mar », alors que le bétail du sud était à disposition des commerçants espagnols.

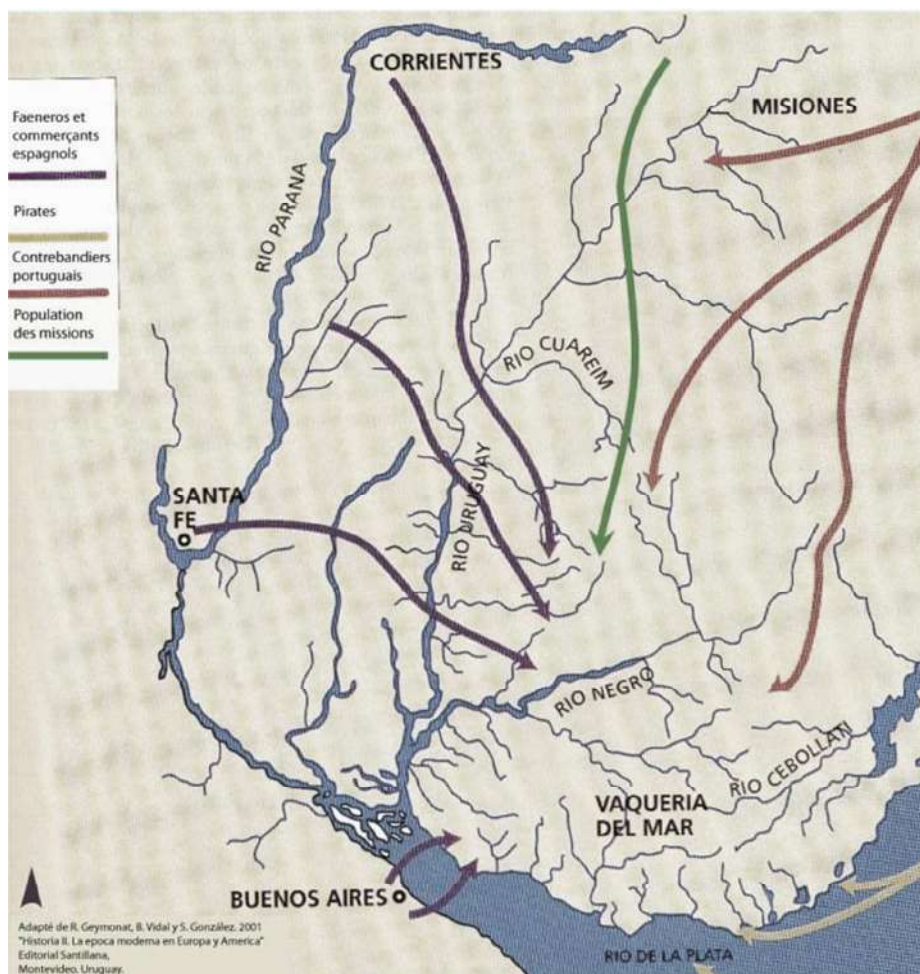


Figure 14 : exploitation du bétail des vaquerias par différentes populations au cours du XVIIIème siècle (carte adaptée de Geymonat, Vidal, et Gonzalez 2001)

Cet accord fut signé parallèlement à la fondation de la ville de Montevideo en 1723. Toute famille s'établissant à Montevideo se voyait confier une maison dans la ville, un terrain de production à ses abords et une *estancia*²⁹ à l'intérieur des terres pour l'exploitation des troupeaux bovins présents (Arteaga 2002). Cette ville fut ainsi la première expression d'une volonté explicite d'établissement de peuplement sur ce territoire par la

²⁹ Lieu où se multipliaient des troupeaux de bovins *estantes*, habitués à l'homme et objets d'une forme de surveillance

Couronne espagnole, et une première différenciation dans la formation de la propriété privée des terres et du peuplement entre nord et sud du Rio Negro. La fondation de cette ville fut également une réponse aux incursions portugaises pour la chasse de bétail, qui avaient abouti à la création de la ville militaire de Colonia del Sacramento près de l'embouchure du Rio de la Plata. Les conflits d'usage se poursuivirent pourtant en s'accroissant entre espagnols, portugais et guaranis des Missions (Barrios Pintos, 2011).

Les règles en vigueur lors de la colonisation établissaient les frontières par l'occupation du territoire par les sujets du roi. Les Missions jésuites avaient jusqu'ici été considérées par la couronne espagnole comme garantes de la frontière avec l'empire portugais et comme ligne de défense contre les attaques des contrebandiers provenant de São Paulo. Le traité de Madrid du 13 janvier 1750 déterminait la frontière entre la vice-royauté appartenant à la couronne d'Espagne et celle du Portugal en suivant le relief et les divisions géographiques naturelles marquées par les eaux. La signature de ce traité ôta aux Missions leur rôle de gardiennes des limites territoriales. Sept Missions restaient présentes côté portugais et regroupaient en tout 30 000 habitants qui devaient déménager vers la Mesopotamie Argentine pour s'adapter à cette nouvelle division.

Les Indiens et Jésuites refusèrent d'abandonner leurs terres et entrèrent en guerre contre les deux royaumes dans la guerre guaranitique dont ils sortirent vaincus (Arteaga, 2002). Les Indiens furent chassés, exterminés ou réduits en esclavage, certains trouvant refuge dans les forêts du Paraguay. Les Jésuites furent expulsés de ces territoires en 1768, les bibliothèques brûlées, les infrastructures détruites ou laissées à l'abandon. Les terres et les dizaines de milliers de têtes de bétail qui appartenaient aux Indiens des Missions furent réparties en de grandes propriétés auprès de membres de la Cour, de militaires, d'autres ordres ecclésiastiques, ou achetées par de grands commerçants (Abelardo Ramos, 1968, In Galeano, 1971 ; Flores 1997; Barrios Pintos, 2011 ; Ocaña 2005). Conjointement, les impôts furent augmentés. Les descendants de cette population Guaranis et des Charruas qui étaient présents en Uruguay formèrent la base de la population rurale et le type même du « Gaucho » (Arteaga 2002). Peu après (1776) Carlos III ordonna la création de la Vice-royauté du Rio de la Plata, comprenant l'actuelle Argentine, l'Uruguay, le Paraguay, afin de mieux gérer ce grand territoire, le détachant ainsi de la Vice-Royauté du Pérou (Gaignard et al., 2015).

Cette période fut également marquée par le début de la révolution industrielle du Royaume Uni et l'évolution conjointe des relations et accords commerciaux entre Etats européens, qui amenèrent à un accroissement de la demande en cuirs et à de nouvelles opportunités commerciales pour les territoires du Bassin de la Plata. Afin d'y répondre, l'occupation de larges surfaces de terres appartenant à la Couronne espagnole par les

Missions jésuites furent remis en cause. Le pouvoir politique des Jésuites s'était amoindri après le changement des conditions géopolitiques concernant la stabilisation des frontières. Ces terres, dont l'alimentation en bétail des Missions dépendait, furent progressivement accaparées. La législation imprécise concernant la propriété du bétail facilita et légitima la dépossession et l'expulsion des Indiens habitant les Missions. Cet accaparement fut effectué au profit d'un groupe social peu nombreux, absentéiste, conférant au foncier un caractère privé et une structure concentrée, pour un usage commercial et extractif du bétail.

4.2 XVIIIème siècle au milieu du XIXème : l'époque du cuir et les batailles pour l'appropriation de la propriété foncière

Dans la deuxième moitié du XVIIIème siècle, la population qui vivait sur le territoire de ce qui sera l'Uruguay était estimée à 30 000 personnes dont la moitié était localisée à Montevideo (Taks 2006). L'installation d'une population européenne était fortement contrôlée par la couronne d'Espagne et une grande partie de la population de l'intérieur des terres était une population autochtone ou métissée. La récupération et répartition des terres des Jésuites étant liée à la volonté de développement du commerce vers l'Europe et particulièrement l'Angleterre, elle s'accompagna donc de l'introduction de nouvelles prérogatives au port de Montevideo. Il y fut autorisé l'exportation de cuir et la mise en place d'une douane avec des conditions équivalentes à Buenos Aires (1778) puis l'importation d'esclaves (1791) (Arteaga, 2002). La Couronne d'Espagne³⁰ était à la recherche de devises et

³⁰ Au début du XVIIIème siècle l'Espagne était endettée. Les mines d'or et d'argent exploitées en Amérique du Sud commençaient à s'épuiser. Le XVIIème siècle avait été un siècle de crise économique dans toute l'Europe et particulièrement en Espagne à cause des épidémies de peste et des famines. L'agriculture et l'artisanat espagnols avaient été fortement déstabilisés par l'expulsion des Maures en 1609. Au niveau du transport et du commerce, la France faisait concurrence à l'Espagne en Méditerranée et la Hollande et l'Angleterre en Atlantique. Il y avait eu peu d'investissements commerciaux ou industriels de la part de la bourgeoisie et de la noblesse qui avaient plutôt acquis des terres et des biens matériels de luxe. La crise commerciale et d'extraction minière aboutit à un manque d'or et argent qui amena l'Espagne à s'endetter auprès des pays nord-européens (Angleterre et Hollande), à dévaluer sa monnaie en coupant les métaux précieux avec d'autres métaux et à augmenter les impôts. Au début du XVIIIème, une alliance fut conclue avec la France et les Bourbons avec le choix de la montée sur le trône de Philippe V plutôt que celle de Carlos d'Autriche soutenu par les anglais et hollandais. Les Bourbons prolongèrent au début du XVIIIème siècle le monopole commercial avec les Colonies espagnoles d'Amérique. Au milieu du XVIIIème, l'Espagne souhaita profiter de la croissante demande anglaise en matières premières agricoles et mit en place des réformes douanières et de transport.

souhaitait profiter de la croissance de la demande de l'Angleterre qui commençait sa révolution industrielle, et de la récupération de son entière maîtrise du transport maritime depuis les Colonies avec l'expiration de certaines clauses de l'accord d'Utrecht. Ces réformes commerciales favorisèrent les échanges entre ces colonies sud-américaines et l'Europe et participèrent à leur croissance.

La Couronne Espagnole permit la création de compagnies de commerce sur le modèle anglais et hollandais au sein de toute la péninsule ibérique, alors qu'auparavant les ports de Séville et Cadix avaient le monopole de ces transports (Ocaña 2005). Le principal produit exporté depuis le territoire de ce qui sera l'Uruguay vers l'Europe resta le cuir, et dans une moindre mesure la viande séchée et salée pour les esclaves des plantations des Antilles, de la Guyane et de Cuba, ainsi que les armées européennes (Gaignard et al. 2015). Ces dispositions permirent l'émergence d'une classe de commerçants espagnols et créoles sur le territoire, et structurèrent le fonctionnement des systèmes agraires.

A la fin du XVIIIème siècle (après 1780), avec l'augmentation de l'activité des plantations esclavagistes, les « *saladeros* », lieux de salaison de la viande, commencèrent à se développer. Jusqu'ici la valorisation de cette viande avait été plutôt locale ou anecdotique. Le *tasajo*, pile alternée de viande et sel séchée deux semaines au vent, peut se transporter aisément. Il diffère de la viande salée conditionnée dans la saumure en tonneaux ou barils et dont le coût de revient et de transport sont plus élevés. Cette industrie connut une grande expansion, avec vingt-quatre *saladeros* créés en trente ans autour du seul Montevideo (1786 – 1812). En créant un débouché supplémentaire à la production bovine, le développement de cette industrie accéléra le phénomène de déclaration d'occupation de terres par de grands possesseurs de capitaux (Barrios Pintos, 2011).

4.2.1 Mise en place d'un système agraire structuré autour de grands latifundia privés pour l'exploitation du cuir des bovins aux côtés d'une agriculture vivrière et de petit commerce de la population rurale

Après 1768, au nord du Rio Negro, la propriété d'une partie des terres était issue des legs faits par la couronne d'Espagne, incluant les anciennes propriétés jésuites. Ces propriétés pouvaient représenter jusqu'à 300 000 ha, taille de deux départements uruguayens actuels. Il était également possible d'occuper des terres et de le notifier en passant par une coûteuse et longue déclaration qui durait de 2 à 8 ans. L'octroi ou l'achat des terres était automatiquement accompagné de celui de bétail, le nombre de tête de bétail que le propriétaire pouvait revendiquer étant proportionnel au nombre d'ha (1 tête de

bétail pour 2 hectares). Le prix élevé de cette déclaration n'étant pas proportionnel au nombre d'hectares, elle n'était effectuée que par ceux qui possédaient d'importants capitaux et pouvaient amortir ce coût par l'achat de grandes surfaces de terres et d'un troupeau important (au moins 20 000ha) (Castellanos, 1973). Ce sont ces processus d'accès à la terre et son utilisation pour l'élevage de bovin pour le cuir qui orientèrent la structuration foncière en grands latifundios que l'on retrouve jusqu'au début du XIXème siècle.

Les meilleurs *rincones*, disposant d'eau, d'une bonne production fourragère, de forêts-galeries denses jouant le rôle de borne et de piégeage du bétail furent rapidement possédés par les plus puissants colons espagnols et modelèrent les contours de très nombreuses propriétés aux XVIIIème et XIXème siècles (Gautreau, 2006). L'*estancia* désignait alors ces unités de terre de propriété privée sur lesquelles le but était d'organiser la reproduction, le gardiennage et l'exploitation des bovins. Il s'agissait pour ces propriétaires nobles ou grands commerçants d'un placement de capitaux ou d'une reconnaissance sociale par la Couronne d'Espagne et ne constituait généralement pas leur seule source de revenus. L'activité productive se basait sur l'abattage de bétail une fois par an, qui était réalisé par une main d'œuvre recrutée et payée pour cette tâche et ne nécessitait pas la présence sur place du propriétaire. Dans les deux cas, ces grands propriétaires vivaient en ville et étaient absentéistes. Le système des grandes *estancias* se caractérisait par une faible production de valeur ajoutée par hectare et des conditions de vie difficiles voire misérables pour les populations rurales.

Un premier courant d'historiens décrit le système agraire de l'époque comme uniquement organisé autour de la chasse du bétail, son abattage, le séchage des peaux et la commercialisation des cuirs, et comme étant déconnecté de la production vivrière et des grandes cultures. La population rurale aurait alors été unanimement semi-nomade et majoritairement masculine, constituée de travailleurs créoles dédiés à ces tâches et d'Indiens vivant encore de manière autonome (Vicario 2012 ; Moraes 2011 ; Gautreau 2006). Ces historiens véhiculaient une représentation des systèmes productifs orientés seulement vers la production pour l'exportation, avec un accès au foncier basé sur l'achat de titres et non sur une utilisation de fait. Ils décrivaient une campagne dépeuplée et un secteur agricole en manque d'un marché intérieur (Vicario, 2012).

Or, depuis le début des années 2000, un nouveau courant d'histoire économique revisite cette vision centrée sur la production de cuirs et la structure unique du « latifundio »³¹. Ces apports visent surtout à nuancer cette historiographie dominante très orientée par les discours d'alors de la bourgeoisie commerçante et propriétaire foncière de Montevideo. Comme le soulignent ces historiens, «chaque ville et village qui se formait

³¹ Voir Gelman, "Campesinos", 1998 ; Moraes y Pollero, "Formas", 2003.

constitua un foyer de colonisation blanche qui développait un environnement productif avec des accès variés aux ressources selon l'emplacement de la ville et qui commençait un lent processus d'articulation avec les autres agents du territoire, qu'ils soient regroupés ou dispersés »³² (Vicario, 2012, p.4). Une complémentarité entre production vivrière, de grandes cultures et élevage extensif, avec la famille comme unité d'organisation du travail et de fourniture de main-d'œuvre, était en réalité au centre de la structure agraire de cette période (Vicario, 2012). Le travail lié à l'abattage des animaux pour le cuir était un travail saisonnier qui concernait une partie de cette population, la surveillance des troupeaux une activité complémentaire de leur activité agricole propre. Sur les grandes propriétés était ainsi présente une population rurale travaillant officiellement pour l'*estancia*. Il s'y trouvait aussi des chaumières isolées « d'intrus » plus ou moins tolérés qui disposaient d'une basse-cour et cultivaient quelques parcelles pour leur consommation. Ils surveillaient les abords de l'*estancia* et aidaient à des tâches saisonnières en l'échange du droit de rester, formant la population des « *agregados* » (littéralement, les « ajoutés ») (Gautreau, 2006).

Au sud du pays et au nord autour de grands foyers de population (Tacuarembó), les habitants des unités territoriales appelées Juntas³³ étaient des propriétaires de terres éleveurs (*hacendados*) et des laboureurs (*labradores*) métayers ne possédant pas de terres et pratiquant avec leur famille une activité de polyculture-élevage (blé, viande bovine, maraîchage) (Gautreau 2006). Ils développaient cette activité sur une fraction de terre des propriétaires-éleveurs en échange d'une partie des récoltes, d'une surveillance des troupeaux, des terres et de certains travaux d'entretien. Ils disposaient de droits d'accès et d'utilisation des bois et marécages pour le bois de construction (clôtures pour les cultures, corrals de travail, maisons d'habitation et abri pour les animaux) mais aussi pour la cueillette, la chasse de petits animaux et la pêche. Ils pratiquaient le plus souvent des activités complémentaires de bucheronnage - charbonnage pour l'approvisionnement des foyers de population proche comme une forme de pluriactivité.

Les habitants des Juntas avaient un accès prioritaire à ces Communs après l'expulsion des Jésuites et avant la révolution de 1811, mais des droits pouvaient être octroyés à des personnes extérieures à la Junta pour l'exploitation de ressources nécessaires aux grands bassins de population. Par exemple, près de Montevideo, les charbonniers et coupeurs de bois avaient des droits octroyés par la Junta pour l'exploitation de la végétation arbustive et forestière du nord de Montevideo. L'usage en était commercial, afin d'alimenter la capitale

³² « Cada villa y pueblo que se fundaba constituyó un foco de colonización blanca que desarrollaba un entorno productivo con un diverso acceso a los recursos según el origen de la ciudad y comenzaba un lento proceso de articulación con otros agentes del territorio, fueran nucleares o dispersos. »

³³ Le territoire dans tout le pays était organisé en Juntas économique-administratives, « autorités départementales civiles du XIXe siècle, qui gèrent l'ensemble de ce département, dont les autres localités ne sont pas autonomes et ne possèdent pas d'élus. La police et le contrôle du département étaient assurés par un "chef politique" » (Gautreau, 2006, p.44).

(18 000 habitants au début du XIX^{ème} siècle) en charbon et les fours à chaux en bois. Le charbonnage et l'accès aux Communs fournissaient aussi aux ouvriers agricoles employés de manière temporaire et sans terres (*agregados*) un complément de revenus (Gautreau 2006).

L'amélioration de ce système de production très extensif aurait nécessité des investissements en capital, or l'intérêt du propriétaire résidait surtout dans l'obtention d'un revenu global qui lui permettait de répondre à ses obligations sociales (Tulet et Barcet 2006). Les terres étaient pour eux avant tout caractéristiques d'un statut social, comme décrit par Patta Ramos (1994) pour le Rio Grande do Sul où la construction de la propriété foncière a été similaire à celle de l'Uruguay « La propriété foncière en dit plus sur celui qui la possède que n'importe quelle autre possession : elle permet la consolidation d'une reconnaissance et d'une légitimité qui transcende des considérations purement matérielles et emprunte les méandres des symbolismes caractéristiques des modes de vie de ceux qui furent, et qui sont, dans l'histoire de la constitution de la propriété foncière dans le RGDS, les "plus favorisés" » (Patta Ramos 1994). Tant que le transport terrestre était difficile et les impôts élevés, leur objectif ne fut pas d'améliorer la production par unité de surface.

Des producteurs possédant moins de capitaux pour l'achat des terres s'installèrent néanmoins sur des terrains moins prisés (ouverts ou sans arbres) pour pratiquer l'élevage et une agriculture vivrière sur la base d'une main d'œuvre familiale. « La grande estancia est comme un lasso ou un filet où se prennent les animaux [...]. Plus grande est l'estancia et plus elle prend ; et moins elle possède d'habitants, moins il y a en elle de bétail domestique, et plus le bétail sauvage y entre : et tandis que l'estanciero pauvre passe des nuits blanches à chevaucher pour garder son bien [...] le riche dort tranquillement dans un doux lit » (texte cité par Brito Stifano 1953, in Gautreau 2006, p.331). Ces producteurs avaient des difficultés pour capturer et garder leurs animaux et lutter contre l'empiètement du bétail des voisins sur leurs champs cultivés, ce qui ne favorisa pas leur développement.

Moraes (2010) souligne l'importance de distinguer le fonctionnement du nord du Rio Negro de celui du sud pour comprendre notamment les nuances de transformation dans la période qui va suivre. Les conditions agro-climatiques et démographiques présentaient entre nord et sud des caractéristiques différentes qui influèrent sur les trajectoires techniques de la production agricole et la création du marché du travail en milieu rural. Les effectifs bovins de ce début de XIX^{ème} siècle sont alors estimés à 4 à 5 millions de têtes dans la partie sud du pays (Moraes 2011, citant Millot et Bertino, 1991) et de 250 000 à 300 000 têtes dans la partie nord (Moraes 2011). Au sud du Rio Negro, l'occupation des terres était nuancée selon la zone d'influence (Buenos-Aires ou Montevideo) mais s'axait autour de la présence d'une paysannerie se consacrant à une production vivrière familiale et pour l'alimentation des villes et centres de populations. Dans le sud du pays, après 1754, la propriété des terres

s'était structurée moins par don de terres royales que par déclaration d'occupation avec à la clé des conflits entre demandeurs et occupants des terres les utilisant déjà de fait (Gautreau 2006 citant Gelman, 1998). La structure foncière était donc plus fractionnée, la population rurale plus dense et les usages des terres plutôt organisés autour de systèmes de polyculture-élevage.

La partie nord du pays était très instable et fragile du point de vue du développement d'activités économiques, de la propriété foncière et de l'installation de population. L'influence économique et administrative du port de Montevideo n'atteignait que peu ces terres qui restaient sous l'influence portugaise et tournées vers l'ancien territoire des Missions. Ce territoire était soumis à un statut incertain de zone frontalière fonctionnant sur la base d'une contrebande généralisée de tabac, de bétail (bovins et chevaux) et de peaux (Arteaga, 2002). Il était l'objet de nombreuses incursions des populations portugaises vivant dans le Rio Grande Do Sul (RGDS) pour opérer des déplacements ou achats de bétail qui était emmené et abattu de l'autre côté de la frontière. Cela contribuait à la fuite de la valeur ajoutée de ce territoire et à une difficulté de son développement économique et de son peuplement (Barios Pintos 2011). Ces conditions ne permirent pas de développement de propriétés moyennes au nord de l'Uruguay, mais favorisèrent la présence de grands propriétaires aux côtés d'utilisateurs de fait des terres. Cet état de fait fut rapporté par le géographe et militaire Félix de Azara en 1801 dans « Mémoires sur l'état rural du Rio de la Plata » (Memoria sobre el estado rural del Rio de la Plata) rédigé après vingt ans passés à parcourir ce territoire. Il préconisait alors la répartition des terres et l'établissement de villages tous les 16 à 20 « leguas »³⁴ (environ 100km). Son assistant n'était autre que José Artigas, qui fut fortement influencé par cet écrit dans ses propositions postérieures de réforme agraire.

Du fait de ce nouveau débouché commercial pour le cuir et la viande salée et séchée, une différenciation s'opéra au sein des possesseurs et utilisateurs de ce foncier nouvellement réparti (cf. Tableau 5). Leurs relations auprès de la Couronne d'Espagne ou la possession de capitaux permirent aux plus puissants de s'attribuer les meilleures terres. Elles consistaient en de grands territoires enserrés dans de larges forêts-galeries, ce qui améliorait la productivité du travail en facilitant le piégeage et le gardiennage des troupeaux. L'objectif premier du système agraire en place était la fourniture de cuirs à un coût de production très bas car le commerce était limité et taxé, et les coûts de transport importants. Ces propriétaires n'opérèrent donc pas d'investissements productifs sur leurs terres, se contentant d'un abattage saisonnier du bétail par une main d'œuvre peu nombreuse payée à la tâche. L'installation d'une population rurale pratiquant une agriculture vivrière et/ou

³⁴ Équivaut à la distance qu'une personne peut parcourir en une heure, donc sa mesure en longueur est variable selon les territoires, mais elle s'étend en général sur 4 à 7 km.

une petite agriculture de vente fut tolérée car elle répondait précisément à ces besoins de main d'œuvre pour l'exploitation des troupeaux bovins sur ces grandes propriétés.

Tableau 5 : grands systèmes de production types présents dans le système agraire de la fin du XVIIIème siècle

Dénomination du système-type	Taille	Mode de tenure	Type de production	Place dans l'écosystème cultivé
Grand éleveur absentéiste	100 000 – 300 000ha ; 30 000 – 90 000 bovins	Propriété (legs ou déclaration d'occupation)	Cuir (2000 à 6000/an), langues, viande séchée et salée pour l'exportation	Tous étages écologiques – utilisation des forêts-galeries comme barrières
Éleveur moyen familial	10 000 - 20 000 ha 3000 – 6000 bovins	Propriété (déclaration d'occupation) ou occupation	Agriculture vivrière – cuir (200 - 400 /an), langues, viande séchée et salée pour l'exportation et le commerce local	Interfluves et zones avec peu de forêts-galeries
Laboureur - gardien du bétail (proximité d'un petit foyer de population)	? –	Métayage – droits à pâturage	Cultures de vente (blé, arachides) – cuir, langues, viande séchée – agriculture vivrière et petit élevage – surveillance des animaux du propriétaire et abattages	Interfluves
Gardien de bétail	?	Droits à pâturage	Cuir, langues, viande séchée – agriculture vivrière et petit élevage – surveillance des animaux du propriétaire et abattages	Tous étages écologiques
Habitant toléré sur les terres (Agregados)	?	Occupation tolérée	Agriculture vivrière et petit élevage – pluriactivité saisonnière (abattage – coupe de bois) – surveillance des abords de la propriété	Forêts et marécages, bords de cours d'eau

L'installation de producteurs de taille moyenne avec des titres de propriété officiels fut rendue difficile par le coût d'accession aux titres de propriété, amortis sur des surfaces et un nombre de têtes de bétail beaucoup moins grand. Le coût de revient du cuir était donc plus élevé pour eux, ce qui, ajouté aux difficultés de gestion de leur système évoquée plus haut, limitait considérablement leur développement. L'essor d'activités de polyculture-élevage par cette population ne fit pas l'objet de soutiens particuliers et était effectué dans

le cadre d'un accès au foncier et aux ressources contesté et précaire. Une différenciation était enfin visible entre nord et sud du pays dans la structure foncière, plus concentrée au nord, avec une population rurale moins dense, et un développement économique bridé par la concurrence de la zone frontalière.

Dans son travail sur les conflits autour de l'usage des forêts, Gautreau (2006) relève que les habitants des Juntas du sud du pays portaient plainte pour cause de coupes excessives du bois des forêts par les charbonniers. En réalité, après 1782, l'augmentation de la demande en cuirs de la part de l'Angleterre en pleine industrialisation eut un effet notable sur les changements de gestion des *estancias* du sud. Leurs propriétaires cherchèrent à avoir un contrôle plus soutenu de leurs ressources et à modifier la gestion de leur élevage. Le fait de devoir accepter le passage des habitants des Juntas pour l'utilisation des bois communautaires sur leurs terres devenait problématique. De plus, avec l'augmentation de la population et donc des besoins dans les villes, les volumes consommés augmentaient. Les propriétaires commencèrent à monnayer l'accès aux forêts et marécages, restreignant leur usage pour les métayers et *agregados* au profit des charbonniers et coupeurs de bois qui acceptaient de payer. Ils niaient ainsi dans les faits l'usage commun et défendaient cette attitude en arguant d'une régulation des usages de la ressource qui était soi-disant détruite et pillée, amenant à une nécessité d'en privatiser l'usage.

Cette posture nouvelle des propriétaires dans la gestion de l'accès aux terres et aux ressources s'additionnant à des excès réels mais géographiquement restreints de coupes par les charbonniers et coupeurs de bois, amena à la fin du XVIIIème les polyculteurs-éleveurs à se déplacer vers le nord (Gautreau, 2006). Le manque d'accès aux forêts les mettait en difficulté pour construire des clôtures pour protéger les cultures de blé du bétail et privait ces derniers d'abris. De plus, cela créait des percées dans les forêts-galeries qui servaient de clôtures naturelles aux troupeaux. Leurs déplacements eurent lieu au cours du XVIIIème siècle et début du XIXème siècle vers des territoires où l'usage du bois était moins concurrentiel du fait d'une population moins dense³⁵. Dans les territoires immédiatement au nord de Montevideo, les propriétaires se consacrèrent alors uniquement à l'élevage de bovins dans un contexte où le commerce du cuir croissait. La main d'œuvre qui était mobilisée de manière ponctuelle et qui le reste du temps était tolérée sur les terres et pouvait y pratiquer une agriculture vivrière et de polyculture-élevage commença alors à devenir indésirable (Gautreau, 2006). Cette situation ajouta à l'instabilité de la situation des producteurs à la tête de systèmes de production vivriers et de vente locale, pour lesquels l'accès aux forêts et marécages communs était indispensable. Ils ne disposaient que de peu

³⁵ "Ceux qui viennent d'autres juridictions avec leurs familles [...] s'établissent là où il y a du bétail et des forêts, tant pour avoir de la viande à manger que pour jouir des forêts proches des ports" (Gautreau 2006, p.75, citant le cas de Doña María Gervasia 1787, dénonçant la présence « d'intrus » réalisant des coupes de bois sur ses terres le long du fleuve Uruguay).

de leviers dans les rapports de force auprès du gouvernement colonial pour représenter leurs intérêts, et soutinrent le mouvement d'Indépendance qui eut lieu au début du XIX^{ème} siècle.

4.2.2 Révolution et indépendance de l'ancien territoire de la Vice-Royauté de la Plata et échec de la proposition de réforme agraire pour une « Grande Patrie » par José Artigas

Des difficultés de gestion dans la Vice-royauté se firent sentir au long du XVIII^{ème} siècle, liées à des administrateurs de piètre qualité et aux entraves mises par la Couronne d'Espagne au commerce hors du pacte colonial (Gaignard et al. 2015). Tout commerce de produits avec l'extérieur devait passer par le port de Buenos-Aires. A une époque où l'importance du cuir peut s'imaginer à l'aune de l'inexistence des plastiques et revêtements synthétiques et où le marché de *tasajo* vers le Brésil, les Antilles et l'Afrique était en pleine expansion, cela alimenta considérablement le marché noir vers le Royaume Uni (Galeano, 1971). La confusion autour de l'usage et de la répartition des terres et des ressources au sein du territoire de la Plata, notamment du bétail et du foncier, contribuèrent également aux tensions politiques (Moraes 2011),.

C'est dans ce contexte que naquit le mouvement d'autonomie puis d'Indépendance du vice-royaume de la Plata au début du XIX^{ème} siècle (Gaignard et al. 2015 ; Morales, 2007). L'élément déclencheur vint des expéditions anglaises contre Buenos-Aires et les terres limitrophes, dont les populations durent organiser seules leur défense (invasion du territoire de l'actuel Uruguay en 1806). Ce fut l'une des dernières expéditions anglaises visant à conquérir des terres par le combat. Ils s'appliquèrent alors à prendre une emprise sur ces territoires par le marché (Ferns 1979; Arteaga 2002). Les règles de commercialisation appliquées aux britanniques s'assouplirent à mesure que le pouvoir de la couronne espagnole faiblissait (Ferns 1979). De nombreux commerçants britanniques s'installèrent à Montevideo et Buenos-Aires et formèrent un point d'entrée de marchandises dans tout le bassin de La Plata. Le besoin de ces marchandises était par ailleurs accentué et justifié par les difficiles relations commerciales avec l'Espagne à ce moment précis.

Bien que le commerce des biens importés d'Angleterre fut contrôlé, et que leur revente passât exclusivement par des commerçants espagnols, la présence des commerçants anglais nourrit les tensions politiques autour de la maîtrise du commerce et alimenta la Révolution. Le 25 mai 1810 fut proclamée la destitution du Vice-Roi et la mise en place de la première « junte » autonome. Les différences politiques et économiques internes

à ce grand territoire s'exprimèrent alors. Des revendications d'indépendance contre la domination du port de Buenos-Aires et de sa bourgeoisie marchande émergèrent alors depuis plusieurs régions.

José Artigas, dirigeant militaire, participa à l'indépendance de ces terres avec une armée formée des paysans pauvres, *gauchos*, indiens, esclaves en fuite présents sur le territoire de Montevideo et au-delà. Il soutint par la suite une proposition d'organisation fédérale associée à un projet de réforme agraire inspiré des propositions de Felix de Azara. Il se plaça ainsi dès 1811 en opposition avec le gouvernement unitariste de Buenos Aires, avec lequel il rompit en 1814. Plusieurs dirigeants de diverses provinces se rallièrent à son projet pour une « Patria Grande » qui couvrait l'actuel Uruguay et les provinces argentines de Santa Fe, Corrientes, Entre Rios, Misiones et Cordoba (Arteaga, 2002). Cette proposition de fonctionnement du territoire fut décrite en 1815 dans le « Règlement Provisoire de la Province Orientale pour le Développement de la Campagne et la Sécurité de ses Habitants »³⁶. Il s'agissait d'octroyer des droits aux « amis de la révolution » qui occupaient les terres sans reconnaissance officielle, mais qui y produisaient : des familles, des veuves, des célibataires... Le but était de récupérer ces terres par expropriation et répartition de propriétés appartenant à des « européens et mauvais américains »³⁷ qui les possédaient sans y vivre ni y investir.

Le règlement contenait des dispositions pour éviter la concentration de terres entre peu de mains. Les fils des propriétaires expropriés pouvaient prétendre à une fraction de terre au même titre que n'importe quel habitant (Fernandez 2008; Galeano 1971). Ce règlement comportait différentes dimensions, que l'on peut retrouver aujourd'hui encore dans les politiques d'aménagement et de développement : une dimension politique avec l'organisation de l'occupation des terres et la colonisation du territoire, une dimension sociale à travers l'octroi de droits à des populations déjà installées, une partie économique avec la volonté d'organiser une structure productive et des processus économiques durables sur le territoire (Fernandez 2008).

Cette réforme agraire comprenait également des modifications du régime douanier. L'application de fortes taxes sur les importations de marchandises entrant en concurrence avec l'artisanat et la petite industrie locale étaient proposées. Les articles nécessaires au développement de l'industrie, les marchandises complémentaires à celles produits sur le sol uruguayen, en provenance d'autres Etats d'Amérique Latine (ex. le tabac et le maté du Paraguay) auraient été peu taxés ou libres de taxes (Galeano, 1971). La grande bourgeoisie propriétaire de Montevideo s'alarma de ce projet de réforme agraire et les anglais y virent

³⁶ « Reglamento provisorio de la provincia oriental para el fomento de la campaña y seguridad de sus hacendados »

³⁷ « Los europeos y malos americanos »

d'importantes limitations au commerce, alors que ce territoire continuait à attiser la convoitise du Brésil voisin (Moraes 1998; Galeano 1971). Par ailleurs, Artigas, en impliquant les Guaranis dans sa lutte pour le fédéralisme et la réforme agraire, semait le trouble et menaçait la stabilité de la frontière portugaise de Misiones (ancien territoire des Missions jésuites) (Arteaga, 2002). Il existait de la part des grands propriétaires fonciers une volonté réelle de limiter l'accès au foncier et aux troupeaux des populations n'ayant pas de droits légaux (Morales, 2007).

Des invasions de troupes portugaises commencèrent dès 1816 pour mettre fin au mouvement de réforme agraire d'Artigas. Elles furent facilitées par les anglais et favorisées par la bourgeoisie terrienne de Montevideo (Arteaga, 2002). L'empire du Brésil contrôlait à partir de 1821 le territoire uruguayen qu'il dénomma province Cisplatine. Artigas trouva refuge au Paraguay où il restera jusqu'à sa mort en 1850. Une grande partie du bétail présent au nord du pays fut à cette période drainé vers le Rio Grande do Sul, permettant une croissance marquée du nombre de *saladeros* dans le RGDS. Les portugais incitèrent également à l'occupation par des brésiliens du RGDS des terres désertées près de la frontière (Arteaga, 2002). En 1825, devant cette ponction sur les ressources du territoire, les propriétaires terriens soutinrent dans leur reconquête du territoire les « 33 Orientaux » menés par Lavalleja (ancien général artiguista). Ceux-ci étaient alors de nouveau ralliés au centralisme du gouvernement de Buenos Aires alors que le Brésil était déstabilisé par sa récente indépendance (1822) (Arteaga, 2002). L'indépendance de l'Uruguay fut proclamée le 25 août 1825, mais le traité n'en fut signé avec l'Argentine qu'en 1828 avec l'incitation des anglais qui y voyaient un Etat tampon stabilisant les frontières entre ce qui deviendrait le Brésil et l'Argentine. La ville de Montevideo prit alors de l'ampleur comme capitale portuaire et administrative et devint rapidement la « capitale macrocéphale » que l'on connaît aujourd'hui, concentrant près de la moitié de la population du pays (Foulquier, Fournial, et Reali 2015). Une constitution républicaine fut votée en 1830.

La législation ne reconnut pas, par la suite, les répartitions de terres effectuées par Artigas. De 1820 jusqu'à la fin du XIXème siècle, les « asentados » (litt., les installés) qui avaient pris place sur les terres distribuées par Artigas furent délogés par les armes (Galeano, 1971). Les propositions de réforme agraire s'accumulèrent ensuite au Parlement sans connaître de suite.

4.3 Stabilisation de la propriété foncière et d'un modèle agro-exportateur de laine, cuirs, et viande vers l'Europe industrielle dans la seconde moitié du XIX^{ème} siècle

En 1823, George Canning, politicien anglais et protecteur des intérêts anglais en Argentine, prononçait ces mots significatifs sur la transition vécue à cette époque dans la domination sur les territoires des « périphéries » : « Qu'il soit nôtre, le négoce sans gloire de l'industrie et la prospérité sans cesse croissante... L'ère de la chevalerie est terminée ; et lui succède une ère d'économistes et de gestionnaires »³⁸ (Kaufmann, 1963, cité par Galeano, 1971, p. 273 ; Ferns, 1979). Cette citation illustre les intenses transformations en cours alors au Royaume Uni et en Europe dans les relations entre Etats. C'est l'avènement des physiocrates parmi lesquels Adam Smith qui publia en 1776 « Richesse des Nations » réédité 8 fois avant 1800. Ils prônaient la mise en place d'une politique de libre-échange³⁹ entre pays d'Europe et avec le reste du monde qui fut votée en Angleterre en 1848 alors que l'industrie anglaise était dominante et cherchait à étendre ses possibilités de marchés (Bairoch 1993). Le niveau de production industrielle par habitant au Royaume Uni était de 250% supérieur au reste de l'Europe en 1830. Il était déjà de 110% en 1800, et les principaux obstacles à son expansion étaient les régimes protectionnistes européens alors en vigueur.

Dans les pays hors Europe, qu'ils soient ou non des colonies anglaises, l'absence de taxes pour les importations de produits anglais était négociée voire associée à des mesures préférentielles comme l'obtention de marchés spécifiques (construction des réseaux d'eau, de train). En Amérique Latine, ces traités commerciaux se mirent en place en échange du soutien de l'Angleterre pour gagner l'indépendance politique dès le début du XIX^{ème} siècle (Bairoch, 1993). Ces territoires au climat tempéré étaient vus comme des sources de matière première et des bassins de consommation à conquérir, y compris dans le développement du marché financier à travers des prêts bancaires, ce qui joua un rôle certain dans l'expansion économique du Royaume Uni (Ferns, 1979 ; Bairoch, 1993 ; Arteaga, 2002). Le développement des réseaux ferrés au milieu du XIX^{ème} siècle et de la marine à vapeur à partir de 1880 furent des déterminants majeurs dans l'intensification de ces échanges marchands en facilitant et accélérant le transport des marchandises et en baissant considérablement le coût (division par deux du temps d'acheminement des marchandises depuis les ports de La Plata vers l'Angleterre).

³⁸ “Nuestro sea el trafico sin gloria de la industria y la prosperidad siempre creciente... La edad de la caballería ha pasado; y la ha sucedido una edad de economistas y calculadores”

³⁹ Celle-ci s'intégrait à un long processus de transformation de la place de l'agriculture dans l'économie britannique, initiée au XVII^{ème} et XVIII^{ème} siècles avec le phénomène des enclosures et la révision des Corn Laws. (Demier 2016a).

4.3.1 Période de construction mouvementée du jeune Etat uruguayen et développement de l'implantation des intérêts commerciaux anglais

La vie politique du pays connut d'importants mouvements jusqu'en 1860-70, sur la base de luttes de pouvoir pour la gestion du territoire et sa domination économique. Elle s'incarna dans les oppositions de ceux qui devinrent les deux partis politiques historiques du pays, les *blancos*, représentants de l'intérêt des grands éleveurs propriétaires terriens, et les *colorados*, représentants de la classe moyenne urbaine et commerçante. En 1829 la population de l'Uruguay était estimée à 74 000 personnes, le pays était peu modernisé. Toute sa partie nord avait particulièrement souffert des instabilités permanentes liées aux conflits pour la maîtrise du territoire entre l'Argentine et l'Empire Portugais (Arteaga, 2002).

La construction politique de ce territoire nouvellement indépendant s'accompagna d'un projet de peuplement et de modernisation (mise en place de routes, de ponts...) que permit la structuration progressive de filières d'exportation malgré les conflits. Les freins à l'immigration furent levés et durant tout le XIXème siècle un flux continu de migrants européens se mit en place, particulièrement depuis l'Italie et l'Espagne. La première révolution agricole était alors en marche en Europe (Mazoyer et Roudart 2002). La mécanisation de la culture à traction animale entraînait une baisse des besoins en main d'œuvre saisonnière, dont l'impact était particulièrement fort dans les régions de grandes propriétés avec métayage. Des migrants provinrent aussi du Cône Sud et du reste de l'Amérique Latine (Taks 2006). L'Etat ne disposait pas de moyens pour stimuler l'immigration, elle se basa donc sur des initiatives privées à but lucratif, et n'y adjoint pas de formes de régulation (Arteaga, 2002).

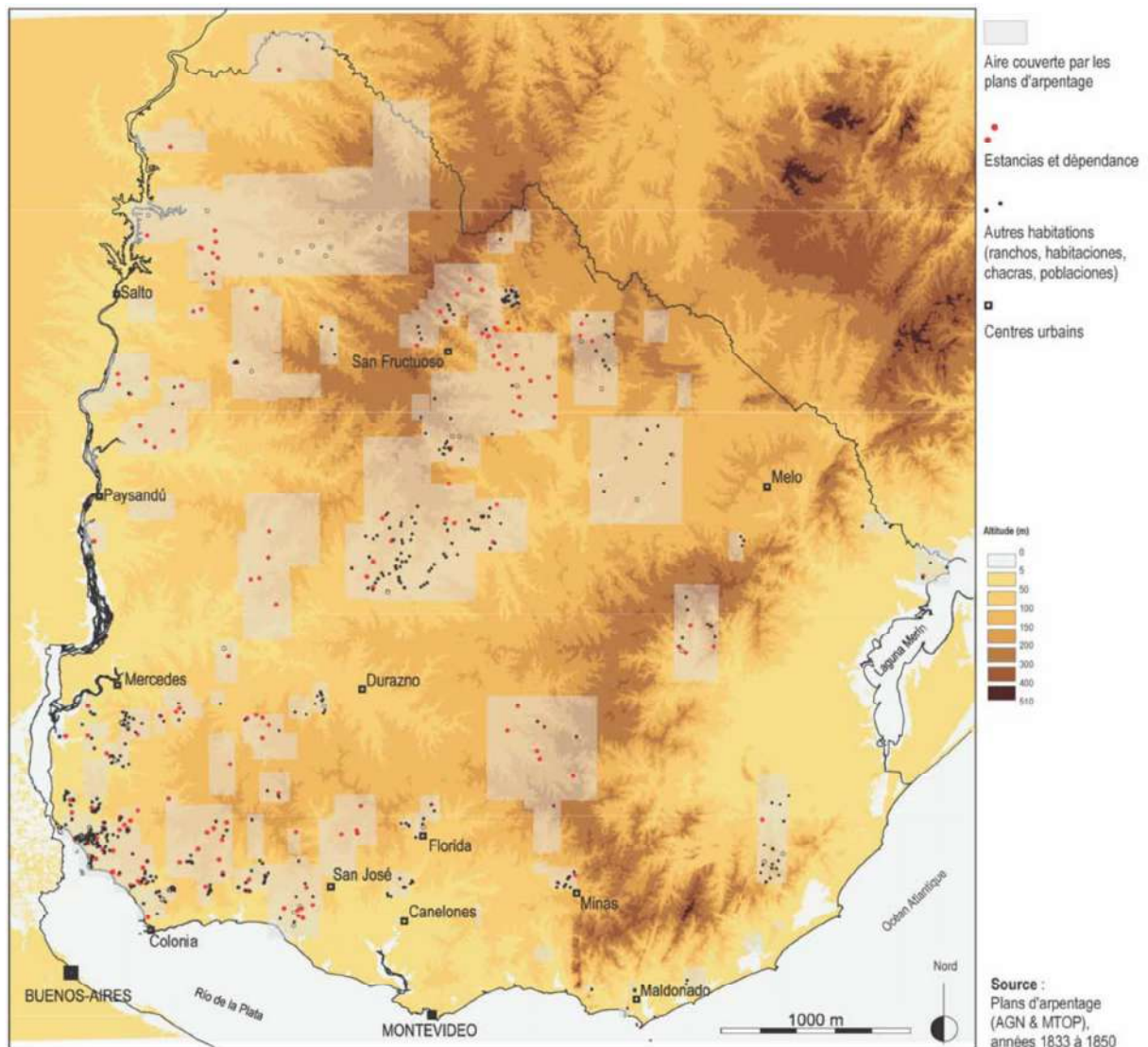


Figure 15: atlas du peuplement des campagnes uruguayennes vers 1830 (source figure : Gautreau 2006)

Il est possible d'estimer la population présente aux alentours de 1830 en milieu rural sur la base des cartes d'arpentage réalisées lors des demandes de titres de propriété. La création de cartes d'arpentage commença après l'indépendance, et des archives cadastrales furent créées en 1831 (Gautreau, 2006). Gautreau (2006) propose ainsi une carte de population pour les années 1830-1850 sur la base de ces archives (cf. Figure 15). La densité des *estancias* est plus lâche dans certaines zones du pays mais paraît importante dans la vallée du rio Tacuarembó et près de San Fructuoso (actuelle ville de Tacuarembó). La population est aussi plus dense sur les rives du fleuve Uruguay et du côté de la frontière brésilienne ainsi qu'aux abords du Rio Negro, zones où l'activité économique était plus intense et le transport des matières premières possibles via les fleuves. Néanmoins, ceux qui demandaient un arpentage étaient ceux qui avaient les moyens d'en payer la réalisation

pour être reconnus propriétaires officiels de ces terres. Il est donc fort probable que ne furent pas représentés toutes les chaumières et lieux d'habitation des *agregados*, amenant à sous-estimer la présence de cette population précaire vivant en milieu rural (Gautreau, 2006, p. 333). Pour cet auteur, cela amène globalement à sous-estimer le peuplement de l'intérieur des terres et la population exerçant une activité agricole à cette époque, élément révélateur des rapports de force présents dans l'accès au foncier et le type de systèmes de production promus.

La Guerra Grande (Grande Guerre), siège de Montevideo par l'armée du dictateur argentin Rosas entre 1843 et 1851 à la demande du président uruguayen *blanco* Manuel Oribe, fut un épisode marquant de cette période. Il est issu de la difficulté à atteindre un équilibre politique entre propriétaires terriens et commerçants de Montevideo, alors que la vie politique du pays était animée par les « caudillos ». Ces derniers étaient l'expression politique du monde rural, des leaders loyaux à l'un ou l'autre des grands partis et regroupant autour d'eux la population d'un territoire. Si le cheptel fut estimé à 6 millions de bovins avant cette guerre, il fut en grande partie décimé et largement ponctionné par le Brésil et l'Argentine entre 1840 et 1852, pour être estimé en 1852 à 2 millions de têtes (Foulquier et al., 2015). A la fin de cette guerre à partir de laquelle les *colorados* exercèrent le pouvoir pendant 90 ans, le Brésil obtint la libre circulation des bovins vers le Rio Grande Do Sul (Morales, 2007, citant Alonso, 1982), ce qui fit de nouveau beaucoup de tort à l'industrie uruguayenne du nord du Rio Negro. Le pays crût néanmoins pendant cette période, et comptait 132 000 habitants à la fin de la Guerra Grande. Avec la stabilisation politique, l'immigration européenne reprit de plus belle. En 1868, la population était de 384 000 habitants dont un tiers était enregistré comme d'origine étrangère, cette proportion atteignant la moitié à Montevideo (Arteaga 2002; Caetano et Rilla 2005; Taks 2006).

Cette période de luttes pour le pouvoir prit réellement fin avec la fin de la Guerre de la Triple Alliance (1865-1870) et le soutien des anglais pour l'élection au gouvernement de Venancio Flores⁴⁰. Cette guerre opposa Argentine, Brésil et Uruguay au Paraguay. Ce dernier

⁴⁰ La dramatique et sanglante trajectoire du Paraguay au XIX^{ème} siècle montre la violence de la lutte pour la domination économique et politique des territoires du Cône Sud (Bareiro-Saguier, et al., 2015). En 1811, le Paraguay obtint l'indépendance, tant vis-à-vis de l'Espagne que de Buenos-Aires. A partir de 1814 et jusqu'en 1840, se mit en place la dictature de Gaspar Rodriguez de Francia avec un contrôle politique sévère des alliances avec les territoires étrangers dans une volonté farouche d'autonomie politique et économique, et notamment, une résistance face à l'expansion de la domination anglaise sur le Cône Sud. Il s'était appuyé sur les masses paysannes pour réduire l'oligarchie terrienne. Les terres avaient été nationalisées, et les paysans les travaillaient sur la base d'une concession donnée par l'Etat, en échange de quoi ils devaient l'habiter, produire et ne pouvaient la vendre. Des infrastructures d'irrigation, canaux, retenues collinaires furent financées par l'Etat. Les paysans mettaient en place deux récoltes par an, reprenant une tradition guarani qui avait été supprimée par les colons espagnols. Il n'y avait pas de liberté politique et de droit d'opposition, mais il semblerait que le niveau d'éducation de la population était élevé (scolarisation obligatoire des enfants qui savaient donc lire et écrire) et qu'il y avait peu de mendiants, voleurs et indigents (Galeano, 1971). Carlos Antonio Lopez, dictateur entre 1840 et 1860, montra plus d'ouverture vers l'extérieur et permit le développement d'une industrie, d'une flotte

avait mis en place des politiques de réforme agraire et d'expansion économique effectuées sans soutien européen, qui portaient leurs fruits dans un développement économique effectif de l'agriculture et de l'industrie du pays. Elles représentaient une menace pour le fonctionnement commercial privilégié d'exportation de matières premières agricoles non transformées depuis le Cône Sud et d'importations de produits manufacturés et de capitaux depuis l'Angleterre. Cette guerre se solda par le massacre de la population paraguayenne et la destruction de ses infrastructures. Ses vellétés d'autonomie économique vis-à-vis de l'Europe et le rôle qu'il aurait pu prendre dans le Cône Sud furent ainsi réduites à néant.

4.3.2 Développement du modèle agro-exportateur de cuirs, de laine et de viande bovine vers l'Angleterre industrielle

L'Argentine, l'Uruguay et le Brésil entrèrent durant la décennie 1860 dans des phases de stabilisation et de développement économique dans lesquelles l'Angleterre joua un grand rôle de stimulateur (Ferns 1979). Avec la chute du prix de la viande salée liée à la guerre de Sécession et l'abolition de l'esclavage au Brésil, l'Uruguay se trouvait face à la nécessité d'un renouvellement de son modèle productif et de ses exportations (Morales, 2007, Artega 2002). Cette situation était accentuée par une taxe de 4% sur l'importation de *tasajo* uruguayen imposée par le Brésil en 1862 pour soutenir ses propres *saladeros* présents au Rio Grande do Sul (Barrios Pintos, 2011). L'Uruguay et l'Argentine se structurèrent autour de l'approvisionnement de la Grande-Bretagne en grains, viande et laine et furent des clients majeurs pour les crédits bancaires. Ils lui offrirent un marché pour ses produits

marchande, du commerce extérieur, d'un réseau de télégraphe et du premier réseau ferré d'Amérique Latine. Ce développement fut permis grâce à des transferts de technologies basés sur la formation de jeunes Paraguayens en Europe et aux USA et à la collaboration de techniciens étrangers payés par l'Etat (Barreiro-Saguier, et al., 2015). Cette économie en pleine croissance, une monnaie stable, une balance commerciale positive permirent de grands investissements nationaux sans recourir aux prêts extérieurs. Avec le développement de son industrie, le Paraguay commençait de plus à avoir la nécessité d'ouvrir ses frontières et d'avoir plus de contacts avec le marché international (Galeano, 1971). Le fils de Carlos Antonio Lopez lui succéda en 1860, et mena une politique similaire, mais plus provoquante pour les pays frontaliers.

La force de cet exemple économique paraguayen au cœur de l'Amérique Latine générait beaucoup d'inquiétudes au sein de l'oligarchie terrienne argentine et brésilienne et chez les partenaires commerciaux de ces pays, l'Angleterre et les USA. Une invasion factice de l'Uruguay fut mise en place en 1864-65 par l'Argentine et le Brésil avec le soutien de l'Angleterre afin de provoquer le Paraguay. Lopez avait en effet déclaré qu'il entrerait en guerre si l'Uruguay était envahi, car il représentait comme le Paraguay un territoire indépendant enserré entre ces grands pays. Cette guerre fut financée par l'Angleterre via des prêts qui hypothéquèrent durablement les pays participants (Galeano, 1971). Des accords étaient d'ores et déjà passés entre Argentine et Brésil pour le partage du territoire paraguayen, et le président uruguayen Venancio Flores avait négocié le soutien des anglais pour son accession à la présidence en l'échange de son entrée dans ce conflit (Foulquier, et al., 2015). Ce développement d'un modèle politico-économique indépendant se termina ainsi dans le bain de sang de la Guerre de la Triple Alliance, où la coalition entre Argentine, Uruguay et Brésil anéantit en 5 ans (1865-1870) la population du Paraguay, avec la disparition de 85% des hommes et de 65% des femmes, pulvérisant cette nation et ses vellétés d'autonomie (Barreiro-Saguier, et al., 2015). Les terres, mines, plantations, forêts furent vendues ou dépouillées, le libre-échange imposé, ce qui acheva de ruiner l'industrie locale qui n'avait pas été physiquement détruite (Galeano, 1971).

manufacturés de la vie courante, concurrence à laquelle l'artisanat local ne résista pas⁴¹, accentuant la pauvreté de l'intérieur des terres (Ferns, 1979).

C'est dans cette décennie 1860 que l'on assista en Uruguay au début de ce qui sera appelé la phase de « modernisation » du pays, conjuguant à la fois transformations des techniques agricoles et mise en place d'un Etat centralisé et organisateur du territoire⁴². Moraes (2011) définit la *modernisation* rurale comme une « série de changements techniques, économiques et sociaux qui modifièrent la dynamique du secteur agricole de l'économie uruguayenne en le transformant en un secteur où dominèrent des relations sociales capitalistes, (un secteur) pleinement intégré aux marchés mondiaux d'aliments et de matières premières via l'exportation de deux produits de base provenant de l'élevage : la viande congelée et la laine brute »⁴³. L'introduction de l'élevage ovin fut vue comme l'élément déclencheur et symbolique d'un cycle d'innovations et d'investissements qui bouleversèrent la structure productive agricole du pays et initièrent cette étape de modernisation. Le pays passa de 2 millions à 16 millions d'ovins entre 1860 et 1869, alors que le nombre de bovins stagna à 4 millions entre 1864 et 1869. Les moutons furent associés aux bovins dans un pâturage mixte, valorisant la végétation plus ligneuse (Castellanos, 1973).

Avec la fin de la Guerre de la Triple Alliance (1865-1870), la domination économique et le fonctionnement politique du Cône Sud connurent une période de stabilisation. Dès les années 1870 de grandes entreprises européennes y investirent, stimulées par les nouvelles techniques de transport en plein essor : l'Angleterre, la France et l'Allemagne construisirent des voies ferrées, des ports, exploitèrent la viande, la laine, et organisèrent les marchés (Gaignard et al. 2015). Ces investissements et échanges commerciaux internationaux furent facilités par la suite par la stabilité donnée par l'étalon-or⁴⁴ (1879), puis par la création d'une monnaie nationale et l'accès au crédit bancaire (création de la Banque Nationale - BROU - en 1896). De grands établissements industriels de transformation de la viande s'installèrent, de capitaux nord-américains mais aussi européens. On peut citer les exemples de l'usine Liebig's Extract of Meat Company Limited (capitaux anglais, Londres) qui s'installa sur les rives du Rio

⁴¹ Par exemple, au début du XIXème avant la révolution, les articles de coton de fabrication locale se vendaient entre 2 et 2,75 reales la vara, alors que les articles de fabrication britannique se vendaient 1,75 ; les ponchos locaux à 7 pesos, « un poncho de bonne qualité du Yorkshire à 3 pesos ». La révolution ne fit qu'accélérer la mise en concurrence. En 1822, selon les relevés de douane, les marchandises d'origine britannique représentaient 50,9% des marchandises importées vers le port de Buenos Aires, le Brésil et les Etats-Unis en représentaient chacun 12%, et le reste du continent européen dans sa totalité, un peu moins de 20% (Ferns, 1979).

⁴² Moraes décrit l'Etat Moderne comme un « foyer de pouvoir politique unique avec un pouvoir de contrôle et de co-action politico-militaire sur tout le territoire national » (Moraes, 2011, p.15).

⁴³ « una serie de cambios técnicos, económicos y sociales que modificaron la dinámica del sector agrario de la economía uruguaya, convirtiéndolo en un sector de predominio de una relaciones sociales capitalistas, integrado plenamente a los mercados mundiales de alimentos y materias primas mediante la exportación de dos productos primarios de origen ganadero: la carne de frigorífico y la lana sucia. »

⁴⁴ « L'étalon or est un régime monétaire dans lequel la monnaie interne est convertible en or à un prix fixe », l'or constituant ainsi une monnaie internationale. Ce système dura de 1879 à 1933 (Demier 2016b).

Uruguay en 1865 et traitait 200 000 bovins/an dès la décennie 1880 (Morales, 2007) pour des conserves et extraits de viande ou celui de l'usine de capital français Extractum Carnis de la Trinidad (1868) qui fabriquait du corned-beef. Ces usines exportèrent vers l'Europe, notamment pendant la guerre France-Prusse de 1870 et pendant la Commune de Paris (Barrios Pintos, 2011). En 1880, l'Angleterre importait un tiers de sa consommation de viande.

Le développement du chemin de fer par les Anglais (entre 1884 et 1892) est considéré par Baran et Nahum (1967) comme la seconde transformation majeure de cette période de modernisation. Il servit à relier les régions productrices au port de Montevideo, formant un réseau en forme de main ouverte. Le prix appliqué pour transporter les matières premières était beaucoup plus avantageux que celui appliqué pour transporter des produits manufacturés et entravait le développement d'industries même pour le marché intérieur (des cigarettes là où l'on produisait du tabac, des filatures là où on produisait de la laine...). Ce chemin de fer ne servit donc ni à connecter les territoires entre eux ni à permettre le développement de l'industrie. Beaucoup des emprunts nationaux étaient destinés au développement de ce chemin de fer qui fut ensuite utilisé et exploité par des entreprises anglaises (Galeano, 1971).

Cela fit dire à Chateaubriant, ministre des affaires étrangères de Louis XVIII qu'« au moment de leur émancipation, les colonies espagnoles devinrent une sorte de colonie anglaise » (Galeano, 1971, p.311). Les investissements de l'Angleterre en Uruguay étaient estimés à 475£/habitant, ratio parmi les plus élevés au monde (Morales, 2007, citant Alonso, 1982). Beaucoup de prêts abusifs ou de prêts sous forme de bons d'achats auprès des commerçants anglais installés dans le pays, qui exportaient l'or vers l'Angleterre, furent signés. Le libre-échange favorisait une augmentation de l'importation de produits de luxe qui contribuaient à déséquilibrer la balance commerciale, alors que des prêts étaient pris pour financer le fonctionnement du pays. Schnerb, cité par Crouzet (1968)⁴⁵ considérait en parlant des anciennes Colonies espagnoles du Cône Sud que « les finances de ces jeunes Etats ne sont pas saines... Ils sont obligés de recourir à l'inflation, qui produit une dépréciation de la monnaie, et à des emprunts onéreux. L'histoire de ces républiques est, d'un certain sens, celle de ses obligations économiques contractées avec le monde spoliateur de la finance européenne ». C'est autour de ces relations commerciales avec l'Europe industrielle que se structura le système agraire du jeune Etat uruguayen.

⁴⁵ Robert Schnerb Le XIXème siècle. L'apogée de l'expansion européenne (1815-1914), tome IV de l'histoire générale des civilisations dirigée par Maurice Crouzet, Paris, 1968, in Galeano, 1971 (p.313)

4.3.3 Stabilisation de la propriété foncière et clôture des propriétés, importation de races bovines et ovines britanniques et établissement du salariat comme piliers du système agraire de l'époque *moderne*

Les transformations dans le secteur de la production agricole s'appuyèrent en grande partie sur des immigrants européens, majoritairement français et anglais, qui étaient motivés par un but lucratif et constituaient des points privés d'entrée et de diffusion de races et technologies développées outre-mer. Ils achetèrent des terres et mirent en place des exploitations d'élevage de reproducteurs bovins de races à viande européennes (Hereford, Black Angus, Red Angus) pour la production de viande et pour le cuir et d'ovins pour la laine qui fonctionnèrent sans participation de l'Etat (Moraes 2011; De Torres Alvarez 2013). Ces investisseurs importaient à la fois des mâles et des femelles, le but étant de revendre les mâles nés sur l'exploitation afin de diffuser cette génétique au sein du pays et d'améliorer les troupeaux par croisements, particulièrement en bovin. Le type de bovins présent jusqu'ici était issu des animaux ramenés lors de la colonisation, et s'ils étaient très résistants, ils n'étaient pas particulièrement performants en termes de production de viande. En ovin, et dans une moindre mesure en bovin, des troupes de femelles étaient également vendues comme base pour démarrer un élevage. La viande ovine était quant à elle consommée sur place et ne fut pas l'objet d'une volonté d'amélioration de son rendement par animal.

Ces producteurs s'implantèrent principalement sur le littoral du fleuve Uruguay, loin des bassins de consommation où la terre était plus chère et plus fragmentée, mais proches d'axes de circulation et d'industries de transformation. C'est le cas du département de Rio Negro où se situe la région d'étude de Young, qui fut un foyer d'élevages de reproducteurs, avec à proximité l'usine Liebig. Les intérêts et la direction des innovations qu'ils mirent en place étaient directement influencés par la demande et les investissements du Royaume-Uni et des industriels de la viande et du textile, amenant à une grande complémentarité entre acheteurs et vendeurs (Moraes, 2011). Les races bovines citées correspondaient aux goûts et habitudes des britanniques, ce qui facilitait l'acceptation des produits carnés par ces consommateurs.

Rapidement, ces nouveaux « estancieros » formèrent l'ARU (Asociación Rural del Uruguay, 1871) pour représenter leurs intérêts et jouer un rôle de médiateur, et occupèrent une position politique forte. Ses membres avaient une ascendance importante sur le secteur, influençant le type d'animal à produire et le système d'alimentation à mettre en œuvre (De Torres Alvarez, 2013). L'importance politique du développement de la production agricole était telle que l'Etat commanda directement à l'ARU la rédaction d'un Code Rural qui fut voté le 10 juillet 1875. Celui-ci promouvait, entre autres, la mise en place généralisée d'un registre des propriétés (cadastre) et la clôture obligatoire de celles-ci,

facilitée par l'exonération de taxes d'importation sur les fils de fer ; la mise en place de signes d'identification du bétail (marquage au fer rouge) et la répression ferme de la divagation d'animaux et du vol de bétail (abigeato) ; la mise en place d'une police rurale au service des propriétaires terriens pour la répression des vols, occupations illégales et intrusions sur les terres (Moraes 2011). L'ensemble de ces dispositions leur permettait de rendre plus sûrs leur investissement dans les races ovines et bovines citées en sécurisant la propriété et le gardiennage du bétail et en facilitant sa gestion.

La dégradation des ressources communes (bois, marécages...) qui commençait à être utilisée comme argument pour ne pas respecter les accès aux Communs à la fin du siècle précédent fut reprise dans une ligne argumentaire de fond. Elle était utilisée pour défendre l'idée d'une privatisation pleine et entière du foncier et de tout ce qui s'y trouvait, au bénéfice des propriétaires du foncier (Gautreau, 2006). Elle supprimait ainsi pour le propriétaire l'obligation d'accepter les passages des habitants sur sa propriété pour rejoindre forêts et marécages, allant là aussi dans le sens d'une sécurisation de la gestion des troupeaux. Ce statut privé des forêts et marécages fut voté et s'accompagna d'une discrimination et répression sans précédent des *agregados*, des faits d'intrusion sur les propriétés et de la possession de troupeaux sans terres. Ils furent considérés comme illégaux, privés de leurs accès aux terres agricoles, aux forêts et aux marécages communs, et donc au bois de chauffage et de construction et aux activités de cueillette, de pêche et de chasse de petits animaux. Seuls les cours d'eau ne furent pas privatisés.

L'investissement pour réaliser les clôtures était très élevé, ce qui renforça l'inégalité sociale dans l'accès au foncier et favorisa de nouveau les grandes propriétés rurales dans la consolidation de la propriété privée. En effet, les propriétaires avaient l'obligation de participer à moitié avec leur voisin à la clôture de séparation entre deux propriétés. Ceux qui ne pouvaient réunir le capital nécessaire à la réalisation de cette clôture par manque de moyen étaient obligés de vendre. Adossé au cadastre, le processus de privatisation des ressources et de clôture des terres élimina définitivement « la possibilité de faire usage de fait des terres agricoles » (Moraes 2011, p.31).

Cette politique eu un impact considérable sur les milliers d'habitants présents en milieu rural jusqu'ici tolérés sur les terres en échange de la surveillance de leurs abords et des troupeaux ainsi que sur les *gauchos*, population mobile qui travaillait de manière saisonnière pour la chasse des bétails pour le cuir. Ces populations déplacèrent leurs lieux de vie le long des chemins et sur les terres publiques (tour des villages et quelques marais, bois et dunes) (Ramos, 1994 ; Moraes 1998). « En deux décennies ils furent séparés de leur milieu de vie, atterrissant dans de petits campements ruraux appelés 'pueblos de rata' (villages de rats) ou dans les villes, où ni l'industrie ni les services ne purent absorber tant de main

d'œuvre non qualifiée, ce qui entraîna une certaine émigration et un changement de la structure démographique. » (Taks, 2006, p.141) La population chassée des terres à cette époque représenterait finalement 10% de la population rurale (Piñeiro, et al., 2002, citant Baran et Nahum, 1967). C'est à cette époque que la population uruguayenne connut un début d'urbanisation précoce de la population nationale (Taks, 2006). Dans les villes, cette population se trouva en concurrence avec la population émigrée européenne, plus qualifiée.

Des recours furent déposés par quelques représentants de Juntas dénonçant l'extrême situation de pauvreté de la population rurale, et proposition fut faite de créer des forêts publiques gérées par l'Etat, mais dont les limites physiques étaient floues et qui furent rapidement surexploitées. Le gouvernement militaire de Lorenzo Latorre en 1878 appuya les actions en faveur du respect de la propriété privée des grands propriétaires fonciers en accentuant les mesures de répression du vagabondage et du vol de bétail, ce qui acheva de consacrer ces usages de privatisation du foncier (Gautreau, 2006). Au-delà de leur caractère productif, ces mesures mises en place pendant la dictature de Latorre entre 1876 et 1903 en faveur de la classe des grands propriétaires terriens avaient une réelle portée répressive et de sécurisation du territoire (Foulquier et al. 2015 ; Moraes 2011). Le pays sortait de 30 ans de guerres civiles qui avaient vu les *caudillos* de l'intérieur du pays affronter les commerçants avec des troupes constituées de la population rurale présente sur le territoire. « Ces gens qui allaient à cheval, avec des habitudes libertaires, les gauchos, devront se sédentariser pour survivre ; ou se transformer en une autre classe : l'ouvrier agricole »⁴⁶ (Barrios Pintos, 2011). L'élevage ovin, gourmand en travail, était vu comme une manière de « 'civiliser' et de sédentariser la main d'œuvre rurale »⁴⁷, et les politiques de structuration de la propriété, d'attribution du bétail, de répression du vol, comme une manière de stabiliser les territoires. Le développement du chemin de fer fut également une source importante d'emploi dans les campagnes jusqu'au milieu des années 1890, ce qui contribua à contenir la pauvreté rurale issue de la privatisation de l'accès aux terres et aux Communs.

L'emploi de clôtures augmenta néanmoins considérablement la productivité du travail et amena à l'abandon dans les propriétés du rapport de production précédent avec la force de travail. La clôture des terres donna une forte impulsion au développement de l'élevage ovin et dynamisa la diffusion des races bovines anglo-saxonnes grâce à de nouvelles pratiques de sélection. La conduite de l'alimentation bovine se modifia grâce à la subdivision des parcelles et facilita une augmentation de la charge animale par hectare (de 0,5 à 0,7 UGB par hectare environ) (Morales, 2007). Les tâches dont le but était d'éviter les mélanges de troupeaux, leur dispersion, le vol, de faire migrer les bêtes à la recherche d'eau et d'herbe aux moments de sécheresse, n'avaient plus lieu d'être. L'emploi de la main

⁴⁶ "la gente de a caballo, con hábitos libertarios, los gauchos, tendrán que sedentarizarse para subsistir ; o transformarse en otra clase : peon rural"

⁴⁷ « carácter sedentarizador y « civilizador » de población rural »

d'œuvre se centra sur un rapport de production de salariat permanent pour des tâches liées à l'abattage, les vaccinations et traitements, la castration et l'écornage, le marquage. Des saisonniers étaient également embauchés de manière temporaire pour la tonte des ovins, pour le dressage des chevaux. D'autres se spécialisaient dans le montage des clôtures, tâche réputée difficile, mais mieux rémunérée⁴⁸ (le salaire pouvait être de 50% plus élevé).

Les emplois d'ouvriers furent gérés par un contremaitre présent de manière permanente, lui-même sous la responsabilité du propriétaire patron ou d'un administrateur. Les propriétaires commencèrent d'investir dans des infrastructures (maisons de maîtres, maisons ouvrières) et de s'impliquer dans le suivi de leur exploitation, tout en ayant d'autres activités rémunératrices, souvent commerciales, en ville (Castellanos, 1973). La main d'œuvre employée vivait dans de petits hameaux dans les plaines. Ces hameaux regroupaient la population travaillant dans les estancias, mais aussi de petits commerçants, artisans, et des services (écoles...). Des familles vivaient plus isolées dans des « puestos » (postes), afin de surveiller les terres plus éloignées des bâtiments centraux de l'estancia (*casco*). Ces changements furent résumés dans l'expression « d'estancia nueva » (l'estancia neuve ; Morales-Grosskopf 2007), qui s'opposait au système précédent d'exploitation d'animaux de 5 ans ou plus destinés aux filières de salaisons et du cuir mis en place sans investissements dans les infrastructures.

Le développement de l'élevage ovin permit aussi l'émergence d'une classe moyenne agraire qui impulsa d'autres usages des terres que l'aristocratie terrienne préexistante (Arteaga, 2002). Ces petits propriétaires terriens (moins de 500ha) avec un système de production familial et qui ne disposaient pas forcément des capitaux pour clôturer leurs terres, s'installèrent plutôt dans les régions de *sierras* et les marais loin des foyers de population. Là, l'occupation informelle des terres était plus facile en raison de l'absence des propriétaires, et l'accès à la propriété était plus aisé car le foncier y était moins cher (Gautreau 2006). Le statut de métayage fut également inclus dans le Code Rural dès 1879, qui en précisait les conditions. Le propriétaire devait fournir au métayer quelques ares suffisants pour l'alimentation de la famille, des bœufs, un araire, les semences pour la

⁴⁸ Concernant la clôture des terres, « le Code Rural impose dès 1879 des clôtures fixes entourant les propriétés, dont les dimensions sont fixées par décret (alabrado de ley, "clôture légale"). Lors de subdivisions internes, on a peu à peu adopté le même modèle dans tout le pays : la clôture possède sept rangées de fil de fer non barbelé, en acier galvanisé, séparées entre elles d'environ 20 cm ; une série de grands pieux sont fixés au sol tous les 10 mètres ; entre deux poteaux fixes, cinq poteaux flottants fixent l'écartement entre les fils. L'ensemble des fils est enfin mis sous tension à l'aide de treuils à main. Un travail de qualité suppose que les extrémités aient été réalisées avec soin, et puissent supporter la tension de lignes de fils de parfois plusieurs milliers de mètres. Si le bois utilisé est bon, de telles clôtures peuvent durer dix ans sans réparation majeure, sauf quelques remises en tension. Ce système est complété par une vaste gamme de portières et de systèmes d'ouvertures, qui a fait du métier de constructeur de clôture un travail complexe, rude et dangereux. L'alabrador, c'est son nom, est ainsi respecté pour son savoir-faire technique et sa paie, relativement plus élevée que celle du peón commun » (Gautreau, 2006, note 628, p.381)

première année de culture. En l'échange du prêt de ce capital, les semences devaient être rétrocédées, la terre devait être travaillée, des arbres fruitiers plantés, une maison construite et une partie des récoltes redonnée au propriétaire. Cette politique fut un échec qui fut mis au crédit de « l'incapacité du *gaucho* à s'adapter à une vie d'agriculteur » quand en réalité, le capital fourni était souvent incomplet, ou les terres non adaptées (sécheresses, difficultés de transport des denrées...) (Castellanos, 1973).

Cette consécration des droits de propriété sur la base des principes promulgués par le Code Rural mit fin à une période où la propriété de la terre était confuse. Les droits octroyés par divers gouvernements entre la fin du XVIIIème et le milieu du XIXème siècle à des types de bénéficiaires variés entraient en effet en concurrence (7 gouvernements différents entre 1811 et 1828, il existait parfois 4 propriétaires différents pour une même extension de terre...). L'ARU fut une manière pour ces grands propriétaires de s'organiser, de revendiquer des droits, de structurer un certain usage de la terre et une certaine conception de sa privacité⁴⁹ tout en diffusant un certain savoir technique via la revue de l'ARU (De Torres Alvarez 2013, Moraes 2011; Ruiz 2011). Le secteur agricole connut une transformation agraire intense dans cette période de modernisation, mais une faible diversification de ses productions et dépendance de son système économique aux exportations de matières premières vers des centres transformateurs (Europe, puis USA) (Bairoch 1993). 82% des exportations de biens et services de l'Uruguay étaient à la fin du XIXème siècle constitués de produits agricoles, cuirs (27,9%), laine brute (30,7%) et viandes (19,9%). La croissance annuelle est estimée à environ 3% pendant la période 1870-1913 (Moraes 2011). Jusqu'à la décennie 1940, les rentrées douanières étaient la principale source de revenus de l'Etat, d'où l'importance de ce secteur pour l'économie.

De nouveau, une structuration de la propriété autour d'une classe sociale de possesseurs de capitaux urbains fut favorisée en relation étroite avec des industries de transformation et des consommateurs extra-territoriaux. Il s'y ajouta l'adoption d'un capital

⁴⁹ Les modes de mesure, les reports et la cartographie ne sont pas neutres, ils sont porteurs d'un type de représentation symbolique de la réalité, d'un type de pouvoir et d'intérêts, d'organisation de la société. A travers la construction des modes de mesure et de cartographie, c'est la construction des Etats latino-américains au XIXème que l'on observe. Les mesures de terres, leur dénomination, étaient porteuses de plusieurs dimensions symboliques : « dimension symbolique du pouvoir de l'Etat », et notamment celui de pouvoir « créer le territoire » à travers ces opérations, « en lui donnant nom, forme, contenu et valeur » ; « la dimension politique du pouvoir de l'Etat », et sa capacité à « organiser le monde rural » et à prendre le dessus sur les logiques préexistantes en s'y opposant comme à un désordre ; une dimension de pouvoir juridique, qui « à cartographier les propriétés, les attribue de manière univoque à un propriétaire donné qu'il dote de titres sur des espaces bien définis » et reliant cette notion de propriété à celui de Code Civil ; et la « dimension économique qu'acquièrent ces propriétés qui, à être exprimées comme des quantités (de taille, de valeur), entrent comme marchandises négociables dans le circuit de la nouvelle économie capitaliste » (Ruiz 2011, p.24). Le contrôle sur la terre est donc une étape cruciale de la construction d'un Etat, qu'elle ait ou non des visées fiscales, et au-delà de la définition des frontières, elle passe par l'organisation et le contrôle de ceux qui mesurent, le choix des moyens et méthodes, leur articulation et homogénéisation (Ruiz 2011).

technique modelé par la demande des pays importateurs dans un contexte de transport facilité des marchandises et de circulation accrue de capitaux. Dans cette démarche, la population rurale ne fut pas considérée comme pouvant être porteuse de systèmes productifs mais comme une force de travail mobilisable dans le cadre de relations salariées. Elle fut placée au service de ces systèmes agroexportateurs s'appuyant sur une structure foncière concentrée. Alors qu'auparavant l'octroi de terres s'accompagnait de celui de bétail et de l'acceptation d'un contingent de main d'œuvre présent de fait, cela impulsa la création de marchés distincts pour la terre, le bétail et la force de travail (Moraes 2011 ; Fernandez 2008). L'accès de cette population à des ressources foncières et productives dans un but vivrier fut officiellement supprimé, la propriété privée pleine et entière du foncier consacrée. Le développement du métayage pour les grandes cultures, bien qu'inscrit dans le Code rural, ne fit pas l'objet de soutien à cette période, tout comme ne furent pas soutenus les petits et moyens propriétaires qui pour beaucoup durent se déplacer ou renoncer à leurs droits devant l'impossibilité de répondre aux obligations que leur imposait le Code Rural.

4.3.4 Une différenciation des régions d'études et des systèmes de production au regard de la diffusion de ces nouvelles techniques

En 1870, 27% du total des propriétaires étaient brésiliens, installés pour la plupart dans la moitié nord du pays dans les départements frontaliers, mais ils ne représentaient que 1% des membres de l'ARU (De Torres Alvarez 2013). L'ARU n'était en réalité représentative que d'une partie des propriétaires existants et pas de l'ensemble de leurs intérêts. Les éleveurs de l'ARU s'opposaient aux « latifundistes » créoles qui pratiquaient un élevage qu'ils considéraient comme routinier (*ganaderia rutinaria*), à base de pâturage de prairies permanentes et à faible chargement, sans améliorations techniques apparentes. Ces propriétaires étaient considérés comme ne faisant que recevoir le « salaire de l'héritage » (De Torres Alvarez, 2013). Cette classe de propriétaires se trouvait en réalité souvent en difficulté économique après les conflits des années 1830-1860.

Les caractéristiques du milieu dans lequel se trouvait leur propriété, potentiel agro-climatique, type d'accès aux marchés, densité démographique, furent en réalité ce qui conditionna la diffusion de ces techniques auprès des propriétaires terriens. En fonction du risque que leurs conditions de production réunissaient, ils investissaient ou non dans ces innovations. Elles s'avérèrent peu adaptées et trop risquées pour des sols basaltiques peu profonds et sensibles aux sécheresses (De Torres Alvarez, 2013, citant Moraes, 2008), dans les territoires isolés par les eaux, ou dans les territoires frontaliers structurés par l'économie de contrebande qui rendaient la valorisation du bétail plus aléatoire.

Les descriptions données par Barrios Pintos (2011) et Castellanos (1973) pour le XIX^{ème} siècle montrent que les départements du nord du pays limitrophes à la frontière brésilienne étaient économiquement intégrés et sous influence des bassins économiques et outils de transformation du Rio Grande do Sul. De nombreux propriétaires brésiliens possédaient des propriétés d'un côté et de l'autre de la frontière afin de pouvoir intervenir stratégiquement selon l'évolution des conditions politico-économiques de chaque pays et de pouvoir tour à tour élever ou abattre le bétail dans l'un ou l'autre pays, opérant des transferts de bétail parfois illégaux. Les propriétaires de *saladeros* brésiliens envoyaient également des troupiers acheter du bétail dans les régions frontalières de l'Uruguay. Ils avaient comme avantage de pouvoir proposer une avance sur paiement que les propriétaires de cette partie du pays n'avaient pas au marché aux bestiaux de Montevideo (la Tablada) (Barrios Pintos, 2011, citant Oddone, 1967). La ville de Pelotas (RGDS – Brésil) représentait ainsi un centre d'abattage proposant de meilleurs prix et de meilleures conditions de transport que Montevideo pour tous les départements situés dans la partie nord-est de l'Uruguay. On trouvait 25 *saladeros* dans le RGDS et 5 seulement à la frontière nord uruguayenne. La contrebande y battait également son plein concernant les vivres et les intrants (Barrios Pintos, 2011). L'ensemble de ce contexte freina la diffusion des races nouvelles et la subdivision des parcelles de cette partie du pays⁵⁰.

La diffusion du modèle de « l'estancia moderne » eut plutôt lieu dans la partie sud et au nord-ouest de l'Uruguay, correspondant aux plaines fertiles de sols profonds les plus accessibles pour le transport des animaux vers les ports ou la capitale nationale. La région d'étude de Young, à proximité d'un port et d'une des plus grosses infrastructures de transformation de viande du pays (usine Liebig), fut une zone d'importante diffusion des races bovines nouvelles. Accessible mais séparée du bassin de consommation de Montevideo par le Rio Negro, elle fut au cœur de l'implantation des élevages de reproducteurs ovins et bovins. Elle s'est accompagnée de la mise en place d'un parcellaire

⁵⁰ Pour caractériser ce capitalisme agraire et expliquer les singularités internes de ce fonctionnement du secteur, Moraes (2010) s'appuie sur Goodman, Sabato et Paolino. Au cœur du fonctionnement de la production agricole est la gestion d'une incertitude forte, et un cycle de production rigide. Les caractères des actifs sont variables selon le contexte institutionnel et la conjoncture macro-économique : « la terre par exemple, acquière un grand degré de liquidité déterminé par la taille et le degré d'organisation du marché foncier ; ainsi, dans un contexte d'instabilité macro-économique sévère, elle acquière des caractéristiques similaires à l'argent, car auquel cas elle est considérée par les agents plus comme une réserve de valeur que comme une ressource productive. (...) Le bétail est un cas particulier par sa condition simultanée de 'capital' et 'produit final', ce qui lui confère un haut degré de liquidité s'il existe des marchés organisés pour ses états intermédiaires de développement. (...) La spéculation avec des catégories intermédiaires de bétail constitue une option qui entre fortement en compétition avec des alternatives d'investissement productif » (Moraes 2011, citant Scarlatto et Rubio, 1994, p.34). Ces considérations soulignent l'idée d'une rationalité adaptée aux milieux et aux marchés des éleveurs de l'époque pratiquant un élevage extensif et n'adoptant pas les innovations diffusées. C'est aussi cette rationalité de gestion de l'instabilité et des risques économiques qui amena à une stagnation technologique en favorisant la spéculation plutôt que l'investissement dans les premières années de la première guerre mondiale et ensuite dans l'enchaînement de « cycles d'euphorie et de déroute » (Moraes 2011) qui caractérisa la première moitié du XX^{ème} siècle.

plus découpé par des clôtures facilitant la gestion de lots de troupeaux plus petits et l'introduction des ovins. Ce découpage parcellaire permit aussi la mise en place de cultures fourragères et l'installation de quelques métayers producteurs de grandes-cultures, même si ceux-ci étaient surtout présents au sud du pays. L'usage privatif du foncier fut appliqué de manière drastique, amenant à limiter réellement l'accès au foncier des populations rurales en dehors des avantages en nature liés à un poste de travail.

Au nord-est du pays dont fait partie la région d'étude d'Ansina, zone plus enclavée et soumise aux jeux frontaliers, les propriétaires n'avaient pas forcément intérêt à investir dans ces améliorations génétiques et les cultivateurs s'installèrent dans une région où les cultures ne pouvaient atteindre que difficilement le marché intérieur. La gestion des troupeaux resta donc pendant longtemps plus extensive en capital, marquant une importante différence jusqu'à l'époque contemporaine dans les évolutions des systèmes agraires de ces deux régions. Au nord-est, les propriétaires étaient aussi plus souvent absentéistes. Les pratiques d'occupation des terres et d'utilisation des bois et marécages comme des Communs par la population rurale y perdurèrent jusqu'à la fin du XX^{ème} siècle dans les zones les plus reculées. La population y était moins nombreuse, ce qui amenait les propriétaires à tolérer ces pratiques.

Cette différenciation dans l'opportunité d'adoption du capital technique diffusé à la fin du XIX^{ème} siècle amena à une différenciation inter-régionale marquée entre est et ouest du pays au nord du Rio Negro, et à une différenciation des systèmes de production au sein de ces systèmes agraires, résumée dans le Tableau 6 ci-dessous. La différenciation inter-régionale entre nord-est et nord-ouest du pays perdura jusqu'à l'époque contemporaine. La partie sud du Rio Negro, par une histoire de structuration foncière liée à la création de la ville de Montevideo (octroi d'estancia) et à la présence du bassin de consommation qu'elle représentait, eut une trajectoire agraire distincte avec une présence plus importante de métayers et de polyculteurs-éleveurs familiaux de taille moyenne au sein du système agraire, et finalement d'une structure foncière moins concentrée dès la fin du XVIII^{ème} siècle.

Tableau 6 : principaux systèmes-types présents dans les systèmes agraires des deux régions d'étude à la fin du XIXème siècle

Région d'étude	Dénomination du système-type	Taille	Mode de tenure	Type de production	Place dans l'écosystème cultivé
Ansina	Grand propriétaire bovin extensif en capital	10000-50000ha – 5000 – 25000 bovins	Propriété	Bovins pour le cuir et la viande – petit troupeau ovins	Tous étages écologiques
	Contremaître	100 VA	Droits à pâturage 100 VA - Salaire – avantages en nature	Agriculture vivrière et petit élevage sur l'estancia – broutards et vaches de réforme	Tous étages écologiques
	Salarié permanent		Salaire - logement et nourriture fournis par l'estancia selon cas	Famille : agriculture vivrière et petit élevage	Bords de routes, interfluves (noyaux d'habitations)
	Salarié temporaire	?	Occupation plus ou moins tolérée	Agriculture vivrière et petit élevage – pluriactivité saisonnière (abattage – coupe de bois) – surveillance des abords de la propriété	Habitat dispersé - Forêts et marécages, bords de cours d'eau
Young	Propriétaire élevage de reproducteur	6000 – 20000 ha	Propriété	Animaux reproducteurs - Bovins pour le cuir et la viande – ovins pour la laine	Etage écologique interfluves larges proche d'axes de circulation
	Propriétaire élevage bovin et ovin	10000-30000ha – 7000 – 20000 bovins	Propriété	Bovins pour le cuir et la viande – ovins pour la laine	Tous étages écologiques
	(Métayer)	40 ha - 3 actifs – traction animale	Métayage	Cultures de vente (blé) – agriculture vivrière et petit	Interfluves proches axes de circulation

		élevage		
Contremaître	100 VA	Droits à pâturage 100 VA - Salaire – avantages en nature	Agriculture vivrière et petit élevage sur l'estancia – broutards et vaches de réforme	Tous étages écologiques
Salarié permanent		Salaire - logement et nourriture fournis par l'estancia selon cas	Famille : agriculture vivrière et petit élevage	Bords de routes, interfluves (noyaux d'habitations)
Salarié saisonnier		Salaire – pluriactivité saisonnière (charbonnage – bucheronnage – récoltes)	Famille : agriculture vivrière et petit élevage	Bords de routes, interfluves (noyaux d'habitations)

La différenciation des systèmes de production agricole au sein de ces systèmes agraires fut donc fonction de la diffusion de ces nouvelles techniques en fonction de leur rentabilité possible, dépendant notamment de l'accès au marché de chacune des régions.

Dans la région d'Ansina, les grands propriétaires fonciers conservèrent un élevage bovin pour la viande sans introduire de techniques nouvelles. Les parcelles y furent peu subdivisées, donc la charges animale peu augmentée par rapport au système antérieur, et la pénétration des races bovines européennes fut lente. Ils introduisirent un petit élevage ovin en complément afin de profiter des avantages d'un pâturage mixte. Ils minimisèrent les coûts afin de profiter plutôt de la perméabilité de la zone frontalière proche. La population rurale étant peu nombreuse dans cette région, ces propriétaires continuèrent à tolérer l'utilisation des communs de manière officieuse par une partie de la population. Ce fut le cas des ouvriers spécialisés employés à la journée pour des tâches spécifiques (pose de clôture, accompagnement de troupeaux vers les stations de train lors des ventes, dressage de chevaux), dont les salaires à la journée étaient plus élevés. Ceux-ci mettaient ainsi en culture avec leur famille quelques ares de terres en bordure des propriétés, souvent à proximité des forêts-galeries et cours d'eau, et possédaient de petits élevages. Les contremaitres disposaient de droits à pâturage et de droit à cultiver sur l'estancia pour leur propre alimentation. Le caractère d'isolement de la région d'étude ne permit pas l'implantation de propriétaires de taille moyenne. Les plus pauvres étaient les ouvriers permanents qui ne disposaient pas d'accès à la terre et disposaient des salaires les plus

faibles. Leurs enfants ou eux-mêmes dans le cas de changements de patron, occupaient des postes de journaliers non-spécialisés, peu payés et précaires. Cette population fut la principale à alimenter l'exode rurale.

A Young, une différenciation se fit entre les propriétaires de terres mettant en place des élevages de reproducteurs ou utilisant cette génétique dans le cadre d'un élevage pour la viande et la laine, et les éleveurs qui ne disposaient pas des capitaux pour ces investissements. Les premiers, d'origine européenne, investirent dans du foncier et dans des troupeaux de reproducteurs. Ils accompagnèrent l'acquisition de ces troupeaux de la subdivision des parcelles afin de pouvoir améliorer la gestion du pâturage et ainsi le chargement, l'amenant à 0,7 UGB/ha contre 0,4 à 0,5 dans le système précédent. Les plus proches des axes de transport louèrent quelques terres d'interfluves à des métayers, et profitèrent ainsi de la mise en place de cultures fourragères (prairies avec mélange de légumineuses fourragères dont le trèfle) dans les rotations. Les surfaces étant travaillées sur la base de traction animale, elles restèrent néanmoins limitées à quelques dizaines d'hectares. Mais l'ensemble leur permit de capitaliser dans du foncier et d'agrandir leur élevage. Les autres propriétaires-éleveurs, souvent absentéistes, introduisirent l'élevage d'ovins et le pâturage mixte au sein de leurs propriétés, et divisèrent leurs parcelles, amenant à une légère augmentation du chargement animal par hectare et de la productivité du travail. Dans cette région, le respect de la propriété privée fut drastiquement appliqué et la population rurale ne conserva d'activité productive que dans le cadre de leurs postes dans l'estancia. Les contremaîtres disposaient de droits à pâturage pour la possession d'un petit troupeau de vaches allaitantes. Les journaliers s'appuyaient sur des activités complémentaires liées aux récoltes, à un peu de bucheronnage et à des tâches saisonnières de l'élevage, ce qui leur permettait de limiter les périodes de soudure.

4.4 Conclusion du chapitre 4

De l'époque de la propriété collective des terres par les Missions Jésuites à l'avènement de la propriété privée à la fin du XIX^{ème} siècle, les transformations des systèmes agraires exposées sont sous-tendues par une transformation de la régulation des accès au foncier et aux ressources pour les différents groupes sociaux présents. Ces transformations ont été fonction de l'intérêt commercial que représentait la principale production effectuée sur ces terres, l'élevage bovin pour le cuir et la viande. Les différentes transformations impulsées par les groupes sociaux dominants au fur et à mesure du temps

ont visé à la maîtrise de cette production. Une première privatisation de la propriété des terres et du bétail fut poussée par les commerçants du bassin de la Plata au XVIIIème siècle. Elle fut à l'origine de l'expulsion des Jésuites et de la récupération des terres et du bétail dépendants des Missions. Cette privatisation fut accompagnée, pour disposer de force de travail, de la tolérance de l'occupation des terres par une population rurale libre en échange de la surveillance et de l'abattage saisonnier des animaux et d'un accès aux ressources considérées comme des Communs (prairies, marécages et bois). Les propriétaires absentéistes n'effectuaient pas d'investissements dans des infrastructures ou des améliorations productives, du fait d'une faible rentabilité économique due à l'insécurité politique, la taxation des exportations, la limitation du commerce par la Couronne d'Espagne, le coût élevé du transport maritime... La population vivant sur les terres, qui mettait en culture les terres au sein d'unités de production familiales, ne produisaient pas pour l'exportation et ne disposaient pas de soutiens. Ils furent peu évoqués dans l'historiographie sur le système agraire de l'époque.

L'indépendance du pays au début du XIXème fut stimulée par une volonté de réforme des échanges commerciaux dans le cadre de la révolution industrielle anglaise, qui amena à des luttes pour l'organisation économique du pays. L'obtention de la stabilité politique et le développement des transports maritimes et terrestres à la fin du XIXème (train et marine à vapeur) impulsèrent la structuration d'un nouveau système agraire. Son émergence fut facilitée par un Code Rural qui visait à sécuriser les investissements productifs nécessaires pour améliorer les rendements en production de viande bovine et introduire une nouvelle production, les ovins pour la laine, afin de répondre aux demandes de l'industrie drapière anglaise. Les investisseurs dans ces systèmes de production, souvent européens, soutinrent la réforme de la propriété foncière vers une privatisation totale et complète des terres, des ressources et du bétail, et l'instauration d'un rapport de production salarié. Le rapport avec la force de travail n'était plus basé sur l'acceptation de l'utilisation de fait d'une fraction des terres pour s'assurer de la présence de main d'œuvre sur les terres (rapport de type servage), mais sur un collectif de travail salarié structuré par une hiérarchie forte. Ce fut le déclencheur d'une première vague d'exode rural majeur et la source d'un appauvrissement de la population rurale. Une différenciation se mit en place entre les propriétaires-éleveurs sur la base des capitaux dont ils disposaient pour impulser une modification de leur système de production et de leur facilité d'accès à des infrastructures d'abattage. Des éleveurs de reproducteurs s'installèrent dans la région de Young, dont le but premier était la diffusion d'un capital génétique bovin et ovin nouveau et de techniques nouvelles de conduite des troupeaux. La diffusion de cette modernisation et de ce capital technique ne se fit néanmoins pas de manière homogène dans tout le pays. Pour les propriétaires-éleveurs du nord du pays, les infrastructures d'abattage les plus proches se situaient dans le RGDS où la viande était transformée en *tasajo*. La différence de conformation du bétail n'était donc pas

prise en compte dans le prix payé au producteur, et ils n'eurent pas d'intérêt à adopter ce matériel génétique nouveau en élevage bovin. Ils continuaient à avoir intérêt à la production d'animaux au plus bas coût. Cette diversité de conditions fut à la base d'une différenciation inter-régionale des systèmes agraires ayant des implications à l'époque contemporaine.

Les piliers structurants de ces systèmes agraires après la chasse des Jésuites, dès la fin du XVIIIème siècle, furent la production pour l'exportation. Il n'y eut pas de volonté politique de soutien de l'implantation d'une population rurale développant des systèmes de production familiaux pour un marché intérieur ni par la Couronne Espagnole aux XVIIème et XVIIIème siècles, ni par le gouvernement du jeune Etat autonome au XIXème siècle. Ce manque de soutien politique fut à la base de l'échec de la tentative de redistribution foncière proposée par Artigas. La domination politique était le fruit d'une alliance entre bourgeoisie commerçante et Nations étrangères en demande de matières premières agricoles et pourvoyeuse de capitaux, en première place desquelles le Royaume Uni. Ce dernier influença en accord avec ses besoins industriels et les préférences de sa population les choix du capital technique importé pour développer le système agricole de la période de modernisation de la fin du XIXème siècle.

5 XXème siècle : développement des grandes cultures et de l'industrie sur la base de plans de soutien gouvernementaux

Le XXème siècle fut une période de fermeture des marchés en Europe et en Amérique du Nord à cause à la fois de crises de surproduction liées à la mécanisation de l'agriculture, puis à la fermeture du marché commun européen dans la deuxième moitié du XXème siècle. L'Uruguay, dont l'équilibre économique dépendait des exportations, octroya des soutiens à la production de grandes cultures et au développement d'une industrie de transformation autre que carnée pour le marché intérieur qui amenèrent à de nouvelles modifications des systèmes agraires. L'Etat uruguayen mit également en place plusieurs politiques interventionnistes et de redistribution auprès des classes sociales les plus pauvres. Ces actions menées dans la première moitié du XXème siècle visaient à une meilleure répartition des revenus sur le territoire national comme impulsion à la croissance et comme élément de maîtrise de la balance commerciale. Nous allons détailler les conditions et formes de l'émergence de systèmes-types de producteurs familiaux qui amenèrent à un maximum de population en milieu rural et à une répartition inédite du foncier auprès de structures de taille moyenne. Nous montrerons aussi en quoi les modes d'accès au foncier et au capital permirent leur émergence mais ne permirent ni un important développement de leur nombre ni leur maintien, et comment ils accentuèrent la différenciation interrégionale entre le littoral du Rio Uruguay (ouest du pays) et le bassin sédimentaire de l'est du pays. Enfin, nous exposerons les mécanismes de crise qui amenèrent à la fin de cette époque et marquèrent le début d'une période de libéralisation et de soutien à la production pour l'exportation.

5.1 Du début au milieu du XXème siècle : stimulation du développement des grandes cultures et plan de substitution aux importations

Depuis le milieu du XIXème siècle, une nouvelle révolution agricole se mettait en place en Europe sur la base de la mécanisation de la culture à traction animale (Mazoyer et Roudart 2002). Dans le même temps, la révolution des transports terrestres et maritimes avait mis en connexion les surplus de l'ensemble des régions d'Europe et des territoires des anciennes colonies tels que l'Uruguay, qui inondèrent le « seul marché solvable de l'époque, le marché européen » (Mazoyer et Roudart 2002, p. 490). L'Uruguay fut mis en concurrence sur ces marchés avec d'autres pays producteurs, notamment l'Australie pour la laine, alors que l'Europe triplait ses importations de laine (Mazoyer et Roudart 2002). La mise en concurrence nouvelle de ces excédents amena à un effondrement des prix, phénomène qui eut aussi lieu pour les céréales. Cette crise de surproduction eut lieu dans la dernière décennie du XIXème siècle et au début du XXème siècle. Elle se traduisit par une baisse conséquente des revenus agricoles et rentes foncières et à la ruine des exploitations des régions les moins compétitives. L'augmentation de la productivité du travail portée par cette révolution agricole priva de ressources de nombreux journaliers qui nourrirent un flux d'exode rural vers les villes mais aussi vers le « nouveau continent ».

La plupart des pays européens avaient mis en place des mesures libérales de circulation des marchandises et des matières premières agricoles entre 1860 et 1880. Un certain nombre d'entre eux, dont la France et l'Allemagne, possédaient une population agricole qui représentait encore 50% de la population totale. Ils décidèrent de mettre en place des mesures protectionnistes à la fin de la durée de validité de leurs traités de libre-échange, avec en chef de file l'Allemagne dès 1879 et la France en 1882. Ils n'autorisèrent que l'importation de produits qui n'exerçaient pas de concurrence directe avec leurs propres produits intérieurs, à l'exception de quelques matières premières destinées à l'industrie, dont la laine. Seul le Royaume Uni fit exception en faisant le choix de privilégier l'approvisionnement du pays en matières premières les moins chères possibles, ce qui lui permit de maintenir la compétitivité des produits manufacturés et de n'augmenter que peu les niveaux de salaires⁵¹. L'Angleterre importait en 1900 la moitié de sa consommation de viande. Ce pays resta donc un partenaire commercial prépondérant pour les exportations uruguayennes. L'importation de bétail vivant avait néanmoins été interdit à cause de la

⁵¹ Cela eu pour conséquence une diminution drastique de sa population agricole (moins 30%), et ne se traduisit pour autant pas par une baisse des prix des produits à la consommation. La dépendance alimentaire que cela engendra pour le Royaume Uni fut particulièrement dure pour sa population au cours des deux guerres mondiales, ce qui amena à un changement de politique à la suite de celle-ci (Mazoyer et Roudart 2002).

fièvre aphteuse et des conditions de transport des animaux, et l'Uruguay devait faire face à la concurrence de l'exportation vers l'Angleterre de viandes d'Océanie (Australie, Nouvelle-Zélande) (Boutonnet et Simier 1995). Par contre, le marché intérieur des USA était en pleine croissance et la production ne parvenait pas à satisfaire la demande. Les USA commencèrent donc à importer des viandes en 1907. Les principaux flux des marchés mondiaux de viande bovine à cette époque et jusqu'à la première guerre mondiale étaient des flux de viandes du Rio de la Plata vers l'Angleterre et les USA, et d'Océanie vers l'Angleterre, sous le contrôle d'entreprises américaines et britanniques. Malgré les demandes de ces pays, les mesures protectionnistes et l'augmentation de la productivité du travail de l'agriculture européenne amenèrent un ralentissement des exportations uruguayennes, se traduisant par des difficultés économiques pour l'Uruguay.

En Uruguay, suite à la privatisation du foncier et des Communs, le chômage était au plus fort et la population sujette à de graves problèmes de santé publique (scorbut, etc.). Cette misère alimenta en 1904 un soulèvement armé, « en mettant à disposition des caudillos ruraux d'amples contingents de population pauvre qui aura été la 'chair à canon' du conflit » (Moraes 2011, p.31). Ce soulèvement se solda par l'échec du coup d'Etat du *caudillo blanco* Aparicio Saravia, soutenu par une partie des grands propriétaires fonciers du nord du pays. Les *colorados* conservèrent le pouvoir et marquèrent le début de l'ère du « Battlismo » (Moraes 2011), politique initiée par la présidence de José Batlle y Ordoñez (1903-1915, parti *colorado*). L'Etat endossa un rôle interventionniste et redistributeur pour faire face à cette situation d'extrême pauvreté d'une partie de la population et aux difficultés économiques qu'affrontait le pays. Les relations des grands propriétaires avec l'Etat sortirent affaiblies de cet événement, mais leur ascendant sur la main d'œuvre salariée ne fut pas modifié.

5.1.1 Ere du « battlismo » (1903-1930) : Programme de développement visant l'augmentation de la production agricole par la mise en culture des terres et développement des abattoirs frigorifiques

Le pouvoir politique était, au début du XXème siècle, plutôt détenu par une population urbaine commerçante, mais le « leadership » économique venait bien de la production de viande bovine et de laine (Finch 1992; Foulquier, Fournial, et Reali 2015).

En 1905, les exportations liées à l'élevage représentaient toujours 82% des exportations nationales dont le cuir et la laine restaient les piliers principaux. En 1908, le pays comptait 8 millions de bovins et 25 millions d'ovins. La charge animale supportée par

les prairies permanentes dans le système agraire développé durant la modernisation était arrivée à son maximum et se traduisait par une forme de stagnation productive. Le pays comptait 44 000 exploitations agricoles dont la moitié étaient de très petites exploitations de production vivrière de moins de 20ha appartenant à des familles de salariés ruraux, l'autre moitié concentrant le foncier au sein de très grandes exploitations de plusieurs milliers d'hectares pour l'élevage à base de prairies permanentes (Barran et Nahum 1974 ; Piñeiro et al. 2002). Seuls 800 000 ha étaient travaillés avec la traction animale (chevaux ou bœufs) pour la production de cultures fourragères et de cultures de vente (blé, avoine, maïs, lin) pour l'alimentation de la population et l'alimentation animale.

A son accession au pouvoir, Batlle mit en place une politique technologique et de développement orientée vers le secteur agricole dans le but de diversifier la production de matières premières. Cela devait servir à stimuler le développement d'une industrie de transformation et modifier la structure des exportations dans le cadre d'un protectionnisme modéré. L'industrie faisait aussi l'objet de mesures de soutien (crédits, aides au développement d'infrastructures). Batlle ne disposait pas des appuis politiques lui permettant de proposer une réforme agraire d'ampleur (Peirano et Ruiz 2000). La promotion de la production de grandes cultures se fit donc *via* l'organisation de la recherche agronomique et la promotion du métayage. L'Etat encouragea également l'usage de cultures fourragères pour l'alimentation animale, visant ainsi l'amélioration de la production de l'élevage national par unité de surface et par vache. Cette politique productive fut conjuguée à une politique d'immigration régulée favorisant la venue depuis l'Europe de travailleurs et producteurs possédant les compétences nécessaires. L'Etat s'engageait à une aide modérée à l'acquisition de terres pour la mise en place de colonies formées de ces migrants.

La production de grandes cultures était associée à l'image de la modernisation (Finch 2005; De Torres Alvarez 2013) et considérée comme devant être stimulée par une politique protectionniste, sur l'exemple des pratiques d'un certain nombre de pays européens au cours des décennies précédentes. L'objectif de cette production de grandes cultures était d'approvisionner le marché intérieur pour le développement d'une industrie de transformation, et d'être utilisée dans l'alimentation animale. Un réseau de recherche et de diffusion d'innovations fut développé sous le contrôle de l'Etat, et employa des experts étrangers venant de France, d'Allemagne, de Belgique et des USA. L'Etat créa la faculté d'agronomie et la faculté vétérinaire (1907) qui travaillèrent sur un modèle de polyculture-élevage. Celui-ci était basé sur la production de blé et la mise en place de prairies artificielles aux côtés de l'élevage bovin viande et ovin pour la laine. L'Etat mit ensuite en place des stations d'expérimentation agronomique et l'Institut Phytotechnique National (1911) pour assurer la diffusion de ces technologies dans tout le pays (Moraes 2011 ; Finch 1992 ; Rossi 2010b).

5.1.1.1 Développement des abattoirs frigorifiques sur la base de capitaux européens pour l'exportation vers l'Europe et les Etats-Unis

Le programme de développement agricole de Batlle, axé sur les grandes cultures, visait aussi l'industrie de la viande. Au tout début du XX^{ème} siècle, malgré l'importance de l'exportation de viande pour le pays, l'Uruguay ne possédait pas encore sur son sol d'abattoir frigorifique d'exportation. En Argentine, le premier frigorifique avait été créé en 1882, et quatre autres suivirent avant 1886, de capitaux argentins ou anglais (Monbeig 1938). En Uruguay, il faut attendre les décennies 1900 et 1910 pour que deux abattoirs frigorifiques⁵² soient fondés près de Montevideo. Leur création fut stimulée entre autres par la demande nord-américaine de viande congelée à partir de 1907. Ces frigorifiques étaient tous deux de capitaux étrangers : la Uruguaya (capitaux argentins, créé en 1904) et le Frigorifico Montevideo (ouverture en 1912 de capitaux nationaux, racheté en 1916 par Swift, groupe nord-américain). 1913 fut la première année où l'exportation de viande congelée dépassa l'exportation de *tasajo*. Ces entreprises effectuaient de l'abattage à la commercialisation, consacrant plus tard le terme « frigorifique » pour désigner tout l'aval de la filière viande. Par leur situation monopsonique, ils concentraient une grande partie de la valeur ajoutée du produit (Moraes 2011).

Dès 1885 et 1902 des lois avaient pourtant été votées pour stimuler le développement de frigorifiques. Leur effet tarda à se faire sentir à cause de l'exportation sur pied de 5 à 10% des bovins vers l'Argentine, et du type de conformation des bovins du troupeau national (Morales 2007, citant Vigorito 1971 ; Barrios Pintos 2011). Dans les années 1880, les caractéristiques du bétail créole disponible ne permettaient pas la congélation, qui nécessitait une couche grasseuse pour ne pas abimer les quartiers de viande. Une modification morphologique et physiologique du troupeau national était donc nécessaire, ce qui fut fait par croisements grâce à la diffusion de races à viande européennes comme la Hereford ou l'Aberdeen Angus, qui convenaient par ailleurs aux goûts des consommateurs européens. La région de Young (Rio Negro) joua le rôle de berceau pour la diffusion de ces races grâce aux nombreux élevages de reproducteurs installés dès les années 1870⁵³.

⁵² Une distinction est faite en espagnol entre les abattoirs locaux (mataderos – lieux d'abattage), qui n'utilisent pas la congélation, et ces abattoirs frigorifiques (frigorificos), qui sont les abattoirs qui exportent. Par praticité de lecture, dans la suite de ce document nous désignerons sous le terme succinct de « frigorifique » ces entreprises frigorifiques d'abattage et d'exportation de viande.

⁵³ Le cheptel de cette région possédait de ce fait une conformation distincte du reste du pays (Herrera y Obes 1885, in Barrios Pintos 2011). Leur viande était jusqu'ici utilisée pour le corned beef par l'industrie Liebig située sur les rives du fleuve Uruguay, envoyée vers Montevideo ou exportée sur pied vers l'Argentine où se trouvaient déjà quelques frigorifiques.

Avec la première guerre mondiale, la demande européenne en viande bovine congelée s'accrût considérablement, visant la constitution de stocks (Monbeig 1938). Beaucoup d'éleveurs de bovins connurent alors un enrichissement considérable. Les terres furent orientées uniquement vers la production de viande bovine. Les quelques métayers qui étaient parvenus à s'installer et à qui l'on avançait les semences, la viande, les galettes sèches et le sel connurent de grandes difficultés d'accès au foncier pendant cette période (Barrios Pintos, 2011).

Il convient tout de même de souligner le pouvoir de ces abattoirs frigorifiques dans le rapport de force amenant à la fixation des prix. L'exportation de viande congelée était réalisée principalement depuis Montevideo, où se situaient la plus grande partie des abattoirs frigorifiques. Le principal marché de bétail gras pour les approvisionner était le marché de la Tablada, aux portes de la ville. Les propriétaires-éleveurs étaient tenus d'y mener leur bétail, et étaient donc en position de faiblesse pour négocier les prix : en l'absence d'accord, ils devaient ramener à l'estancia le bétail fatigué. En leur défaveur, il n'existait pas ou peu de ventes réalisées directement dans les *estancias*, au contraire de l'Argentine où ces ventes atteignaient 35% des ventes de bovins gras (Monbeig 1938).

En 1918, on comptait dans le pays 4 grands abattoirs frigorifiques, de capitaux étrangers, tous dotés des techniques de pointe de l'époque : aux deux entreprises présentes à Montevideo s'ajoutaient le frigorifique Anglo, anciennement usine Liebig, de capitaux anglais, et le frigorifique Artigas, créé en 1917 et racheté ensuite par des nord-américains. Une grande partie du transport du bétail à abattre transitait par le chemin de fer dont la gestion était centralisée dans les mains d'une unique entreprise de capitaux anglais. Une véritable lutte existait en réalité à cette époque entre capitaux anglais et nord-américains pour la domination du territoire du Rio de la Plata (Argentine, Uruguay, Sud du Brésil) (cf. Tableau 7) (Barrios Pintos, 2011). En 1911, 1915 et 1927 eurent lieu des rencontres entre les grandes entreprises qui géraient la logistique d'exportation (*conferencias de fletes*) pour organiser la répartition du transport auprès des infrastructures industrielles de ce large territoire. Ces rencontres étaient en réalité, selon Guillermo Bernhard (1961), « la distribution entre ces entreprises des lieux de production, autrement dit, des capacités d'exportation »⁵⁴. Par leur place dans le fonctionnement du principal secteur d'exportation uruguayen, ces deux pays jouaient un rôle considérable dans la stabilité économique et politique du pays.

⁵⁴ 'la distribución entre dichos capitales de las bodegas, o sea los cupos de exportación' (Uruguay en el mundo de la carne, 1961)

Tableau 7 : répartition des exportations de viande bovine congelée en Uruguay en 1911 et 1927 (créé sur la base de Barrios Pintos, 2011)

% des exportations par nationalité des capitaux des entreprises frigorifiques	1911	1927
USA	41,35%	60,90%
Angleterre	40,15%	22,1%
Argentine	18,5%	3%
Total	100%	86%

Grâce au caractère dynamique du marché de la viande à cette période, le pays atteignit un haut niveau de revenu par habitant. Batlle mit alors en place une politique sociale et du travail très progressiste, source de fierté nationale : journées de 8h (1915) et repos dominical (1920) pour les travailleurs urbains, salaire minimum pour les travailleurs ruraux⁵⁵ (1923) (Foulquier, Fournial, et Reali 2015). Cette législation fut votée à la fois sous la pression de la classe ouvrière, mais aussi pour contenter les électeurs de ce gouvernement, membres d'une bourgeoisie industrielle en expansion. Elle put être appliquée grâce à un transfert d'une partie de la valeur ajoutée produite par l'élevage vers les secteurs industriels et urbains *via* une réforme fiscale (Finch, 1992). En l'absence de contrôles adéquats, l'application du salaire minimum pour les travailleurs ruraux ne fut néanmoins pas effective. Le reste des dispositions concernèrent essentiellement les travailleurs urbains.

Cet essor des frigorifiques avait ainsi eut lieu sur la base de capitaux extérieurs et d'un niveau de demande conjoncturel. La santé économique florissante du pays commença à être mise à mal par une crise des exportations de la viande à la fin de la première guerre mondiale. La fin des contrats de guerre en 1921 entraîna une chute brutale des prix sur les marchés. Elle marqua également l'explosion du système d'étalon-or, et une distorsion des flux commerciaux et de l'équilibre politique et marqua finalement la fin de la période « modernisation » rurale (Moraes 2011). Ce fut le début d'une politique de soutien des prix et d'une centralisation de la gestion des marchés de la viande par le Ministère de l'Agriculture uruguayen. Il créa pour cela un organe de régulation du marché de la viande, le « frigorifique national », en 1928 (Barrios Pintos 2011). Son objectif était de payer les produits au meilleur prix en tenant compte des possibilités d'exportation, et de fournir le marché intérieur avec des produits à bas prix.

⁵⁵ Mais aussi droit au divorce pour les femmes, statut pour les enfants nés hors-mariage, abolition de la peine de mort... (Foulquier, Fournial, et Reali 2015)

5.1.1.2 Développement des grandes cultures sur la base de l'immigration européenne

Avec le ralentissement des exportations de viande bovine, la mise en place de grandes cultures put prendre un peu d'ampleur dans l'usage des terres dans les années 1920. Grâce au programme de promotion conçu par Batlle et poursuivi par ses successeurs, la production de blé, de lin et de maïs crût de nouveau, principalement à destination du marché intérieur. Cet essor de la production de grandes cultures fut principalement le fait des immigrants provenant de l'Europe du sud (Espagnols, Italiens, Basques français, mais aussi Allemands et Suisses) et de l'est (Ukrainiens, Russes). Ces migrants contribuèrent à une forte augmentation de la population uruguayenne et formèrent une des bases principales de la population actuelle (cf. Figure 16). Ils étaient originaires de régions avec une importante pauvreté rurale liée à la baisse des besoins en main d'œuvre journalière avec la mécanisation de la culture attelée, accentuée dans les zones de métayage avec de grandes inégalités foncières. Certains fuyaient aussi les réformes agraires des révolutions de l'Europe de l'Est.

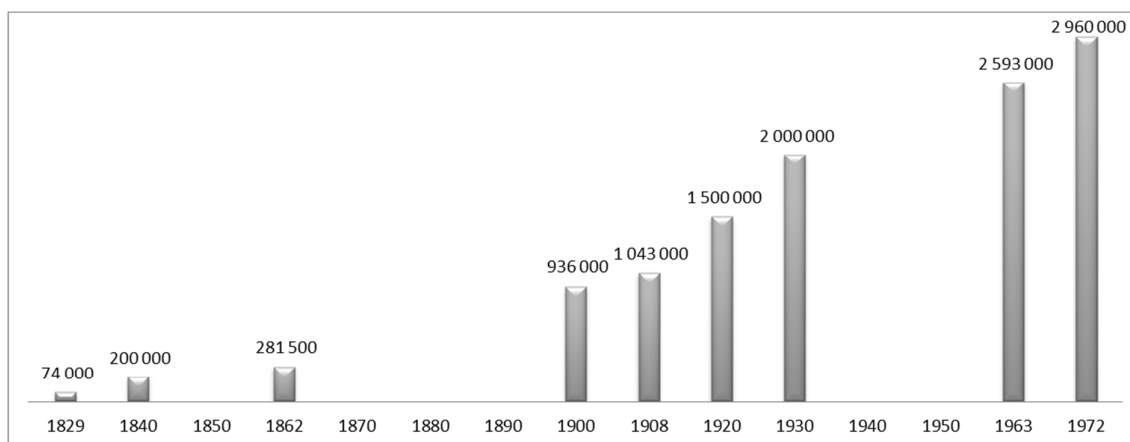


Figure 16 : évolution de la population uruguayenne - 1829-1972 (source des données : Legrain 1974)

Pour favoriser la venue de ces migrants, la création de « colonies » de peuplement et de production agricole fut soutenue par l'Etat dès 1905, via la création d'une « Commission Honoraire de Colonisation » et la création en 1915 de la Banque Hypothécaire de l'Uruguay. Celle-ci visait à ce que le pouvoir exécutif dispose de fonds pour financer l'achat de propriété et leur revente aux migrants (Instituto Nacional de Colonización 2011b). Ces achats de terres étaient effectués préférentiellement à proximité des stations de train⁵⁶, pour faciliter le

⁵⁶ C'est le moment où a été fondée la ville de Young (vers 1915), nommée selon le patronyme d'un ingénieur écossais des chemins de fer et formée par des écossais, allemands, italiens, bulgares. Des colonies allemandes et russes se formèrent également qui connurent une deuxième vague d'immigration plus mineure après la deuxième guerre mondiale. Le train ne passait pas au sein de la région d'Ansina et elle ne connut pas ce

transport des denrées produites et l'apport des intrants (Taks 2006 ; Rossi 2010b). L'Etat fractionnait les terres achetées et les cédaient contre un paiement comptant ou une hypothèque de 30 ans à des migrants individuels ou en groupes. Chaque colon ne pouvait acheter qu'une seule de ces fractions (30 à 50 ha), et devait la travailler essentiellement sur la base de sa main d'œuvre familiale. Le développement de ces colonies était encouragé par le parti *colorado* qui voyait dans l'installation de ces producteurs de taille moyenne la possibilité de disposer d'un contre-pouvoir face aux grands propriétaires-éleveurs.

Ces colonies furent créées principalement dans le sud et sur la côte ouest du pays, sur les bords du Rio de la Plata, grâce à la proximité du bassin de consommation de Montevideo. Les bords du Rio Uruguay, dont la région d'étude de Young, firent également l'objet d'implantation de quelques colonies orientées vers les grandes cultures, mais de manière plus marginale à cause de la distance aux bassins de consommation. Les groupes étaient souvent formés de migrants de même origine. La plupart de ces migrants étaient eux-mêmes producteurs ou journaliers dans leur pays d'origine et ils arrivaient avec un savoir-faire. Une colonie allemande se mit ainsi en place aux abords de la région de Young, et s'organisa autour de la production de grandes cultures et de lait.

Tous les migrants ne purent pas accéder à des terres de colonies. Parmi-eux, ceux qui étaient arrivés avec un capital de départ (le plus souvent, des producteurs provenant de l'Europe de l'Est qui fuyaient la réforme agraire) achetèrent moissonneuses, outils de travail du sol (brabants) et petits tracteurs de 10-30 CV d'occasion provenant d'Argentine ou des USA. Ils contractaient pour cela des prêts auprès de la banque nationale (BROU) en hypothéquant des biens de valeur ramenés de leur pays d'origine. Ils accédaient au foncier par un système à part-de-fruit, c'est-à-dire que la terre leur était concédée en échange d'un pourcentage de la récolte. Ceux qui ne disposaient pas de capitaux contractaient des prêts auprès des propriétaires fonciers auxquels ils louaient les terres, qu'ils remboursaient par un travail non rémunéré d'une partie des terres ou une part plus importante de la récolte, ce qui impliquait parfois une exclusivité de travail des terres et limitait fortement leurs possibilités de développement.

En 1915 fut créée la Comisión Nacional de Fomento Rural (fédération nationale des commissions de développement) pour coordonner l'installation des colons et cultivateurs à part-de-fruit et le développement de leur production. La base du fonctionnement de ces commissions locales de développement était économique et visait à permettre l'accès à de meilleures conditions d'achat des intrants et de vente des produits (fonctionnement de type coopératif). En 1921, la Banque Hypothécaire d'Uruguay fut autorisée à concéder des crédits aux colons pour l'investissement sur les terres destinées aux grandes cultures. Des

coopératives se créèrent dans tous les territoires où les grandes cultures émergèrent afin de faciliter la commercialisation des récoltes et l'acheminement des intrants. Les grandes-cultures atteignent ainsi un million d'hectares en 1930, situés essentiellement dans les départements limitrophes à Montevideo et au sud du pays (Scarlatto, 1986, in Garcia Prechac et al. 2010). La Comisión Nacional de Fomento Rural joua par la suite un rôle important de représentation des polyculteurs-éleveurs et cultivateurs de taille moyenne, souvent familiaux.

5.1.2 1930-1955 première crise sévère des exportations amenant à la dictature de Terra

Dans les années 1930, la politique de marché britannique se modifia en lien avec un ralentissement de sa croissance économique. Le but était de lutter contre les effets de la crise de 1929, les restes des impacts de la première guerre mondiale, ainsi que le protectionnisme développé par la plupart de ses partenaires commerciaux. En outre, les industries des autres pays de l'Europe et des Etats-Unis s'étaient développées et leurs produits étaient entrés en concurrence avec les produits anglais sur les marchés d'exportation (Bairoch 1993; Harvey 2004). En 1932, le PIB de l'industrie des USA⁵⁷ était ainsi de 50% plus important qu'en Angleterre, et la part des produits anglais sur les marchés extérieurs s'était progressivement effondrée. C'est ainsi que l'Angleterre revint à une forme de protectionnisme en signant avec les pays du Commonwealth la Convention d'Ottawa, qui donnait la préférence à la production nationale et à celle des pays membres⁵⁸.

L'Angleterre jouait au début du siècle un rôle de partenaire commercial central pour l'Uruguay. Tout le marché d'exportation, mais aussi la production, s'étaient structurés selon ses besoins. Ce fut donc une décision extrêmement déstabilisatrice pour l'Uruguay. L'Angleterre proposa toutefois des quotas d'importation de viande que l'Uruguay chercha à remplir via la loi n°8858 (fomento ganadero - développement de l'élevage) qui visait à adapter la production en termes de qualité. Mais les achats de produits uruguayens par l'Angleterre baissèrent tout de même de 40%, alors que les achats par l'Uruguay de produits anglais ne baissèrent que de 15% (Barrios Pintos 2011). La balance commerciale en fut fortement déséquilibrée (Faroppa-Ferrero 1964). En 1926, les USA avaient interdit les

⁵⁷ Dès 1913, les USA étaient devenu le pays le plus industrialisé en termes de PIB industriel / habitant, tout en menant une politique très protectionniste, particulièrement en ce qui concernait son agriculture. (Bairoch, 1993)

⁵⁸ Malgré le relatif déclin de l'économie britannique dès le début du XXème siècle, le parlement avait rejeté le « fair-trade policy » de Chamberlain en 1903 (proposition de réciprocité des taxes mises en place par les pays exportateurs, sinon, taxation supplémentaire pour les importations de produits manufacturés ; préférence pour le Commonwealth) et maintenu leur politique de libre-échange

importations de viande de l'Amérique du Sud autrement qu'en conserve, arguant de problèmes sanitaires liés à la fièvre aphteuse (Bouttonnet et Simier 1995). Ils ne jouèrent pas en tant que partenaire commercial le rôle de stabilisateur qu'avait joué l'Angleterre

Avec la perte des débouchés anglais et nord-américains, la filière viande bovine uruguayenne connut une grave crise. Beaucoup d'éleveurs bovins durent vendre leurs propriétés, d'autres s'endettèrent pour le reste de leur vie. La situation était d'autant plus problématique que les marchés de bestiaux de l'intérieur du pays furent fermés par manque de liquidités et que l'octroi de crédits fut suspendu. Des années de travail d'amélioration génétique furent réduites à néant par l'abattage de troupeaux pour paiement de dettes (Barrios Pintos 2011). Or en 1930, 85% des exportations de biens et services étaient toujours représentées par la laine, les cuirs et les viandes. La valeur du cheptel dépassait celle des capitaux industriels au niveau national, et l'activité industrielle avait pour objectif de répondre basiquement aux besoins du marché intérieur (Faroppa-Ferrero 1964). Ces difficultés économiques aboutirent en 1933 à la dictature de Terra qui était soutenu par les grands propriétaires éleveurs, et à la mise en place d'un plan de substitution aux importations (Finch 1992).

5.1.3 Plan de substitution aux importations sur la base de l'agriculture à part-de-fruit et tentative de redistribution foncière ciblée avec la création de l'INC

Face à ce contexte de crise, Terra (1933-1938) mit en place une politique de substitution aux importations. Elle visait le développement de l'industrie nationale en premier lieu pour le marché intérieur et dans un deuxième temps pour l'exportation de biens transformés. Le gouvernement déploya une politique douanière taxant fortement les biens importés productibles sur le territoire, y compris les productions végétales et les produits de luxe, mais détaxant les biens nécessaires au développement de l'industrie et des grandes cultures. Il proposa des conditions de crédit avantageuses pour les cultivateurs et les éleveurs. Il fixa un prix minimum du blé et un prix à la production pour le tournesol, le lin, les arachides et le coton. Il mit en place une restriction forte des migrations venant d'Europe, qui avaient été le socle du développement des grandes cultures dans la période précédente, s'appuyant alors sur la population rurale déjà présente. Il mit en place un monopole d'Etat sur l'alcool, le ciment et l'énergie (création d'ANCAP). Au niveau monétaire, il créa un centre de contrôle des changes avec des taux de changes multiples selon les produits. Il déprécia le peso, stimulant ainsi les exportations tout en protégeant l'industrie nationale par des importations rendues onéreuses par les taxes.

Le blocage des importations et la non-réponse immédiate de l'industrie nationale à la demande entraînent une hausse des prix intérieurs favorable au développement de l'industrie nationale. Elle stimula l'investissement de capitaux privés et amena à une augmentation des salaires (Faroppa-Ferrero, 1964). Cette « mobilisation industrielle », qui eut lieu de 1935 à 1945, fut à la fois financée par le secteur agricole, mais aussi par les subventions et crédits de l'Etat.

Tableau 8 : évolution de la composition du PIB uruguayen entre 1935 et 1961 (en million de peso constant de 1961)
(source : Faroppa-Ferrero, 1964)

<i>Années</i>	<i>Agriculture- élevage</i>	<i>Industrie de transformation</i>	<i>Construction</i>	<i>Services</i>
1935	1,610	1,446	173	4,411
1961	2,558	3,271	749	8,173

Puis de 1945 à 1955, ce plan fut alimenté par la bonne santé économique issue des échanges commerciaux stimulés par la Seconde Guerre Mondiale et par la guerre de Corée jusqu'en 1952. Cette politique fut maintenue après la fin du gouvernement de Terra et jusqu'au début des années 1950. Entre 1935 et 1961, le PIB industriel fut multiplié par plus de deux et devint supérieur à celui du secteur agricole qui, dynamisé par l'essor des grandes cultures, fut multiplié par 1,6. Celui des services fut multiplié par un peu moins de deux et devint la première source de PIB du pays, alors que le PIB de la construction était multiplié par quatre (cf. Tableau 8) (Faroppa-Ferrero 1964).

Ces 20 ans de politique interventionniste réussirent à créer une intégration auparavant inexistante entre secteur de production agricole (grandes-cultures et élevage) et le maillon de la transformation. Les grandes cultures se développèrent en relation directe avec leur débouché industriel, prenant la place de surfaces auparavant dédiées à l'élevage. Le soutien des prix du blé créèrent une telle attraction que l'on défricha les rives du fleuve Uruguay pour y créer des terres labourables (Faroppa-Ferrero 1964 ; Morales 2007). Une certaine dégradation du cheptel bovin eut lieu parallèlement à cause de crises de brucellose, tuberculose et fièvre aphteuse, amenant à l'abattage de 300 000 bovins par an. Cette diminution du cheptel connut un point culminant avec la sécheresse de 1942-43 pendant laquelle furent perdus deux millions de bovins et une nouvelle part du potentiel génétique du troupeau uruguayen (Helguera, 1954, cité par Barrios Pintos 2011). Vers 1939, l'Uruguay assurait encore 1/10ème des exportations de viande de l'Amérique du Sud. A partir de 1944, le secteur de la viande bovine cessa d'être la première rubrique d'exportation au profit de la

laine. Les ovins augmentèrent de 20% et se substituèrent aux bovins dont le nombre diminua de 8% (Pintos, 2011).

Un processus de moto-mécanisation fut inclut dans le plan de modernisation de l'agriculture. Il fut couronné de succès et vit la multiplication par 7 en 10 ans du nombre de tracteurs (1946-1956), importés depuis les pays voisins et les USA. Le nombre de chevaux diminua de 20%. L'expansion des surfaces de cultures atteint son apogée en 1957 avec 1 814 000 hectares cultivés. Cette période correspondit à l'atteinte du maximum historique de population dans le milieu rural en 1951 (450 000 personnes), et du maximum d'exploitations, avec 66 000 exploitations agricoles en 1966⁵⁹ (Morales, 2007). Cette époque marqua un pic dans la dynamique de subdivision des propriétés (Gautreau, 2006), plus visible dans les zones de population plus dense. Le développement des cultures pour l'industrie induisit un besoin important de main d'œuvre saisonnière, ce qui contribua à l'augmentation de la population en milieu rural. Le nombre de producteurs familiaux et de producteurs patronaux de taille moyenne (3 à 4 actifs maximum incluant les actifs familiaux) était là aussi sans comparaisons dans l'histoire du pays. L'accès au foncier des cultivateurs restait par contre principalement dépendant des propriétaires-éleveurs par la location via un système à part-de-fruit. Cette forme de tenure restait précaire, avec une contractualisation orale sans engagement de durée et un renouvellement tacite annuel, et onéreuse, puisqu'elle se composait de la livraison de 20 à 25% du produit brut.

Dans les années 1940, la question de la pauvreté de la population des salariés ruraux se fit plus aiguë. Cette population aux conditions de travail et de vie précaires souffrait des effets de la Grande Dépression des années 1930. La mise en place tardive dans les années 1940 d'une législation du travail agricole avait de nouveau été suivie d'une non-application, amenant les employeurs à ne pas respecter les minima salariaux et conférant au secteur les salaires les plus bas du pays. Les contrats précaires prédominaient et les rapports de production étaient très déséquilibrés en faveur des employeurs. L'excès de main d'œuvre disponible et la faible densité de population ajoutés à sa dispersion ne permettaient toutefois pas l'émergence de mouvements de revendication de la part de la part des salariés ruraux (Piñeiro, 2002).

⁵⁹ On trouve ainsi de nombreuses traces d'une population plus importante dans le milieu rural, avec comme le relève Gautreau (2006), le tracé de petites parcelles qui étaient consacrées à l'agriculture vivrière : « Les traces de labours constituent des signes omniprésents, qui frappent moins par leur ampleur que par la petitesse des parcelles et leur répartition dans les parcs : les zones légèrement déprimées des plans sommitaux, les croupes de bas de versant, qui offraient localement des sols plus profonds, ont été largement exploitées pour une agriculture vraisemblablement familiale, de subsistance. Ce type d'activité, résiduel aujourd'hui (...) prouve l'existence d'habitants plus nombreux avant les années 1960 » (Gautreau, 2006, p.375) et s'ajoute aux restes de murets parfois visibles au sein de formations arborées (observations réalisées en zones de Sierras). La surface moyenne des parcelles agricoles relevée est de 1,43ha à Minas, 1,28ha à Quebrada, 9ha à Isla Cristalina.

La classe moyenne agraire composée en partie des cultivateurs et de producteurs d'ovins prit par contre du pouvoir (Barrios Pintos, 2011). Ils redynamisèrent le rôle de la Sociedad Nacional de Fomento Rural (Société nationale de développement rural) (Rossi 2010a). ils cherchèrent à faciliter l'accès aux terres pour les producteurs familiaux. Un projet de réforme agraire fut présenté par le Parti Socialiste au parlement et à l'Université. Si la proposition fut rejetée, le débat s'orienta tant politiquement qu'au niveau universitaire vers les questions de dépeuplement des territoires ruraux et les alternatives possibles d'aménagement du territoire. Les débats parlementaires se pacifièrent après la création de l'Instituto Nacional de Colonización en 1946 (création réelle le 12 janvier 1948, loi de colonisation n°11.029) (Moraes 1998). Cette institution prévoyait la création de nouvelles « colonies », toujours via l'achat de grandes propriétés qui étaient subdivisées en fractions d'une taille permettant de subvenir aux besoins d'une famille. Autonome, elle ne dépendait d'aucun ministère et basait ses objectifs sur cette loi de 1948 qui en institua les règles de fonctionnement. Elle prit la suite des prérogatives de la Commission Honoraire de Colonisation créée en 1905 et en intégra la gestion des terres.

Par contre, contrairement à la politique de colonisation de Batlle, à chaque fraction et chaque colonie était assigné un projet productif. Ces projets productifs étaient harmonisés à la politique de substitution des importations et visaient à la production de grandes cultures et de lait pour l'industrie. Les producteurs bénéficiaires devaient accepter les projets assignés aux terres par l'INC, et toute modification dans les activités pratiquées devait être signalée et approuvée par l'Institution (Vassallo et Chaves 2014). L'INC avait aussi une mission d'aménagement sur les terres qu'elle gérait : voirie, électricité, eau et accès aux services de l'Etat devaient être garantis. Une autre modification majeure apportée par cette loi par rapport à la précédente était la possibilité pour le colon d'accéder aux terres par la seule location auprès de l'INC, avec ou sans option d'achat. L'INC conservait un droit de regard sur l'usage des terres vendues, qui devait continuer à être conforme aux projets productifs prévus. Les parcelles ne pouvaient être reconcentrées en une seule propriété, sauf à sortir totalement de la sphère de gestion de l'INC par décision explicite.

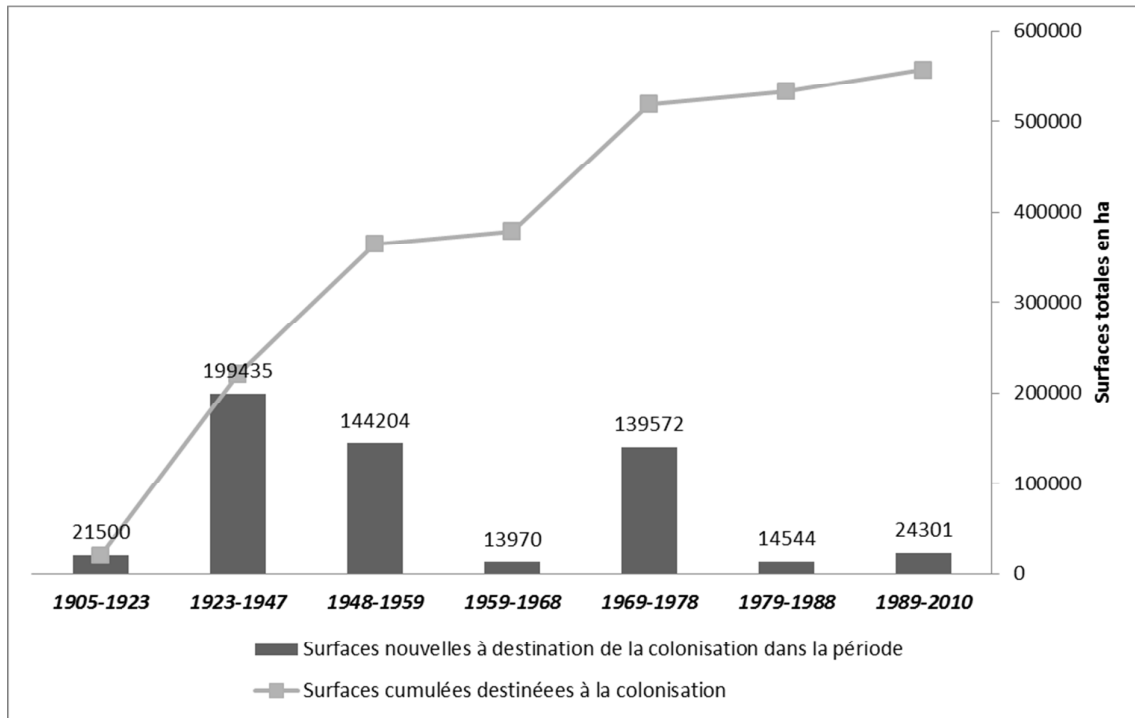


Figure 17: surfaces cumulées destinées à la colonisation (source des données : INC)

Sur la période 1948-1959, 145 000 ha furent achetées par l'Etat pour contribuer à la colonisation, s'ajoutant aux 200 000ha déjà gérés dans le cadre de la loi précédente (cf. Figure 17). Environ la moitié des terres de l'INC étaient mises à disposition par location, et l'autre moitié propriété des colons (Instituto Nacional de Colonización 2011a). Une colonie de l'INC fut créée à la sortie de la ville de Young. Les surfaces destinées à la colonisation restèrent donc très modestes. Si le programme fut ambitieux, son ampleur le distingua d'un programme de réforme agraire qui aurait été mené par l'Etat.

Les grands propriétaires terriens gardaient un rôle prédominant. Cette période 1940-1952 fut une période d'investissement dans les structures de production sur les propriétés : construction de bâtiments *d'estancia* et de maisons de maîtres, de retenues d'eau pour l'abreuvement du bétail, plantation de bosquets pour l'ombre des animaux, mise en place de jardins potagers et de prairies artificielles (Barrios Pintos, 2011). La survalorisation des prix amena néanmoins aussi à des dépenses et à des investissements qui ne participèrent pas à l'intensification de la production sur le territoire national : investissements en Europe, achats de terres pour l'agrandissement, résidences secondaires et placements à l'étranger plutôt qu'intensification en capital de production. L'expansion des grandes cultures resta basée sur l'accès aux terres des cultivateurs par un système à part-de-fruit ou par la propriété de fractions de quelques centaines d'hectares issues de divisions successorales, hors INC.

Parfois, une exceptionnelle division de grande propriété sur la base d'une initiative privée permettait également la revente de fraction, mais ce processus restait peu fréquent.

5.2 Différenciation des systèmes de production des régions d'étude dans les années 1950 : l'apparition fragile de systèmes de production familiaux aux côtés des grandes propriétés

Le développement de grandes cultures et d'industries de transformation a été dans les deux régions d'étude fonction des facilités de transport des productions agricoles et des produits transformés. Elle amena aux systèmes de production types présentés dans le Tableau 9 ci-dessous et dont nous allons décrire le fonctionnement pour chaque région d'étude.

Tableau 9 : systèmes-types présents dans les systèmes agraires de chacune des régions d'étude dans les années 1950

	Nom archétype	Mode d'accès au foncier – étage écologique	Capital technique utilisé	Type de production	Composition du collectif de travail
Young	Elevages de reproducteurs 5000-10000 ha	Faire-valoir direct 100% - pénéplaine proche ville de Young	Races européennes – parcelles subdivisées (200-300ha)	Animaux de sélection – laine fine – bœufs gras et vaches de réforme	Salariés - administrateur familial
	Eleveurs naisseurs-engraisseurs de bovins et ovins 5000-10000 ha	Faire-valoir direct 100% - tous étages écologiques	Races européennes	Laine – bœufs gras de 4 ans et vaches de réforme	Salariés – administrateur familial
	Cultivateurs à part-de-fruit 200-300 ha	Location à part-de-fruit – baux informels et précaires - interfluves	Matériel de culture d'occasion importé d'Argentine et des USA – tracteur 50 CV, charrue, herse, moissonneuse (dont prestation de services)	Variétés de blé française, lin, tournesol	Main d'œuvre familiale 30 - 50% - 4 à 6 actifs dont 2 familiaux
	Cultivateurs à part-de-fruit colons INC 100 ha	100ha INC + locations à part-de-fruit 30-50 ha - interfluves	Matériel d'occasion local 30 CV	Blé, lin, tournesol	Main d'œuvre familiale 100% - 4 actifs

	Contremaîtres - gardiens	Droits à pâturage estancia pour 50 VA	Mené avec troupeau estancia	20 Broutards- quelques génisses	Main d'œuvre familiale
	Ouvriers spécialisés travaux de récolte et activités compl. (charbonnage- bucheronnage)			Petite agriculture vivrière	Main d'œuvre familiale
	Ouvriers permanents non spécialisés	Quelques m ² au bord de la maison –bois, rivières, bords de villages pour la basse-cour		Production vivrière uniquement : légumes, basse-cour	Main d'œuvre familiale
Ansina	Eleveurs naisseurs-engraisseurs ouvert 3000-8000 ha	Faire-valoir direct ou location au sein de la même famille – tous étages écologiques	Chargement <0,7UG/ha - parcelles de 500 ha à 800 ha	Bovins gras : vaches de réformes 2/3 ; bœufs 1/3 500kg 4-5 ans – pension de bovins	10 actifs Salariés permanents - un administrateur familial
	Riziculteurs brésiliens –100 - 300 ha	Faire-valoir direct + location rente fixe – lits majeurs	Pompes à gazoil / retenues collinaires et irrigation par gravité / motomecanisation (tracteur 50 CV)	Riz paddy	Main d'œuvre familiale 2 actifs, salariés 4 actifs permanents
	Cultivateur 120-160 ha	Culture à part-de-fruit (métayage) – interfluves	Matériel de matériel de grandes cultures d'occasion fourni par le propriétaire (Tracteur 30 CV, herse, charrue)	Blé, tournesol, soja, arachide, lin	Main d'œuvre familiale 3 actifs, 2 salariés permanents
	Producteurs familiaux polyculture-élevage 30 ha – 50 ha et agriculture vivrière	Faire-valoir direct – interfluves	Culture mécanisée à traction animale – semences et produits phyto fournis par la filière (coton) ; agriculture vivrière et de vente de surplus (jardin, basse-cour avec volailles de ponte, de chair et engraissement de cochon)	Tournesol, blé, pommes de terre, arachides, coton – pêches, agrumes, maïs - broutards à engraisser, laine	Main d'œuvre familiale 4 actifs + saisonnière non spécialisée
	Capataz ou puestero – 100 vaches allaitantes	Droits à pâturage estancia	Mené avec troupeau estancia	Broutards- quelques génisses	Main d'œuvre familiale

Ouvrier spécialisé tonte ou clôture – production de surplus	Occupation – Faire-valoir direct – anciennes plaines alluviales et interfluves	Traction animale	Lait, œufs, fromage, légumes (courges, patates douces, pommes de terre, maïs, pois), viande (porc, agneau)	Main d'œuvre familiale
'Péons' (ouvrier permanent non spécialisé)	Quelques m ² au bord de la maison – communs (bois, rivières, bords de villages pour la basse-cour)		Production vivrière uniquement : légumes, basse-cour	Main d'œuvre familiale

5.2.1 Fonctionnement de la gestion et de la transmission des propriétés foncières au sein des familles

En Uruguay, la transmission des terres suit le Code Civil qui dicte une répartition équitable entre frères et sœurs au moment du décès du parent propriétaire, sans discrimination de genre (Perrachon Ariztía 2011). La notion d'héritage peut être différenciée de celle de succession effective, la première désignant les conditions légales de transmission des actifs, la seconde la transmission du contrôle sur l'unité productive familiale d'une génération à la suivante (Dirven 2002; Gallo et Peluso 2013). Ces deux étapes peuvent ne pas avoir lieu en même temps ni se coordonner avec fluidité, la deuxième représentant plus un processus qu'un moment précis dans le temps.

L'habitude tout au long du XX^{ème} siècle était si possible de faire croître la propriété de manière suffisante pour permettre à chacun des enfants d'hériter d'une portion de terres formant une unité productive viable économiquement sans perte de statut social, soit plusieurs milliers d'hectares par héritier. Les chefs d'exploitation de la génération parentale faisaient en sorte de disposer de biens immobiliers (pour les filles en particulier) ou d'abonder dans un projet économique professionnel permettant de faire plusieurs parts pour éviter la division de l'exploitation lors de l'héritage. Le but d'une succession en ayant un unique successeur généralement masculin était alors de préserver au mieux l'unité du patrimoine productif d'une manière socialement légitimée, tout en préservant l'égalité des droits entre les enfants (Gallo et Peluso, 2013 ; Dirven, 2002). Les taxes sur la transmission des biens foncières sont très peu élevées (environ 3% de la valeur du bien) et ne représentaient généralement pas un frein à leur transmission. L'investissement d'un enfant dans la gestion de ce patrimoine productif agricole et son intégration plus ou moins poussée dans la prise de décisions était géré de manière variable. Les relations et le rôle attribués à

chaque genre (division sexuelle du travail et socialisation différenciées), influent dans la préparation de la succession⁶⁰ (Gallo et Peluso, 2013). La forme classique visible dans les exploitations où des membres de la famille étaient impliqués dans le suivi de la production, était que l'un des fils restait travailler avec le père et devenait plus tard le chef d'exploitation, le « quand » et le « comment » de la succession étant articulés par le père (Gallo et Peluso, 2013 ; Dirven, 2002). Lors de la mort des parents, le problème de la division des actifs (la terre essentiellement) se réglait soit par l'achat ou la location des parts des frères et sœurs par le « titulaire », par l'autonomisation du fonctionnement de chaque fraction, ou par sa vente (Gallo et Peluso, 2013). La veuve jouait aussi souvent le rôle de pont entre les générations en permettant une succession progressive (Dirven 2002).

Les enfants impliqués ne le furent néanmoins pas toujours de manière à savoir gérer un capital familial, ce qui pût entraîner des frictions et une division de la propriété par la fratrie, voire la vente de la totalité de la propriété. Par ailleurs, la rétribution du travail de l'enfant impliqué dans le suivi n'était pas souvent formalisée. Elle passait parfois par un salaire ou par l'accès privilégié à des terres pour la capitalisation dans des animaux, mais elle était la plupart du temps peu ou mal définie, ce qui était source de tensions familiales au moment des divisions successorales. Bien que les volontés de transmettre et de poursuivre l'activité pussent être réelles de part et d'autre, le degré de préparation, de formation, ou le besoin matériel des enfants n'étaient pas toujours pris en compte pour réguler le moment de la succession (Dirven 2002). La transmission se faisait ainsi souvent entre personnes d'âge moyen et personnes du troisième âge, devenant un moment sans cesse retardé et une vraie épreuve de résilience.

⁶⁰ Les femmes dans les exploitations familiales sont peut associées et impliquées dans les tâches productives, mais limitées aux tâches reproductives, liées à la maison, et éventuellement à la transformation quand il y en a, ainsi que les tâches liées à l'autoconsommation. Le travail féminin est désigné comme une « aide » au travail masculin et rendu invisible, parce que seul est considéré comme travail celui qui a une valeur économique de marché, généralement assigné aux hommes, alors que le travail reproductif n'est alors pas considéré comme travail (Gallo et Peluso, 2013). De cette manière le statut de chef d'exploitation tourne essentiellement autour de l'homme, tout comme la succession à la tête de l'exploitation et la transmission des terres, ce qui laisse entendre des pratiques différentes aux droits (Dirven, 2002). Selon Gallo et Peluso (2013), s'il y a plusieurs fils, c'est plutôt le plus jeune qui est associé, en lien direct avec la transmission tardive de l'exploitation. L'affinité entre le père et un des enfants joue également dans le choix d'un successeur, la transmission est alors implicite et passe à travers des habitudes quotidiennes qui amènent le choix à paraître « naturel » et déjà scellé au moment où les enfants deviennent adultes. Le caractère patrilinéaire de la transmission se retrouve également dans le fait que les femmes héritant de terres soit les mettent en location auprès de leurs frères, soit les intégraient à l'exploitation de leur époux.

Les absences de succession dans les exploitations familiales peuvent venir d'une forme d'éloignement des enfants de l'activité productive. Ils ont construit une autre vie professionnelle qui fait qu'ils ne souhaitent plus reprendre l'exploitation au moment où l'opportunité se présente, ou encore les parents considèrent que l'exploitation ne saurait être une activité viable pour un de leurs enfants. Les femmes sont souvent poussées à faire des études afin de poursuivre une autre carrière professionnelle, et émigrent du milieu rural, accentuant sa masculinisation et la rupture avec le modèle parental de lien à l'unité productive. Cela cristallise l'idée que les tâches agricoles ne sont pas faites pour les femmes, tout en rendant plus difficile la continuité de l'usage du patrimoine familial en créant une rupture dans le modèle professionnel transmis (Gallo et Peluso, 2013).

Dans les familles de propriétaires-éleveurs patronaux ou absentéistes de nos régions d'étude, le revenu agricole issu de l'exploitation représentait soit la source principale de revenu des membres de la famille, soit un complément minoritaire. Au moment de l'héritage, s'il n'existait pas d'autre patrimoine ou une propriété pour chacun, chaque membre de la fratrie recevait une fraction de la propriété. Le maintien du niveau de revenu agricole pour chaque propriétaire obligeait alors à l'intensification en capital de la production pour accroître le niveau de valeur ajoutée créé par unité de surface. Parfois, les copropriétaires ne souhaitaient pas réaliser ces investissements car ils avaient la possibilité d'investir ces capitaux dans d'autres activités plus rémunératrices ou ne possédaient pas les capitaux suffisants. Cela amenait soit à la vente, soit à une baisse de la part du revenu agricole dans le revenu global de chaque famille par rapport à la génération précédente.

Dirven (2002) expliquait ainsi que dans le cas de petites propriétés, la succession était rendue encore plus difficile car elle ne permettait pas de subvenir simultanément aux besoins de deux générations différentes (parents et un enfant), et sa fragmentation au moment de l'héritage la rendait non viable économiquement. Les dimensions inhérentes aux unités productives de l'agriculture familiale ne permettait souvent pas l'intégration de nouveaux noyaux familiaux en son sein sans paupérisation, sauf à s'appuyer sur un capital technique nettement différent ou une activité supplémentaire (Dirven 2002). Cette difficulté de reproduction des systèmes familiaux a selon lui particulièrement concerné les cultivateurs à part-de-fruit qui furent les plus touchés par l'impossibilité de reproduction du modèle de la génération précédente (Dirven 2002).

Dans tous les cas, ce système de transmission entraînait un fractionnement des propriétés et des ventes régulières de terres au sein d'une même région, induisant une certaine fluidité du marché du foncier. Moins la famille disposait de capitaux fonciers ou dans d'autres activités et de la possibilité de léguer à chacun une propriété non divisée, plus il y avait de risques que cette propriété soit vendue lors du passage de génération. En Uruguay, rares étaient les familles qui possédaient une même propriété depuis plus de 4 générations. La taille des fractions revendues dépendaient par contre du type de système de production qui pouvait atteindre les seuils de reproduction dans la région concernée, ce que nous allons détailler ci-après pour les régions de Young et Ansina. L'acquisition de propriétés pouvait se faire avec ou sans bétail et matériel.

Pour les propriétaires-éleveurs, la capitalisation pour l'achat de nouvelles propriétés s'effectuait en maximisant le chargement en bétail sur leurs terres, parfois jusqu'à l'excès de chargement animal par rapport aux capacités de production fourragère, et en mettant du bétail en pension dans des propriétés de voisins ou de connaissances. Ils vendaient ensuite en une fois une grosse partie du bétail (bétail maigre, une partie des vaches-mères, bétail

gras) pour effectuer leur achat. Il existait donc en permanence des terres peu ou non-dotées où les propriétaires qui étaient en phase de capitalisation pouvaient mettre en pension du bétail. Le propriétaire des terres où s'effectuait la mise en pension pouvait ainsi petit à petit reconstituer son troupeau, tout en recevant une rente pour la présence de bétail sur ces terres, et en utilisant son collectif de travail salarié. Les contremaîtres procédaient de même, commençant à capitaliser grâce à leurs droits à pâturage puis mettant du bétail en pension pour accroître leur cheptel en propriété quand leurs revenus leur permettait de payer.

5.2.2 Grandes propriétés d'élevage bovin et développement de la riziculture et de systèmes de polyculture-élevage familiaux à Ansina

5.2.2.1 Systèmes de production types des propriétaires-éleveurs naisseurs-engraisseurs de bovins

Les grands propriétaires terriens éleveurs de bovins et ovins pratiquaient à cette période un élevage naisseur-engraisseur pour la viande et ovin pour la laine sur des propriétés allant de 3000 ha à 8000 ha, jusqu'à 30 000 ha. La commercialisation du bétail nécessitait une certaine taille d'élevage puisqu'en l'absence d'unité d'abattage dans la région, la vente de bétail gras nécessitait l'acheminement d'un train jusqu'à Montevideo. Cela avait limité jusqu'ici le développement d'unités de production de taille plus réduite, et donc le fractionnement des propriétés. Par ailleurs, ces propriétaires-éleveurs faisaient partie de familles de notables dont ce n'était pas la seule source de revenus, et qui disposaient de capitaux dans d'autres activités que les activités agricoles. Cela leur avait généralement permis de confectionner plusieurs lots (diverses propriétés foncières ou d'autres types de patrimoine) à transmettre à chaque membre de la fratrie. Dans le cas contraire, le prix du foncier peu élevé, lié à l'isolement géographique, avait pu permettre à un ou plusieurs membres de la fratrie de racheter les parts de ses frères et sœurs à chaque génération. Quand cela n'avait pu être le cas, l'ensemble de la propriété avait été vendu à d'autres propriétaires-éleveurs qui pratiquaient le même type de système. Le capital investi dans ces exploitations était essentiellement familial, et les bénéfices étaient investis dans l'agrandissement ou l'achat de propriétés dans d'autres régions, et pour d'autres activités que l'agriculture. La productivité physique du travail était très élevée, avec en moyenne 500 bovins par actif salarié (Legrain, 1974), mais la production était très extensive en capital par hectare.

Au niveau de sa production fourragère, cette région présentait un important pic de production au printemps, un second pic de production en automne, et un fourrage de bonne digestibilité, dans une pénéplaine non inondable. Les talwegs présentaient les productions

maximales de fourrage. L'étiage hivernal peu marqué permettait de conserver une importante charge animale, et la densité du réseau hydrique dans la région permettait de disposer de nombreux points d'eau de qualité dans les parcelles, même en été. Les plaines alluviales anciennes étaient utilisées l'été pour le pâturage de quelques lots d'animaux demandant moins de surveillance (ex : lots des femelles de renouvellement en croissance) (cf. Figure 6 et Tableau 10). Les producteurs avaient développé des élevages bovins naisseurs-engraisseurs « ouverts », c'est-à-dire avec achat d'animaux à mettre à la repousse ou engraisser avant l'hiver ou au début du printemps pour compléter ceux issus du troupeau naisseur de l'exploitation. Les animaux étaient vendus à 500kg à l'âge de 4 à 5 ans à Montevideo ou à un abattoir du RGDS. Les vaches de réforme à engraisser provenaient de la zone de naissance de l'autre côté du Rio Tacuarembó Chico et des petits producteurs polyculteurs-éleveurs naisseurs présents du côté de Caraguatá. Ces vaches étaient engraisées l'été sur les espaces de pâturage disponibles au sein des lits majeurs des cours d'eau. Le chargement moyen était de 0,7 bovins par ha environ. Le nombre d'animaux sur l'exploitation était quasi constant. L'étiage fourrager était géré en jouant sur la perte stratégique d'état corporel des animaux, particulièrement ceux qui n'étaient pas considérés comme étant à moment prioritaire du cycle de production (croissance des femelles de renouvellement, bœufs entre la 1^{ère} et la 3^{ème} année). L'élevage de moutons y était surtout présent pour l'autoconsommation.

La quasi absence de subdivisions parcellaires ne permettait pas une gestion des animaux par lots d'âge ou d'état physiologique (parcelles de 500 ha à 800 ha). Ils étaient conduits en fonction de leur finalité dans le troupeau (vaches allaitantes, femelles de renouvellement, broutards en croissance et bœufs à l'engraissement) (cf. Tableau 10). La gestion des couverts herbacés était menée en jouant sur les différents types d'actions mécaniques de pâturage des animaux présents et sur l'utilisation du feu. Celle-ci, bien qu'interdite dans le Code Rural pour protéger les clôtures, était encore à cette époque mobilisée dans cette région. Le feu était utilisé en hiver sur les interfluves lorsque la pâture était envahie de plantes ligneuses et épineuse (*campo sucio*) et de plantes herbacées sèches et montées en graine (*campo duro*). Ensuite, les vaches allaitantes étaient mises au pâturage sur ces parcelles de préférence aux brebis et chevaux (action mécanique du pâturage différente, puisque chevaux et brebis coupent ras, quand les vaches arrachent), et la charge diminuée par 2. Le couvert qui repoussait était fin et fragile (*campo fino*) : peu ligneux, peu résistant et peu productif en quantité de matière sèche par hectare, mais d'une bonne qualité énergétique pour les animaux. Par un nouvel équilibre de pâturage, il était possible ainsi d'améliorer la qualité nutritionnelle des prairies. Cela se faisait néanmoins au détriment de la biodiversité des espèces présentes, et particulièrement des espèces hivernales, et donc à la résistance de ces couverts à la sécheresse.

Tableau 10: calendrier fourrager de l'élevage naisseur-engraisseur de bovins - région d'Ansina - décennie 1950

Étages écologiques \ ressources fourragères disponibles	Importance de la production fourragère de chaque étage écologique				Types d'animaux préférentiellement placés
	printemps	été	automne	hiver	
Interfluves					<i>Vaches allaitantes - moutons</i>
Anciennes plaines alluviales					<i>Génisses de renouvellement - bœufs 1-3 ans</i>
Lits majeurs fleuves	(risques d'inondation)			(risques d'inondation)	<i>Bœufs 2-5 ans à l'engraissement</i>

Les systèmes de production fonctionnaient sur un mode patronal sous l'autorité d'un contremaître général, le propriétaire étant généralement absentéiste. La gestion de la propriété était réalisée par un membre de la famille qui réalisait un suivi plusieurs jours par mois. Certains propriétaires déléguaient la gestion à un administrateur et visitaient l'exploitation au plus une fois par an. Les propriétaires vivaient le plus souvent à Montevideo ou dans la capitale départementale. Seul le responsable de l'exploitation y séjournait tous les 15 jours, ou une fois par mois. Le bétail appartenait soit à la famille dans son ensemble, dans ce cas le revenu agricole de ces exploitations était réparti entre les membres de la famille et une partie investie dans l'achat de foncier supplémentaire ; soit il appartenait au gérant familial qui dans ce cas reversait une rente foncière fixe au reste de la famille. Une partie du troupeau naisseur appartenait parfois à des possesseurs de bétail sans terres ou de petits propriétaires (salariés pluriactifs, polyculteurs-éleveurs familiaux) qui reversaient alors une pension fixe par vache allaitante. Le mode de faire-valoir des terres n'était donc pas seulement direct, et la possibilité de mise en pension d'animaux amenait un accès au foncier complémentaire pour des propriétaires voisins, des producteurs familiaux ou des salariés ruraux de la région. L'insécurité des investissements liés à l'isolement de la région et le faible coût du foncier ne favorisèrent pas les investissements productifs en clôtures pour des subdivisions parcellaires ou en achat d'animaux de haut potentiel pour renouveler la génétique du troupeau. Dans cette région, l'élevage présentait donc une moindre intensification en capital/ha de la production et un moindre chargement que dans la région d'étude de Young.

5.2.2.2 Développement de systèmes de production rizicoles impulsés par le plan de substitution aux importations

Dès les années 1950, dans le cadre du plan de substitution aux importations, le prix du riz fut fixé par le gouvernement (prix au sac de 50 kg), en accord avec l'union nationale des usines de décorticage (GMA) et l'association nationale des producteurs de riz (ACA), qui prirent en main ces négociations. Ces conditions de marché avantageuses attirèrent des riziculteurs brésiliens, maîtrisant la technique et possédant le matériel nécessaire car la culture rizicole était en expansion au RGDS (Bühler 2006). Ceux-ci commencèrent les mises en cultures en achetant des propriétés de ce côté de la frontière et en louant en complément aux propriétaires-éleveurs des terres de buissonnaies situées dans les plaines alluviales, qu'ils défrichèrent. Les propriétaires terriens y voyaient l'occasion d'obtenir une rente sur des terres seulement utilisées marginalement jusqu'alors, et d'améliorer le potentiel fourrager de ces terres grâce à la défriche. La rente était fixe.

Au départ, les riziculteurs développèrent cette culture en utilisant la traction animale (bœufs, chevaux), la productivité du travail était alors de 1ha/actif agricole salarié/an. L'irrigation était effectuée en puisant l'eau directement dans le fleuve par des pompes à vapeur ou à moteur à fioul, puis répartie par gravité dans les larges casiers rizicoles (parcelles séparées par des diguettes érigées en suivant les courbes de niveau). Tous les 2 ou 3 ans, des rotations étaient effectuées pour la maîtrise des adventices et la conservation de la capacité productive des sols. Les terres étaient laissées en friche pendant au moins 4 ans, avec retour d'un couvert herbacé (cf. Tableau 11). Avec cette technique, les surfaces cultivées en riz atteignirent un maximum de 4500 ha au niveau national au cours des années 1960. Le point faible de cette production dans la région restait que les terres mises en culture présentaient des risques forts d'inondation, mais aussi que la zone était très enclavée, avec de très mauvaises conditions de transport pour l'acheminement des productions.

Tableau 11 : calendrier technique de la culture de riz en uruguay

Aout	Sept	Oct	Nov	Dec	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
Préparation du sol (labour)	Semis	Inondation parcelles (10 cm) pour 90 à 100j			Floraison	Apparition du panicule	Maturation – retrait eau 20j avant récolte	Récolte			Pâturage des repousses per les animaux – semis de la prairie temporaire (n+2)

5.2.2.3 Développement de systèmes de production de grandes cultures sur la base de métayage dans le cadre du plan de substitution aux importations

A Tacuarembó fut installée une usine de trituration du tournesol et de l'arachide qui permirent un développement relatif de ces productions dans le département, y compris dans la région d'étude d'Ansina⁶¹. La production de pommes de terre et de fruits (pêches, agrumes) fut également impulsée.

Des métayers (120-160 ha) mirent en place des productions de blé, tournesol, pommes de terre sur des terres d'interfluves mises en location par des propriétaires éleveurs. La région étant isolée, les métayers qui s'y installaient étaient ceux qui ne disposaient pas de matériel agricole et venaient chercher des opportunités dans ces régions où l'accès aux terres de culture était moins concurrencé. Le propriétaire fournissait terres, matériel de culture (tracteur 30 CV, charrue, herse) et semences ou plants pour les pommes de terre. La part rétrocédée au propriétaire dans le cadre du métayage associé au prêt de matériel (30%), additionnée à la mauvaise accessibilité de cette région (prix du transport des récoltes multiplié par deux par rapport à l'ouest du pays), ne favorisa pas le développement de ce type de système de cultures pluviales dans cette région. Ces métayers disparurent à la fin du plan de substitution aux importations. Un nombre limité d'entre eux conserva son matériel et s'installa comme prestataire de services agricoles à Ansina pour de petits travaux de semis, dans le cadre d'une pluriactivité. Au total, les surfaces mises en culture à cette époque dans la région n'excédèrent pas 3000ha.

5.2.2.4 Apparition de systèmes de polyculture-élevage familiaux sur des terres en propriété

La mise en culture de terres fut aussi réalisée par un nombre modeste d'unités de production familiales en polyculture-élevage (30 à 50ha). Celles-ci se développèrent sur des terres exploitées en faire-valoir direct près de petits noyaux d'habitation sur les interfluves, grâce au premier plan de création de colonies de l'Etat ou à des initiatives privées de fractionnement et vente de parcelles⁶². Ces exploitations fonctionnaient sur la base de l'emploi d'une main-d'œuvre principalement familiale, ce qui permettait une plus grande

⁶¹ Une usine de transformation de tabac fut également mise en place mais la culture de cette plante restait essentiellement limitée aux terres présentes autour de la ville de Tacuarembó (Dedieu 2007)

⁶² Ces producteurs n'étaient présents que dans des zones bien précises de la région d'étude, autour des villages de Pueblo del Barro (fractionnement du foncier pour revente sur la base d'une initiative individuelle), Las Rosas, Ansina, et en bordure de la région d'étude autour de Caraguata. Cela représentait finalement des surfaces de terres et un nombre de producteurs peu important (estimé à 500 à 1000ha dans la région d'étude). Le village de Pueblo del Barro avait été créé au XIX^{ème} siècle, sur la base de la vente de fractions de 10 à 15ha par l'héritière d'une estancia de 1000ha qui implanta ensuite un commerce qui est devenu le cœur du village. Ces fractions ont ensuite été revendues et se sont reconcentrées en quelques mains, avec une forte concurrence liée à la faible existence de petites propriétés dans cette région.

souplesse face aux variations des niveaux d'activité (4 à 6 actifs permanents environ). Ces producteurs étaient des enfants de producteurs familiaux provenant d'autres zones ou d'autres départements, ou provenaient de familles de contremaitres ou d'ouvriers spécialisés de la région. Ils étaient parvenus à capitaliser dans quelques têtes de bétail et du foncier et avaient bénéficié des crédits de l'Etat pour l'achat de la terre et / ou du matériel à traction animale pour travailler le sol. Ils mettaient en place des productions de tournesol, blé, pommes de terre, arachides et coton pour 50 à 70% des surfaces en propriété. Le coton était une production très intégrée, semences et produits phytosanitaires étaient fournis par l'entreprise dans le cadre du plan de substitution aux importations. Ils menaient une activité vivrière et de vente pour l'approvisionnement de la population locale, grâce à la possession de 3 à 4 vaches laitières (fromage, vente de lait cru) et de cultures de plein champ : patates douces, courges, maïs. Le maïs était utilisé pour l'alimentation du bétail en hiver (tiges) et pour l'alimentation humaine et de la basse-cour (épis). Ils cultivaient un jardin pour des légumes tels que salades, poivrons... et possédaient une basse-cour avec volailles de ponte, de chair et engraissement de cochon avec les coproduits de la transformation des produits laitiers. Ils possédaient également 1 hectare d'arbres fruitiers (pêches et agrumes). Les pêches étaient pelées, coupées en morceau et vendues à des hôpitaux à Tacuarembó ou valorisées en confitures ou fruits au sirop. Enfin, ils possédaient une dizaine de vaches allaitantes et une cinquantaine de moutons. Les terres étaient travaillées sur la base de traction animale (bœufs ou chevaux). Les récoltes étaient partiellement mécanisées mais nécessitaient beaucoup de main d'œuvre saisonnière. La main d'œuvre familiale disponible était mobilisée ainsi que des saisonniers non spécialisés, adolescents et journaliers des environs, provenant notamment de la bordure de la région d'étude du côté de Caraguatá où la densité de population était plus importante. L'ensemble de ces producteurs disparurent dès les années 1960 avec la fin du soutien des prix lié au plan de substitution aux importations. Leurs terres furent réintégrées dans de grandes propriétés attenantes ou refractionnées et vendues à des salariés pluriactifs par parcelles de 5 ou 10 hectares. Ils ne représentèrent que peu de surfaces dans la région d'étude dans les années 1950, 1500 ha tout au plus.

5.2.2.5 Systèmes de double-activité des salariés ruraux

Les salariés travaillant au sein de ces diverses unités de production habitaient avec leur famille sur le territoire, représentant l'essentiel de la population rurale, dispersée et peu nombreuse. Dans les années 1950 et jusque dans les années 1990-2000, les contremaîtres d'estancia d'élevage et leurs familles vivaient à temps plein sur les estancias. Ils disposaient de droits à pâturage pour une centaine d'animaux, des vaches allaitantes dont ils vendaient chaque année les broutards. Les génisses étaient vendues via des férias locales ou conservées grâce au paiement de pensions dans d'autres propriétés proposant ce service. Les mâles étaient généralement vendus à leur propre patron pour l'engraissement.

L'ensemble des frais d'alimentation de la famille, c'est-à-dire son approvisionnement en aliments secs (maté, pâtes, galettes sèches, riz, huile, sel, farine...), lait (vache laitière), viande (brebis pour la consommation, cochon engraisé au lait et avec les déchets de cuisine de la maison) et son logement sur l'estancia étaient pris en charge par l'employeur. La famille choisissait parfois d'avoir comme complément personnel une petite basse-cour. Quand leur nombre était suffisant, la vente des animaux leur permettait par capitalisation d'acquérir quelques dizaine d'hectares de terre sur lesquels ils s'installaient à leur retraite, voire sur lesquels ils installaient un enfant comme petit producteur familial. Les « puesteros » (gardiens), qui habitaient à une extrémité des grandes propriétés et veillaient à leur surveillance, disposaient du même type de rémunération et d'avantages.

Les ouvriers spécialisés dans la clôture (alambradores) ou la tonte des moutons (esquiladores), le déplacements des troupeaux (troperos) ou le dressage des chevaux (domadores) et leurs familles, vivaient dans les villages ou sur des lopins de terre isolés, occupés ou loués, parfois achetés. Ils avaient appris leur métier grâce à leur environnement familial (père contremaître ou lui-même ouvrier spécialisé) complété de petits boulots (changas) avec des voisins ou des membres de la famille. Les tondeurs obtenaient la plupart du temps de leurs patrons qu'ils les libèrent pour la saison de tonte qui durait 3 mois, durant laquelle ils doubleraient voire quadruplaient leur niveau de salaire. La présence plus fréquente dans l'année du chef de famille, des salaires journaliers supérieurs d'environ 20 à 30% par rapport à un ouvrier non spécialisé (accentué par l'absence de décompte pour la nourriture et le logement dans l'estancia) permettaient à leur famille d'investir dans une activité productive : une à deux vaches laitières, quelques brebis, une dizaine de vaches allaitantes mises en pension dans des estancias de la région. Le lait de vache était vendu aux familles des alentours pour les enfants, les agneaux étaient vendus pour la consommation de la population locale. Un cochon était en permanence à l'engrais, une dizaine de poules et de dindons complétaient en viande l'alimentation de la famille, les œufs pouvant également être vendus. Les vaches laitières étaient élevées au piquet en profitant des larges bords de routes et chemins de campagne⁶³, pratique interdite dans le Code Rural mais tolérée dans cette région. Une partie des bovins allaitants pouvait également être élevée posant des fils pour former des enclos en bords de routes, en s'aidant des clôtures marquant les limites de propriété des estancias sur un côté, ou encore laissant les animaux vacants près d'un point d'eau. Ce système demandait une astreinte forte : il fallait être là tous les jours pour surveiller les animaux et disposer d'un enclos pour enfermer les bêtes. Il n'existait pas d'organisation collective du travail.

⁶³ Ceux-ci couvrent en effet de larges extensions de terres : 40 mètres pour les routes nationales, 27 mètres pour les routes départementales et 17 mètres au minimum pour les routes communale (Normativa y Avisos Legales del Uruguay, n.d.).

Si le village était proche d'un cours d'eau (village historiquement créé près d'un passage à gué), des superficies de forêt-galerie étaient défrichées et exploitées pour une surface d'environ 5 à 10 ha, sur des terres occupées illégalement le plus souvent, ce qui en rendait l'accès très précaire. 2 à 3 ha étaient cultivés sur la base d'une rotation mêlant cultures pour l'alimentation animale et humaine, une fois la terre travaillée via la traction animale (mule, vache, cheval) : 1 ha de maïs, 0,5 à 1 ha d'avoine/luzerne, et une parcelle proche d'un point d'eau pouvait être utilisée pour la mise en place de cultures pour l'alimentation humaine : 0,20 ha de courges (zapallo), 0,20 ha de patates douces, 0,20 ha de pommes de terres, 0,05 ha de pois. La présence d'un point d'eau non sécable était le facteur limitant pour la mise en place de ces cultures, accompagné de la possibilité d'une traction pour labourer la terre. Une partie des récoltes était vendue localement aux voisins ou livrée à l'épicerie la plus proche pour la vente locale. Ces revenus pouvaient représenter jusqu'à la moitié des revenus de la famille, et étaient plus particulièrement une source de revenu pour la mère de famille, ainsi que pour les enfants les plus âgés encore dépendants, ainsi que pour le père de famille quand il n'était pas employé. La main d'œuvre familiale était mobilisée en permanence pour ces productions. Il y avait ainsi autour des villages une ceinture de terres allant parfois jusqu'à 80ha à 100 ha occupés par des familles du village.

Les revenus issus de la vente de ces productions pouvaient permettre à ces familles de petits producteurs – salariés d'accéder à la propriété quand des fractions de petites tailles (10-30ha) étaient à la vente dans la région. La région d'étude en regroupant très peu, les familles déménageaient en général hors région pour accéder au foncier (régions en bordure). En l'absence d'accès officiel à la propriété, comme l'accès au foncier était illégal, ou de très courte durée (prêt de terres pour 1 à 3 ans par un voisin, un membre de la famille éloignée, un propriétaire voisin), ces familles alternaient entre système d'emploi permanent et de journalier spécialisé, la tendance étant à se stabiliser dans ce deuxième quand ils accédaient à la propriété. Beaucoup de familles réussirent à capitaliser ainsi et à opérer une forme d'ascension sociale via l'installation d'un enfant comme petit producteur, souvent en bordure de la région d'étude.

Les *peones*, ouvriers permanents non spécialisés, étaient eux-mêmes enfants d'ouvriers agricoles dont les familles vivaient dans des maisons disséminées ou dans des petits hameaux à l'intérieur des terres. Ils pouvaient avoir rempli plusieurs types de postes dans leur vie professionnelle, journaliers non spécialisés, ouvriers permanents, ouvriers saisonniers pour la riziculture voire hors-région pour la canne à sucre qui avait aussi été développée dans le cadre du plan de substitution aux importations. Leur travail salarié était à plein temps, et s'ils n'avaient pas l'opportunité d'apprendre une spécialité, ils ne pouvaient que difficilement évoluer. La famille disposait le plus souvent d'un poulailler pour les œufs et d'un peu de viande de volailles, parfois d'un très petit jardin (quelques m²) pour faire

pousser quelques légumes : courges, maïs, patates douces, pommes-de-terre, poivrons, carottes, oignons, qui contribuaient à une partie de l'alimentation de la famille. L'alimentation était peu riche en végétaux, car à cause du manque d'eau en été et surtout à cause du manque de disponibilité de la main d'œuvre familiale, il était difficile d'avoir une production importante au jardin. La proximité des larges rivières voisines bordées de forêts-galeries était mise à profit de manière hebdomadaire pour les protéines animales via la pêche et la chasse de petits animaux grâce à des pièges (tatou, mulitas). Les enfants partaient travailler jeunes dans les estancias voisines, dès 13-15 ans en s'employant à la journée pour des tâches non spécialisés (*changas* pour le travail des récoltes, castration des broustards, ou des tâches exceptionnelles liées à la construction d'une infrastructure...), en ville pour les filles qui ne fondaient pas un nouveau foyer dans le village (dès 15-17 ans). Cette frange de la population n'accédait donc que peu ou pas à des possibilités de capitalisation. Le salaire du chef de famille servait à répondre aux besoins de première nécessité (alimentation, vêtements). La précarité la plus grande touchait ces ouvriers non-spécialisés.

L'habitat et l'accès aux services de l'Etat de ces familles étaient la plupart du temps très précaires. En 1951, 12% de la population nationale vivait dans des *rancherios*, des cabanes de torchis et de paille avec une pièce unique sans eau ni électricité (Barrios Pintos, 2011). Leurs habitations étaient composées d'une maison avec des murs en torchis, un toit de paille et un feu central sans conduit d'évacuation. S'il n'y avait pas de bois à proximité ils se chauffaient en brulant de la « *chirca* », plante buissonnante fréquente dans les prairies des interfluves de la région. L'eau de boisson provenait d'un trou creusé dans le sol pour filtrer l'eau (*pozo semi-surgente* ou *cachimba*). Pour les achats d'aliments secs (pâtes, riz, farine, petites galettes salées, huile, poivre, sel, savon), ils devaient faire entre 30 et 50 km aller-retour tous les quinze jours à pied, à cheval ou en vélo sur une piste de terre. L'électricité était majoritairement inexistante encore à l'intérieur des terres. Globalement, l'accès aux nécessités de base (eau potable, alimentation, bois de chauffage) était très précaire.

Les recrutements des salariés en élevage étaient réalisés par le contremaître ou le patron sur la base de la réputation du salarié plus que de ses compétences démontrées ou son niveau d'étude⁶⁴, signe de relations de domination présentes depuis la fin du XIXème siècle et dans lesquelles l'Etat est peu intervenu (Moreira 2010 ; De Torres Alvarez, 2013). La

⁶⁴ La famille entière du salarié était tributaire et responsable de cette réputation qui attestait de la bonne attitude du salarié. Elle se construisait dès l'adolescence grâce à de premières expériences à base de petits boulots (*changas*) obtenus là-aussi grâce au réseau (famille, lieux de vie ruraux type épicerie ou bar local (almacen ou boliche) voisins). La permanence du lieu de vie et l'attitude au travail de toute la famille étaient donc déterminants pour l'accès à un emploi. Des familles entières avaient même des réseaux d'employeurs, de lieux de travail, transmis d'une génération à l'autre (Moreira 2010).

mobilité géographique en salariat d'élevage paraissait donc difficile, puisque si le salarié s'éloignait de ses réseaux, son employabilité diminuait drastiquement. Les conflits entre employeurs et salariés étaient soigneusement évités, les salariés préférant démissionner pour ne pas nuire à la réputation de tout le réseau familial (Moreira 2010). Ce rapport de force fut possible grâce à une abondance de main d'œuvre en milieu rural dès la fin du XIX^{ème} siècle et durant tout le XX^{ème} siècle (Piñeiro et al., 2002).

Seuls les chefs de famille étaient employés dans les *estancias*. Les travailleurs se disant « célibataires » étaient favorisés, pratique possible à cause de l'excédent de main d'œuvre, obligeant le travailleur à se séparer de sa famille. « Tant que l'estancia n'a pas eu à payer le coût de reproduction de sa force de travail, celle-ci s'est reproduite dans la misère de rancherios ou pueblos de rata. La séparation du travailleur rural de sa famille, forcée, a été l'une des pires violences imposées par le mode de production d'élevage extensif » (Piñeiro et al., 2002 citant Claeh-Cinam 1962). Ces rapports de production entre employeurs et salariés sont décrits par Piñeiro (2002) citant Tavares Dos Santos (1992) comme une forme de « violence coutumière » à l'égard de la population salariée, présente dans les relations de travail et les relations de domination entre classes, genre, ethnies. L'origine doit en être en tout premier lieu recherchée dans l'histoire foncière du pays.

5.2.3 Grandes propriétés d'élevage bovin et apparition de cultivateurs à part-de-fruit à Young

5.2.3.1 Système de production d'élevage de reproducteurs bovins et ovins – plateau d'interfluves larges

La région de Young était une région de référence en production bovine et ovine du fait de la présence de ses nombreuses exploitations d'élevage d'animaux reproducteurs créées à la fin du XIX^{ème} siècle. A leur tête se trouvait la deuxième ou troisième génération de propriétaires d'une même famille. Ces unités de production occupaient une superficie allant de 5 000 ha à 10 000 ha. Elles fonctionnaient essentiellement sur la base d'une main d'œuvre salariée, mais la famille propriétaire était investie dans la gestion et le travail de sélection et de vente. Elles étaient présentes plutôt au sein du plateau d'interfluves larges autour de la ville de Young. L'élevage était conduit sur la base du pâturage mixte de bovins et d'ovins. Les animaux non vendus comme reproducteurs étaient engraisés et vendus comme bétail gras auprès du frigorifique local (Anglo, à Fray Bentos) jusque dans les années 1960. La bonne valorisation des animaux reproducteurs les avaient amenés à investir sur leur propriété. Ils avaient mis en place une certaine subdivision des parcelles (100 – 300 ha) afin de disposer d'une surveillance des animaux et d'une gestion plus rapprochées des lots

d'animaux reproducteurs, qui étaient conduits par âge et séparés du troupeau engraisseur. Le chargement animal se situait ainsi autour de 1 UGB par hectare. Ces propriétaires mettaient en location une partie de leurs terres d'interfluves via un système à part-de-fruit (200-500 ha). Ils mettaient en place à leurs frais quelques dizaines d'hectares de prairies temporaires qui leur permettaient de disposer d'un fourrage de plus grande qualité énergétique pour la croissance des reproducteurs. Ils investissaient leurs bénéfices dans le système productif, les infrastructures sur la propriété, et dans l'achat d'autres propriétés pour l'agrandissement.

5.2.3.2 Système de production des éleveurs naisseurs-engraisseurs de bovins et d'ovins pour la laine

Dans cette région se trouvaient également des élevages naisseurs-engraisseurs ouverts de bovins et d'ovins pour la laine atteignant à cette époque une surface de 5000 ha à 10 000 ha. Les bœufs et les vaches de réforme étaient engraisés à base de prairie permanente et vendus au frigorifique Anglo. La proximité de la station de train desservant le frigorifique avaient permis de meilleurs prix du bétail. Ils avaient donc investis dans une première subdivision parcellaire (300ha) leur permettant de gérer leurs animaux par lots d'âge, et d'acheter quelques mâles reproducteurs auprès des élevages de sélection de la région. Ils avaient ainsi augmenté le chargement à 0,9 UGB par hectare et diminuer l'âge d'abattage des bœufs à 4 ans et 500kg. La propriété était généralement possession de la même famille depuis trois générations et l'unité de production était gérée par un administrateur familial ou salarié présent toutes les semaines. Dans la majorité de ces exploitations les propriétaires étaient plutôt absentéistes et vivaient à Montevideo.

5.2.3.3 Développement de systèmes de production de cultivateurs à part-de-fruit

Dès les années 1950, une impulsion au développement de grandes cultures fut donnée dans la région par des cultivateurs prenant en location à part-de-fruit des terres appartenant aux propriétaires-éleveurs précédemment décrits (éleveurs de reproducteurs et grands polyculteurs-éleveurs, qui disposaient des surfaces suffisantes et des capitaux pour les éventuelles avances d'achat de matériel complémentaire). Ces cultivateurs mettaient en culture de deux cent à trois cent hectares de terres situées sur le plateau d'interfluves larges autour de Young, présentant le moins de pente et plus proche des axes de transport. A la différence des quelques métayers présents dans la région d'Ansina, grâce à un capital de départ familial, ils disposaient le plus souvent de leur propre matériel (tracteurs 50 CV, charrue, herse, moissonneuse). Ils ne payaient donc que la mise à disposition des terres, ce qui leur permettait de conserver une plus grande part de la valeur ajoutée créée. Par ailleurs, la proximité de la ligne ferroviaire et de la gare de Young permettait un transport à moindre coût vers la capitale (entre 35 et 50% moins élevé que pour la région d'Ansina). Ils

mettaient en place des cultures de blé, lin et tournesol. Les rendements en blé se situaient entre 10 et 20 quintaux par ha. Entre un tiers et 40% des terres de la région, essentiellement situées au sein du plateau d'interfluves larges, furent ainsi mises en culture. L'instabilité de l'accès au foncier des cultivateurs ne favorisait néanmoins pas une conduite durable des cultures (labours en pente, rotations ne permettant pas de restituer de la matière organique, absence d'amendements...) ce qui créa rapidement des problèmes d'appauvrissement des terres et d'érosion.

5.2.3.4 Système de grandes cultures des colons de l'INC

La dynamique de redistribution de terres à des agriculteurs familiaux portée par l'Institut National de Colonisation eut peu d'impact dans la région d'étude de Young. Une unique colonie fut créée aux portes de la ville sur 1000 ha de terres divisés en fraction de 100 ha attribués à des cultivateurs. Ils mirent en place des unités de production fonctionnant sur la base de main d'œuvre familiale et complétèrent la mise en culture de leur fraction par le métayage sur des surfaces de 50-70 ha. Ils possédaient du matériel d'occasion acheté localement : tracteur de 30 CV, charrue et herse. Ils faisaient appel à de plus grands cultivateurs possesseurs de moissonneuse pour la moisson. Ils durent faire face à la concurrence des cultivateurs à part-de-fruit déjà présents dans la région, possesseurs de matériel plus performant et cultivant des surfaces plus importantes, et il fut difficile pour ces producteurs de décrocher des contrats. Le règlement des colonies ne leur permit pas de s'agrandir ni de capitaliser dans du foncier qui leur appartient. La colonie persista jusque dans les années 1990, au départ en retraite de la totalité des titulaires des terres ou à leur dépôt de bilan. Les terres, qui appartenaient à l'Etat, furent ensuite vendues à un cultivateur de la ville et sortirent du système de l'INC. La faiblesse des surfaces et les contraintes imposées à ces cultivateurs à l'échec de cette initiative d'installation de nouveaux agriculteurs.

5.2.3.5 Systèmes d'activité des salariés ruraux

Les systèmes d'activité des salariés ruraux présentaient dans cette région une diversification beaucoup moins importante des sources de revenus que dans la région d'Ansina. Les salaires étaient en moyenne plus élevés que dans la région précédente car les offres d'emploi y étaient plus abondantes et diversifiées, le déplacement pour la recherche d'emploi facilité. Le coût d'opportunité de la main d'œuvre y était donc plus élevé (environ 20% de plus). Les contremaîtres disposaient comme dans la région précédente de droits à pâturage, du logement sur l'estancia et d'avantages en nature. Les ouvriers permanents vivaient dans des petits bourgs ruraux et pratiquaient une petite agriculture de complément (basse-cour). Les ouvriers spécialisés en élevage provenaient généralement du nord, du centre du pays ou des bordures de la région d'étude, car l'accès à la terre sur de petites parcelles ou via un accès informel était limité ou inexistant et ne leur permettait pas de

disposer de complément d'activité pour les moments où ils n'étaient pas employés. La présence d'élevages à haut potentiel génétique limitait aussi l'offre de mise en pension d'animaux dans les estancias au sein de la région d'étude. Les ouvriers spécialisés en grandes cultures (saisonniers pour les récoltes et pour les pics de travaux aux champs) complétaient leur activité de manière itinérante en pratiquant par exemple le bucheronnage ou le charbonnage ou migraient temporairement à la recherche d'autres activités saisonnières (Gautreau, 2006). Il existait une bourse de travailleurs journaliers au centre de la ville d'Ansina, près de la station de train, où les employeurs se rendaient le matin pour embaucher ponctuellement la main d'œuvre dont ils avaient besoin.

5.2.4 Dynamique de différenciation des systèmes agraires des régions de polyculture-élevage dans les années 1950 : malgré l'émergence des grandes-cultures, l'élevage resta prédominant

La première moitié du XX^{ème} siècle s'initia par l'apogée du processus de « modernisation rurale » avec le développement des frigorifiques sur le territoire uruguayen. La production de viande bovine pour l'exportation était centrale dans la structure économique du pays et l'usage des terres, et pourtant, le pays connaissait une forme de stagnation de la production de bovins pour la viande et d'ovins pour la laine. Dans les années 1930, la modification profonde du contexte international amena à une entrée en crise de cette filière et à la mise en œuvre d'une politique de développement orientée vers le marché intérieur qui ne connaissait pas d'antécédents dans l'histoire du pays. Elle entraîna l'émergence d'unités de production familiales soutenues par l'Etat, cultivateurs à part-de-fruit et polyculteurs-éleveurs familiaux, ainsi que l'installation de colons dans le cadre du développement d'une « institution de colonisation ». Ces systèmes familiaux étaient insérés dans des rapports de production et un fonctionnement des marchés très liés à la politique de substitution aux importations. Les polyculteurs-éleveurs familiaux d'Ansina produisaient ainsi essentiellement pour des industries locales développées dans le cadre de ce programme (coton, arachide, tournesol...). Pour les cultivateurs métayers de la région d'Ansina, les productions de blé et de tournesol étaient à la fois destinées au marché intérieur et à l'exportation (blé exporté vers le Brésil). Mais outre leur dépendance aux dispositions des propriétaires fonciers pour leur accès au matériel et au foncier, le niveau de rente payé élevé (30%) et les coûts élevés de transport vers les capitales départementales ou la capitale nationale limita leur développement en les rendant plus sensibles aux aléas de prix. Cela ne leur permit pas de résister à l'arrêt des soutiens des prix à la fin des années 1950. Le cas des cultivateurs à part-de-fruit de la région de Young et des riziculteurs d'Ansina se détache, puisque leurs systèmes-types perdurèrent à la fin de cette période. Tous deux

disposaient à la fois d'un capital de départ en mains-propres, donc ne subissaient pas le poids du remboursement d'un crédit ou métayage élevé, et d'une industrie collectrice proche (coûts de transport moins élevés) dont les débouchés se maintinrent. Néanmoins, ces systèmes-types de production de grandes cultures prirent place aux côtés des grands propriétaires-éleveurs sans finalement remettre en cause leur prédominance dans ces systèmes agraires.

Les propriétaires-éleveurs furent concernés par un mouvement de différenciation qui fut à cette période surtout alimenté par leurs interactions avec les structures d'aval, plus que par leurs liens avec les systèmes de productions en grandes cultures. La présence proche d'une industrie de transformation déterminait l'intérêt de l'investissement par les propriétaires-éleveurs dans des subdivisions parcellaires et dans l'achat d'animaux reproducteurs. Cette différence des relations à l'aval était à la base d'une différenciation majeure entre les deux régions d'étude, qui s'estompa à la fin des années 1950 avec, nous le verrons, la création de l'abattoir frigorifique de Tacuarembó, qui devint l'un des plus importants du pays. A Young, les éleveurs pouvaient vendre des animaux dont l'engraissement était finalisé directement à l'abattoir. Cela rendait économiquement pertinentes certaines démarches d'amélioration de la qualité des couverts fourragers et de techniques de pâturage, passant principalement par la subdivision des parcelles, et d'achat de reproducteurs pour l'accroissement du potentiel d'engraissement des animaux. A Ansina, l'absence de structure de transformation proche amenait les éleveurs à vendre des bœufs dont le dernier degré de finition était réalisé par des engraisseurs proches des abattoirs à Montevideo, à l'exception de quelques éleveurs disposant de capitaux suffisant pour acheminer un train, ou de vendre du bétail gras exporté sur pied dans le RGDS. Les pertes économiques liées au transfert étaient importantes (perte d'animaux / perte de poids) donc il n'était pas économiquement intéressant pour eux d'investir dans des techniques permettant d'améliorer la finition des animaux.

Enfin, à Young, l'existence d'un marché du travail temporaire et saisonnier alimenté par plusieurs types d'activités et présent en ville, amenait les ouvriers spécialisés ou les journaliers non spécialisés payés à la journée à des systèmes d'activité nettement distincts de celui de la région d'Ansina. Ils pouvaient combiner des activités salariées leur permettant de disposer de revenus presque toute l'année sur la base des récoltes, du charbonnage dans les forêts voisines, de la défriche des terres pour les cultures sur les bords du fleuve Uruguay et de travaux complémentaires lors de pointes de travail en élevage. Dans cette région d'une bonne accessibilité, la privatisation des terres avait été appliquée de manière drastique mais les activités productives locales étaient suffisamment diversifiées pour conserver un réservoir de main d'œuvre temporaire sur le territoire. La population des salariés ruraux vivait de ce fait vivait groupée dans de petits bourgs ruraux ou des petites villes comme celle

de Young, avec une production d'appoint très limitée (poulailler, petit jardin). A Ansina, l'accès à la terre, bien qu'informel, restait déterminant pour fournir aux ouvriers spécialisés employés de manière temporaire et à leur famille un complément de revenu. Dans cette région, l'élevage bovin viande et ovin étaient les seules sources d'emploi et les emplois à la journée étaient comparativement moins nombreux, même si le développement de l'activité de polyculture au milieu du XXème siècle permit une multiplication des emplois saisonniers non-spécialisés pendant une vingtaine d'années. Le marché du travail en grandes cultures était donc déjà, en partie du moins, urbanisé.

5.3 Des années 1960 au milieu des années 1980 : crise économique et politique menant à la fin du plan de substitution aux importations et à la libéralisation économique

5.3.1 Crise du modèle de substitution aux importations et premières mesures de libéralisation

5.3.1.1 Modification de la dynamique économique du secteur agricole durant la décennie 1960

Après la période 1945-1955, le taux de croissance des coûts de l'industrie devint supérieur à celui des prix (Faroppa-Ferrero 1964). Le fonctionnement du plan de substitution aux importations avait été basé sur les modèles de développement industriel des pays d'Europe et des Etats-Unis. A cause de la structure productive de l'Uruguay (absence de production conséquente de minerais, d'énergie et d'une industrie métallurgique), le fonctionnement de l'industrie impliquait des dépenses en devises pour l'importation de ces matières premières et de pétrole. Avec l'augmentation des cours de ces produits au niveau mondial, ces importations dépassèrent progressivement les recettes de l'Uruguay, qui restait essentiellement un pays agricole. Cela entraîna un déficit grandissant de la balance commerciale (cf. Figure 18). Ce processus s'accéléra à la fin des années 1950, marquant l'épuisement du modèle de substitution aux importations (Morales, 2007).

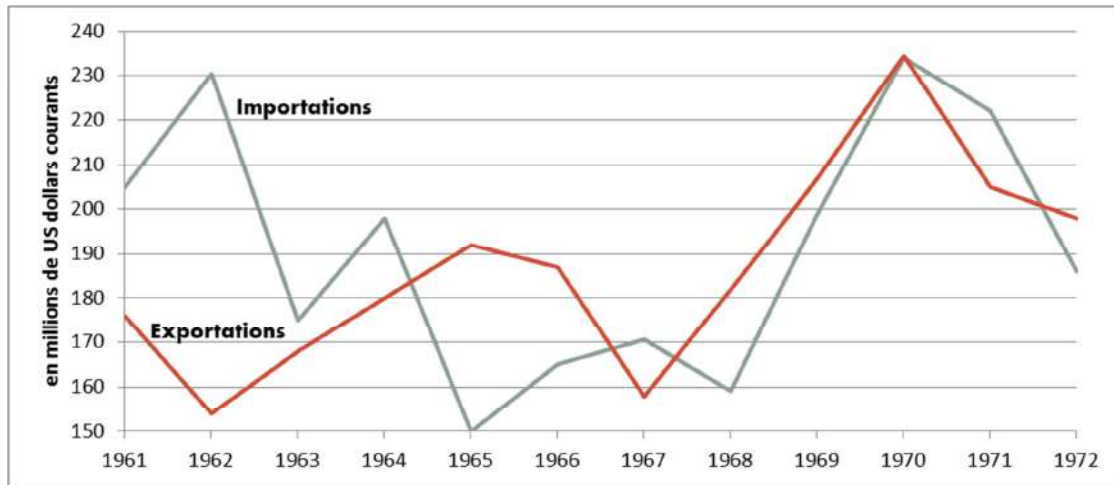


Figure 18 : volumes monétaires des importations et exportations en millions de US dollars courants – période 1961-1972 (source des données : Legrain, 1974)

La politique économique fut alors modifiée et s'orienta vers une libération douanière ainsi qu'une restriction des crédits et avantages fiscaux accordés à l'industrie qui entraînèrent un important processus d'inflation. La demande de produits transformés dans le pays baissa (textiles, tabac, meubles, boissons), ce qui impacta directement le secteur des cultures qui s'était développé pour fournir cette industrie et entra en crise. Avec des rendements variables et sans la garantie des prix, la mise en culture était beaucoup plus risquée. L'impact de cette crise fut particulièrement prononcé concernant le blé dont le prix était fixé et dont la vente servait à équilibrer la balance commerciale avec le Brésil.

Le protectionnisme des pays développés et des territoires avec lesquels ils étaient commercialement associés (Afrique en particulier), la commercialisation que ces pays commençaient à faire des surplus agricoles achevèrent de paralyser cette politique de développement industrielle uruguayenne (Faroppa-Ferrero, 1964 ; Peixoto et Paolino, 1982). Après la seconde guerre mondiale, les britanniques resserrèrent leurs liens avec l'Europe Continentale et mirent en place une politique agricole productiviste pour assurer par eux-mêmes une part plus grande de leur production alimentaire, ce que firent également une grande partie des pays d'Europe et les USA (Boutonnet et Simier 1995). Les surplus qu'ils commencèrent à commercialiser, issus d'une zone tempérée, étaient donc en concurrence directe avec les produits uruguayens. L'Etat uruguayen s'était aussi endetté en nationalisant un certain nombre d'entreprises de services dont les capitaux étrangers s'étaient désengagés dans les années 1940 et 1950. Il racheta après la fin de la seconde guerre mondiale l'entreprise anglaise qui gérait l'activité ferroviaire, ajoutant la dette de ces entreprises privées à la dette publique.

En 1954, le frigorifique national, qui régula et coordonnait le marché de la viande, connut de grandes difficultés économiques par manque de liquidités et ne parvint plus à acheter de la matière première pour fournir la ville de Montevideo et la demande étrangère. Cela entraîna le développement du marché noir et une baisse des exportations du pays. Cette situation culmina en 1957 avec la fermeture des frigorifiques Artigas et Montevideo. Le 31 octobre 1958, l'Etat donna actifs et passifs de ces frigorifiques aux mains des travailleurs, pour tenter d'en relancer l'activité (Barrios Pintos, 2011). En 1958, la totalité des capitaux étrangers avait abandonné l'industrie frigorifique et la plupart des frigorifiques furent rachetés par l'Etat (Castellanos 1973). Il créa en 1959 le frigorifique Tacuarembó afin de faciliter l'abattage du bétail du nord du pays et de limiter son transfert vers le Brésil. Cela permit aux éleveurs du nord-est du pays d'effectuer la finition de leurs bœufs et d'obtenir une meilleure valorisation de leurs animaux. La part relative de l'Uruguay dans les exportations de bœuf d'Amérique Latine baissa néanmoins. Le marché de la viande était en train de se complexifier (Boutonnet et Simier 1995). En 1962, les marchés mondiaux représentaient 7% de la production mondiale de viande – 5 millions de tonnes, surtout sous forme de viande congelée – dont l'Angleterre représentait encore 40% des volumes d'importation. Mais aux flux anciens d'Océanie et du Rio de la Plata vers Angleterre et les USA s'étaient ajoutés des flux internes en Europe. Dans cette décennie le marché mondial des viandes fut séparé en zones avec et sans fièvre aphteuse selon la loi américaine d'importation des viandes de 1964, ce qui compliqua considérablement l'écoulement des produits uruguayens⁶⁵.

L'exportation de viande uruguayenne reprit pourtant et atteignit dans les années 1960 des niveaux inconnus depuis les années 1920. Mais cette croissance a été stoppée à partir de 1966 par la protection du Marché Commun Européen. La baisse des exportations fut de 17 968t sur cette seule année (Muñoz Duran 1967, in Barrios Pintos 2011). En 1967 l'INAC (Institut National des Viandes) a été créé pour promouvoir les exportations et améliorer la coordination de la filière⁶⁶, et le monopole des achats par le Frigorifico National a été suspendu en 1969. Le début des années 1970 a été marqué par une période de profonde modernisation des abattoirs et de modification des façons de travailler pour

⁶⁵ La fièvre aphteuse, très contagieuse, peut causer des avortements et une baisse importante de la production laitière (jusqu'à 50%). Les pays du « marché Pacifique » ont ainsi interdit l'entrée sur leur territoire de viandes non-cuites provenant de pays qui ne sont pas déclarés indemnes de cette maladie. L'Australie, la Nouvelle-Zélande, les USA et le Canada sont les principaux fournisseurs de ce marché dont les principaux acheteurs sont les USA, le Japon, la Corée du Sud et l'Asie du Sud Est. C'est un marché où les pays importateurs sont très solvables, et où la compétitivité des exportateurs est très dépendante des variations du cours du dollar. Ce fut également une manière de segmenter le marché. Le « marché Atlantique » regroupe l'UE et les pays d'Amérique Latine, et fournissent l'Europe, la Russie et les pays de l'ex-URSS, le Moyen-Orient et les ACP (Boutonnet et Simier 1995).

⁶⁶ L'INAC fusionna ensuite en 1973 avec l'Unité Technique Profrigo qui dépendait du ministère de l'Industrie et du commerce et était l'unité exécutive des actions liées aux crédits de la BID à destination des abattoirs d'exportation, ainsi qu'avec la Commission Technique de l'Industrie Frigorifique dont le but était l'intervention comptable auprès des abattoirs. Elle devint une personne juridique en 1984. (Source : INAC 2016)

pouvoir répondre aux nouvelles demandes des marchés. L'Etat prêta assistance financière aux capitaux privés des frigorifiques (décret du 30 juin 1971), alors même que l'on atteignait selon le Ministère de l'Agriculture les volumes et prix les plus élevés jamais connus. Les frigorifiques furent pourtant en déficit l'année suivante. En 1970, le cheptel n'avait pas progressé depuis le début du siècle, et s'était stabilisé à 8,5 millions de têtes. Les circuits de commercialisation et de transports avaient besoin d'être modernisés, le bétail était encore rarement transporté en camion. Les rendements en viande étaient assez faibles par rapport aux concurrents de l'Uruguay sur les marchés mondiaux. Il fallait 27 bovins pour produire une tonne de viande à la fin des années 1960, contre 17 en Argentine et 13 en Hollande (Legrain, 1974).

Au début des années 1970, le secteur lainier connut également d'importantes difficultés avec la concurrence renforcée des fibres synthétiques, amenant à une offre surabondante sur les marchés mondiaux. Les rendements en laine du troupeau ovin uruguayen avaient cessé de progresser, au contraire de pays voisins comme l'Argentine ou d'autres pays exportateurs comme la Hollande ou la Nouvelle-Zélande, qui par ailleurs soutenaient leurs producteurs par des systèmes de prix planchers. L'Uruguay qui se classait dans les années 1940 comme l'un des meilleurs producteurs du monde, perdit son avantage concurrentiel.

A partir des années 1960, l'Uruguay connut de nouveau une stagnation économique. Entre 1955 et 1960, le PIB avait régressé de 0,6%/an, régression qui continua jusqu'en 1970. Le produit agricole diminua sans compensation par le secteur industriel, qui avec un taux de croissance de 0,4%/an progressait peu (activités industrielles limitées, peu d'exploitation minière, faible marché intérieur...). Pour gérer le chômage, l'Etat créa de nombreux emplois publics vers lesquels la population se reporta (polices, administrations), ce qui créa des tensions internes au pays (Piñeiro, 2002 ; Notaro 2010).

En 1961, la Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico (CIDE – commission d'investissement et de développement économique) étudia la situation sociale, économique et politique du pays. Elle conclut en pointant une trop grande inégalité de distribution des terres, qui fut également relevée par le CLAEH et le Cinam (Paris) en 1962. 500 familles élargies monopolisaient alors 40% des terres, contrôlaient 74% du capital investi dans l'industrie (majoritairement de transformation de produits agricoles et du bâtiment) et 67% du capital investi en banque (Barrios Pintos, 2011, citant Vivian Trias, 1971). Du point de vue des salaires, entre un tiers et la moitié des salariés ne recevait pas le minimum légal (Terra et Garmendia 1963), les situations les plus précaires étant celles des journaliers de l'élevage. Les débats sur la répartition des terres connurent alors de nouveau une forte agitation, stimulés par les événements en cours à Cuba à cette période (Moraes, 1998). Des marches

de protestation des travailleurs de la canne à sucre et du riz eurent lieu depuis le nord du pays vers Montevideo, une première en termes de revendication et de manifestation de cette classe sociale. Les réclamations portaient sur de meilleurs salaires et conditions de travail, le droit de créer des syndicats, la fin des « listes noires » de salariés... (Piñeiro 2002).

Même si les devises issues des exportations furent pendant la période 1935-1955 canalisées vers l'industrie de transformation grâce aux mesures politiques prises, il n'existait pas de politique dédiée à la stimulation de l'exportation des produits transformés, dont beaucoup n'étaient pas adaptés aux normes internationales. La structure des exportations ne se modifia pas et les matières premières agricoles non transformées restèrent majoritaires (cf. Tableau 12) (Notaro 2010). Globalement la structure fondamentale de l'économie et de l'emploi du pays n'avait pas été modifiée. Les matières premières issues de l'élevage continuèrent à être les moteurs de l'entrée de devises dans le pays, tout en connaissant une stagnation et en souffrant des importantes fluctuations des prix. Entre 1885 et 1968, l'augmentation de la charge animale par hectare fut seulement de 14%.

Tableau 12: structure des importations et exportations - années 1969 (source : Legrain, 1974)

Importations	197 325 000 US\$	Exportations	200 336 000 US\$
(en % du volume monétaire)			
USA	13,5	Royaume Uni	13,4
Brésil	13,3	Italie	10,5
République Fédérale d'Allemagne	11	République Fédérale d'Allemagne	10,1
Argentine	10,6	Espagne	8,4
Royaume Uni	6,1	Pays-Bas	7,9
Koweït	5,9	USA	6,6
Autres pays	39,6	Autres pays	43,1
Machines et pièces détachées	16,2	Viande	31
Carburant	12,6	Laine	20,3
Véhicules et pièces détachées	10,3	Produits textiles	15,5
Produits chimiques	3,6	Produits agricoles	13,2
Matériel de construction	2,9	Cuirs et peaux	11,9
Autres produits	54,4	Autres produits	8,1

Dans son plan de développement des grandes cultures, le pays n'avait pas prévu de plan de gestion de la fertilité des sols agricoles. La précarité des contrats de location de foncier par les cultivateurs à part-de-fruit avait amené à des pratiques agronomiques peu respectueuses des sols (rotations courtes, peu de restitutions de matières organiques et peu d'amendement, sols laissés nus...). De gros problèmes d'érosion et de perte de productivité

émergèrent dès les années 1950 (Barrios Pintos, 2011). 30% des terres du pays furent atteintes d'érosion, parmi lesquelles 80% des terres cultivées. Elles présentaient les degrés d'érosion les plus sévères allant pour 9% d'entre elles jusqu'à une perte majeure de l'horizon superficiel (Cayssials 1984). Cela amena le gouvernement à prendre des mesures obligeant progressivement à la mise en place de prairies temporaires dans la rotation. Les rotations commençaient par une année de double culture tournesol/blé suivie de 3 ans d'une prairie temporaire semée sous couvert du blé, alors que les surfaces de lin commencèrent à régresser à partir des années 1950.

5.3.1.2 Nouvelles mesures de stimulation des exportations agricoles avec le soutien des institutions internationales

En 1960, un plan de développement national d'inspiration néo-libérale fut mis en place dans le cadre de négociations de prêts avec le FMI et la Banque Mondiale (Moraes, 1998 ; Taks, 2006). Ce plan visait à augmenter la production nationale et les exportations, à réduire les importations d'aliments et de matières premières, en s'appuyant notamment sur le développement d'une filière sylvicole, le maintien de la production de grandes cultures, la « technification » des filières d'élevage (usage de cultures fourragères notamment) et la pénalisation de l'usage extensif des terres. Les taux de change furent dérégulés, pour stimuler les investissements de capitaux et les exportations. Le but était par ce biais de créer de nouvelles sources d'emploi en milieu rural et d'améliorer les conditions de travail (Barrios Pintos, 2011). Ces changements dans les orientations de la politique économique marquent la désintégration du système « batllista ».

Une étude générale des sols du pays fut mise en place en 1968 qui fut appelée CONEAT⁶⁷, visant à termes à la mise en place d'un impôt foncier directement proportionnel aux capacités productives des terres en kg de viande et de laine par hectare et par an. Celles-ci étaient évaluées selon le type de sols, mais prenait aussi en compte les risques d'inondation, les infrastructures présentes, la distance aux axes principaux... Cet impôt ne fut finalement effectif que deux ans, mais cette étude permit une connaissance fine des sols du pays et leur classification selon leur potentiel productif. La première loi forestière 13.723 votée le 16 décembre 1968 désigna des sols de priorité forestière identifiés sur cette base.

A cette époque reprirent aussi les débats sur la production fourragère des prairies permanentes, initiés dès le XIXème siècle. Des experts uruguayens furent envoyés en mission à l'étranger dans l'idée d'importer des techniques nouvelles permettant d'améliorer

⁶⁷ « Cette capacité productive s'exprime par un indice relatif à la capacité productive moyenne du pays, laquelle a une valeur de 100. Ces groupes sont caractérisés par photo-interprétation au 1/40.000, des vérifications de terrain et des analyses physicochimiques". Un même groupe peut être formé de sols de types différents (Gautreau 2006, p. 141). CONEAT est le sigle de la commission chargée de cette étude (Comisión Nacional de Estudio Agronómico de la Tierra) issue du vote de la loi 13.695 du 24 octobre 1968.

les rendements fourragers par unité de surface (Morales, 2007 ; De Torres Alvarez 2013). En juillet 1957 fut votée la loi du Plan Agropecuario, mise en application en décembre 1960 jusqu'à la fin des années 1980, grâce à des prêts de la Banque Internationale de Reconstruction et Développement (BIRD) et l'appui de la FAO. La Nouvelle-Zélande y tenait lieu d'exemple de référence dans la mise en place d'un modèle productif performant. Cela était visible jusque dans la maîtrise du projet où une « exigence de la Banque Mondiale (...) établissait que la direction du projet devait être prise par un technicien néo-zélandais ou australien » (Morales, 2007, p. 67). Ce plan « promouvait des méthodes de croissance de la production basées sur l'usage de légumineuses, sous forme de cultures spéciales ou de rajout au pâturage naturel » (Morales, 2007, p.67). Il visait à accompagner les producteurs dans la modification de leurs couverts fourragers via la mise à disposition de semences, mécanisation, fertilisants, mais aussi la subdivision des parcelles via de nouvelles clôtures, la multiplication des lieux d'abreuvement, d'ombre et les bâtiments de vie et de travail (De Torres, 2013 ; Barrios Pintos, 2011).

Ce « Plan Agropecuario » fit l'objet de nombreuses journées de formation, articles, visites de techniciens et aides à la mise en place des cultures fourragères, car l'idée sous-jacente était que les éleveurs n'appliquaient pas ces techniques par manque de connaissances et de moyens (De Torres, 2013). Les cultures fourragères et les couverts « améliorés »⁶⁸ n'atteignirent pourtant que 12% de la surface nationale à la fin des années 1970, alors que 70% des producteurs exploitant plus de 200ha avaient eu accès aux formations et aux prêts. La diffusion dans le pays était nuancée puisque l'on trouvait dans l'ouest et le sud du pays environ 30% de surfaces fourragères cultivées alors que la zone nord, dont la région basaltique, n'en présentaient que 10%, le reste des terres continuant à être exploité sur la base de prairies permanentes (De Torres, 2013). Ces écarts dans la diffusion de l'usage de prairies temporaires accentuèrent la différenciation inter-régionale des zones d'élevage au nord du pays.

La difficulté d'adaptation de certaines variétés fourragères (le trèfle, la luzerne) fut soulignée à posteriori comme le point faible de ce plan, expliquant la retenue de certains producteurs pour les adopter. Pour Finch (1992), l'explication donnée par Fisher en 1937 concernant le peu d'usage de variétés fourragères en Uruguay était applicable au bilan de ce programme des années 1960 : "l'irrégularité des effets observés, la qualité douteuse des trèfles à courte période de croissance (...) se substituant aux graminées, ne poussent pas à

⁶⁸ L'expression « campos mejorados » (lit. 'prairies améliorées') désigne en Uruguay les prairies permanentes sursemées avec des légumineuses sélectionnées (généralement lotier, trèfles blanc ou violet). Cette expression est révélatrice de la manière dont fut considérée la prairie naturelle du point de vue productif lors de l'élaboration des plans de diffusion des cultures fourragères. Voir pour cela De Torres Alvarez (2013) ou Gras et Hernandez, (2013) qui montrent que l'association de l'idée de modernisation avec celle de travail de la terre et de cultures émergea particulièrement tant en Argentine qu'en Uruguay lors de la mise en œuvre des plans de substitution aux importations dans les années 1940-1950

entreprendre une amélioration de nos prairies par le biais de la fumure tant que nous ne savons pas sécuriser par le semis de graminées et surtout de légumineuses résistantes et bien adaptées, une rentabilité satisfaisante. Le processus est onéreux et il faut donner raison à l'agronome qui préfère louer une autre propriété plutôt que d'entreprendre des opérations hasardeuses à base de fertilisants. Tant que le bénéfice sera restreint, l'économie privée, considérant la fertilité accumulée comme une mine, sera une industrie extractive"⁶⁹(Gustavo Fisher 1937, in Finch 1992, p.51).

Cette variabilité de la fiabilité des espèces fourragères utilisée s'ajoutait au coût économique variable que représentait cet investissement selon les régions, qui peut expliquer ce caractère localisé des freins à leur utilisation. Le maintien dans l'ouest du pays de cultivateurs à part-de-fruit et la plus grande disponibilité de matériel agricole faisait diminuer le coût d'implantation de couverts fourragers. La prairie temporaire pouvait être par ailleurs être introduite dans une rotation comprenant des grandes cultures, en faisant ainsi considérablement baisser le coût relatif. Dans la région Est, les cultivateurs métayers et les polyculteurs-éleveurs familiaux avaient disparu, il n'y avait quasiment pas de tracteurs et le matériel de semis était rare et vétuste, amenant à des coûts dissuasifs d'implantation pour les propriétaires-éleveurs.

Tableau 13 : production agricole en milliers de tonnes - années 1963-1971 (source : Legrain 1974)

Production agricole (en milliers de tonnes)	1963	1971
blé	237	316
maïs	206	122
riz	77	128
avoine	56	63
orge	18	49
pomme de terre	115	140
tournesol	87	68
lin (graines)	84	81
arachides	7	2
agrumes	59	72

⁶⁹ « La irregularidad de los efectos observados, el valor dudoso de los trebolares de corto periodo de vegetación (...) sustituyendo a las gramíneas, no alientan a emprender un mejoramiento de nuestras praderas por medio del abonado mientras no sepamos asegurar por la siembra de pastos y sobre todo de leguminosas valiosas y bien adaptadas, una rentabilidad satisfactoria. El procedimiento es oneroso y hay que dar toda la razón al agrónomo que prefiere arrendar otro campo antes de emprender operaciones aventuradas con fertilizantes. Mientras la renta sea exigua, la economía privada, considerando la fertilidad acumulada como una mina, hará industria extractiva" »

La riziculture, qui était vue comme une filière possédant un potentiel de développement productif pour l'exportation, fut une autre des filières soutenues. En 1962, la banque nationale d'Uruguay proposa des moyens de financement stables de la production, alors que dans la décennie, de nouveaux cultivars de riz furent introduit qui permirent d'améliorer les rendements⁷⁰. Ces deux éléments furent fondamentaux dans l'extension des surfaces et l'augmentation des volumes de production (cf. Tableau 13). Leur développement eut lieu essentiellement à l'est du pays.

Au tout début des années 1970, le pays pouvait être divisé en plusieurs zones selon ses dynamiques productives. Les grandes cultures s'étaient développées dans la plaine alluviale ancienne du Rio Uruguay et autour de Montevideo. Le blé et l'orge étaient en expansion alors que le maïs et le tournesol connaissaient des diminutions de leurs surfaces. L'usage d'engrais était exceptionnel, il n'y avait pas d'irrigation. Le maraichage s'était développé autour de Montevideo et dans les régions de Tacuarembó et Cerro Largo, le riz à l'est du pays. Les cultures de fruits et d'agrumes étaient en croissance du côté de Salto. Autour de Montevideo étaient présentes dans des exploitations de polyculture des productions pour l'alimentation de la ville en produits animaux, les élevages de bovins, volailles, porcs et les grandes cultures vers l'est, les élevages laitiers pour le lait, le beurre et le fromage vers l'ouest (Legrain, 1974). Sur les sols basaltiques du nord-ouest les ovins dominaient, alors qu'à l'est se trouvaient des élevages extensifs naisseurs-engraisseurs de bovins. Au sud du Rio Negro étaient présentes les principales zones d'embouche alimentant les abattoirs de Montevideo.

La décennie 1970 marqua la création du SUL (Secretariado Uruguayo de la Lana), version nationale d'un organisme international de promotion de la laine, afin de permettre à l'Uruguay d'organiser sa filière et d'atteindre des marchés sur lesquels il ne vendait pas jusqu'alors. Le but était également de mettre en place des actions d'amélioration de la qualité de la production. Déjà, entre 1966 et 1970, le nombre de brebis avait baissé de 23 millions à 19,7 millions (cf. Figure 19), le volume de laine produit était passé de 92000 t en 1953-54 à 78000t en 1970-71, et le nombre de bovins avait augmenté de 8,1 millions à 8,56 millions, la production de viande de 392 à 470 milliers de tonnes (Barrios Pintos 2011 ; Legrain, 1974).

⁷⁰ Ce fut principalement la variété Bluebelle, cultivar présentant une bonne capacité de valorisation de l'humidité et une croissance rapide (Fleck et al. 2003), provenant du Texas, qui fut introduite de manière massive

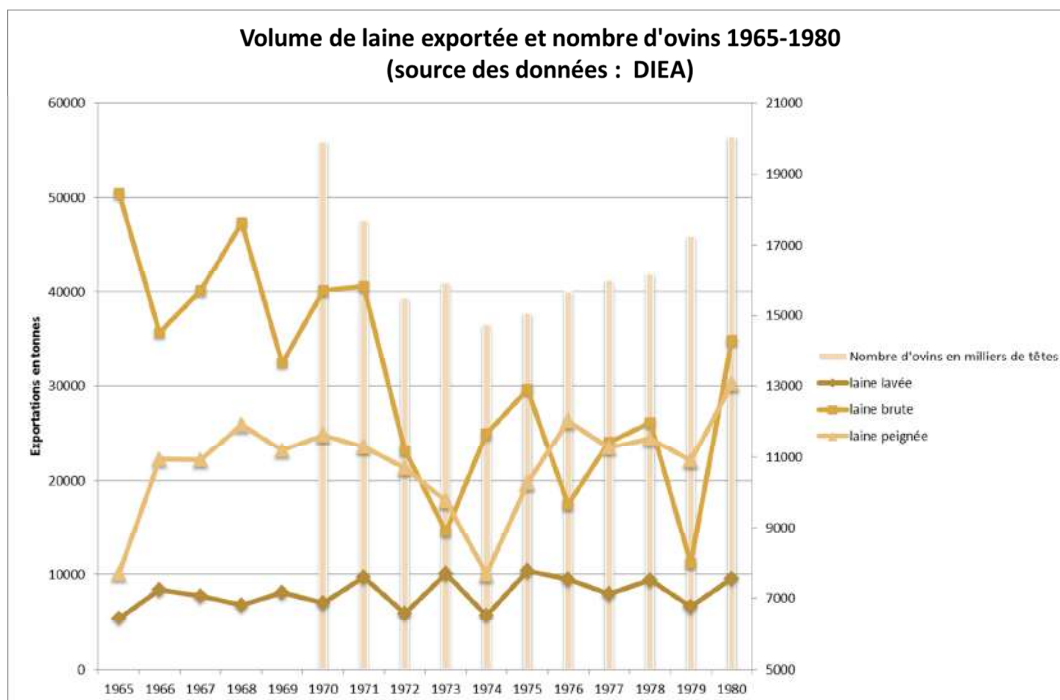


Figure 19 : volumes de laine exportés et nombre d'ovins 1965-1980 (source des données : DIEA)

Malgré ces actions de relance, entre 1965 et 1970 l'Uruguay connut une augmentation des prix d'au moins 20% par an, un problème de financement du système social et une baisse des salaires des retraités et des ouvriers, ce qui obligea des milliers d'Uruguayens à émigrer (Legrain 1974). Le PIB agricole diminua de trois points entre 1963 et 1971 (cf. Tableau 14), l'inflation atteignit 100% en 1968. La dérégulation des prix et l'arrêt des subventions au secteur agricole et aux industries accentuèrent l'exode rural, en le faisant atteindre un pic touchant des familles de petits producteurs. En 1971, 75% des exploitations occupaient moins de 10% des surfaces, alors que les exploitations de moins de 20 ha en représentant 46%, pour 2% des terres (cf. Tableau 15 : nombre d'exploitation et surface occupée par classe de taille d'exploitation en 1970 (source des données : Legrain 1974 et Piñeiro 2014) Tableau 15). A la même époque, 1200 grandes exploitations représentaient un tiers des surfaces du pays. Les polyculteurs-éleveurs familiaux, les petits cultivateurs, furent mis en grande difficulté. Les propriétés connurent un nouveau processus de concentration qui eut lieu d'abord au bénéfice des exploitations de taille « moyenne » (500-3000ha) (Gautreau, 2006).

Tableau 14 : composition du PIB en % de la valeur monétaire (source des données : Legrain 1974)

PIB	1963	1971
En % du volume monétaire		
agriculture	14	11
industrie	22	24
construction	4	3
commerce	15	16
transports et communications	8	8
autres secteurs	37	38

Tableau 15 : nombre d'exploitation et surface occupée par classe de taille d'exploitation en 1970 (source des données : Legrain 1974 et Piñeiro 2014)

Taille d'exploitation	Nombre d'exploitation (en %)	Surfaces (en %)
0-20 ha	46%	2%
20-500 ha	55,3%	25,3%
500 ha 1000 ha	3,6%	14,3%
1000 ha et plus	5,1%	58,4%

5.3.1.3 Conséquences sur la dynamique de différenciation des systèmes agraires des régions d'étude

A la fin des années 1960 et au début des années 1970, dans ce contexte de marché rizicole protégé, les riziculteurs et propriétaires terriens purent investir dans la construction des premières retenues collinaires de taille modeste dans la pénéplaine d'Ansina. Celles-ci furent construites au niveau des talwegs, barrant les cours d'eau tertiaires et se remplissant grâce aux eaux de ruissellement. L'eau était ensuite répartie par gravité dans les parcelles plantées en riz situées en aval, lors de la mise en eau de la culture (cf. Figure 20).

Ces nouvelles infrastructures permirent d'accroître les surfaces cultivées tout en donnant l'accès à des terres non inondables, faisant baisser les risques de pertes de récoltes. Grâce à la meilleure efficacité productive, les riziculteurs investirent dans la motomécanisation, faisant augmenter la productivité du travail à 4ha/actif agricole salarié/an. L'investissement dans ces retenues collinaires pouvait être le fait du riziculteur, en échange de contrats de location de longue durée avec le propriétaire, d'un investissement conjoint entre éleveur et riziculteur, ou encore d'un investissement de l'éleveur, qui recherchait ensuite un riziculteur intéressé par la location de ses terres, afin d'amortir plus rapidement le coût des travaux. A cette époque, le premier cas de figure était

le plus fréquent, même si ces retenues collinaires permirent aux propriétaires-éleveurs de disposer d'un point d'abreuvement de qualité pour le bétail. Mais du fait même d'un seuil minimal pour l'amortissement matériel du riziculteur (100ha en location) et du coût d'investissement dans la retenue collinaire, ce sont plutôt les grands propriétaires terriens (minimum 2000 ha) qui prirent part à cette dynamique. Les difficultés de transport liées aux fréquentes montées des eaux coupant l'accès aux usines de décorticage du riz situées dans la capitale départementale limitèrent par ailleurs le développement de cette activité jusqu'au milieu des années 1970.

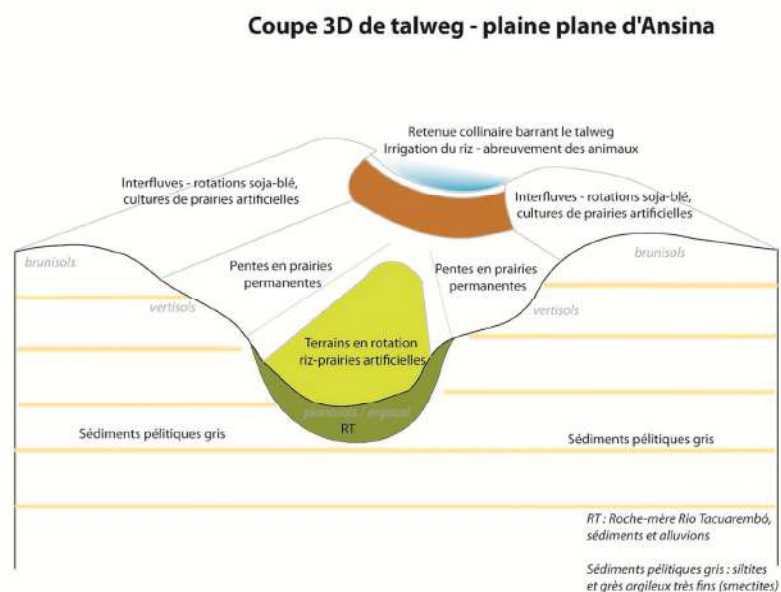


Figure 20 : coupe 3D de talweg et situation des retenues collinaires

Dans cette même région, l'ouverture de l'abattoir de Tacuarembó en 1959 modifia quelque peu les équilibres productifs en permettant à des propriétaires moyens, patronaux, d'émerger dans les relations commerciales avec l'abattoir. Néanmoins, la dynamique de commerce resta lente et centralisée jusque dans les années 1970, en lien avec les difficultés et le mode de transport (transport à pied des bovins, en troupes, traversée de nombreux cours d'eau...).

Au sein des colonies de l'INC, l'arrêt du plan de substitution aux importations amena à une inadaptation du mode de gestion des fractions de colonisation. Les producteurs restaient liés à des projets productifs imposés qui n'étaient plus rentables dans un contexte de politique économique orientée vers les marchés internationaux. Cette structure n'avait pas été conçue pour être évolutive et ne permettait pas de suivre les transformations des rapports de productivité du travail par ha et les modifications des politiques de prix des

matières premières agricoles. Il n'existait pas au sein des colonies de dynamique collective au niveau productif, ni d'accord particuliers avec les filières. L'absence d'accès au crédit et à un fonds de roulement pour le démarrage des projets productifs, et d'infrastructures particulières pour compenser la petite taille de ces fractions amena bien des colons à des conditions de vie précaires (Vassallo et Chaves 2014). Le peu d'attention accordée aux compétences et expériences réelles des aspirants colons lors de l'installation accentua ces difficultés matérielles et productives. De ce point de vue, les colonies de l'INC évoluèrent différemment des colonies créées au début du siècle, dont la gestion était prise en charge par le noyau des colons et où des groupements de producteurs pour le matériel, la transformation et la vente s'étaient développés. Le projet productif et social de l'INC acquit ainsi une réputation d'inefficacité qui permit de justifier l'absence de soutien politique qui lui fut ensuite accordé pendant 30 ans.

A Young, les cultivateurs à part-de-fruit qui avaient disposé des meilleures terres et conditions de location, d'un capital de départ, et qui avaient pu capitaliser, investirent dès les années 1950-1960 leurs bénéfices dans l'achat de quelques centaines d'ha de terres (de 200ha à 600ha). Ces propriétés se trouvaient au niveau du plateau d'interfluvés étroit, plus éloignées des axes et du centre névralgique représenté par la ville de Young. Ils mettaient en place sur leurs terres en propriété des grandes-cultures (blé, orge, maïs, tournesol) et un petit élevage naisseur-engraisseur de bovins. Cela leur permit de mieux faire face à la baisse des prix agricoles lié à l'arrêt du plan de substitution aux importations que les cultivateurs à part-de-fruit sans terres, qui n'étaient pas parvenus à se développer à cause du poids du métayage et de l'absence d'accès aux crédits.

L'arrêt du soutien des prix toucha de plein fouet les quelques polyculteurs-éleveurs familiaux en faire-valoir direct de la région d'Ansina qui stoppèrent leur activité et migrèrent dans la capitale départementale ou nationale. Leurs terres furent réintégrées dans de grandes propriétés voisines, auxquelles elles avaient souvent été achetées quelques années auparavant sans nécessairement de titres de propriété officiels, ou divisées entre les descendants de ces producteurs en de petites propriétés d'une dizaine d'ha. Lorsque les terres étaient peu éloignées de grands axes, la valorisation des productions pour les circuits d'alimentation locaux était plus aisée et l'un des membres de la fratrie continua à les exploiter tout en louant les parts de ses frères et sœurs. Elles furent sinon revendues à des ouvriers spécialisés souhaitant acquérir des terres.

5.3.2 Régime dictatorial, mise en place de plan de développement de filières « non traditionnelles » pour l'exportation puis de mesures monétaires pour la création d'une place forte financière

Face à cette crise financière qui s'amplifiait, alors que le chômage était en hausse et le PIB en baisse, se mit en place un régime directif qui imposa le blocage des salaires et des prix début 1970 et réprima les manifestations de la population (ère du « Pachéguisme », Jorge Pacheco Areco, 1967-1972) (Notaro, 2010). La réduction du prix de la main d'œuvre fut l'un des leviers pour la recherche de compétitivité, entraînant une baisse du salaire réel. Des difficultés croissantes émergèrent à cause d'une baisse de la qualité des emplois qui ne correspondaient plus aux qualifications de la main d'œuvre présente. A partir de la fin des années 1960, l'émigration d'uruguayens (cf. Figure 21) acquit une force comme fait démographique, social, politique. Pourtant, aucune politique ne fut mise en place pour gérer ces flux migratoires (Taks, 2006).

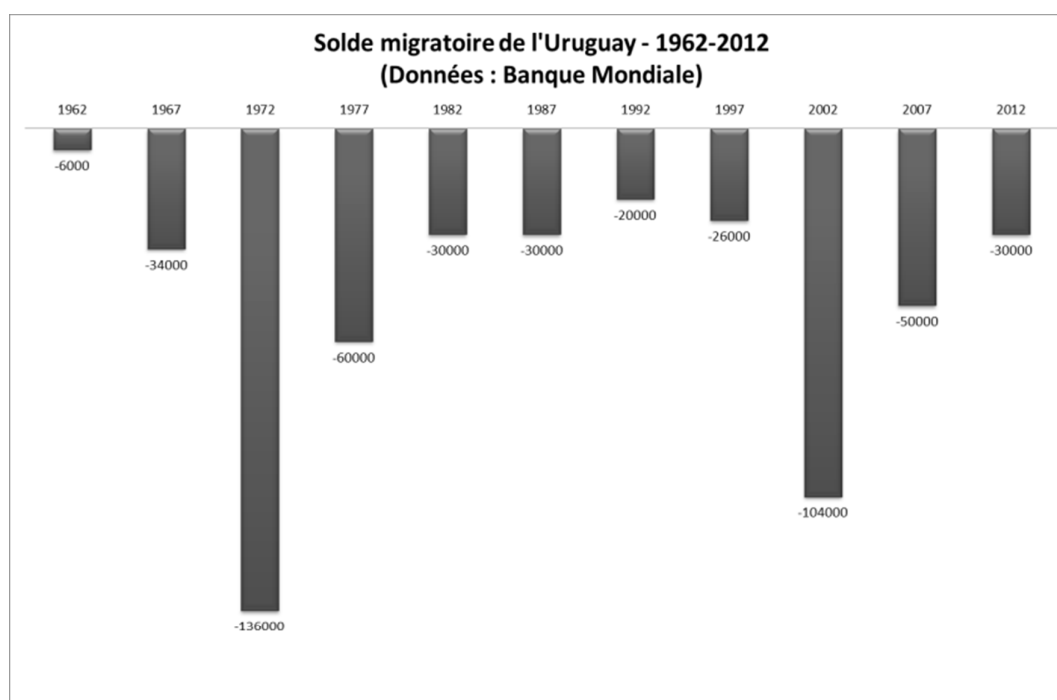


Figure 21: solde migratoire de l'Uruguay 1962-2012 (source des données : Banque mondiale)

Le mouvement d'extrême gauche des « Tupamaros » naquit dans ce contexte politique et économique instable où les partis traditionnels ne paraissaient pas à même d'apporter une réponse à la crise que traversait le pays. Pour Legrain (1974), une réforme agraire était indispensable pour relancer l'économie mais ne pouvait venir ni de la pression des paysans sans terre, trop peu nombreux, ni de la menace d'une révolution sociale, à

l'exemple de nombreux autres pays d'Amérique Latine à cette période. La contestation politique prit de l'ampleur et s'incarna dans un regroupement d'organisations de gauche sous la bannière du *Frente Amplio* (Front Elargi) en 1971 pour lutter contre un coup d'Etat militaire qui semblait imminent. Ce nouveau parti souhaitait accéder au pouvoir par les urnes et obtint près d'un quart des voix en 1972. Mais les affrontements avec les militaires en réponse aux actions de lutte devinrent de plus en plus violents. L'armée, par un coup d'Etat civilo-militaire, participa alors à la prise de contrôle du gouvernement du président Bordaberry élu depuis un an (Labrousse 2009). Les *Tupamaros* furent emprisonnés, le *Frente Amplio* et les syndicats interdits. La ligne de politique économique néolibérale qui avait débuté en 1959 avec la réforme monétaire et du taux de changes (Yaffe 2010) fut poursuivie par le gouvernement dictatorial qui resta en place jusqu'en 1984.

5.3.2.1 Libéralisation des taux de change, début de la dollarisation et mise en place d'un programme de développement économique basé sur des produits d'exportation « non traditionnels »

Entre 1973 et 1977 fut mis en place un plan national de développement dans la continuité de celui proposé par Bordaberry, basé sur une ouverture commerciale et financière. Pour combattre l'inflation, ce programme économique prévoyait une augmentation des taux d'intérêt et une réduction des déficits publics passant par une réforme fiscale. Une ouverture du système financier fut opérée qui débuta par une libéralisation du marché financier des changes en 1974, la libre convertibilité du peso uruguayen pour les transactions internes et externes, le libre transfert de capitaux et possibilité de création de succursales par les banques étrangères en 1975. En 1976, le cours forcé de la monnaie nationale fut éliminé et les plafonds de dépôts des banques en monnaies étrangères supprimés (Yaffe 2010). L'économie commença ainsi à connaître un profond processus de dollarisation, étape considérée comme le début de l'adoption de mesures de politique économique à caractère néolibéral en Uruguay.

Pour combattre la stagnation de la croissance, le gouvernement chercha à dynamiser les exportations par une réduction des droits de douane et des subventions (Yaffe 2010). L'augmentation des salaires ne fut indexée que sur celle de la productivité du travail, afin de faire baisser le coût relatif de la main d'œuvre, dans la continuité des actions de la décennie 1960. Des accords commerciaux furent passés avec les gouvernements dictatoriaux voisins (Convenio Argentino Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE) avec l'Argentine en 1974 ; Protocolo de Expansión Comercial (PEC) avec le Brésil en 1975). La dynamisation des exportations devait permettre de rétablir l'équilibre de la balance commerciale et ainsi renouer avec la croissance. Le mécanisme de prix libres et l'action sur les droits de douanes devaient stimuler les investissements et dynamiser la rentabilité des entreprises (Finch, 2005). L'afflux de capitaux étrangers, sur laquelle se basait la politique d'incitation aux

investissements industriels, devait également soutenir la croissance économique. Cette politique organisait ainsi le repli l'Etat de la vie économique du pays.

Ce programme économique néolibéral fut néanmoins appliqué de manière hétérodoxe. Les impacts de la crise pétrolière de 1973 multiplièrent le prix du pétrole brut par quatre, et la fermeture totale du marché européen à la viande bovine uruguayenne sous des arguments politiques entraîna une chute des volumes exportés. Les prix furent divisés par deux, ce qui déstabilisa fortement l'économie du secteur et amena le gouvernement à prendre des mesures de soutien de la production (Yaffe 2010). Ces mesures concernèrent des filières d'exportation de produits non traditionnellement exportés par l'Uruguay (agrumes, bois, produits laitiers...) à travers la loi de « Promotion Industrielle et d'Investissements Etrangers ». Le but était de stimuler « l'investissement, la production et l'exploitation de ressources naturelles » considérées comme sous-exploitées jusqu'ici, et de modifier ainsi la structure des exportations (Yaffe 2010, p. 2). Ce programme se basa sur des exonérations fiscales et des facilités de crédits pour les entreprises qui investissaient dans ces filières, ainsi que des avantages douaniers et un contrôle des prix. Les produits étant « non traditionnels », cela permettait de faire croître la demande intérieure et de compenser les nécessaires importations liées à la dynamisation de l'industrie. L'activité de l'INC fut également redynamisée, amenant à une augmentation des surfaces gérées (cf. Figure 17 pages précédentes). Les projets productifs des terres de l'institution furent réorientés en accord avec ce plan nouveau plan de production (production laitière, sylvicole, etc.). Cette action interventionniste du gouvernement sur les prix de certaines matières premières agricoles et intrants fut une forme de subventionnement.

Le volume des exportations doubla sur la base de ces produits « non traditionnels » et de produits manufacturés (cuirs, textiles) mais le contrôle des prix, exercé jusqu'en 1979, noyauta économiquement les producteurs (Finch 1992 ; 2005). En grande culture, il y eut trois fois plus d'exportations en 1976-1977 qu'en 1975, mais les prix au producteur deux fois moins élevés entraînaient l'accumulation de dettes chez les cultivateurs et la baisse des surfaces cultivées. Dans la filière viande, ni l'Association Rurale, ni les représentants de l'industrie de la viande ne réussirent à collaborer avec le gouvernement (Finch 2005). Ce fut une décennie difficile pour les éleveurs bovins viande et ovins, accentuée par la crise du secteur lainier au niveau mondial, alors que cette production avait été un pilier dans la majorité des exploitations (Finch 1992 ; 2005).

Dans les plans de modernisation du gouvernement dictatorial figuraient des programmes de grands travaux d'Etat⁷¹. Parmi eux se trouvait le plan Orione qui visait 5

⁷¹ C'est également à cette période que furent construits les deux ponts qui mènent en Argentine, celui de Fray Bentos (1975) et celui de Paysandú (1976), et que fut construit le barrage hydroélectrique de Salto

départements du nord du pays, dont celui de Tacuarembó, pour la construction d'infrastructures de transport. Il faisait suite à une étude visant à comprendre le faible développement des grandes cultures dans cette région dans les années 1950-1960 malgré des terres favorables à cet usage. Cette étude pointa principalement le manque d'infrastructures de transport et particulièrement de routes goudronnées et de ponts. En effet, les routes principales goudronnées avaient doublé le réseau ferroviaire et ne servaient pas à connecter entre elles les régions de l'intérieur du pays. Les routes secondaires en terre étaient en mauvais état. Il n'existait dans le pays que 200 000 voitures privées, dont la moitié se trouvait à Montevideo. Les grands propriétaires terriens, pour se rendre dans leurs *estancias*, se déplaçaient généralement en avion. Dans le reste du pays, les habitants (ouvriers, petits propriétaires terriens) se déplaçaient en bus, à vélo ou à cheval (Legrain, 1974). Entre 1965 et 1975, un crédit de la Banque Mondiale fut débloqué pour la construction de ces infrastructures de transport. Ce plan fut particulièrement décisif pour le désenclavement de la région d'Ansina en permettant une circulation permanente vers la capitale départementale⁷². A partir de cette époque, grâce à ces meilleures infrastructures ainsi qu'à la libération de droits à l'irrigation (500hm³ au niveau national)⁷³ et à la présence de deux usines de décortilage à Tacuarembó, la riziculture se développa durablement⁷⁴.

Grâce à ce plan de développement, le taux moyen de croissance fut de 2,8% sur 1973-1978 et la balance des paiements retrouva un meilleur équilibre grâce aux exportations et flux de capitaux étrangers. Pourtant, le taux de chômage dans le pays augmenta de 8,5 à 11,5% et le salaire réel perdit près d'un tiers de sa valeur entre 1973 et 1979 notamment à cause d'une forte inflation. La baisse de pouvoir d'achat qu'elle impliquait pour les ménages était compensée par une augmentation du nombre d'heures travaillées. La libéralisation financière avait entraîné une augmentation de la dette

Grande (1983)

⁷² C'est dans ce cadre que se construisirent en 1974 le pont sur le fleuve Tacuarembó à Ansina, des ponts sur le Tacuarembó Chico, et que la Route 26 qui traverse la région d'étude fut goudronnée.

⁷³ La gestion de l'eau d'irrigation est effectuée par une entreprise appelée UTE, qui produit de l'électricité grâce au barrage situé sur le Rio Negro à Paso de los Toros et gère les quantités d'eau retenues en fonction des flux nécessaires au bon fonctionnement du barrage en aval. C'est elle qui détermine la quantité d'eau maximale qui peut être conservée dans des retenues collinaires et utilisée par l'agriculture pour l'irrigation. Entre 1980 et 2001, l'UTE a débloqué pour l'agriculture 500hm³, 700 hm³ en 2008, 950 hm³ en 2010. 1 mh³ permet d'irriguer 1000ha

⁷⁴ D'autres cultures furent implantées sur les interfluves (blé, tournesol, orge, avoine) par des cultivateurs à part-de-fruit pour des surfaces qui restèrent modestes (moins de 2000ha) et ne perdurèrent que deux à trois ans. Quelques exploitations laitières s'installèrent également sur les interfluves proches d'Ansina et dans une colonie de l'INC créée à cette époque et dédiée à cette production. Mais en l'absence d'infrastructures de transformation proches, le développement de cette production resta anecdotique. A Young, les propriétaires d'élevage de reproducteurs et d'élevage naisseur-engraisseur de bovins étaient en difficulté à cause du peu d'attractivité de la filière viande dans le cadre de cette politique économique. Parmi ceux situés au sein du plateau d'interfluves étroits, certains vendirent leur bétail et investirent dans des infrastructures et un troupeau de production laitière. Ces exploitations perdurèrent jusqu'au milieu des années 1990.

extérieure et l'Etat lui-même s'était endetté pour réaliser ses grands travaux. Un autre programme de développement économique se mit donc en place entre 1978 et 1982, malgré des difficultés de négociation avec le FMI qui mirent à mal le gouvernement dictatorial.

5.3.2.2 Plan de libéralisation des mouvements de capitaux et politique de fixation anticipée des taux de change qui précipita la fin de la dictature

Considérant que la priorité pour continuer à attirer des capitaux était de fournir des indicateurs macro-économiques stables, l'objectif premier du gouvernement devint la lutte contre l'inflation et la stabilisation des prix (Yaffe 2010 ; Notaro 2010). Entre 1978 et 1982 fut mise en place la politique de la « tablita », dévaluation du peso uruguayen avec un taux de change fixe avec le dollar annoncé plusieurs mois à l'avance. En mai 1979, les plafonds des taux d'intérêt libérés, la relation entre le patrimoine des banques et leurs possibilités de capter des dépôts amplifiés, et les impôts sur ces dépôts et sur les investissements de capitaux étrangers supprimés (Yaffe 2010). La TVA fut augmentée, devenant la principale source de recettes fiscales de l'Etat. On passa donc d'une croissance par le soutien des exportations à une dérégulation et ouverture financière extérieure dans le but de transformer le pays en place financière internationale. Cela greva les exportations et favorisa les importations qui augmentèrent fortement, accentuant le déficit de la balance commerciale.

Dans le même temps, le gouvernement mit fin au programme de soutien des filières « non traditionnelles » (arrêt du soutien des prix et des facilités de crédits). Les droits de douane furent unifiés, avec un maximum qui passa de 150% en 1979 à 35% en 1985 (Dutra 2007). Les prix agricoles furent libéralisés pour tout le secteur rural, favorisant de nouveau les exportations du secteur de la viande (Finch 1992 ; 2005 ; Yaffe 2010). L'Etat annonça qu'il n'interviendrait plus sur le cours des prix de la viande bovine à l'abattage, démantela le *Frigorifico National*, ferma les frigorifiques sous tutelle et élimina les restrictions au commerce intérieur de la viande bovine (Morales, 2007). Le prix des bœufs passa en 12 mois d'un indice 100 à un indice 196, avec une baisse de l'abattage des animaux et une augmentation de l'exportation sur pied qui concourut à augmenter l'inflation (Finch 2005). Piñeiro et al. (2002) relèvent qu'en ce qui concerne les producteurs familiaux, le fait d'imposer un cadre économique sans aucune protection ou aide fut une violence exercée à leur encontre : problème d'échelle, d'accès aux technologies, de forme d'insertion dans les complexes agro-industriels... L'Uruguay est ainsi passé de 65000 exploitations de moins de 1000ha en 1965 à 35000 en 1990, alors que les exploitations de plus de 1000ha augmentèrent légèrement.

Le dollar étant peu cher, propriétaires terriens et industriels contractèrent des prêts courts-termes en dollar avec des taux d'intérêts élevés (Finch 1992 ; 2005). Les crédits concédés par les banques aux acteurs privés passèrent de 25% du PIB en 1973 à 48% du PIB en 1979. Or une grosse partie de ces crédits n'étaient pas destinés à des investissements productifs mais à la consommation (importation et boom immobilier de luxe) et à la spéculation. Les dépôts de capitaux étrangers dans les banques uruguayennes passèrent quant à eux d'une quasi absence en 1972, à presque 30% des capitaux déposés en 1982. La croissance reprise depuis 1975 ralentit, de 6% en 1980 à 2% en 1981. L'inflation, de 45% en 1978, continua de croître, atteignant 67% en 1979, 63% en 1980. A cause du déficit de la balance commerciale, de l'augmentation des dépôts de capitaux étrangers dans les banques uruguayennes et des crédits pris en dollars, la dette extérieure s'accrut considérablement (Yaffe 2010). L'endettement passa de 1,24 milliards de dollars en 1978 à 3,13 milliards en 1981, représentant alors 28% du PIB.

En 1981, avec le nouveau choc pétrolier, les faiblesses structurelles de cette croissance, notamment le déséquilibre de la balance commerciale, le fort endettement extérieur et la baisse des salaires réels, se révélèrent. Ce fut le début d'une brutale récession économique avec une chute de 10% du PIB et une augmentation du chômage qui passa de 7% à 12%. Les taux d'intérêt réels augmentèrent alors que le boom de la construction immobilière (Punta del Este) touchait à sa fin et que les recettes fiscales chutaient de 9%. La perte de confiance en l'économie uruguayenne s'accompagna de retraits massifs de capitaux des banques. La dette extérieure monta à 4,23 milliards de dollars, soit 49% du PIB, dont une partie s'avéra basée sur des crédits non-solvables qui avaient été octroyés sans contrôle par les banques privées⁷⁵ (Yaffe 2010).

En 1982 la dette extérieure était devenue paralysante. L'idée initiale de cette politique économique était de faire de l'Uruguay une place forte financière, mais c'est ce qui précipita la fin de la dictature. L'ironie de ce modèle est qu'il était basé sur des Institutions financières de propriété étrangère, alors même que les militaires se voulaient les garants de l'intérêt national (Finch 2005). Les secteurs dominants traditionnellement l'économie, fonctionnant avec des capitaux domestiques (élevage, industrie manufacturière, industries d'exportation développées dans les années 1970) avaient été négligés au profit du secteur financier. Or ce secteur financier basait sa croissance sur ces mêmes secteurs productifs, qui, par le manque de soutien et de possibilité de développement, ne furent pas à même de rembourser leurs emprunts. Cette période marqua par contre l'apparition dans la vie économique du pays de possesseurs de capitaux financiers et des institutions financières,

⁷⁵ Le niveau des crédits octroyés aux acteurs privés entre décembre 1979 et mars 1982 avait été multiplié par trois et est estimé à l'équivalent 3 milliards de US\$ soit 27% du PIB de l'année 1981, dont les ¾ étaient en dollars (Yaffe 2010).

dont l'arrivée fut favorisée et incitée par des mouvements de capitaux et un marché des changes libéralisés durant cette période (Notaro, 2010).

Le gouvernement négocia alors une restructuration de la dette⁷⁶ avec le FMI et les banques créditrices, alors que des prêts lui étaient octroyés par le BID et la Banque Mondiale (1983). L'octroi de ces crédits fut effectué en échange d'un retour à la démocratie et du suivi d'une ligne de politique économique libérale et de rigueur budgétaire appelée consensus de Washington (Finch, 2005 ; Naim, 2000 ; Gore, 2000). Des élections libres furent organisées le 25 novembre 1984. Une brusque dévaluation fut effectuée qui eut un effet désastreux dans le paysage économique uruguayen, devenu en peu de temps profondément dollarisé (Yaffe 2010). Les importations furent drastiquement réduites, les impôts augmentés et les salaires réels diminués⁷⁷ pour réduire la dette du gouvernement. La *tablita* coûta 1 milliard de US\$ au pays, sachant que 1,3 milliards de dollars furent déposés à l'extérieur du pays durant cette période par des uruguayens profitant des conditions de change et de crédits avantageuses. La BCU, en assumant sa dette et en la rendant publique, n'obligea pas les crédateurs à payer, et ce fut l'ensemble des uruguayens qui remboursèrent cette dette (Finch 2005 ; Yaffe 2010).

5.4 Conclusion de ce chapitre :

Au long du XXème siècle, la politique économique de l'Uruguay fut émaillée de tentatives de diversification des filières de production et d'exportation. Elles visaient à proposer une alternative à un modèle agroexportateur centré sur un très faible nombre de produits et de partenaires commerciaux. La conception d'un plan de substitution aux importations, puis le plan de développement de filières « non traditionnelles » durant la dictature, devaient stimuler le développement de nouveaux usages des terres, de structures de production de taille moyenne à main d'œuvre familiale et d'infrastructures industrielles. Elle ne fut néanmoins jamais accompagnée d'une réelle mise en œuvre de redistribution

⁷⁶ Mazoyer et Roudart précisent que cette politique libérale pratiquée à un niveau international, accompagnée de crédit de la part des Institutions Internationales, et d'une politique d'industrialisation basée sur la captation de capitaux étranger, a creusé les dettes extérieures des pays concernés : « De la fin des années 1960 au début des années 1980, en une quinzaine d'années, d'après les statistiques du Fond Monétaire International, le déficit de la balance des paiements courants pour l'ensemble des pays en développement non pétroliers est passé de quelques 6 milliards de dollars à près de 100 milliards » (Mazoyer et Roudart 2002, p.623)

⁷⁷ Ils atteignent un indice 51 en 1984, pour une base 100 de 1967, alors qu'ils étaient encore à 71 en 1982 (Yaffe 2010).

foncière, malgré la montée en puissance politique des producteurs familiaux dans les années 1940. Les moyens donnés à l'INC restèrent trop anecdotiques, les projets productifs de cette institution trop rigides, et les accès aux crédits trop difficiles pour leur permettre de mettre en place des systèmes reproductibles. Le manque d'accès sécurisé au foncier pour les cultivateurs à part-de-fruit, le coût élevé du transport intérieur et de la mécanisation, et le manque de débouchés stables ne permirent pas une réelle consolidation de leurs systèmes. S'ils parvinrent à se maintenir au long de ce siècle, leur reproductibilité était sans cesse mise en difficulté par la fluctuation des politiques de prix et de soutien aux filières céréalières, à l'exception de la riziculture. Avec la baisse des prix des céréales durant la première période de la dictature, beaucoup de cultivateurs à part-de-fruit ou métayers disparurent et de nombreux colons firent faillite, alors que les polyculteurs-éleveurs familiaux avaient disparu dès la fin du plan de substitution aux importations. Cela participa à une re-concentration progressive de la structure foncière et productive par rapport au pic de population et de fractionnement des propriétés des années 1950. Concernant les salariés ruraux, la baisse des salaires réels fut utilisée de manière continue à partir des années 1960 comme levier de compétitivité. Il n'y eut pas de progression des droits sociaux, les revendications qui émergèrent furent brutalement étouffées par la dictature. Les conditions de travail et de vie de la population rurale connurent plutôt une importante dégradation. Les propriétaires-éleveurs furent quant à eux mis en difficulté par l'effondrement des marchés de la laine et par le manque de projet productif permettant un maintien de la compétitivité de la filière viande bovine sur les marchés internationaux. L'ensemble du secteur sortit donc de la dictature en difficulté économique.

6 Endettement et diminution de la production familiale dans un contexte monétaire et de marché peu favorables à l'exportation

Au sortir de la dictature (1973-1984), le pays était profondément endetté. Les objectifs politiques prioritaires du pays furent alors d'assainir la situation économique en stimulant les exportations et en attirant des capitaux, tout en maîtrisant l'inflation et les dépenses de l'Etat. Dans l'ensemble du Cône Sud, des lignes de politique économique libérale avaient commencées à être utilisées pendant les dictatures, et furent poursuivies dans le cadre des plans d'ajustement structurels du milieu des années 1980. L'idée maîtresse était de libéraliser pour inciter les possesseurs de capitaux, nationaux ou non, à investir sur le territoire national. Il s'agissait de stimuler la production pour l'exportation, équilibrer la balance commerciale et rembourser la dette, tout en réduisant les dépenses de l'Etat. Les actions mises en place visèrent le renforcement des filières pour l'exportation, « traditionnelles » (viande bovine) ou plus récentes (sylviculture, riz). Elles s'appuyèrent sur un travail d'adéquation aux demandes qualitatives des marchés internationaux en facilitant l'accès aux crédits et aux intrants et en travaillant à l'amélioration de l'insertion de l'Uruguay sur les marchés d'exportation. A l'exception de la sylviculture, les choix politiques s'appuyèrent sur la structure agraire et les systèmes de production types hérités des décennies 1960 - 80 : de grands propriétaires foncier possesseurs de capitaux et investissant dans la production ; une main d'œuvre salariée abondante, bon marché et flexible représentant l'un des avantages comparatifs de l'agriculture uruguayenne. La maîtrise des niveaux de production fourragère devint le principal facteur de différenciation entre systèmes de production et entre régions d'engraissement bovin, alors que les grandes cultures et les systèmes de production familiaux reculèrent.

6.1 Contexte de politique économique de 1985 à 1998 : au sortir de la dictature, stimuler le développement du secteur agricole sur la base de capitaux nationaux pour des exportations à destination du Cône Sud

Au retour de la démocratie, la priorité politique était de stabiliser le modèle économique du pays et de trouver une solution au règlement de la dette. Le PIB avait diminué de 15,7% entre 1981 et 1984, le chômage grimpé à 12,9% et l'inflation était de 72% en 1984 (Elias 1999). La dette extérieure s'élevait à 90% du revenu national brut. La mise en œuvre du plan de restructuration de la dette négocié avec les Institutions Internationales impliquait l'adoption d'un modèle économique désigné sous le nom de « Consensus de Washington »⁷⁸ (1990). Ce nom était donné à une dizaine de recommandations énoncées à destination des pays en développement souhaitant réformer leur économie, et notamment à destination des pays de l'Amérique Latine. Elles avaient pour ambition d'être une forme de synthèse des courants de pensées du moment de nombreux experts Nord-Américains et des Institutions Internationales. Elles se basaient de manière schématique sur le passage d'une politique de régulation gérée par l'Etat à une politique de marché régulée par les prix et orientée vers l'exportation (Hugon 1999; Naim 2000; Gore 2000). Elles prônaient une « politique monétaire restrictive, une réduction du déficit fiscal, un maintien de l'évolution des salaires sous l'inflation et une réduction des protections douanières », mesures qui s'inscrivaient finalement dans la continuité de la politique économique initiée par le gouvernement dictatorial (Yaffe 2010; Notaro 2010). Elles avaient pour fondements l'incitation des possesseurs de capitaux, nationaux ou non, à investir sur le territoire national afin de stimuler la production pour l'exportation, équilibrer la balance commerciale et rembourser la dette.

L'adhésion à ces politiques conditionnait l'apport de crédits de la part des institutions internationales pour la relance de l'économie (Harvey 2004). L'acceptation de ces règles était présentée aux pays tiers comme une ouverture aux marchés et à la concurrence. Mais la réalité de la structuration monopolistique ou oligopolistique de bien des secteurs (semences, fertilisants, électroniques, informatique, produits pharmaceutiques et produits du pétrole...), tant dans la production que dans le commerce, a rendu les bénéficiaires qu'un

⁷⁸ Ces recommandations énoncées par John Williamson en 1989 depuis l'Institute for International Economics de Washington peuvent être résumées ainsi : 1/ discipline fiscale, 2/ réorientation des dépenses publiques, 3/ réformes des impôts, 4/ libéralisation des marchés financiers, 5/ taux de change unique et compétitif, 6/ libéralisation des échanges, 7/ libéralisation des investissements extérieurs, 8/ privatisation des entreprises publiques, 9/ dérégulation des règles de la concurrence, 10/ sécurisation de la propriété privée (Hugon 1999; Naim 2000; Gore 2000)

pays pourrait en tirer difficilement accessibles. Déclinaison du consensus de Washington en Uruguay et leviers d'action principaux

Dès la deuxième période de la dictature, après 1978, les flux de capitaux avaient été libéralisés et les barrières douanières avaient été allégées, pour attirer les capitaux étrangers. Les nouveaux leviers actionnés pour maîtriser la dette furent la rigueur budgétaire et la réforme fiscale, consistant en l'augmentation de la TVA qui passa de 14% en 1973 à 20% en 1984 puis 23% en 1995, la diminution des charges patronales et la réinstauration d'un impôt sur le revenu qui avait été supprimé dans les années 1970. Le nombre de fonctionnaire fut réduit et l'évolution des salaires réels maintenue en dessous du taux d'inflation. La dette extérieure et les transactions économiques liées aux productions pour l'exportation furent totalement dollarisées, le taux de change contrôlé avec un peso fort pour réduire l'inflation (Finch 2005; Elias 1999). Les taux des barrières douanières furent abaissés et les impôts indirects sur les exportations supprimés. La population, marquée par les restrictions et dégradation des services des deux dernières décennies qu'elle associait aux mesures néolibérales, s'opposa par contre à un certain nombre de projets de privatisation d'entreprises publiques (ANCAP, compagnie pétrolière nationale, ANTEL, compagnie nationale de télécoms).

Les actions de relance productives visèrent la restructuration de la filière viande bovine et le soutien des filières d'exportation créées ou développées pendant la dictature (riziculture, sylviculture, lait...) afin de diversifier les usages des terres (Finch, 2005 ; De Almeida 2000). Les surfaces agricoles étaient en 1990 majoritairement utilisées pour le pâturage et avec la crise de la filière ovine⁷⁹, l'élevage bovin restait la principale activité de mise en valeur du foncier (cf. Figure 22). Les fonds de la Banque Mondiale visaient à octroyer aux propriétaires fonciers et producteurs des crédits pour la construction de retenues collinaires (riziculture), la modernisation des structures industrielles (filiale viande) et l'équipement en matériel de grandes cultures et de riziculture (crédits de la Banque Nationale pour l'achat ou le renouvellement du matériel agricole). Le secteur agricole fonctionna en dollar pour les ventes de produits destinés à l'export et les intrants importés, le peso continuant à être utilisé essentiellement pour le paiement des salaires et les charges liées à l'emploi de la main d'œuvre, ainsi que pour les biens de production nationale transitant sur le marché intérieur. Les crédits étaient indexés sur le dollar et avec des taux élevés (12%).

Le développement des exportations était d'abord dirigé vers l'Amérique Latine, notamment le Brésil et l'Argentine. La création du MERCOSUR en 1991 représentait l'un des

⁷⁹ "Valía una oveja como un pollo" : "une brebis valait un poulet", expression employée de manière récurrente par divers producteurs pour parler de cette période de crise de la filière ovine.

principaux leviers pour rééquilibrer la balance commerciale et la balance des paiements. Sa création fut stimulée à la fois par la recherche d'une stabilité politique dans la région, mais aussi par le fait de se constituer en bloc dans une grande zone d'union douanière⁸⁰ pour faire face à la multiplication des pôles d'exportation sur les marchés internationaux (De Almeida 2000; Galvez 2008). Il fut d'abord impulsé par le Brésil et l'Argentine puis rapidement l'Uruguay et le Paraguay s'y associèrent. Un tarif extérieur commun fut mis en place pour 90% des produits circulant en son sein, afin de protéger le marché des exportations des pays hors Mercosur. Il n'y eut néanmoins pas de développement d'une politique agricole commune aussi poussée que la PAC en Europe⁸¹. Les pays se protégèrent peu des importations, puisque leur propre ligne de politique économique était basée sur l'exportation de produits non transformés. Ils ne mirent pas en place de prix plancher d'entrée où l'importateur paie la différence sous forme de taxe, ni d'autres formes de restriction d'accès au marché présentes en Europe. Un certain nombre d'accords d'exportation, comme les quotas d'exportation de bœuf avec l'UE continuèrent à être négociés de manière unilatérale (Ribier et al. 2008).

La politique monétaire du peso fort amena à une appréciation de la monnaie dont le but était de faire diminuer les prix des consommations finales et des intrants pour la production sur le marché intérieur, en plus de maîtriser l'inflation. Elle eut néanmoins pour conséquence une évolution plus rapide de l'inflation par rapport à la dévaluation du peso, et fit que les biens marchands des entreprises du secteur exportateur gagnèrent moins vite de la valeur en dollars que n'augmentèrent leurs coûts en peso. Cet effet, désigné comme « atraso cambiario » (retard du taux de change), rendit plus difficile la concurrence sur les marchés internationaux avec les pays qui dévaluaient leur monnaie (NZ, Australie, Canada, etc.) (Buxedas, 2001). Elle eut donc comme impact de faire croître les importations et réduire la compétitivité des exportations uruguayennes, ce qui amena à un déficit de la balance commerciale (Dutra 2007). La croissance en dollar des exportations fut de 6,5% alors que les importations s'accrurent de 14%. Le solde de la balance commerciale, qui était de +350 millions de US\$ en 1990, était redevenu négatif en 1999 avec -1,12 milliard de US\$ (BCU, 2001).

Les pays du MERCOSUR avaient en commun l'application de cette politique monétaire de maintien d'une monnaie nationale forte par rapport au dollar à travers des plans de stabilisation (Plan de Convertibilidad en 1991 pour l'Argentine et Plan Real en 1993

⁸⁰ Chili et Bolivie furent associés en 1996, le Pérou en 2003, Colombie et Equateur en 2004.

⁸¹ A partir des années 1990 et particulièrement à partir des années 2000, il y eut des essais de politique agricole et agro-alimentaire commune pour le MERCOSUR via le CAS (Consejo Agropecuario del Sur – Conseil Agricole du Sud), particulièrement concernant la qualité et la traçabilité des aliments, et la mise en place de mesures permettant un bon accès des produits d'exportation de chaque pays au marché (Ribier et al. 2008). Les soutiens et taxes à l'agriculture furent néanmoins variables selon les pays du Mercosur, et dans l'ensemble plutôt faibles si l'on compare à l'agriculture européenne ou aux USA.

pour le Brésil). Le coût élevé de ces monnaies domestiques par rapport au dollar favorisa le commerce entre ces pays voisins par rapport aux exportations sur les marchés mondiaux où ils étaient moins compétitifs. Cela amena l'Uruguay à une certaine dépendance commerciale vis-à-vis de l'Argentine et du Brésil. La moitié des exportations étaient ainsi dirigées vers le MERCOSUR (cf. Tableau 16).

Tableau 16: importations et exportations depuis le Mercosur (en millions de US \$ courants) (source des données : BCU, In Dutra 2007)

	1990	1995	1999
Exportations vers le Mercosur	591	992	1007
Importations depuis le Mercosur	535	1321	1462
Commerce avec le Mercosur en % du commerce total	37.1	46.4	44.1

A cause de l'évolution des prix relatif et de la moindre compétitivité des produits uruguayens sur le marché international, la part du secteur industriel et du secteur primaire dans le PIB diminuèrent de manière continue entre 1990 et 1999 (moins 29% et moins 5% respectivement) (cf. Tableau 17). Dans le secteur industriel, les entreprises d'exportation de petite taille disparurent. Le secteur agricole souffrit de la baisse des prix internationaux et de la politique de taux de change et d'inflation. La croissance eut plutôt lieu dans le secteur des services et dans le secteur financier qui représentait 58% du PIB en 1980 et 73% en 2001 (Dutra 2007).

Tout comme dans la décennie précédente, le maintien d'un bas niveau de salaire était utilisé comme un levier de compétitivité. L'indexation des salaires sur l'inflation fut obligatoire dans le secteur public mais facultative dans le secteur privé. A partir de 1992, le gouvernement cessa de promouvoir les négociations collectives et de fixer les augmentations générales des niveaux de salaires. Il n'y eut plus d'instance régulant le marché du travail et les relations employeurs-salariés (Dutra 2007). Après l'amélioration des salaires réels en 1985 au sortir de la dictature, il n'y eut plus d'évolution des niveaux de salaires et le salaire réel se dégrada (indice de 57 en 1990 et de 64-65 de 1994 à 2001 – base 100 en 1968 (Rocca 2001). Parallèlement, l'indice des prix à la consommation fut multiplié par 262 entre décembre 1985 et décembre 1998 (Elias 1999)). Cela amena dans la décennie à une augmentation du taux d'activité⁸² des femmes et des jeunes. De ce fait, malgré l'augmentation du nombre d'offres d'emploi en valeur absolue et la croissance économique, le chômage augmenta et passa de 8,5% en 1990 à 16% en 2001 (11,4% en 1999) (Rocca 2001). La baisse du nombre d'emplois fut particulièrement effective dans le secteur de

⁸² Pourcentage de la population travaillant ou cherchant du travail

l'industrie (diminution de 5%), et plus particulièrement du textile. De nouveaux emplois furent créés dans les services, qui regroupaient à la fin de la décennie, 80% des emplois⁸³.

La recherche de compétitivité avait inclus des modalités d'emploi nouvelles. Afin de flexibiliser les relations de travail, il était possible pour des besoins ponctuels de main d'œuvre de faire appel à des sociétés unipersonnelles proposant une prestation de service, ou plus largement à des sociétés spécialisées dans la prestation de services, plutôt que d'embaucher temporairement un salarié. Les emplois partiels et précaires se stabilisèrent ainsi dans le marché des emplois et s'y inscrivent comme une « caractéristique structurelle ». Au niveau national, 20% de la population active était considérée comme ayant un emploi précaire et 19% comme étant employée de manière informelle (Dutra 2007, citant "Informalidad y Seguridad Social en Uruguay". Equipo de Representación de los trabajadores en el BPS (ERT)). Politiquement, cette période marqua la recrudescence du Frente Amplio, interdit pendant la dictature (Labrousse 2009).

Tableau 17: part des différents secteurs de l'économie en % du PIB (source des données : INE, in Dutra 2007)

(Secteurs en % du PIB)	1980	1985	1990	1995	1999	2001
Secteur primaire	10,9	12,3	8,5	8,2	5,3	6,3
Industrie	25,9	27,1	26,5	19,1	16	15,6
Construction	5,3	2,8	3,6	5,2	5,8	5,1
Services	57,9	57,8	61,4	67,5	72,9	73
Total	100	100	100	100	100	100

L'un des piliers du développement économique de l'Uruguay était toujours représenté par le commerce de viande bovine pour l'exportation, en première place des biens et services exportés. A cette époque, le commerce de la viande toutes espèces confondues était l'un des postes les plus importants du commerce agricole mondial. Il représentait 50 milliards de dollars d'échanges, un montant supérieur à celui des céréales (40 milliards de dollars) et 5 millions de tec, la moitié étant représentée par la viande bovine (Boutonnet et Simier 1995). Les produits échangés étaient diversifiés : viande congelée mais aussi réfrigérée ou sous atmosphère inerte, désossée ou avec os, en carcasses entières,

⁸³ La création d'emploi fut le fait de secteurs qui n'étaient pas soumis à la concurrence des marchés internationaux ou dans lesquels furent impulsés d'importants changements technologiques. La réduction des coûts de production en introduisant des techniques et innovations plutôt intensives en capital qu'en travail, et la perte de compétitivité liée au maintien d'un peso fort limitèrent les créations d'emploi malgré la croissance. Le type d'emplois détruits furent des emplois considérés comme peu qualifiés (baisse de 50 000 postes) alors que les postes de qualification moyenne et haute connurent une création de 67 000 et 30 000 emplois respectivement (Desarrollo Humano en Uruguay 2001, in Dutra 2007).

quartiers ou muscles, avec des poids de carcasses variant de 120 à 350 kg, amenant à une formation de multiples petits marchés et à l'absence de prix de référence mondial. Le *corned beef* ne représentait plus que 15% du marché et permettait d'exporter vers les USA où les viandes d'Amérique du Sud non cuites étaient bannies. Les animaux vivants étaient surtout l'objet d'échanges frontaliers d'animaux maigres engraisés dans le pays importateur.

Pourcentage des surfaces agricoles dédiées au pâturage des bovins et ovins - 1990
(adapté de MGAP-DIEA, carte effectuée sur la base des données du recensement agricole 1990)

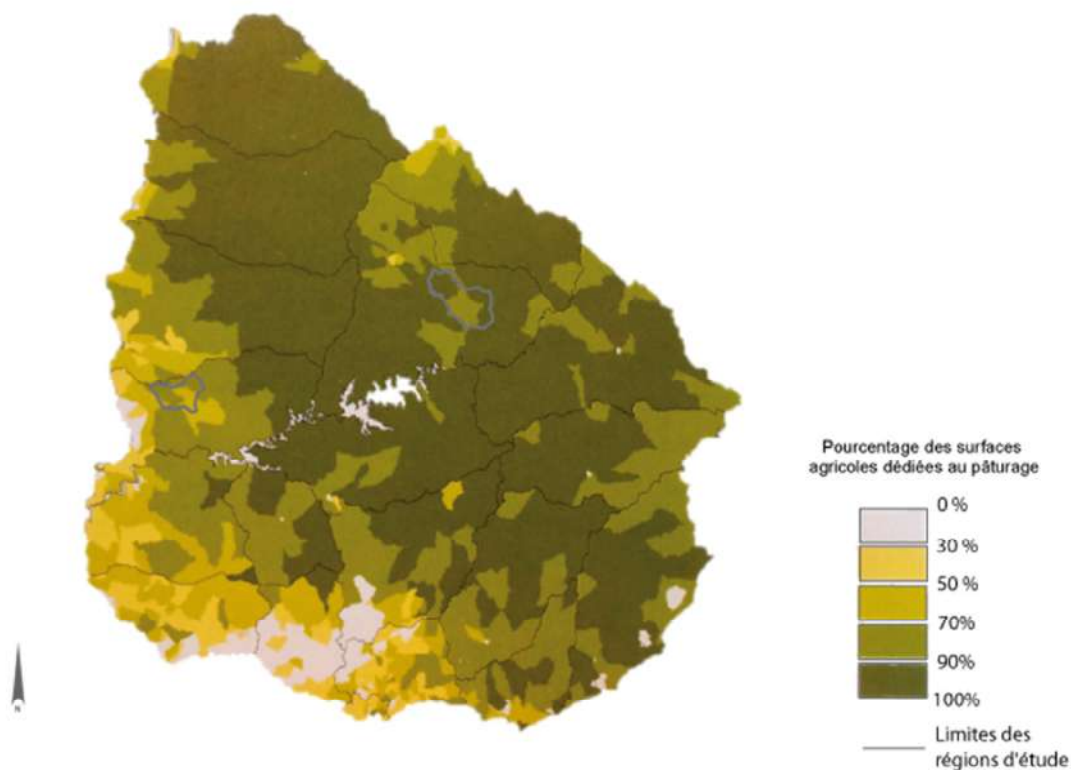


Figure 22 : pourcentage des surfaces agricoles dédiées au pâturage des bovins et ovins
(source : carte adaptée de DIEA-MGAP, recensement 1990)

L'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Argentine et l'Uruguay étaient les principaux pourvoyeurs des marchés mondiaux de viande bovine avec 40% des exportations en 1992. Les marchés étaient séparés en marchés Pacifique et Atlantique, libres ou non de fièvre aphteuse, au fonctionnement quasi-hermétique (cf. chapitre 7 note de bas de page 65). La décennie 1990 marquait le tout début de la croissance des échanges avec les anciens pays de l'URSS, et les exportations depuis le Brésil étaient en pleine croissance. En 1993, le GATT avait préconisé la levée du bannissement de viandes pour cause de fièvre aphteuse depuis des pays ou portions de pays où cette maladie avait été éradiquée par vaccinations (1993). L'Amérique du Nord avait supprimé la « meat import law » qui limitait la quantité possible d'importation avec des quotas par pays fournisseurs. Ils importaient depuis

l'Amérique du Sud principalement des viandes de basse qualité, alors que l'UE importait des viandes de haute qualité. Le marché était donc à la fois atomisé, diversifié et complexe, en pleine ouverture. Il était de grand intérêt d'obtenir une bonne visibilité et le droit de vendre sur le marché « Pacifique » aux pays importateurs plus solvables.

Concernant l'aval de la filière viande bovine, l'activité d'abattage-commercialisation était très dispersée sur le territoire. Il existait 35 entreprises d'abattage agréées pour l'exportation et aucun consortium d'entreprise ni groupe. Entre les maillons de la filière, l'intégration était faible, il n'existait pas de relations contractuelles entre producteurs et transformateurs, ni entre naisseurs et engraisseurs. Les transactions et l'information sur les prix manquait globalement de transparence. Avec les abattoirs, les échanges d'informations étaient limités aux prix, les animaux étaient payés au poids vif et selon leur destination dans l'industrie de transformation (viande congelée en morceaux, viande transformée congelée...). Il n'y avait pas de retours d'information vers le producteur sur le rendement carcasse, les transactions étaient basées sur les volumes et il n'existait aucun système pour pousser à la baisse de l'âge d'abattage ou à l'amélioration des conformations (Mondelli et Zylbersztajn, 2008). Plus de la moitié des transactions de bétail entre producteurs et abattoir passaient par un intermédiaire, le « consignatario », négociant en bétail et propriétés rurales, qui pouvait également jouer le rôle de créancier en avançant l'argent de la vente au producteur (Ordeix, 2002). Cet intermédiaire avait donc un rôle crucial d'informateur sur les prix et de centralisateur du commerce du bétail, et représentait un maillon supplémentaire entre abattoirs et éleveurs. L'instabilité des débouchés, les prix bas sur les marchés mondiaux, les variations des volumes abattus n'avaient pas poussé l'industrie à investir dans les décennies précédentes (Ordeix 2002 ; Morales 2007 ; Buxedas 2001). L'immense majorité des abattoirs (96%) n'avait pas de capital étranger en son sein et se trouvait entre les mains de grandes familles possesseurs de capitaux et également grands propriétaires fonciers, qui finalement, maîtrisaient la majorité du fonctionnement de la filière (Ordeix 2002).

6.1.1 Actions mises en place dans le secteur agricole : modernisation de la filière viande, expansion des surfaces rizicoles, développement de la sylviculture

La part des produits agricoles dans les exportations uruguayennes se situait entre 60 et 70% La viande bovine et les produits dérivés, dont 70 à 75% étaient exportés, occupaient la première place devant la laine. La production agricole représentait 11% du PIB. Dès le début des années 1990, la filière viande bovine bénéficia d'un plan de modernisation. Il était destiné à la fois à la production (amélioration des conformations des carcasses et du degré

de finition des animaux, développement des prairies temporaires et subdivision des parcelles pour améliorer la production fourragère et augmenter le chargement) et aux infrastructures industrielles (modernisation des lignes pour l'amélioration des cadences d'abattage, augmentation des capacités de stockage au froid, etc.) (Buxedas 2001 ; Ordeix 2002). Pour stimuler les investissements dans l'aval de la filière viande, dans la recherche de nouveaux produits, et inciter aux améliorations qualitatives, des restitutions à l'exportation sur la viande congelée désossée (2,5%), des exonérations d'impôts et des facilités de crédits furent mises en place en direction des industriels (plan de développement industriel de 1997). L'industrie de la viande reçut ainsi entre 1993 et 2000 presque 24 millions de dollars d'aides aux investissements (Ordeix, 2002).

Concernant la production, le gouvernement travailla à une consolidation sanitaire de la filière via l'investissement dans des campagnes de vaccination contre la fièvre aphteuse. Il promut à l'export l'image d'« Uruguay Natural », une viande issue d'animaux élevés à base de pâturage et sans hormones, dont l'usage fut interdit, à la différence de l'Argentine voisine. Grâce au travail sanitaire effectué, le pays fut déclaré libre de fièvre aphteuse en 1993 par l'OIE (statut confirmé en 1996), ce qui amena à l'accès au marché Pacifique et entraîna une augmentation en valeur et en volume des exportations de viande bovine (cf. Figure 23 et Figure 24). Les USA, le Japon, la Corée, l'UE s'ajoutèrent aux partenaires commerciaux de l'Uruguay pour l'exportation de viande congelée. En 1998, l'Argentine et le Brésil furent également déclarés libres de fièvre aphteuse mais n'eurent pas accès aux marchés nord-américains pour les viandes non-cuites, ce qui conféra à l'Uruguay un réel avantage comparatif. Par ailleurs, les prix de la viande bovine augmentaient en lien avec la crise de l'ESB en Europe (1996-2001). L'accès au marché Pacifique grâce à l'éradication de la fièvre aphteuse se traduit donc par une amélioration des prix payés au producteur (cf. Figure 25).

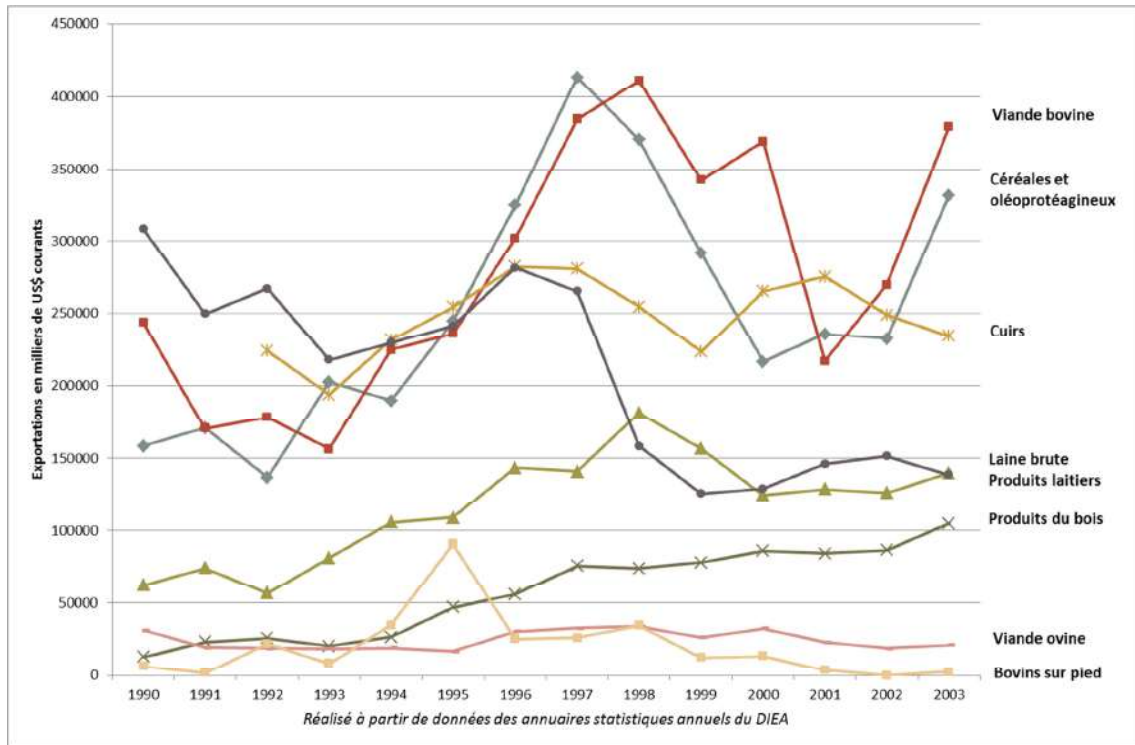


Figure 23: évolution des valeurs des exportations agricoles en US dollars courants période 1990-2003 (source des données : annuaires statistiques DIEA 1998, 2005)

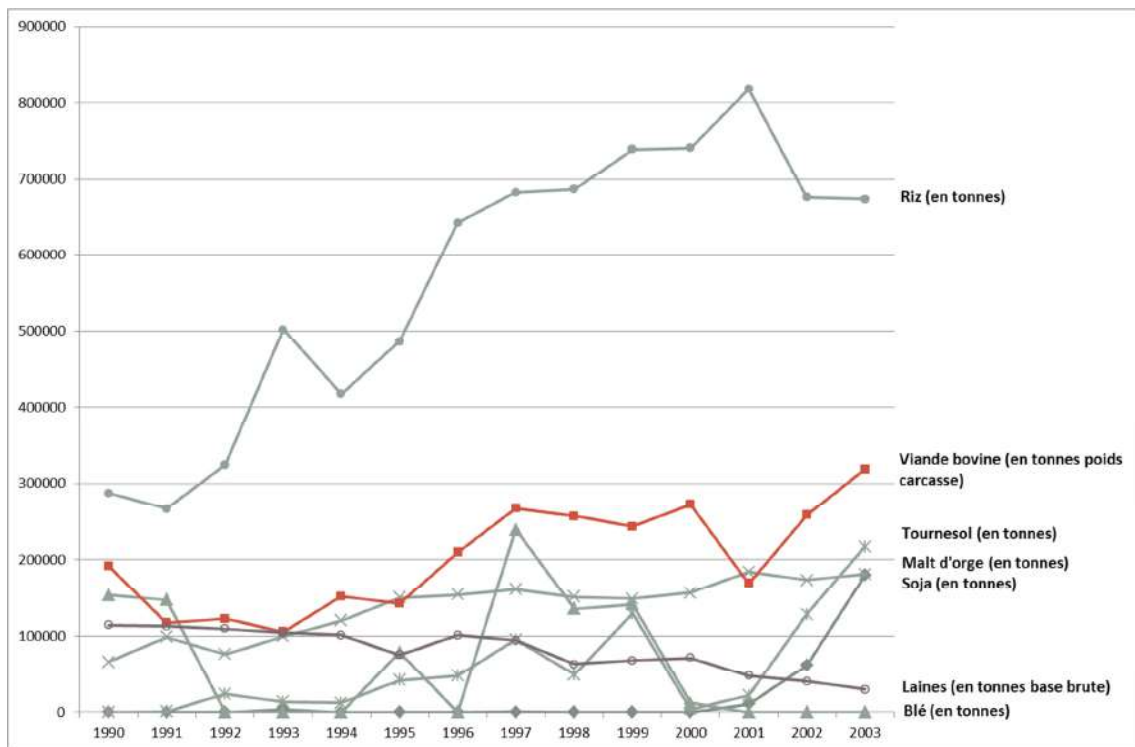


Figure 24: évolution des volumes d'exportation période 1990-2003 (source des données : annuaires statistiques DIEA 1998, 2005)

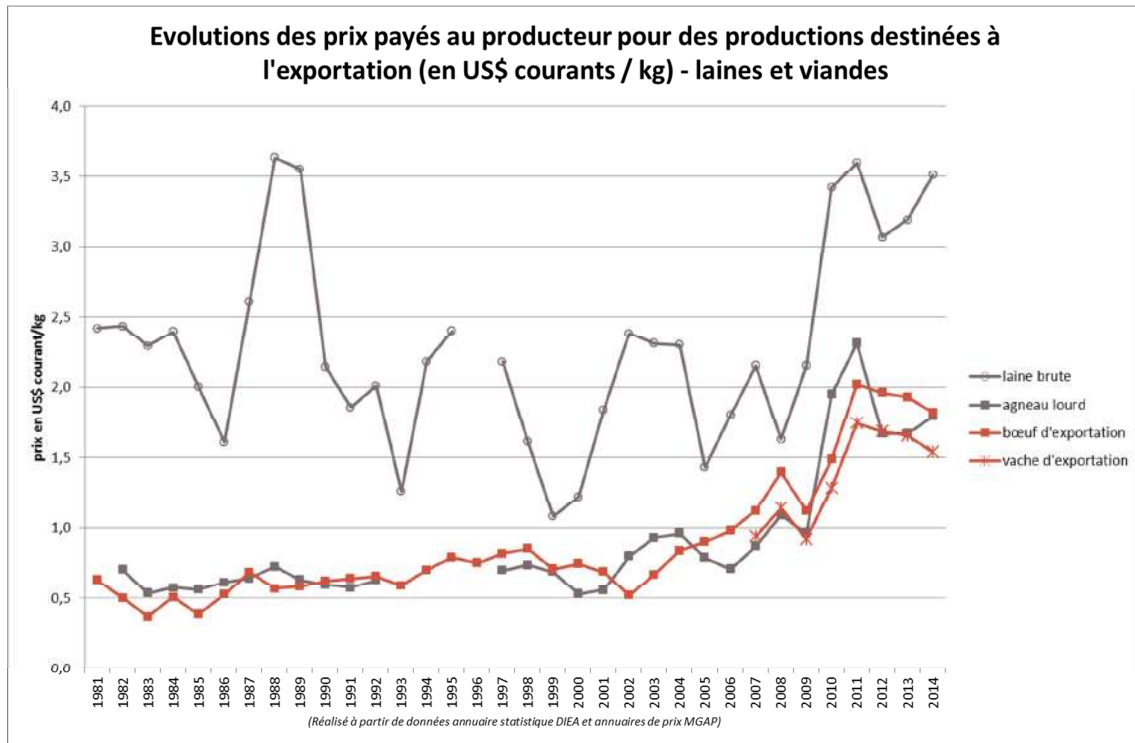


Figure 25: évolution des prix payés aux producteurs - boeufs, vaches de réforme et laine pour l'exportation - 1981-2014
(source des données : annuaires statistiques DIEA et annuaires de prix MGAP)

Une réelle convergence d'intérêt émergea entre l'Etat et les entreprises privées de la viande pour de nouvelles formes de coordination entre les différents maillons de la filière afin de profiter au mieux de ces nouveaux marchés (Mondelli et Zylbersztajn, 2008). Des primes et pénalités commencèrent à être appliquées sur la base d'une grille de classification des carcasses (âge, conformation, degré de finition) créée par l'INAC⁸⁴ pour le paiement des animaux lors de l'abattage. L'usage de prairies composées de légumineuses (trèfle blanc, trèfle violet, lotiers) et graminées (fétuque, holcus, phalairs, dactyle) fut incité via des facilités de crédits auprès des producteurs pour disposer de meilleurs rendements en tonne de matière sèche par hectare (jusqu'à 8t de MS/ha/an la deuxième année pour une prairie temporaire insérée dans une rotation rizicole, cf. Figure 26). Ces prairies, d'une meilleure digestibilité que les prairies permanentes composées d'espèces autochtones, présentaient néanmoins les limites d'être moins résistantes aux aléas climatiques (moins de diversité d'espèces) et perdaient en potentiel de production dans le temps, ce qui obligeait à les ressemer après cinq à six ans. Le sursemis des prairies permanentes avec des légumineuses et des graminées à fort rendement fourrager (dactyle notamment) fut également encouragé. Cela induisait donc l'accès à du matériel de culture, peu répandu chez les propriétaires-éleveurs au début des années 1990.

⁸⁴ Institut national des viandes

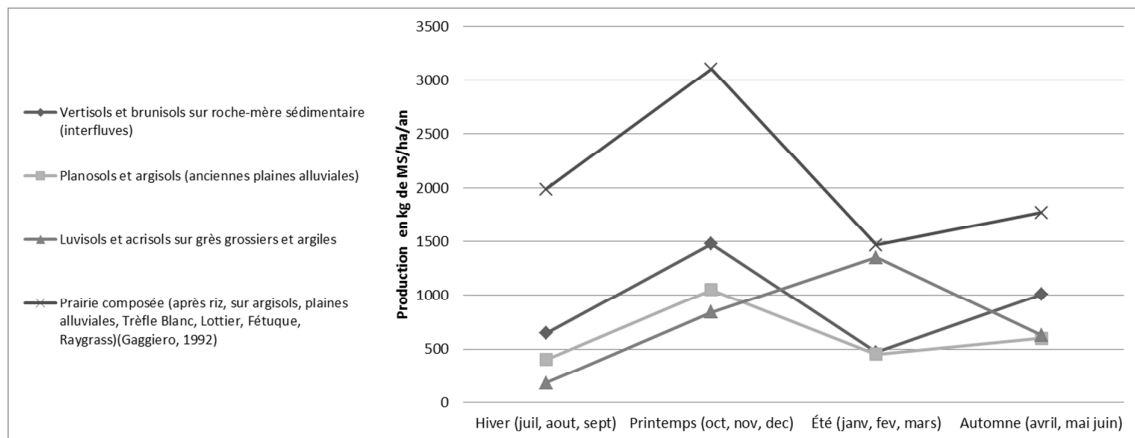


Figure 26 : courbe de production de différents types de prairies permanentes et de la prairie temporaire après riz (source des données : (Boggiano-Ramiro Zanoniani 2011))

Grâce à ces actions incitatives, une augmentation des abattages et une baisse de l'âge d'abattage furent visibles au niveau national. Le nombre d'animaux abattus augmenta de 1,2 millions en 1990-1991 à 1,9 million en 1999-2000, poussé par ailleurs par la baisse du nombre d'ovins remplacés dans les pâtures par des bovins (cf. cartes de l'évolution du nombre de bovins et ovins au niveau national annexes D et E). Cette augmentation fut en partie permise par un accroissement de l'usage de prairies temporaires et de prairies sursemées, qui passèrent de 1,83 millions d'ha en 1993-94 à 2,12 millions en 1996-97, soit 16% d'augmentation. Cet accroissement ne connut pas la même ampleur selon les régions et fut à l'origine d'une nouvelle différenciation des régions de polyculture et d'engraissement et des systèmes de production agricole en leur sein, que nous allons détailler ci-après.

Concernant la filière grandes-cultures, les prix sur les marchés internationaux étaient peu élevés (à l'exception des années 1995-96). En l'absence de système de compensation ou de protection, ils se répercutaient sur les prix payés au producteur uruguayen, généralement entre 100 et 150 US\$/t, avec une tendance plutôt baissière (cf. Figure 27). Par ailleurs, la politique de peso fort qui se maintint durant toutes les années 1990 (cf. évolution du taux de change en annexe F) accentuait le manque de rentabilité de la production de grandes cultures pour l'exportation puisque les ventes étaient réalisées en dollars alors qu'une partie des coûts était en peso (semences, carburant, salaires). Le blé uruguayen présentait enfin des problèmes de qualité qui bloquaient l'accès aux marchés d'exportation à une partie des récoltes. L'orge pour la malterie souffrait des mêmes problèmes, le producteur se voyant fréquemment refuser sa récolte à la livraison l'usine. Les grandes cultures produites servaient donc avant tout à alimenter le marché intérieur, sauf en ce qui concerne le riz. Une faible quantité de blé était exportée par des entreprises nationales ou des coopératives de producteurs (cf. Figure 24).

Les exportations de riz furent en augmentation jusqu'en 1998 (dévaluation du Real brésilien) sur la base d'accords commerciaux préférentiels entre Brésil et Uruguay pour l'approvisionnement du large marché intérieur du Brésil. Les surfaces en riz, dont 90% était exporté, ont ainsi beaucoup augmenté au niveau national entre 1985 et 1998 (de 82 000 ha en 1988-89 à 210 000 ha en 1998-99). Cette augmentation fut possible grâce à une organisation de la filière très intégrée. De rapides gains de productivité du travail furent obtenus grâce à des contrôles sur les semences, l'organisation de systèmes collectifs d'assurance des risques récolte et des accords de prix au niveau national.

La filière rizicole fut organisée entre groupement de producteurs (l'Association Nationale des Producteurs de Riz, l'ACA), qui sont en général uniquement producteurs de riz, et usines de décorticage. Un prix moyen du riz au sac, ainsi que celui des bonus et malus selon la qualité de la récolte, est négocié tous les ans au niveau national. Le riz est vendu à un des deux moulins de capitaux brésiliens et nord-américains présents dans le pays. Le moulin s'engage à recevoir le riz produit au prix déterminé, fournit les semences et se porte garant pour les producteurs auprès des fournisseurs d'intrants et des éventuels prestataires. En échange de cela, le producteur ne peut livrer à un autre moulin que celui avec lequel il passe accord.

La production du riz au champ fut orientée de manière à permettre un processus industriel réduit au minimum, avec des semis en variétés pures et des choix de variétés qui présentent un bon écoulement sur les marchés mondiaux. Ce contrôle étroit des intrants utilisés et l'engagement de livraison des producteurs permit aux industriels d'obtenir une qualité et une pureté du grain lors de la récolte les plus proches possible de leurs besoins. Ils limitèrent ainsi les coûts industriels, sachant que le riz est exporté sous forme décortiquée. Le montant de la location fut aussi réévalué chaque année sur la base des négociations nationales (eau et foncier) entre producteurs, industriels et Etat. Une forme de solidarité collective indépendante contre les risques climatiques fut organisée par l'ACA sous la forme d'une cotisation de 2 sacs de riz par ha cultivé. Ces sacs ne sont prélevés que si des producteurs ont besoin d'être indemnisés, le seuil étant déterminé par un niveau minimal de rendement renégocié chaque année. C'est une assurance quasi obligatoire. Ce type d'organisation permit le développement et le maintien de la filière rizicole lors des années de crise. Par contraste, les cultures pluviales furent réduites en cette fin de siècle à un niveau plus bas qu'au début du siècle (500 000 ha en 2000 contre 800 000 ha en 1908) (cf. Figure 28).

Globalement, l'évolution des prix relatifs fut en faveur de la production de viande bovine pour l'exportation (cf. Figure 29) et fit que cette décennie fut au niveau national une période de baisse générale des surfaces cultivées en grandes cultures, malgré le programme

d'accès au crédit pour le renouvellement du matériel (cf. Figure 30). La filière viande bovine redevint un pilier majeur des exportations avec des systèmes menés sur la base de pâturage. Le nombre d'exploitations ayant comme principale source de revenus l'activité céréalière diminua de 2/3 au niveau national et passa de 4210 en 1990 à 1320 en 2000 (DIEA, 2000), alors que celles ayant pour principale source de revenus l'élevage bovin viande passa de 12 970 à 27 305 en 2000. Le nombre d'exploitations d'élevage ovin passa de 16400 à 4540. La structure des exportations se diversifia pourtant sur la base des plans de développement de la filière sylvicole pour la pâte à papier et des filières de produits laitiers transformés (cf. Figure 23).

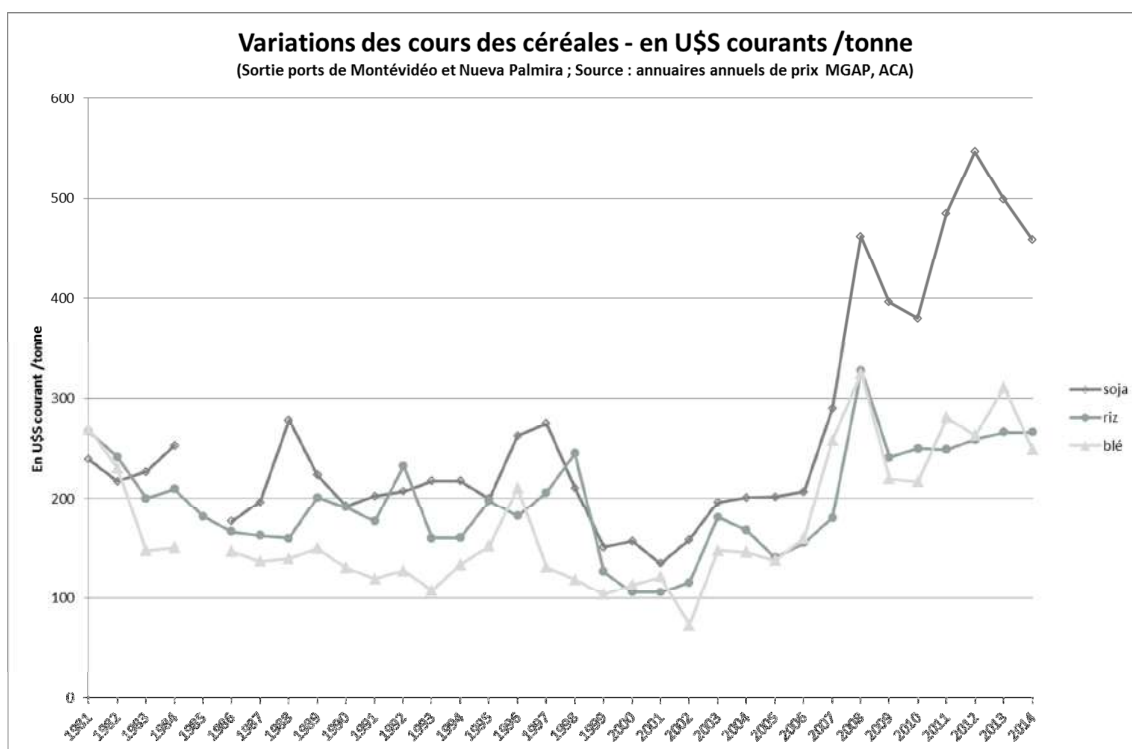


Figure 27 : Variation des prix des céréales payés au producteurs - 1981-2014
(source des données : annuaires de prix DIEA-MGAP)

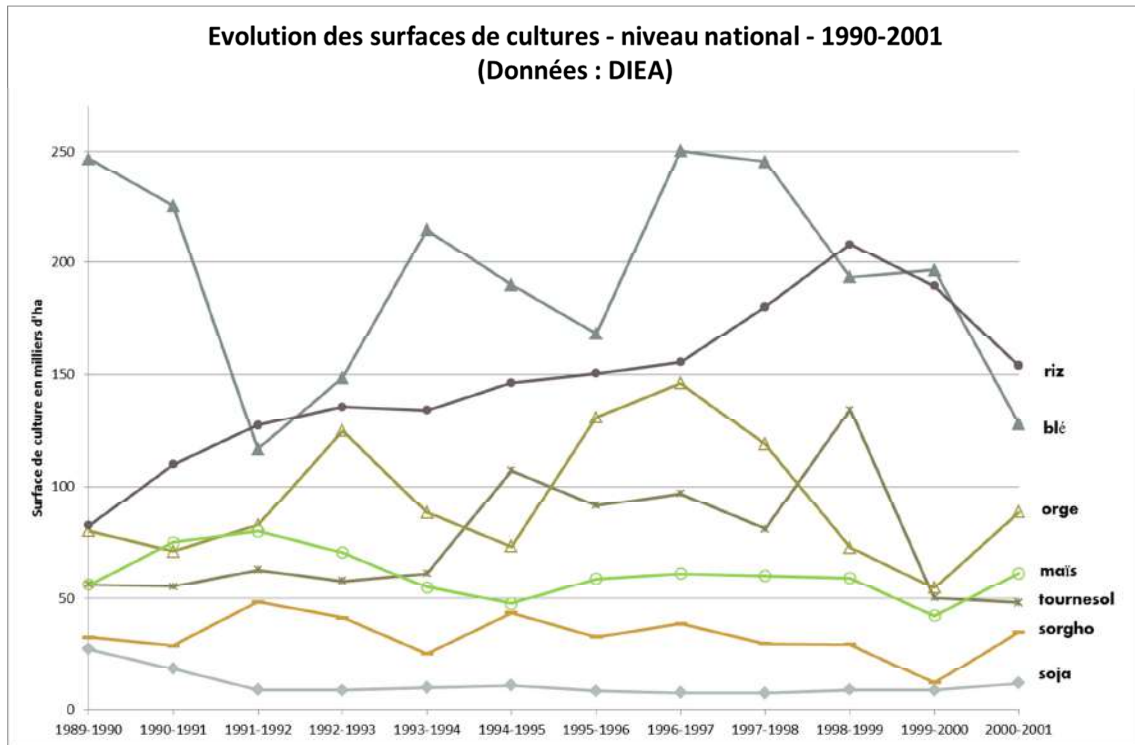


Figure 28: evolution des surfaces de culture - 1989-2001 (source des données : annuaires statistiques DIEA 1998, 2005)

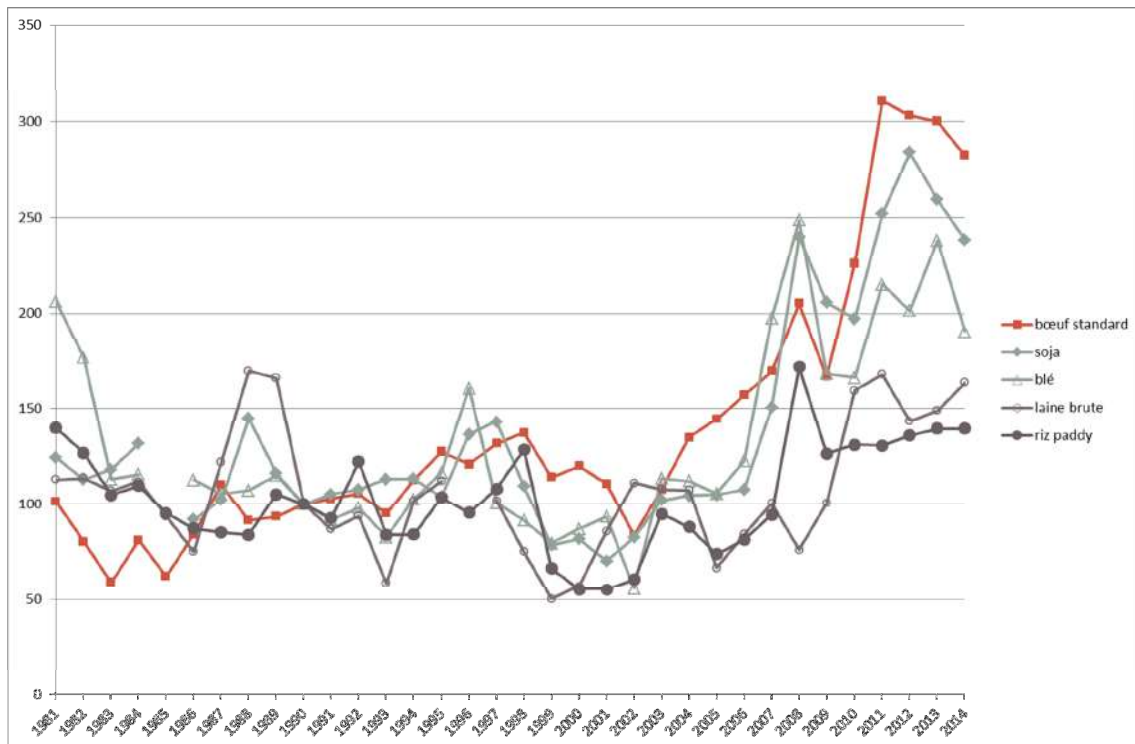


Figure 29: evolution du système de prix relatifs base 1990=100 - période 1981-2014
(source des données : annuaires statistiques et annuaires de prix du DIEA-MGAP)

**Total des surfaces de cultures d'été en 2000-01 et
taux de variation de ces surfaces entre 1990 et 2000 par département - Uruguay**

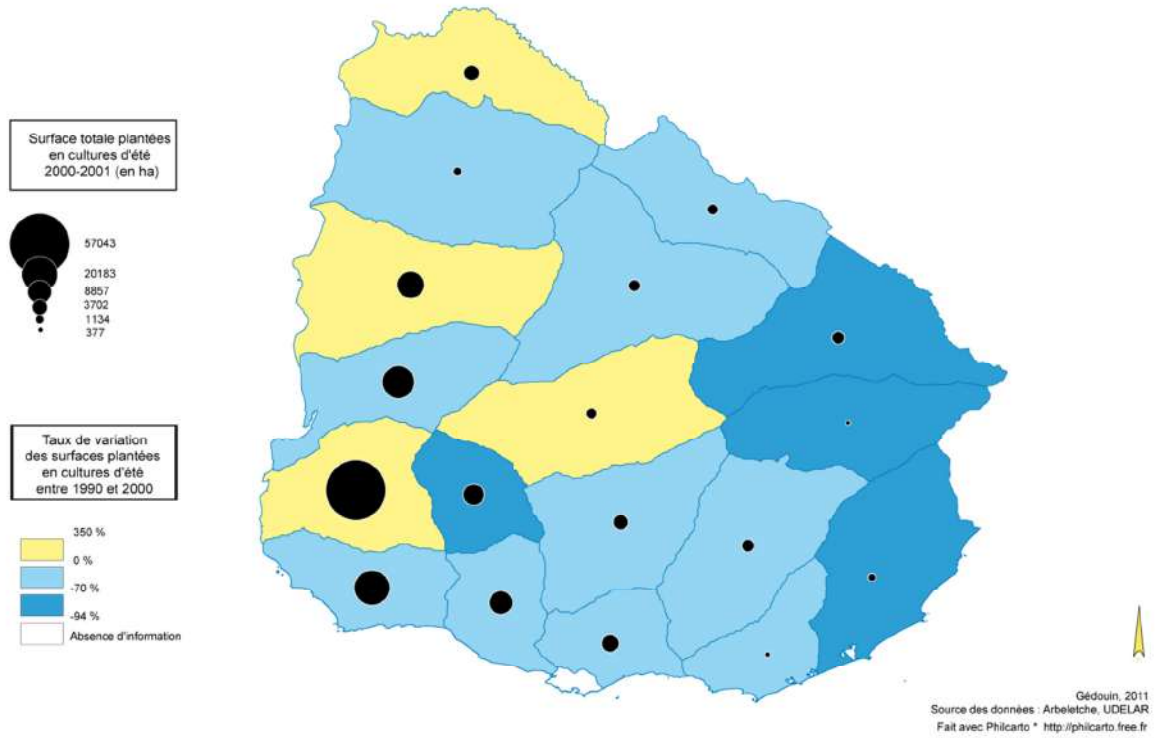


Figure 30: taux de variation des surfaces de cultures d'été entre 1990 et 2000 (source des données: Arbeletche, 2011, communication personnelle)

6.2 Différenciation des systèmes agraires des régions d'étude : consolidation de l'élevage bovin naisseur-engraisseur à base de pâturage, maintien du bas coût de la force de travail

L'évolution du système de prix relatifs marquant le retour de l'élevage bovin comme pilier productif et la baisse des surfaces de grandes cultures eurent des incidences au sein des deux régions d'étude. Avec le début de l'utilisation de grilles de classification des carcasses bovines pour le paiement à l'abattage et la régression de l'élevage ovin, les propriétaires éleveurs et polyculteurs-éleveurs cherchèrent à accroître le rendement par unité de surface de l'élevage bovin. Les proportions de chaque étage écologique et l'importance relative du revenu agricole dans le revenu global des familles dans chaque système-type déterminèrent les niveaux d'investissement réalisés et les modifications du processus productif mises en œuvre par les propriétaires-éleveurs. Elles s'axèrent essentiellement sur la subdivision du parcellaire et l'usage de prairies temporaires comme leviers d'augmentation des rendements fourragers et de la charge animale par hectare.

La logique de découpage du parcellaire qui prévalait jusqu'ici était de permettre l'accès à l'eau et à de l'ombre dans chaque parcelle tout en étant économe d'une infrastructure de clôture au coût de mise en place élevé. Dans les années 1990, le réseau électrique n'était pas présent à l'intérieur des terres, ce qui interdisait l'usage de clôtures électriques légères. Les parcelles s'étendaient généralement de l'axe principal de circulation de l'exploitation à un cours d'eau et occupaient de 200 ha à 300 ha, jusqu'à 800 ha parfois si la parcelle comprenait une part de forêt-galerie.

Chaque parcelle comprenait une combinaison de divers étages écologiques et de divers types de formations végétales. A Young, on trouvait par exemple dans une même parcelle les populations végétales des croupes sommitales des interfluves, des pentes et des fonds de talwegs humides. Ces populations végétales présentaient des courbes de croissance hétérogènes qui complexifiaient la conduite du pâturage. En l'absence de « conduite » et de gardiennage des animaux par un berger, les animaux sélectionnaient eux-mêmes les couverts qu'ils préféreraient manger selon la saison à l'intérieur des limites représentées par les clôtures. Cela était à l'origine d'une importante hétérogénéité des pressions de pâturage à l'intérieur des parcelles, avec la formation de zones de refus, de repousses ligneuses et d'accumulation de biomasse sèche en cas de sous-pâturage au moment de la pousse de l'herbe. Celle-ci était auparavant contrôlée par la présence des moutons, qui avait fortement régressé, et l'usage du feu, qui a été limité à certaines

périodes précises de l'année, principalement l'hiver, et qui était de moins en moins toléré. L'absence d'utilisation et de gestion différentielle de ces populations végétales selon les saisons était de ce fait une des causes du faible rendement des prairies permanente et du faible chargement animal par hectare (inférieur à 0,8 UGB/ha).

La subdivision des parcelles représenta donc un moyen de maintenir un chargement plus important des animaux, et d'éviter les recrudescences ligneuses nuisant aux rendements fourragers. Avec les crédits dédiés à la modernisation de la filière, les producteurs purent mettre en place des clôtures plus légères à 4 ou 5 rangs et effectuer un redécoupage des parcelles en fractions de 70 à 200 ha. Celle-ci facilita la gestion de lots de troupeaux plus petits et des prairies par grands types de peuplement végétaux. La diversité du degré d'incorporation de ces techniques sous-tendit la différenciation des systèmes de production avec élevage bovin dans les deux régions d'étude. La présence de matériel agricole, le degré de subdivision préalable des parcelles et le taux d'utilisation des prairies temporaires déjà existant, en relation directe avec les surfaces mise en culture dans la région dans les décennies précédentes, en fut un déterminant majeur. Les prairies temporaires ne représentaient ainsi que 1,7% des surfaces du département de Tacuarembó en 1993 (DIEA, 1999). Elles avaient un coût élevé et étaient implantées par des sociétés de services agricoles basées dans la ville d'Ansina, possédant du matériel plutôt ancien (15 à 20 ans). Elles passèrent de 1,7% à 3% des surfaces totales, alors que les surfaces fourragères « améliorées » passèrent de 60000 ha à 93000 ha entre les années 1993-94 et 1996-97 (DIEA 1999). Dans le département de Rio Negro, les surfaces de prairies temporaires représentaient 13,6% au début des années 1990 et ne connurent que de faibles variations entre 1993 et 1997.

Dans chaque région, la présence de cultivateurs de cultures pluviale s'était érodée. L'accès au foncier pour les cultivateurs à part-de-fruit, qui représentaient la majorité des cultivateurs, était précaire et informel (pas d'engagement écrit, pas d'engagement de durée...), les faisant porteurs de gros risques financiers et les rendant sensibles aux variations de prix. Ils étaient peu compétitifs à l'export en raison du phénomène « d'atrasso cambiario », leurs coûts de production en peso étant particulièrement élevés pour les marchés hors Mercosur et souffraient également du montant de la rente foncière à part-de-fruit (20 à 25% du PB). L'indexation des crédits sur le dollar faisait également augmenter mécaniquement la valeur des remboursements d'emprunts des producteurs effectuant des ventes en peso pour le marché intérieur. Cette dollarisation se fit donc également aux dépens du développement de ces systèmes de production familiaux.

La population rurale salariée ne fit pas l'objet de plans de développement ou de soutien particuliers, et fut plutôt, comme pendant la dictature, utilisée comme une variable

d'ajustement des coûts de production, le bas coût de la main d'œuvre étant considéré comme un avantage comparatif (Yaffe 2010). Si des lois réglementant les rapports entre employeurs et salariés existaient, le salaire minimum n'était généralement pas respecté en milieu rural car l'offre de main d'œuvre en était abondante. Ils ne bénéficiaient ni d'aides ni d'allocations. En élevage, où les salariés logeaient la plupart du temps sur l'estancia, les conditions de travail et avantages liés au poste présentaient une grande variabilité: variations sur l'octroi de droits à pâturage et avantages en nature (don d'une brebis par mois pour la famille par exemple), l'équipement pour le travail (poncho, bottes, couteau, équipement pour le travail à cheval) et le logement (draps de lit), le salaire, la qualité de la nourriture... Le travail des femmes (l'épouse du contremaître souvent cuisinière et femme de ménage...), n'était la plupart du temps pas rémunéré. Les conditions de travail pouvaient aussi fortement se dégrader en cas de vente de l'estancia.

Cette dévalorisation du travail en élevage, considéré comme un travail peu qualifié, effectué par des salariés ayant un faible niveau de compétence, est une composante structurante du fonctionnement du secteur de l'élevage. Le travail de surveillance et de conduite des animaux au pâturage n'y est pas valorisé. Le niveau de spécialisation du travail est considéré comme faible, et la main d'œuvre polyvalente de manière restreinte (Moreira 2010). Or le bon fonctionnement de ce système repose sur une connaissance profonde du milieu, de ses spécificités et de la valorisation que l'animal peut en faire selon des caractéristiques de race et de besoins physiologiques (De Torres Alvarez 2013). Le tour de plaine effectué quotidiennement à cheval (*recorrida*) est un acte pleinement technique, activité phare du travail quotidien en élevage, souvent effectué par le « peón común »⁸⁵ (ouvrier considéré comme non qualifié) dans les collectifs de travail salariés. C'est ce tour d'observation qui permet d'évaluer au jour le jour l'état du couvert végétal, des animaux, les décisions à prendre. Cela requiert un savoir acquis par l'expérience grâce à la propriété de la terre ou par la vente de sa force de travail. Il est spécifique d'un milieu donné et se transmet par imprégnation, les plus anciens éduquant les plus jeunes de manière assez inductive. Reconnaître ce travail de soin comme non-qualifié permet en réalité de légitimer l'asymétrie de distribution de la valeur ajoutée produite, dans un contexte où les droits de citoyenneté de la population rurale salariée sont peu effectifs (De Torres Alvarez 2013).

Une étude d'une équipe de consultants du FIDA déterminèrent qu'en 1992, 43% des familles de salariés ruraux vivant dans des villages de moins de 2000 habitant ou en habitat dispersé avaient des revenus inférieurs au seuil de pauvreté, et 70% d'entre eux n'étaient pas déclarés aux caisses de cotisations sociales (Riella et Mascheroni 2012). Les salariés

⁸⁵ Selon le texte décrivant la charge de ce type d'emploi, le peón común « est un travailleur qui réalise des activités simples qui ne requièrent ni connaissances ni compétences spécifiques. Il n'est pas nécessaire qu'il soit alphabétisé. Il reçoit des instructions précises et ses tâches sont supervisées. Il n'a pas de personnel à charge » (extrait du site web du Ministère de l'Agriculture, dans De Torres Alvarez 2013, p.97)

vivaient dans les estancias et devaient être disponibles à tout moment, sans respect d'horaires de travail ni réellement de temps de congé. Ils n'étaient que très peu informés de leurs droits. Se basant sur des données des Inspections du Ministère du travail et de la Sécurité Sociale entre 1985 et 1991, Latorre (1991) précise que l'absence de couverture sociale était un caractère général du milieu rural. 70,5% des employeurs n'inscrivaient pas leur salariés à la sécurité sociale, 66% des salariés n'avaient pas de bulletin de salaire, et seuls 38,5% avaient le reçu correspondant à leurs congés payés. 51% des employeurs ne fournissaient pas le matériel de travail et 34,5% des salariées ne disposaient pas de douches sur leur lieu de travail, où ils vivaient pourtant pour la plupart environ 28 jours dans le mois. En 1992, 47% des enquêtés n'avaient pas de couverture santé (Carámbula 2011). Les saisonniers ou journaliers n'étaient généralement pas déclarés. Quand ils étaient déclarés, les ouvriers ne l'étaient généralement pas à leur nombre réel de jours de travail par mois ou à leur poste effectif (déclaration d'un ouvrier non spécialisé quand le poste occupé est celui d'ouvrier spécialisé ou de contremaitre). Ils cotisaient donc le minimum pour les caisses de retraite, chômage et maladie, voire n'atteignaient jamais le taux plein. En l'absence de représentants, le salaire était fixé arbitrairement par le ministre du travail, avec une baisse constante du salaire réel.

Les salariés perdirent 23% de leurs membres entre 1985 et 1996, soit 21000 travailleurs, sachant qu'ils représentaient en 1996, 47,5% de la population active du secteur, soit la catégorie la plus importante (68045 travailleurs). Concernant les travailleurs temporaires, Carámbula (2011) précise qu'il en existe deux types dans le secteur agricole en Uruguay selon qu'ils se consacrent ou non à un travail saisonnier. Le saisonnier conduit une activité liée à un cycle biologique (récolte, tonte des moutons, irrigation du riz), le non-saisonnier remplit des fonctions spécialisées de confection et réfection des clôtures (*alambrador*), de dresseur de chevaux (*domador*) ou de tondeur de mouton (*esquilador*). Le chauffeur de tracteur (*tractorista*) peut être saisonnier en élevage, et permanent en grandes cultures. Certains travaux saisonniers requièrent une haute technicité et qualification (tondeur par exemple) quand d'autres, à l'inverse, requièrent des travailleurs peu qualifiés (récolte des fruits). Il n'existe peu ou pas de statistiques permettant de quantifier le nombre de salariés de chacune de ces catégories, seules des études partielles donnent une idée des évolutions de leur nombre (Riella et Tubio (1997) sur l'évolution du nombre de travailleurs citricoles, le SUL⁸⁶ sur le nombre de tondeurs...)

Globalement la caractérisation socio-démographique de la population de salariés ruraux est rendue très difficile par le manque de statistiques dédiées, limite relevée par Carámbula (2011). Une partie des statistiques est disponibles dans le dernier recensement de population 'poblacion y viviendas' de 1996 effectué par l'INE, et dans les infos disponibles

⁸⁶ Secretariado Uruguayo de la Lana

sur les travailleurs présents dans les établissements agricoles au moment du recensement agricole du Ministère de l'Agriculture (MGAP). Outre le manque de statistiques et de travaux antérieurs, les relations clientélistes ainsi que la dispersion géographique des populations rendent le travail de terrain auprès des salariés, et donc le recueil d'informations qualitatives les concernant, difficile (Carámbula 2011, citant Piñeiro).

6.2.1 Systèmes de production au début des années 1990 dans la région d'Ansina - développement de la riziculture et consolidation de l'engraissement bovin viande

Durant la période dictatoriale, environ 2000 ha hectares de terres avaient été cultivés pour des cultures pluviales à Ansina dans le cadre des plans de développement de filières d'exportation (blé, tournesol, pomme de terre...). Les quelques cultivateurs, peu nombreux, qui avaient tenté ce développement, disparurent après la fin des soutiens aux filières « non traditionnelles » ou avec la dévaluation brutale du début des années 1980. Ils vendirent leur matériel pour régler leurs dettes ou se transformèrent en prestataires de service pour la riziculture, et de manière marginale pour la mise en place de cultures fourragères chez les éleveurs. Les propriétaires réintégrèrent ces terres d'interfluves incultes et durent investir des fonds propres dans le semis d'une prairie temporaire, ou laissèrent le couvert végétal recoloniser les parcelles. Cela laissa dans la région une perception négative de la mise en cultures des terres par l'agriculture pluviale, qui entraîna une forme de résistance ou de méfiance toujours vive dans les années 2000 lors de l'arrivée des *pools* de culture.

La riziculture avait démarré dans les années 1950, mais n'occupait encore que peu de surfaces au début des années 1990 (moins de 5 000 ha au total). La présence de deux usines de décorticage à Tacuarembó permit l'essor de cette culture et un certain succès du programme de soutien mis en œuvre dans les années 1990. Le nombre de riziculteurs augmenta en relation avec les plans de soutien à la création de retenues collinaires et cette culture occupa de plus en plus de surfaces au sein des anciennes plaines alluviales. Lorsqu'un propriétaire souhaitait mettre à disposition des terres pour la culture rizicole, il investissait dans une retenue collinaire afin de louer une partie des terres à des riziculteurs et d'obtenir ainsi une rente foncière supérieure dans cette partie de l'écosystème cultivé. Cette démarche était effectuée par les propriétaires éleveurs qui cherchaient à améliorer le revenu agricole sur la propriété qu'ils possédaient et disposaient d'au moins 1/3 de surfaces de plaines alluviales exploitables en riziculture. La présence de la retenue collinaire, dont le propriétaire cherchait à rentabiliser l'investissement, assurait une certaine sécurité aux riziculteurs dans l'accès au foncier. Par ailleurs, les moulins étaient gestionnaires des contrats de location de riz, jouant le rôle d'intermédiaires entre riziculteurs et propriétaires

foncier. En cas de perte d'un contrat, ils cherchaient à « replacer » les riziculteurs dont leur propre activité dépendait. Chaque moulin disposait ainsi d'un ensemble de terres sous contrat. Ces conditions permirent la multiplication du nombre de riziculteurs, ce qui amena le nombre d'exploitations « céréalières » du département à se maintenir entre 1990 et 2000. Par contre, cela ne permettait pas aux riziculteurs de construire des infrastructures de vie sur leurs lieux de production. Les conditions de vie des ouvriers rizicoles étaient ainsi particulièrement précaires (pas d'eau courante, pas d'électricité autre qu'un générateur donc pas de frigo, logement dans des baraquements temporaires de bois ou de tôle...). Les systèmes de production présents au sein de ce système agraire, dont nous allons détailler les spécificités technico-économiques, sont présentés dans le Tableau 18 suivant.

Tableau 18: systèmes de production agricole présents dans le système agraire de la région d'étude d'Ansina - 1990

Etages écologiques Ansina	Eleveurs engraisseurs de 2000-5000ha - plaine alluviale 10-30%		Eleveurs engraisseurs de 2000-5000ha - plaine alluviale anc. > 40%		Riziculteurs 300 - 1000ha et élevage sur terres en propriété		Producteurs familiaux polyculture-élevage 100ha - 200ha		Colons INC – 100Ha		Capataz ou puestero – 50 VA		'Péons' (ouvrier permanent non spécialisé)	
	Eleveurs engraisseurs de 5000ha – lit majeur > 30%	Eleveurs engraisseurs de 2000-5000ha - plaine alluviale anc. > 40%	Riziculteurs 300 - 1000ha et élevage sur terres en propriété	Riziculteurs familial 100 - 300ha	Producteurs familiaux polyculture-élevage 100ha - 200ha	Colons INC – 100Ha	Capataz ou puestero – 50 VA	Ouvrier spécialisé – production de surplus 10 -30ha						
Estimation en pourcentage du nombre d'exploitations	16%		4%		10%		6%		3%		20%		15%	
Interfluves	60% Prairies Permanentes		30% Prairies Permanentes		30% Prairies Permanentes		5% Cultures vivrières		30% Prairies Permanentes		40% Prairies Permanentes (chemins)		100% Cultures vivrières	
	25% Pr P		10% Pr T (rot. riz.)		10% Pr T (rot. riz.)		20% Cultures fourragères		5% Cultures vivrières		10% Cultures vivrières		50% Pr P	
Anciennes plaines alluviales	30% Pr P		25% Pr P		25% Pr P		75% Pr P		35% Pr P		35% Pr P		50% Pr P	
	40% Pr P		5% (mise en location)		5% riz		100% riz		35% Cultures fourragères		35% Cultures fourragères		50% Pr P	
Lits majeurs fluviaux	15% Pr P		30% Pr P		30% Pr P		30% Pr P		30% Pr P		30% Pr P		30% Pr P	

Faire-valoir direct Location à part-de-fruit ou droits à pâturage Occupation

Pr P : prairies permanentes ; Pr T : prairies temporaires

6.2.1.1 Système de production naisseur-engraisseur de bovin à chargement moyen avec subdivision de parcelles

Ces exploitations d'élevage naisseur-engraisseur de bovin occupaient des superficies de 2000 ha à 5000 ha et étaient issues des divisions des grandes propriétés des éleveurs naisseurs-engraisseurs des années 1950. Elles occupaient au maximum 30% de surface de lit majeur couvert de forêt-galerie et au moins 30% de terres situées sur les interfluves et étaient généralement à moins de 10 km des axes principaux. Le revenu de la famille à la tête de ces unités de production dépendait majoritairement, quoi que non-exclusivement, de l'exploitation (parents propriétaires des terres et famille de l'administrateur familial). Ses gestionnaires avaient donc fait en sorte d'améliorer la production de l'élevage par unité de surface par les moyens nécessitant les investissements les plus limités.

Le pâturage des animaux était dans les décennies précédentes peu différencié selon leur âge, puisqu'il n'y avait que 4 à 6 parcelles différentes dans l'exploitation. Dans les années 1990, ces propriétaires subdivisèrent de nouveau les parcelles dont le nombre doubla pour dix à douze parcelles d'une taille de 200ha à 300ha. Ce fut le début d'une gestion du pâturage que l'on pourrait qualifier de pâturage permanent à chargement variable, dans lequel les animaux purent être gérés par lots d'âge. Il y avait en permanence des animaux sur les parcelles, mais leur type changeait de manière à alléger le chargement par période pour favoriser la pousse de l'herbe. Mais surtout, il s'agissait de disposer sur les « meilleures » parcelles du moment les lots d'animaux dont l'état physiologique était considéré comme prioritaire dans le cycle de production (cf. calendrier fourrager Figure 31 page suivante). La gestion des lots d'animaux se basait donc sur la mise à profit d'une forme de complémentarité de la production des différents milieux présents au sein des *estancias*, plus complexe que la simple gestion du chargement.

Les interfluves étaient pendant la période hivernale particulièrement utilisés pour le pâturage des animaux en fin d'engraissement ainsi que pour la préparation au vêlage et à la reproduction des vaches allaitantes, car ils présentaient les couverts les plus productifs à cette période de l'année. L'été, les pâturages situés sur les lits majeurs de fleuves, présentant une bonne digestibilité et niveau de production à cette saison, étaient utilisés pour les animaux à l'engraissement qui allaient être vendus dans les mois qui suivaient (bœufs de trois ans et plus, vaches de réforme). Les pâturages les moins productifs des plaines alluviales anciennes étaient utilisés pour les génisses en croissance et les vaches non pleines réformées et engraisées au printemps pour être vendues. Les changements de lots s'effectuaient sur la base de la hauteur d'herbe.

		Importance de la production fourragère de chaque étage écologique			
Etages écologiques\ ressources fourragères disponibles		printemps	été	automne	hiver
Interfluves	PP				
Plaines alluviales anciennes	PP				
	PT (rot. riz.)				
Lits majeurs fleuves	PP	(risques inondation)			(risques inondation)

	printemps oct-dec	été jan-mars	automne avril-juin	hiver juil-sept
Vaches allaitantes	Interfluves _ vêlages - repro (60 j après vêlages)	Interfluves	Interfluves _ sevrages (8 mois)	Interfluves _ vêlages
Broutards 0-1 an			Sevrage (8 mois – 150 kg)	Interfluves
Génisses 1-2 ans	Plaine alluviale anc.	Plaine alluviale anc.	Plaine alluviale anc.	Plaine alluviale anc.
Génisses 2-3 ans	Interfluves _ repro (dec)	Interfluves	Interfluves	Interfluves _ vêlages
Bœufs 1-2 ans	Plaine alluviale anc.	Plaine alluviale anc.	Plaine alluviale anc.	Plaine alluviale anc.
Bœufs 2-3 ans	Lits majeurs	Lits majeurs	Lits majeurs	Interfluves
Bœufs 3-4 ans	Vente lots meilleurs GMQ	Lits majeurs	Vente moins bons GMQ	
Vaches de réforme	Lits majeurs	Lits majeurs	Lits majeurs	(Dernières ventes)
Brebis - Agnelles	PP interfluves et plaine alluviale			
Agneaux mâles		Naissance	Interfluves - ventes	

Figure 31 : calendrier fourrager de l'élevage naisseur-engraisseur à chargement moyen avec subdivision de parcelles selon le niveau de production fourragère de chaque étage écologique - Ansina - années 1990

Grâce à la subdivision des parcelles, les propriétaires-éleveurs purent à la fois augmenter les rendements des prairies, et accroître la qualité des couverts, qui étaient pâturés de manière plus homogène avec moins de repousses ligneuses et de zones d'herbes sèches. Au moins 95% des surfaces restèrent occupées par des prairies permanentes, mais ils mirent également en place des petites surfaces de prairies temporaires, parfois sur les anciennes terres de culture louées à des cultivateurs (5% des surfaces environ). Cela ne concerna toutefois que des superficies limitées, en raison de l'investissement que ces cultures requéraient lorsque les propriétaires les réalisaient entièrement à leurs frais. La division des parcelles et la rotation des lots d'animaux amenaient à plus de manipulation des animaux, une plus grande surveillance et une meilleure gestion de l'engraissement. L'ensemble de ces investissements leur permit d'améliorer le taux de fertilité du troupeau pour le porter à 75% et de diminuer l'âge d'abattage des bovins à moins de 5 ans, ainsi que d'augmenter le chargement de 0,7 à 0,8 UGB/ha. Le taux de reproduction était de 90% pour les génisses gérées à part pour la première et deuxième mise à la reproduction. Cette subdivision et gestion par lots entraînait un surcroît de travail donc un nombre moindre d'animaux par actif, mais un net accroissement de la productivité par unité de surface. Cela permit à ces producteurs de faire face à l'effet économique de « l'atraso cambiario » sans trop de diminution de leur niveau de revenu (cf. Tableau 19). Ce fonctionnement concernait la moitié des propriétaires-éleveurs. Avec ce système de production, les propriétés de la région ne descendaient pas en dessous de 1200-1500 ha, seuil de renouvellement économique avec ce type de fonctionnement. L'administrateur familial était présent une à deux fois par mois pour plusieurs jours pour la gestion de l'exploitation, le reste de la famille résidant dans la capitale départementale ou à Montevideo.

Tableau 19 : 2 systèmes de production d'élevages naisseurs-engraisseurs des années 1990 – Région d'étude d'Ansina

Région d'étude d'Ansina	Elevage naisseur-engraisseur faible chargement	Elevage naisseur-engraisseur parcelles subdivisées
Taille moyenne EA	2 000 - 5 000 ha	2 000 - 5 000 ha
Nombre de salariés	4	6
Cheptel	1300 - 3250 bovins	1600 – 4000 bovins
Chargement	0,65 UGB	0,8 UGB
Taille des parcelles	500 ha à 800 ha	200 ha à 300 ha
Taux de fertilité	60-65%	75%
Taux de mortalité	10%	Moins de 5%
Animaux vendus par an pour 1000 vaches allaitantes et 3750ha	185 bœufs de 5 ans et plus et 225 vaches de réforme	320 vaches de réforme et 275 bœufs de 4 ans
Productivité de la terre et du travail	52 kg de poids vif vendus/ha/an environ et 102 bovins gras par actif salarié	80 kg de poids vif vendus/ha/an environ et 100 bovins gras par actif salarié

6.2.1.2 *Système de production naisseur-engraisseur de bovin avec mise en location de terres pour la riziculture – 10-15% de surfaces de prairies temporaires*

Les propriétaires-éleveurs naisseurs-engraisseurs de bovins qui disposaient d'au moins 30% de surfaces de plaines alluviales anciennes, et de capitaux ou d'un troupeau à engager comme garantie, purent investir dans une retenue collinaire. Ils mirent ainsi en location pour la riziculture une partie de leurs terres de plaines alluviales. Outre la rente reçue sur ces terres, cela leur permit d'accroître la qualité et les rendements fourragers de cette partie de l'écosystème cultivé au rendement le moins élevé. Les surfaces prises en location par le riziculteur étaient le support d'une rotation de deux ans de riz (100 ha minimum) et de quatre ans de prairie temporaire, composée de trèfle blanc, ray-grass et lotier. Cette prairie était financée par le propriétaire éleveur qui s'appuyait sur le matériel et la prestation du riziculteur pour l'implantation de la prairie. Celle-ci était donc mise en place à un coût inférieur à une prairie implantée par appel à de la prestation de services sur des terres non préalablement cultivées. Cette prairie temporaire, plus productive pendant 4 à 5 ans en kg de MS/ha/an qu'une prairie permanente, permit au propriétaire-éleveur de compenser la perte en surfaces de pâturage liée à la riziculture. A cause de sa faible résistance à la sécheresse et de la baisse importante de production au bout de cinq ans, elle nécessite néanmoins l'usage régulier de motomécanisation pour être ressemé, alors que ces

propriétaires ne disposent pas de matériel agricole en propriété. C'est donc une forme de dépendance qu'ils créent à la présence du riziculteur.

Par ce biais, ces propriétaires-éleveurs accrurent les disponibilités en fourrage hivernal de qualité de leur système, la quantité de matière sèche étant multipliée par 1,7 sur ces surfaces dès la deuxième année d'implantation. Les prairies temporaires atteignirent ainsi jusqu'à 10 à 15% des surfaces de pâturage dans ces systèmes, amenant les éleveurs à modifier la conduite alimentaire du troupeau pour bénéficier à la fois de la qualité du fourrage et de sa saisonnalité. Les animaux prioritaires sur ces surfaces furent les vaches mères, dans le but de limiter leur perte d'état corporel hivernal et de préparer la période de reproduction, ainsi que les plus légers des broutards. L'impact fut surtout visible du point de vue de l'amélioration du taux de fertilité, qui monta à 80%, et d'une baisse de l'âge d'abattage des bovins à quatre ans contre cinq ans auparavant. Cette transformation n'a pu prendre place que chez les propriétaires-éleveurs prêts à investir dans ces infrastructures. Elle n'était possible que dans les unités de production d'une superficie suffisamment étendue pour permettre l'introduction de cette rotation, soit au minimum 1800 à 2000 ha de superficie totale dont 30% de surfaces de plaines alluviales anciennes. Cette démarche d'investissement concerna 15% des propriétaires-éleveurs environ.

6.2.1.3 Système de production d'élevage naisseur-engraisseur de bovin extensif en capital

Les détenteurs de grandes propriétés (2000-5000 ha) ayant au moins 30% de surfaces occupées par la forêt-galerie et éloignées des axes principaux, pratiquaient un élevage naisseur-engraisseur à faible chargement animal par ha (0,65 UGB). Ils disposaient d'autres possibilités de placement de leurs capitaux plus rémunératrices que la production agricole, souvent dans l'industrie de transformation agricole (abattoirs, etc.) et donc avaient peu d'intérêt à investir dans le processus productif. La gestion était très extensive en capital et en travail par hectare et par animal, avec un grand nombre d'animaux et de surfaces par salarié (1000 à 3000 ha par salarié, cf. Tableau 19). Ils opéraient un suivi peu rapproché de l'exploitation, avec une présence une fois par trimestre à une fois par semestre de l'administrateur familial. Les terres étaient entièrement occupées par la prairie permanente (sauf forêt-native), les parcelles n'avaient quasiment pas été subdivisées et faisaient entre 500 ha et 1500 ha, d'où un faible chargement et un âge d'abattage plus tardif que dans les autres systèmes. Il n'y avait pas de gestion des lots d'animaux par âge ou état physiologique ni de rotation des lots d'animaux dans les différentes parties d'écosystèmes selon les saisons. Le travail des salariés visait la surveillance des inondations, l'entretien des clôtures et les tâches de prophylaxie obligatoires, mais ne permettait pas une bonne surveillance. Le taux de reproduction était bas (70% environ), la mortalité élevée (autour de 10%), liée à un mauvais ajustement de la charge animale en hiver qui entraînait un manque de nourriture.

Les bovins gras (bœufs de cinq ans minimum et vaches de réforme) étaient vendus via un négociant en bétail à un frigorifique, qui variait selon les opportunités de prix. Ces éleveurs n'étaient pas intégrés dans des réseaux de conseil et dans les institutions qui suivent la production agricole. Globalement, ils n'avaient pas de volonté d'amélioration de la valeur ajoutée produite sur leurs terres et mettaient en œuvre une gestion que l'on peut qualifier « d'extractive » des terres et du bétail. La valeur ajoutée produite par ha était faible, de 20 à 25% plus faible que dans le système naisseur-engraisseur avec subdivision de parcelles décrit précédemment. Mais en raison des charges de production réduites au minimum, ces propriétaires parvenaient à l'obtention d'un revenu agricole d'environ 30 US\$/ha qui, multiplié par les surfaces importantes possédées, formait un revenu agricole conséquent, d'autant plus qu'il ne composait qu'une part de leur revenu. Ce fonctionnement concernait environ un cinquième à un quart des propriétaires-éleveurs.

6.2.1.4 Systèmes de production des riziculteurs

Deux systèmes-types étaient présents en riziculture. Un premier provenait de riziculteurs déjà présents depuis les années 1950-1970 ou récemment arrivés du Brésil, où la culture de riz était en pleine expansion et la concurrence sur les terres de plus en plus importante. Les bonnes conditions de production en Uruguay (facilités de crédit, bonne organisation de la filière, concurrence modérée sur les terres rizicoles) les amenèrent à passer la frontière pour s'installer dans cette région. Ils fonctionnaient sur un mode patronal et possédaient un capital de départ, le matériel adéquat qu'ils acheminaient depuis le Brésil voisin, et les compétences techniques idoines. Le matériel en leur possession couvrait toutes les étapes de la mise en culture, moissonneuse, tracteurs 80 CV, remorques, déchaumeurs, semoirs, et tout le matériel pour construire les casiers rizicoles, ainsi que des hangars pour le matériel et un hangar atelier. La rente était d'environ 20 sacs pour l'eau et 10 sacs pour les terres par hectare et par an, soit 15 quintaux par ha (25 à 30% du PB). Les rendements étaient à cette époque de 50-65 qx/ha. Avec 6 actifs permanents, ils cultivaient de 200 à 250 ha, avec un actif pour 40 ha environ. Durant cette décennie, les bonnes conditions d'exportations et les gains de productivité du travail leur permirent de capitaliser.

Ces producteurs investirent leurs bénéfices dans l'achat de bétail mis en pension au sein d'estancias de la région, puis dans l'achat de terres en propriété quand la vente du bétail leur permit de réunir un capital suffisant (500 ha, jusqu'à 2000 ha). Sur leurs propriétés, comprenant au minimum 30% de surfaces de terres de plaines alluviales pour pratiquer la riziculture, ils mettaient également en place un élevage engraisseur de vaches de réforme sur les interfluves et les surfaces de lits majeurs. Ces riziculteurs qui avaient accédé au foncier représentaient les deux-tiers des riziculteurs présents.

Une nouvelle catégorie de riziculteurs familiaux apparut dans les années 1990, dont l'émergence fut facilitée par l'augmentation des volumes d'eau autorisés par l'UTE et la disponibilité de crédits. Ces riziculteurs familiaux étaient d'anciens ouvriers ou fils d'ouvriers rizicoles qui obtinrent des facilités de financement du matériel grâce à un prêt direct de leur ancien patron ou des garanties de sa part auprès de la banque. Ils rachetaient le matériel de leur patron à l'occasion d'un renouvellement de celui-ci. Ce rachat était financé par diverses formes, le plus souvent il s'agissait d'un remboursement par le travail ou d'un achat progressif avec obligation de prestation de service. Dans ce cas, l'ouvrier rachetait d'abord la moitié de la valeur du matériel en 3 ans tout en conservant une relation de salariat. La relation de salariat était ensuite rompue, la deuxième part de la valeur du matériel était rachetée de manière progressive, cette fois avec une obligation de prestation de service prioritaire sur les terres de l'ancien patron qui disposait ainsi de capacités de travail supplémentaires. Cela permettait à ce dernier de prétendre à de plus grandes surfaces de rotation auprès du moulin grâce à une capacité de travail supérieure en hectare par jour lors des pointes de travail.

Une fois la totalité de la valeur du matériel acquise, le riziculteur familial ancien ouvrier pouvait obtenir un contrat de location de terres rizicoles en son nom propre auprès du Moulin grâce à la recommandation de son ancien patron et de propriétaires de terres rizicoles. Cette forme d'émancipation recouvrait donc une forme de dépendance forte à l'ancien patron pendant les premières années de travail et un accès au matériel assez contraint, qui limita les possibilités d'expansion réelle de cette catégorie de producteurs. Le matériel racheté était plus ancien, la productivité du travail était finalement en dessous de la moyenne (30-35 ha/actif), ce qui ne permettait d'obtenir en location que de petites surfaces de rotation (100 ha, 150 ha). Les bénéfices obtenus étaient investis dans le renouvellement du matériel et dans l'amélioration du lieu de vie de la famille du producteur. Souvent, l'ancien patron continua à cofinancer le renouvellement du matériel pour s'assurer une priorité de services à un coût préférentiel. Lors de la crise de la fin des années 1990, beaucoup de ces producteurs firent faillite. Leur mode d'accès au financement de leur matériel, qui rigidifiait leur organisation du travail et pesait sur la répartition de la valeur ajoutée qu'ils produisaient, sa moindre puissance, ne leur permit pas de rester compétitifs. Mais ce mode d'accès à l'acquisition de matériel est une pratique qui perdura. Ils représentaient environ un tiers des riziculteurs.

Une forme de métayage existait également par la mise en location par le propriétaire des terres, de l'eau et du matériel. Le riziculteur investissait alors sa force de travail et celle de sa famille, avec parfois en complément l'embauche de saisonniers. Ces plus petits des riziculteurs étaient uniquement locataires des terres, ils ne possédaient ni propriété ni infrastructures permanentes. Cette forme de production était extrêmement précaire, basée

sur la durée de la mise en place de la culture du riz sur une même parcelle, soit deux ans. Elle était moins répandue et ne concerna que 5% des riziculteurs.

6.2.1.5 Producteurs familiaux pour l'alimentation locale

Quelques producteurs-éleveurs familiaux étaient présents sur des surfaces de 100 ha à 300 ha non loin des axes de circulation principaux ou des villages. Une partie des parcelles qu'ils exploitaient provenaient d'héritages, une autre partie était louée à la fratrie ou à des voisins suite aux arrêts de production des polyculteurs-éleveurs familiaux des années 1950. Ces producteurs pouvaient également être des descendants d'ouvriers spécialisés qui avaient capitalisé dans du foncier. Le parcellaire était très morcelé, 5 à 10ha proches de la maison située au bord de l'axe principal, 10 à 30ha entre 0 et 5km. Le reste (50 à 200ha) pouvait se situer jusqu'à 50km de distance. Ils possédaient 50 à 100ha en propriété ou en location où étaient menés le troupeau de vaches allaitantes et quelques ovins. Les autres terres étaient louées et impliquent parfois un paiement jusqu'à deux ans de loyer d'avance. Les terres en propriété sont souvent partagées avec un frère, un cousin...

Dans les deux cas, leur système était orienté vers la production pour l'approvisionnement des circuits locaux d'alimentation humaine. Ces ventes composaient une grande partie du produit brut (vente de pommes de terre, maïs, courges, patates douces, œufs, fromage, lait cru, agneaux et cochons de lait pour les fêtes), associées à la vente des broutards issus d'un petit troupeau de bovins naisseurs mis en pension dans une estancia voisine et de la laine d'une cinquantaine de brebis. L'achat de vaches allaitantes mises en pension était une forme de capitalisation qui leur permit d'acheter des fractions de terres supplémentaires et/ou de se mécaniser via l'achat de matériel agricole d'occasion.

La force de travail était familiale, avec 2 à 3 actifs permanents et l'aide de la famille élargie, qui travaillait hors du secteur agricole, pour les pointes de travail (tonte, récoltes...). Il se compose d'un noyau dur de travail (une à deux personnes, les parents par exemple) et d'un autre membre du noyau familial (un enfant ou un parent proche) qui vit dans une zone géographique proche et vient travailler sur l'exploitation de manière régulière (hebdomadaire) mais a d'autres sources de revenus. Il y a parfois une pluriactivité partielle des membres du noyau familial de travail. Lors des pointes de travail, la famille élargie vient participer aux travaux.

Le capital de départ provenait de fonds propres et de prêts d'autres membres de la famille. Sans l'accès à ce capital de départ il aurait été impossible pour eux de démarrer la production. Ce capital peut provenir de l'économie des bénéfices de la vente de la laine ou des produits transformés par la génération précédente ou un membre de la fratrie. Ces petits producteurs (100 à 300ha) sont peu nombreux, environ 3% des exploitations, et

dispersés, ce qui rend difficile l'organisation collective pour l'accès au matériel. Leur présence était justifiée par les nécessités de consommation de la population locale, la capitale départementale étant à plus d'une heure de route en moyenne depuis l'axe principal. Ils fournissaient les petites épiceries rurales et le bourg d'Ansina. Les bénéfices qu'ils dégagèrent leur servaient à la fois à améliorer leurs conditions matérielles de vie, à l'éducation de leurs enfants, et étaient réinvestis dans le processus de production (acquisition d'animaux, de matériel de culture, paiement de mises en pension, voire achat de foncier supplémentaire).

6.2.1.6 Systèmes d'activité des salariés pluriactifs

A partir des années 1970-1980, l'installation comme petit producteur, forme d'ascension sociale liée à l'achat de foncier, n'était globalement possible qu'en dehors de la région d'étude à cause de l'inexistence de parcelles de moins de 100 ha à la vente. Devant la baisse du nombre d'emploi en milieu rural, la baisse des salaires réels, et la perte progressive de cette possibilité d'ascension sociale, la capitalisation effectuée par les contremaîtres grâce au troupeau existant sur leurs droits à pâturage leur servit à faire construire une maison en ville et envoyer leurs enfants au lycée. Cela devait leur permettre d'accéder à d'autres types d'emplois que les emplois de salariés agricoles. La mise en place d'un système de production viable sur des surfaces inférieures à 100 ha était par ailleurs devenue difficile en dehors de la production pour l'approvisionnement de la population locale en produits alimentaires. Les prix des céréales et de la laine étaient bas et ne permettaient pas de tirer un revenu et de rembourser un crédit pour l'achat de matériel et la réfection de clôture. L'installation en élevage bovin avec un faible chargement ne permettait pas non-plus de tirer un revenu suffisant. Ils n'avaient pas accès au crédit comme aide pour constituer un capital de départ. Ils continuèrent donc dans cette décennie à acheter du foncier mais ils le firent autour d'une ville ou d'un bourg rural dans le but de disposer d'un lieu de vie pour leur retraite, et cherchèrent à fournir à leurs enfants d'autres perspectives d'emploi.

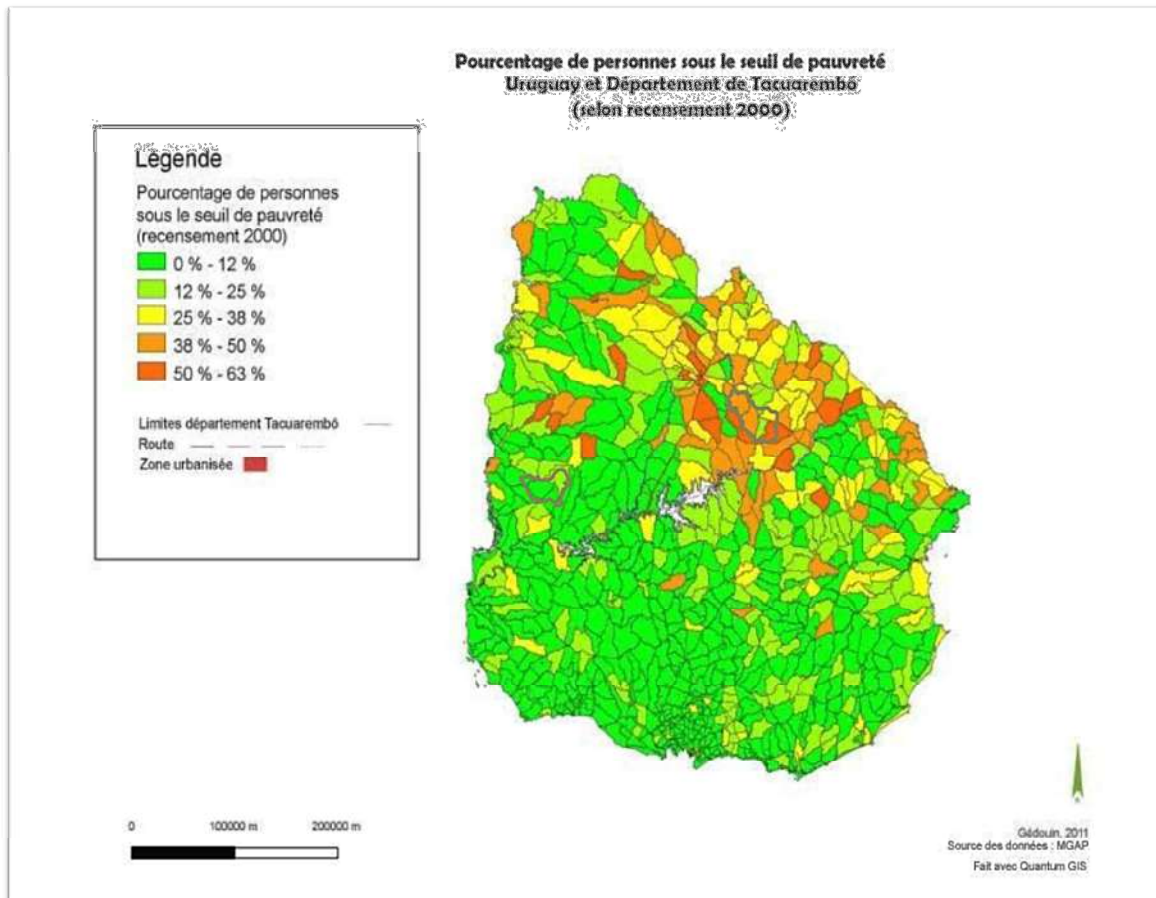
La modification des types d'activités en milieu rural et la hausse du coût de la main d'œuvre entraînèrent une diminution de l'emploi des ouvriers spécialisés par les propriétaires-éleveurs. La baisse du nombre d'ovins, la modification des techniques d'élevage et des outils utilisés pour la tonte⁸⁷ entraînèrent une diminution de l'emploi de tondeurs. Cette activité représentait jusqu'ici un emploi temporaire pour un important contingent de main d'œuvre. La mise en place de la tonte pré-agnelage et la montée de la valorisation de la viande ovine au cours des années 2000 impliquèrent également une réorganisation de la saison de tonte. Elle devint fractionnée dans l'année ce qui rendit plus difficile l'organisation du travail pour la majorité des tondeurs. Cela représenta un

⁸⁷ Tondeuse à gasoil, puis tondeuse électrique au début des années 2000

complément de revenu en moins pour les ouvriers doubles actifs, et pour certains ouvriers permanents d'estancia qui s'absentaient parfois 2 à 3 mois pour la saison. D'autres métiers étaient également en voie de disparition, exercés seulement par les plus de 50 ans : les dresseurs de chevaux professionnels (*domadores*), qui allaient d'estancia en estancia ; les troupiers (*troperos*) qui accompagnaient pendant plusieurs jours à cheval les lots d'animaux vers les embarcadères ou jusqu'à l'abattoir...

Ces ouvriers spécialisés étaient ceux qui mettaient en place en complément de leur activité des cultures vivrières avec vente de surplus. Cette activité de production disparut donc également. La qualité de vie de la population restante se dégrada : difficultés d'approvisionnement alimentaire, dégradation de la présence des services de l'Etat se traduisant par des fermetures d'écoles, de commissariats, l'espacement des visites de médecins... La région se distingua globalement par le niveau de pauvreté de sa population rurale dans le recensement 2000 (cf. Figure 32), avec 38 à 50% de la population rurale vivant sous le seuil de pauvreté. Ce niveau de pauvreté était entre autres déterminé par l'accès effectif des habitants à l'électricité, à l'eau potable et à l'éducation.⁸⁸

⁸⁸ Quelques programmes isolés provenant d'ONG visèrent l'amélioration de l'habitat rural et de l'accès à l'eau potable et à l'électricité pour la population restante au cours des années 1990 (extension du réseau électrique jusqu'aux villages les plus proches de l'axe principal, creusement de puits et mise en place de pompes électriques pour l'accès à l'eau potable, réfection des maisons en torchis et toits de paille, financement de locaux communautaires...). Cela contribua à fixer la population le long de l'axe principal sur des terres dont les droits de propriété n'étaient pas toujours éclaircis. Des villages entiers ont parfois été construits sur des terres qui ont été occupées au XIX^{ème} siècle lors de « l'alambamiento » ou au début du XX^{ème}. C'est le cas de Pueblo del Barro qui se trouve à la croisée de la route 26 avec plusieurs pistes partant vers l'intérieur des terres. Une partie des terres où a été construit le village appartenait à une estancia voisine et avaient été séparées de son parcellaire avec la mise en place de la Route 26. Les habitants ont fini par les occuper et y construire leurs maisons, sans posséder de titres de propriété. De ce fait, ils n'étaient pas éligibles aux plans d'aide de l'Etat et les actions d'amélioration de l'habitat vinrent d'une ONG canadienne. Le statut du foncier était et est toujours une difficulté pour l'accès aux programmes d'aides de quelques familles voire de villages entiers qui se sont installés au cours de l'histoire sur des terres dont les titres de propriétés sont inexistantes ou considérés comme non-conformes.



**Figure 32 : pourcentage de personnes vivant sous le seuil de pauvreté - Uruguay –
(source des données : recensement 2000)**

La baisse du recours à une main d'œuvre externe à l'exploitation payée à la journée concernait dans la région également les emplois de journaliers non spécialisés, dont le nombre avait déjà fortement diminué lors de la disparition des cultivateurs à part-de-fruit et des polyculteurs-éleveurs familiaux qui employaient cette main d'œuvre lors des récoltes (années 1950-60). Les emplois saisonniers proposés par la riziculture furent par contre en augmentation, exercés plutôt par des jeunes à cause de la pénibilité du travail (dans l'eau jusqu'à la taille pour ceux réalisant l'irrigation, récolte seulement en partie mécanisée, mise en sac non mécanisée). Le coût économique et les difficultés logistiques d'accès aux infrastructures d'éducation fait que beaucoup des jeunes qui grandissaient en milieu rural n'allaient pas au lycée et ne terminaient parfois pas le cycle primaire. Leurs possibilités d'emploi, qui consistait auparavant essentiellement à ces emplois journaliers, étaient donc limitées à l'élevage et la riziculture. Cette baisse des offres d'emploi, ajoutée au non-respect des salaires minimum, alimenta un exode rural des jeunes générations vers les capitales départementales et nationales, vidant encore des campagnes déjà peu peuplées. Ils ne participèrent donc pas à renouveler la main d'œuvre rurale, y compris en élevage.

6.2.2 Systèmes de production au début des années 1990 dans la région de Young : développement de l'usage des prairies temporaires par les propriétaires-éleveurs et diminution du nombre des cultivateurs à part-de-fruit

A Young, les éleveurs avaient commencé à utiliser dès les années 1950 la subdivision du parcellaire, et de manière plus marginale les prairies temporaires à partir des années 1960. La diffusion de ces techniques avait été impulsée par la présence de nombreux cultivateurs-métayers sur les terres. A partir de la décennie 1980, la faible rentabilité des cultures de céréales avait amené à une baisse du nombre des cultivateurs à part-de-fruit et de la mise en culture des terres. Les propriétaires-éleveurs qui souhaitaient augmenter la production par unité de surface de leur système de production saisirent donc les possibilités de crédit offertes pour investir dans du matériel de culture. Le but principal de cette motomécanisation restait pour eux la mise en place de prairies temporaires pour améliorer la production de l'élevage bovin viande par unité de surface. Toutes les terres labourables furent mises en culture, avec des rotations faisant alterner le blé, le tournesol et les prairies temporaires. Les propriétaires-éleveurs introduisirent ainsi 20 à 40% de surfaces de prairies temporaires dans leurs surfaces de pâturage. Là où les propriétés comprenaient moins de 30% de terres labourables, les surfaces ne permettaient pas aux propriétaires-éleveurs d'amortir le coût d'achat du matériel, et ils continuèrent à s'appuyer sur la présence de cultivateurs à part-de-fruit. Nous allons détailler la manière dont cette introduction de l'usage des prairies temporaires s'est faite de diverses manières selon les exploitations, amenant à une différenciation entre systèmes de production (cf. Tableau 20).

Tableau 20: situation spatiale et mode de faire valoir des systèmes de production de la région de Young

Utilisation de chaque étage écologique		Ancien élevage				Eleveurs NE		Cultivateurs		Contremaître (élevage naisseur droits à pâturage)	
		reproducteurs - naisseur bovins 1500 ha-3000 ha et grandes cultures	Polyculteurs éleveurs naisseurs engraisseurs de bovins et ovins 1500 ha-3000 ha	bovins et ovins avec propriété hors région d'étude 3000-6000ha	Grand propriétaire cultivateur-éleveur 3000 - 5000 ha	à part-de-fruit familiaux 100 ha	à part-de-fruit 200-500 ha avec propriété				
Estimation en fréquence du nombre d'exploitations											
Plateau sédimentaire interfluviales larges	Interfluviales larges	Grandes-cultures (blé ou orge - tournesol) (15-20%)	Blé-tournesol (15-20%)	Blé-tournesol (15-20%)	Blé-tournesol (30%)		Blé-tournesol (30%)				
		Prairie temporaire (30 - 40%)	Prairie temporaire (30 - 40%)	Prairie temporaire (30 - 40%)	Prairie temporaire (30%)		Prairie temporaire (30%)				
		Prairies permanentes (talwegs, pentes) (25 à 30%)	Prairies permanentes (25 à 30%)	Prairies permanentes (25 à 30%)	Prairies permanentes (25 à 30%)		Prairies permanentes (25 à 30%)				
	Bords de cours-d'eau	Prairie permanente (5 à 10%)	Prairie permanente (5 à 10%)	Prairie permanente (5 à 10%)	Prairie permanente (5 à 10%)		Prairie permanente (5 à 10%)			100% Pr P	
Plateau sédimentaire interfluviales étroites	Interfluviales étroites avec pentes > 6%	Grandes-cultures (blé ou orge - tournesol) (12%)	(mise en loc)								
		Prairie temporaire (23%)	Prairie temporaire (23%)	Prairie temporaire (23%)			Blé ou orge - tournesol 100%	Blé - tourn. 50%	Blé - tourn. 10%		
		Prairies permanente (talwegs, pentes 45%)	Prairies permanentes (45%)	Prairies permanentes (80%)				10% PT			
	Talwegs et bords de cours-d'eau	Prairie permanente (20%)	Prairie permanente (20%)	Prairie permanente (20%)						10% PN	

Faire-valoir direct

Location à part-de-fruit / droits à pâturage

6.2.2.1 Systèmes de production des polyculteurs-éleveurs naisseurs-engraisseurs anciens éleveurs de reproducteurs – plateau d'interfluves larges

Les anciens élevages de reproducteurs de ces éleveurs occupaient dans les années 1990 des surfaces allant de 1500 ha à 3000 ha, issues de la division successorale des grandes propriétés de la génération précédente. Le prix des reproducteurs avait chuté à la fin des années 1970 et dans les années 1980, à cause du faible intérêt pour la génétique dans un contexte difficile pour la filière viande bovine. Les propriétaires de ces élevages s'étaient alors orientés vers l'élevage naisseur-engraisseur. Le fonctionnement dans ces propriétés était celui d'une société familiale avec des propriétaires résidant souvent dans la capitale et un administrateur familial impliqué toutes les semaines dans le suivi de l'exploitation. Le revenu agricole prenait une part, sinon majoritaire, du moins importante dans le revenu de la famille propriétaire. La gestion de leur système de production était donc orientée vers l'optimisation de la production de valeur ajoutée par unité de surface.

Dans le contexte de marché de cette décennie, afin d'améliorer la rapidité d'engraissement de leur troupeau, ils cherchèrent à maximiser les surfaces de prairies temporaires. Ils subdivisèrent également les parcelles afin de développer une gestion des lots d'animaux par âge, état physiologique et performance d'engraissement (cf. Figure 33). Ils investirent dans du matériel de culture d'occasion importé d'Argentine ou du Brésil (tracteurs 120 – 150 CV et matériel de labour et de moisson), afin de mettre eux-mêmes en culture leurs terres labourables. Pour financer ces achats, ils vendirent une partie de leur troupeau de bovins de sélection. A cause de la baisse du prix de la laine et de l'important temps de travail représenté par cette production, l'élevage ovin avait aussi été réduit à un troupeau pour la consommation de viande et la maîtrise des couverts fourragers.

Les terres labourables, présentes sur les interfluves, atteignaient 50% des surfaces. Les rotations qu'ils mirent en place étaient basées sur deux ans de tournesol - blé en double culture, puis le semis d'une prairie temporaire sous couvert du blé lors de la deuxième année. Cette prairie restait en place trois à quatre ans et occupait 2/3 des surfaces de culture soit 30 à 40% des surfaces totales. Les terres non cultivables des talwegs, des bords de cours d'eau et des pentes supérieures à 6% étaient occupées par des prairies permanentes. Ils investirent dans des subdivisions parcellaires des terres labourables, qui formèrent des parcelles de 70 à 100ha (20 à 30 parcelles). Les prairies temporaires étaient utilisées pour améliorer l'état corporel des lots de vaches allaitantes avant la mise-bas et la reproduction. Elles servaient également à limiter la perte d'état physique des broutards au moment du sevrage et à finaliser l'engraissement des bœufs. Une forme de pâturage tournant était utilisée. En été, la prairie était non pâturée pendant une période de 6 semaines, pour permettre aux graminées de monter en graine et de renouveler le couvert de ces espèces qui souffraient particulièrement des sécheresses estivales.

		Importance de la production fourragère de chaque étage écologique			
Etage écologique \ ressources fourragères disponibles		printemps	été	automne	hiver
Plateau interfluves larges	PP				
	PT (rot. gd cult.)				
Plateau interfluves étroits	PP				
	PT (rot. gd cult.)				
Bas-fonds - bords de cours d'eau	PN	(risques modérés d'inondation)			

	hiver		printemps			été			automne			hiver
	août	sept	oct	nov	dec	jan	fév	mars	avril	mai	juin	juil
Vaches allaitantes	Vêlages - Interfluves		Mise à la reproduction (60 jours après le vêlage)			PP interfluves _ sevrage			Lots de moins bon état physique en PT			
aches de réforme	PP (pentes, talwegs, lits majeurs)					(Repérage des réformes (état des dents)		PP (pentes, talwegs, lits majeurs) (vente avant juin)				
Veaux mâles et femelles 0-1 an	Naissance					Sevrage à 8 mois _ PT			PT			
Génisses de 1-2 ans renouvellement	PP					(pentes et talwegs - lits majeurs)						
Primipares (génisses 2-3 ans)	PT (flushing)		Mise à la reproduction			PP interfluves						
Bœufs de 1-2 ans	PP (pentes, talwegs, lits majeurs)					Meilleurs et moins bons GMQ en PT						
Bœufs de 2 - 3 ans	Vente du premier tiers de la génération (meilleurs GMQ)					PT - derniers lots		Dernières ventes avant le 30 juin				
Brebis	Brebis moins bon état corpore I PT		Agne-lage		Sevrage		PP		Lutte		PP	Tonte
Agneaux	Nai-sance		Sevrage			PP			Tonte - vente mâles			
Lots d'animaux utilisant la Prairie Temporaire (PT) (interfluves labourables)	Brebis moins bon état corporel - PT		Primipares		Vaches de réformes engr. avant vente		Bœufs finalisation engr.		Lots de vaches en moins bon état physique prépa vêlage et mise à la reproduction - engr. Réformes - Lots de meilleurs et moins bons GMQ des bœufs de 1-2 ans			

Figure 33 : calendrier fourrager – système de production polyculture élevage naisseur-engraisseur de bovins et ovins - Young – années 1990

Alliée au potentiel génétique du troupeau, cette conduite du pâturage permit à ces éleveurs d'engraisser les bœufs en 3 ans et d'avoir de bons résultats de prolificité (85%) grâce à un excellent état corporel des vaches allaitantes. Cela leur permit également d'équilibrer les charges animales à 1,2 bovin /ha en moyenne pour la vente de 300 à 500 animaux gras par an, sur la base d'un système de production plus intensif en travail que les systèmes d'élevage naisseurs-engraisseurs de bovins décrits pour la région d'Ansina. Les animaux étaient vendus à des frigorifiques du sud du pays après la fermeture du frigorifique Anglo dans les années 1960. Dans le contexte économique de l'Uruguay des années 1990, cela ne leur permit économiquement que de maintenir leur niveau de revenu.

Des élevages bovins laitiers avaient également été mis en place sur d'anciennes exploitations d'élevage reproducteur bovin viande et ovins. Leur conversion avait été facilitée par les programmes de développement de la filière laitière mis en place pendant la dictature. Ils livraient à une coopérative existante dans la ville de Young ou à la coopérative nationale. Les importants investissements nécessaires dans les bâtiments et équipements, furent financés grâce à la vente du troupeau reproducteur restant (Correa et al., 2013).

6.2.2.2 Systèmes de production des polyculteurs-éleveurs naisseurs-engraisseurs de bovins et ovins 1500 ha - 3000 ha, zone d'interfluves larges

Ces exploitations de 1500 ha à 3000 ha issues des divisions des grands élevages de bovins naisseurs-engraisseurs présents dans les années 1950 étaient alors dirigées depuis quatre générations par la famille propriétaire. Elles présentaient à cette époque un fonctionnement de type patronal, avec présence 3 à 4 jours par semaine de l'administrateur familial, voire installation de la famille sur l'exploitation. La surface de terres labourables présente sur les interfluves, qui atteignait environ 50%, permettait de rentabiliser des investissements dans le matériel de culture. Ces propriétaires avaient donc également investi eux-mêmes dans la mise en culture de leurs terres, sur un modèle similaire au précédent, avec un capital de départ moins important pour l'achat de matériel donc un recours total ou partiel aux prêts bancaires. Avec la subdivision des parcelles et la disponibilité de surfaces de prairies temporaires, ces éleveurs augmentèrent le chargement jusqu'à 1 à 1,2 UGB par hectare et développèrent également une gestion par lots d'animaux selon l'âge et l'état physiologique. Cela leur permit d'atteindre un âge d'abattage moyen des animaux de 3 à 3,5 ans (cf. Tableau 21), et, dans le contexte des années 1990, de maintenir leur revenu agricole grâce à la vente d'un plus grand nombre d'animaux par année.

Tableau 21 : système de polyculture-élevage naisseur-engraisseur de la zone d'interfluve large –
région de Young – années 1990

	Système de polyculture- élevage naisseur-engraisseur de bovins interfluves larges	Système d'élevage naisseur- engraisseur de bovins interfluves étroits
Taille moyenne EA	1500 - 3 000 ha	1500 - 3 000 ha
Nombre de salariés	6	4
Cheptel	300 - 600 vaches allaitantes	270 - 540 vaches allaitantes
Chargement	1 UGB/ha	0,9 UGB/ha
Taille des parcelles	70-100 ha	100 ha
Taux de fertilité	80%	80%
Taux de mortalité	2%	2%
Animaux vendus par an	110 - 220 vaches de réforme et 120 – 240 bœufs gras de 3 ans	95 – 190 vaches de réforme et 90 bœufs gras de 3 à 4 ans
Productivité physique de la terre et du travail	75 kg de poids vif (bœufs et vaches de réforme), 3 quintaux de blé et 4,5 quintaux de tournesol vendus/ha/an - 38 bovins gras, 7,5 tonnes de blé et 11,25 tonnes de tournesol vendus par actif	67 kg de poids vif (bœufs et vaches de réforme) vendus /ha/an

6.2.2.3 *Systèmes de production des polyculteurs-éleveurs naisseurs-engraisseurs de bovins et ovins 1500 ha - 3000 ha, zone d'interfluves étroits*

Les propriétaires-éleveurs naisseurs-engraisseurs de bovins (1500-3000 ha) présents au sein de la zone d'interfluves étroits ne disposaient que de 30% de surfaces de terres labourables sur les interfluves. Par ailleurs, leurs propriétés étaient souvent plus éloignées des axes principaux. Cette combinaison de facteur rendait moins avantageux leur investissement dans du matériel de culture. Par ailleurs, le revenu des propriétaires ne dépendait pas uniquement de l'activité agricole. Ils avaient le plus souvent des capitaux investis dans d'autres secteurs ou exerçaient une profession libérale, et ne cherchaient pas à accroître la production de valeur ajoutée et de revenu par unité de surface de ce patrimoine foncier. Ceux qui possédaient des propriétés proches des axes de transport, avec un accès facilité aux parcelles de culture, louèrent la surface maximale de terres labourables à des

cultivateurs à part-de-fruit (1/3 des surfaces labourables, soit 180 à 360 ha). Ils optimisèrent ainsi les surfaces de prairies temporaires, dont ils financèrent le semis (2/3 des surfaces labourables). Ils purent modifier la conduite de leur système d'élevage de la même manière que les précédents. Mais en raison de la moindre disponibilité des surfaces de prairies temporaires, l'âge d'abattage moyen de leurs bœufs ne descendit qu'à 3,5 ans et leur chargement se stabilisa à 0,9 UGB/ha.

6.2.2.4 Systèmes de production des propriétaires-éleveurs naisseurs-engraisseurs de bovins et ovins avec autre propriété en région de naissance

Certains propriétaires-éleveurs présents au sein des plateaux sédimentaires d'interfluves étroits, avaient acquis par capitalisation progressive une seconde propriété dans la région d'étude. Elle se situait au sein du plateau sédimentaire d'interfluves étroits, ou hors région d'étude dans une zone de naissance. Ils possédaient en totalité entre 3000 ha et 6000 ha, dont 1500 ha à 3000 ha dans la région d'étude. Ils mettaient en place sur les terres un type de système naisseur-engraisseur similaire à celui présent dans la région d'Ansina, chez les propriétaires-éleveurs avec division de parcelles. Les bœufs et les vaches de réforme étaient engraisés à base de prairie permanente, les bœufs vendus à 3,5 à 4 ans. La valeur ajoutée produite par unité de surface était de ce fait inférieure de 15% au système de polyculture-élevage précédent. Le revenu agricole était pour ces familles un complément, ils exerçaient d'autres activités professionnelles en tant que profession libérale, y compris l'administrateur familial. Ils ne cherchèrent pas à accroître l'investissement de capitaux dans la production, mais à maintenir un niveau de coûts bas de leur système de production.

6.2.2.5 Systèmes de production des cultivateurs à part-de-fruit

Les cultivateurs présents dès les années 1960 étaient parvenus à accéder à la propriété de terres par l'absence d'endettement au cours des années 1970-80, qui leur a permis de dégager des revenus plus importants et d'investir leurs bénéfices dans le foncier dans les années 1990. Ils poursuivaient également la culture à part-de-fruit sur d'autres terres (300 – 500ha). Ils étaient à la tête d'un système patronal qui regroupait 5 actifs environ. Ils possédaient 300 à 400 ha de terres au sein du plateau d'interfluves étroits, qu'ils avaient acquis lors du fractionnement de propriétés au moment de divisions successorales. Ils avaient mis en place sur ces terres un système de production en polyculture-élevage, avec un élevage naisseur de bovins et un élevage d'ovins pour la laine qui occupaient les surfaces non cultivables (200 à 300 bovins et autant d'ovins). Les terres cultivables (environ 30% des surfaces) étaient mises en culture avec le même type de rotation que pour les terres prises en location. Elle se composait de deux ans de double culture blé et tournesol puis 4 ans de prairies temporaires. Les grandes cultures en faire-valoir direct et à part-de-fruit constituaient la principale source de revenus de ce système d'activité (300 ha à 500 ha

cultivés par an). La productivité du travail avait peu progressé depuis la fin des années 1970, et se situait à 120 à 150 ha par actif environ (tracteurs 100 -120 CV et matériel de labour). Les céréales et oléagineux étaient commercialisées par la coopérative locale, une majeure partie des céréales était destinée au marché intérieur. Des crédits furent contractés pour renouveler le matériel de culture (matériel de semis direct et tracteurs 150 CV à la fin des années 1990, tous importés d'Argentine) afin d'augmenter la productivité du travail pour faire face à la baisse des prix des céréales, et s'endettèrent de nouveau.

Les engrais ou produits phytosanitaires étaient très peu utilisés sur les terres cultivées à part-de-fruit. En effet, dans ce système de tenure où le producteur reversait 20 à 25% du produit brut, l'augmentation des rendements obtenue par le producteur par unité d'engrais supplémentaire utilisée étaient intéressante seulement pour les toutes premières unités. Par ailleurs, les coûts des fertilisants étaient en hausse (cf. Figure 34 et Figure 35), les rendements étaient donc peu élevés (entre 15 et 30 quintaux par ha en blé et 30 quintaux en tournesol) et très variables selon les années climatiques. Cela ne contribuait pas à sécuriser le revenu agricole et le remboursement des emprunts au sein de ce système de production (cf. Figure 36).

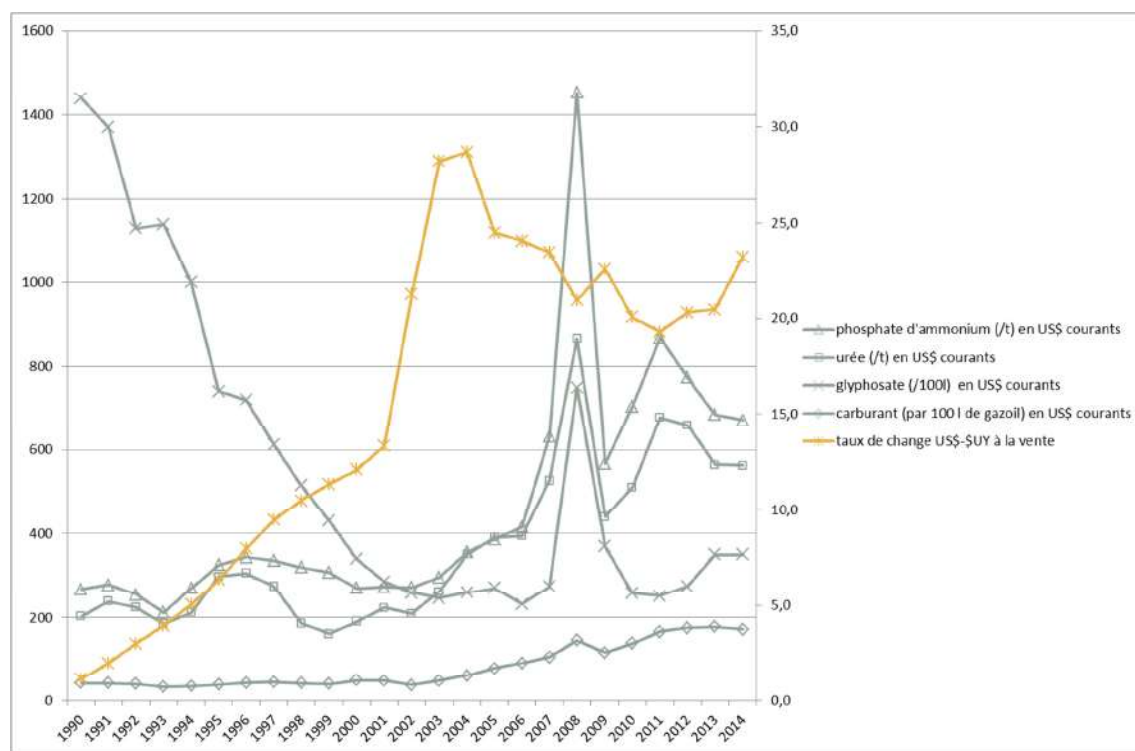


Figure 34: évolution du prix des intrants en US\$ courants 1990-2014
(source des données: annuaire statistique DIEA 1998, 2005, 2010, 2015)

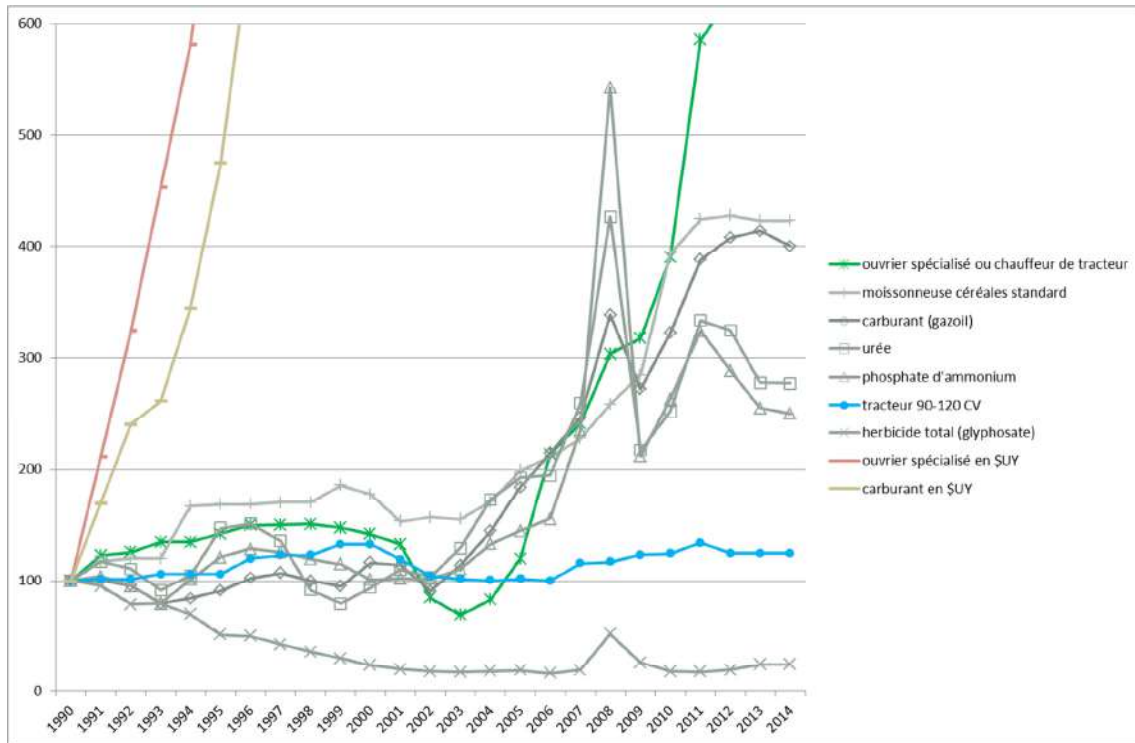


Figure 35: évolution des prix relatifs en US\$ des intrants, du matériel de culture et de la main d'oeuvre spécialisée en grandes cultures – base 1990 = 100 (source des données : annuaires statistiques annuels DIEA 1998, 2005, 2010, 2015)

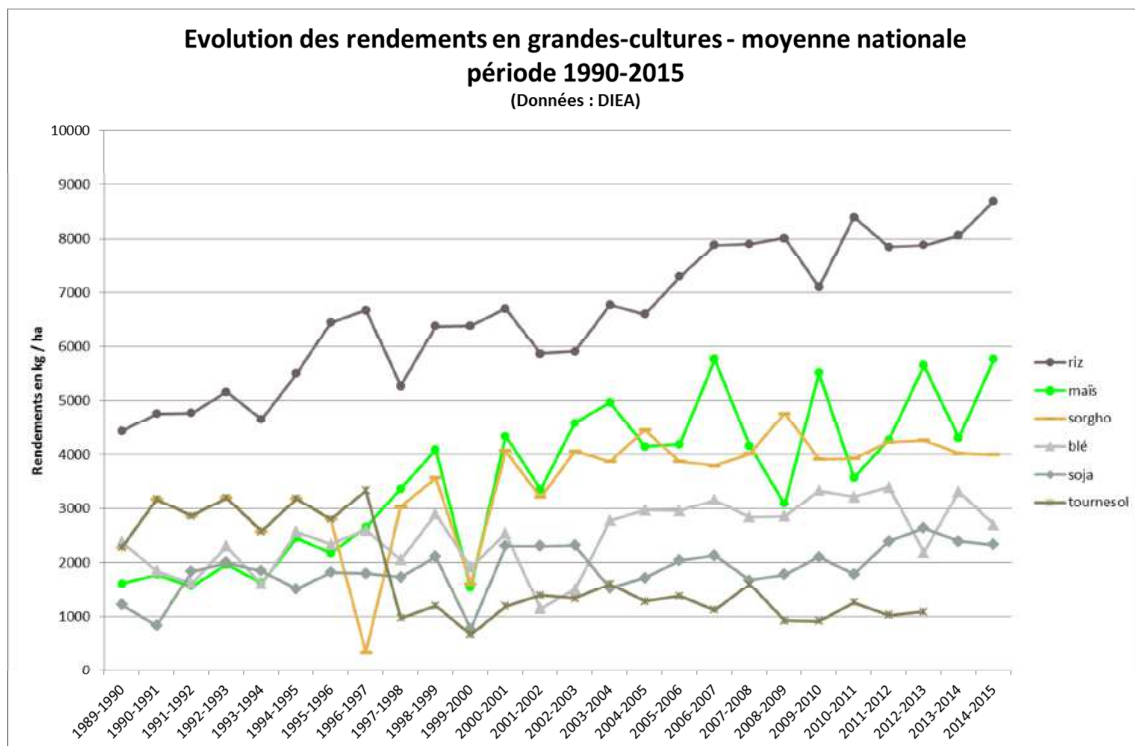


Figure 36: évolution des rendements en grandes cultures - moyenne nationale - 1990-2015 (source des données : annuaire statistique DIEA 1998, 2005, 2010, 2015)

Dans la région étaient également présents des cultivateurs à part-de-fruit sans terres, anciens ouvriers agricoles qui s'étaient lancés dans la production à leur propre compte. Ils fonctionnaient sur la base d'une main d'œuvre familiale de 2 à 3 actifs avec parfois un à deux salariés permanents et des saisonniers. Ils avaient acquis leur matériel grâce à une aide de leur ancien patron, les grands cultivateurs propriétaires de terres décrits ci-après ou les polyculteurs-éleveurs décrits précédemment. Lorsque ceux-ci se séparaient de leurs équipements à l'occasion d'un renouvellement de matériel, ils leur en proposaient le rachat en échange d'une forme de métayage. Les anciens ouvriers remboursaient la valeur du matériel par le travail en redonnant la moitié de leur produit brut au propriétaire des terres et du matériel. Ils étaient pendant quelques années liés par cette dette et donc faisaient face à une contrainte quant à l'organisation de leur temps et lieux de travail. Ils disposaient donc de peu de marge de manœuvre pour obtenir d'autres contrats et se dégager un revenu. Ils possédaient un matériel de moindre capacité (tracteurs 90-100 CV, pas de matériel de semis direct) qui ne leur permettait pas de « démarcher » de grands propriétaires terriens pour prendre en location de grandes surfaces de terres. Les contrats qu'ils parvenaient à obtenir concernaient plutôt des terres cultivables moins groupées, éloignées des axes, plus pentues... Ils ne disposaient pas d'un capital de départ formant un fond de roulement et devaient s'endetter pour financer leur campagne de production. Ils avaient ensuite de grandes difficultés à rembourser leur crédit de campagne à cause de la part importante de produit brut dont ils se séparaient pour payer location de terre et location-achat de matériel. Il ne fut pas possible pour ces producteurs de sortir de l'endettement et de réellement capitaliser durant cette décennie.

6.2.2.6 Système de production des cultivateurs-éleveurs propriétaires de terres

Certains cultivateurs propriétaires de terres parvinrent à la tête de véritables empires familiaux avec la propriété de plusieurs milliers d'ha de terres (5000 – 10000 ha) dans la zone d'interfluves larges, ainsi que des infrastructures de stockage des récoltes. Ces cultivateurs avaient commencé leur activité dans les années 1950. Dès le départ, ils possédaient leur propre matériel de culture, transmis par leurs parents eux-mêmes cultivateurs dans le sud du pays. Ils disposaient parfois également d'un petit capital pour financer une partie de la première campagne de culture. Allégés du poids du remboursement du matériel et d'un crédit de campagne, ils avaient dès les années 1960 pu acquérir plusieurs centaines d'hectares de foncier au sein de la région d'étude. Ils les avaient cultivés en plus des terres prises en location à part-de-fruit, et y avaient également développé un élevage engraisseur de vaches de réforme et de bœufs. La vente des animaux et les bénéfices issus des cultures les bonnes années leur permit d'agrandir leur patrimoine foncier sans crédit bancaire via des achats de fractions dans la région d'étude ou à ses proches frontières. La vente de plusieurs de ces fractions leur permit ensuite d'acquérir une propriété d'un seul tenant. Ils attinrent ainsi, par achats successifs entre les années 1960 et

1990, la possession de plusieurs milliers d'hectares de terres répartis entre 3 à 5 propriétés dont une à deux étaient présentes dans la région d'étude. Ils possédaient tout leur matériel de cultures en propriété et effectuaient leurs investissements et renouvellements matériels sur la base de fonds propres. Cela les écarta des problèmes de remboursement des crédits dans les années 1990.

La difficile valorisation des grandes cultures dans les années 1990 (prix bas, non-conformité à la qualité d'exportation...) les poussa à chercher la valorisation de leurs récoltes de céréales dans l'engraissement de leurs bœufs. L'investissement dans la construction ou la modernisation de structures industrielles était alors favorisé via des crédits d'impôts. Ils investirent dans des infrastructures de stockage des récoltes et de confinement pour la finition de l'engraissement des bovins. Ils parvinrent ainsi à l'engraissement de 2000 à 3000 bovins par an (vaches de réformes, bœufs). Malgré la création d'un groupement au niveau national, la création de structures de confinement de ce type ne se diffusa pas et ce type de système resta très minoritaire en termes de nombre d'exploitations. La plupart des possesseurs de bovins ne disposaient pas assez de surfaces de culture ni de capitaux pour réaliser les investissements dans les infrastructures nécessaires. Le nombre de cultivateurs ayant réussi ce type de trajectoire de capitalisation était finalement très faible dans la région, et au niveau national.

6.2.2.7 Systèmes d'activité des salariés

Comme évoqué dans les chapitres précédents, l'habitat rural était groupé dans cette région, ce qui s'explique par une propriété privée très rapidement délimitée et stabilisée au XIX^{ème} siècle. Les systèmes d'activité des salariés de cette région d'étude avaient finalement peu évolué entre les années 1950 et 1990. Par contre, la transformation du marché de l'emploi salarié en milieu rural dans cette région dans la décennie 1990 fut à l'origine de modifications dans le coût d'opportunité de cette force de travail. A la fin des années 1980 et surtout dans les années 1990, la sylviculture se développa à l'est et à l'ouest de la région d'étude⁸⁹. Elle contribua à drainer la main d'œuvre ouvrière rurale, particulièrement les jeunes qui occupaient des emplois saisonniers, hors des secteurs de l'élevage et des grandes cultures. Bien que les conditions de travail en sylviculture soient

⁸⁹ La sylviculture (pins pour la construction mais surtout eucalyptus pour la pâte à papier) se développa fortement, entraînant dans certaines régions une modification radicale de l'usage des terres (92 000ha supplémentaires plantés dans le département de Tacuarembó entre la fin des années 1990 et 2004 pour un total de 112 000ha ; 44000ha plantés sur la même période à Rio Negro, pour un total de 90 000ha) (cf. annexe 1). Cette expansion se fit sur des terres majoritairement rachetées, alors qu'elle avait été plutôt effectuée par les propriétaires sur leurs terres dans les décennies précédentes. Les vendeurs furent principalement des éleveurs ou polyculteurs-éleveurs d'ovins familiaux qui avaient accumulé des dettes à cause de la crise de la filière laine. Cela permit à ces propriétaires-éleveurs de vendre leurs propriétés et de régler leurs dettes mais causa un exode rural majeur en marge de nos régions d'étude là où se développèrent les plantations (Gédouin 2011; Gédouin et al. 2013b).

parfois très dures (logements précaires sur les lieux de plantation, sans eau courante ni électricité, isolement des lieux de travail...), les salaires y étaient supérieurs et les perspectives plus stables, les trajets lieux de vie / lieux de travail hebdomadaires ou bimensuels étaient gérés par l'employeur... Toute une partie de la population rurale délaissa donc les secteurs « traditionnels » d'emploi de la région pour travailler dans ce secteur. Cela inclut les femmes, souvent employées pour l'application de pesticides au sein des jeunes plantations. Le mode de travail en équipes d'ouvriers (« cuadrillas », équipe d'environ 40 personnes) facilita alors le regroupement de ces salariés en syndicat et la mise en place de négociations concernant les niveaux de salaires et les conditions de travail. Cela eut un impact sur tous les secteurs de production agricole en questionnant les relations employeurs-salariés normalisées autour d'une absence de respect du droit du travail.

6.2.3 Analyse de la dynamique de ces systèmes agraires dans les années 1990 : l'élevage bovin viande est au cœur de la production, le travail salarié se transforme

Dans les années 1980-1990, la production agricole des régions d'étude s'est restructurée autour de la production de viande bovine destinée à l'exportation, au sein d'unités de production en faire-valoir direct. Une différenciation s'installa entre exploitations incorporant des prairies temporaires, selon l'importance des surfaces de celles-ci, et les exploitations où le troupeau était conduit uniquement sur une base de prairie permanente. Dans les deux régions d'étude, les cultivateurs tinrent un rôle essentiel dans la possibilité de mise en place de ce « saut technologique » en élevage. Ceux-ci, à travers le paiement de la rente foncière, finançaient en partie le coût de la mise en place des subdivisions parcellaires et des prairies. Ils diminuaient également le coût marginal des semis de prairies par la rupture du tapis herbacé lors des mises en culture, et par la disponibilité de leur matériel de culture pour en réaliser le semis. Ils firent ainsi diminuer le coût de ces techniques pour les systèmes de production des propriétaires-éleveurs naisseurs-engraisseurs de bovins. La mise en place de cette interaction et la captation de cette valeur ajoutée était donc un facteur de différenciation pour les propriétaires-éleveurs.

La recherche de la mise en place de cette interaction était aussi dépendante de la place du revenu agricole dans le revenu de la famille des propriétaires-éleveurs, qui s'ils en dépendaient majoritairement, cherchèrent à augmenter la production de valeur ajoutée par unité de surface. C'est ce qui présida à la demande de crédits par les propriétaires-éleveurs de Young et à l'émergence d'un système-type de polyculture-élevage. La disponibilité de crédit leur permit l'achat de matériel, ce qui causa également leur endettement. Parmi les propriétaires-éleveurs ne mettant pas en culture leurs terres et dépendant moins du revenu

agricole, une différenciation s'installa néanmoins sur la base de la subdivision des parcelles et du suivi du troupeau. Les producteurs naisseurs-engraisseurs de bovins qui mirent en place ces changements dans la conduite du troupeau et la gestion du pâturage se distinguaient en cela de systèmes de production d'éleveurs absentéistes plus extensifs en capitaux et en travail présents particulièrement dans les zones inondables (lits majeurs de fleuves) ou très éloignées des axes principaux, dont la gestion était essentiellement extractive.

La mise en culture des terres par des cultivateurs ou riziculteurs à part-de-fruit existait et présentait des dynamiques différentes : en déclin à Young (diminution de 45% des exploitations ayant comme principale source de revenu les grandes cultures dans le département de Rio Negro entre 1990 et 2000 (DIEA 2001)), en maintien à Ansina. Leur système était par ailleurs très sujet à l'endettement à cause du niveau de la rente foncière fixé à 25% du produit brut, jusqu'à 30% en riz, mais aussi par les crédits indexés sur le dollar dans une économie monétaire mixte tournée vers les marchés intérieurs pour les grandes cultures. La précarité importante des cultivateurs ou riziculteurs dans la forme de location du foncier (pas d'engagement de durée) participait de la difficulté de leur situation. On retrouve par ailleurs dans les deux régions le même système-type des anciens ouvriers accédant à un capital de production via une forme d'avance de capitaux et de salariat. Les conditions de remboursement du matériel et de paiement de la rente foncière pesèrent un poids considérable dans la répartition de la valeur ajoutée dans ces systèmes-types. Ils rendirent ces producteurs extrêmement sensibles à l'endettement et ne leur permirent que difficilement de passer le cap de l'autonomie productive et de la capitalisation.

Exception à ce paysage de filière, les grands cultivateurs propriétaires terrien traversèrent cette période sans difficultés économiques, soulignant le rôle joué par les conditions initiales d'accès aux terres et aux capitaux dans la reproductibilité des systèmes de production. Globalement, la stabilité des systèmes-types dépendait de l'accès à la propriété du foncier et à des capitaux propres pour le financement d'investissements, les crédits bancaires étant adossés à des conditions de remboursement difficile à honorer dans le contexte de politique monétaire de la décennie. L'accès au crédit fut finalement un pis-aller pour la plupart des producteurs qui en contractèrent à cette époque.

L'investissement des bénéfiques produits était pour tous les types de producteurs encore essentiellement destiné à l'achat de foncier ou l'agrandissement au sein ou à l'extérieur des régions d'étude. Pour les salariés, l'installation comme petit producteur permettait de disposer de sa propre source d'activité, mais elle fut difficile dans le contexte des années 1990, à l'exception de la production pour l'alimentation locale. Pour les propriétaires fonciers, l'agrandissement permettait toujours de céder à la génération

suivante lors du partage successoral des unités productives fonctionnelles, en évitant le morcellement des propriétés ou l'indivision.

Ce fonctionnement du système agraire était permis par le prix peu élevé des terres et la possibilité d'accéder à une main d'œuvre agricole abondante et flexible. Cette gestion était maintenue depuis les années 1960 comme un avantage comparatif de la production agricole uruguayenne. Le cours des années 1990 fut une période de transition pour la population rurale. Avec les difficultés vécues par le secteur, une pression particulièrement forte fut exercée sur la main d'œuvre saisonnière en grandes cultures que les exploitants cherchèrent à diminuer grâce à l'accroissement de la productivité du travail par l'achat de matériels plus performants. En élevage, en plus de la baisse de l'emploi de main d'œuvre spécialisée pour l'élevage ovin, cela passa par la motorisation des déplacements de troupeaux. L'ensemble de ces changements amène à distinguer cette décennie comme une étape de modification importante dans la structuration du marché de l'emploi agricole : moins d'emploi spécialisés et temporaire en élevage, et un transfert de la main d'œuvre vers d'autres secteurs d'activité ou vers les grandes villes.

Le recensement agricole de 2000 permet tout de même d'identifier les activités dans lesquelles s'employaient les salariés, la distribution géographique par départements, et si le salarié travaillait dans une exploitation familiale ou entrepreneuriale. De par sa méthodologie, il sous-évalue néanmoins selon Carámbula (2011) la population de travailleurs salariés ruraux en ne recensant que les exploitations de plus de 1ha et en réalisant le recensement en hiver ce qui amène à sous-estimer le nombre de travailleurs temporaires ou saisonniers. Il recense respectivement en 1990 et 2000, 55096 puis 56044 travailleurs permanents rémunérés. Viande et laine regroupent ainsi 41% des salariés en 2000, le lait 22%, les grandes cultures 13%. Les plus gros employeurs restent début 2000 les activités traditionnelles (viande bovine et ovine), sachant qu'elles sont demandeuses de peu de main d'œuvre par ha et présentent une certaine stabilité d'emploi.

Le coût de la main d'œuvre allait théoriquement croissant à cause de l'effet de la politique de taux de change, mais les salaires payés dans les *estancias* furent maintenus sous pression devant l'abondance de main d'œuvre. Le coût de la vie augmentait avec la dollarisation de la dette et le peso fort, ce qui amena à une dégradation globale des conditions de vie de la population salariée et à une grande pauvreté. Un important exode eut lieu, alors que de nouvelles sources d'emplois émergeaient dans la sylviculture. De profonds changements s'initièrent également dans les relations de production avec les employeurs, depuis les secteurs d'activité nouveaux.

6.3 Environnement économique de la fin des années 1990 : endettement généralisé du secteur agricole et difficultés d'accès aux marchés d'exportation

Le secteur productif agricole cumulait au tournant des années 2000 un endettement généralisé et massif qui trouva sa source dans plusieurs causes. Grâce au programme de développement des années 1990, la croissance avait repris et la demande interne crû, mais la fragilité des plans de stabilité des deux économies voisines, principaux partenaires commerciaux de l'Uruguay, émergèrent dès la deuxième moitié des années 1990 (Dutra 2007). L'Argentine fut déstabilisée à partir de 1995 par la crise mexicaine qui révéla les faiblesses de la stabilité fiscale sur laquelle reposait son plan de restructuration et entraîna un début de récession. Ses effets sur les exportations uruguayennes furent d'abord compensés par la demande en hausse du Brésil, dynamisée par le Plan Real. Le Brésil fut néanmoins impacté à partir de 1997 par la crise asiatique, amenant à la chute des valeurs boursières. Celle-ci fut aggravée par le moratoire russe contre l'importation de viande brésilienne, qui amena à des sorties massives de capitaux. La perte de réserves ne permit plus à la Banque Centrale de soutenir la valeur de la monnaie à partir de 1999. Le gouvernement appliqua alors une dévaluation contrôlée puis libéralisa complètement le taux de change du Real. L'Argentine, étroitement liée commercialement au Brésil, plongea alors dans la récession.

L'Uruguay dut faire face à la situation économique difficile de ses deux principaux partenaires commerciaux. A cause de la dévaluation du Real, il n'était plus compétitif pour exporter au Brésil. Additionné aux hauts prix du pétrole et aux bas prix des matières premières agricoles sur les marchés mondiaux, cela amena à la détérioration de son activité économique (Dutra 2007). L'épidémie de fièvre aphteuse de 2001 acheva de déstabiliser l'économie de l'Uruguay en impactant fortement les éleveurs qui effectuaient de l'engraissement. Des entreprises fermèrent, le taux de chômage augmenta, la balance commerciale fut déséquilibrée et le PIB chuta de 3,4% en 1999 par rapport à 1998. Cette situation annonçait le point culminant de la crise qui allait suivre en 2001-2002 avec la situation de cessation de paiement de l'Argentine.

Le renouvellement des machines agricoles et l'usage de la motomécanisation en élevage restèrent entravés par le coût des emprunts en dollar (Finch, 2005). Le semis-direct commença néanmoins à être utilisé dans la région de Young pour le blé, par les cultivateurs et polyculteurs-éleveurs qui avaient suffisamment de terres labourables pour soutenir cet achat. Ils se ré-endettèrent pour investir dans du matériel d'occasion importé d'Argentine,

notamment après l'année 1996 qui fut une très bonne année pour le prix du blé. Le but était pour eux de mettre en culture plus de terre encore, pour faire face au prix bas des céréales. Pour les polyculteurs-éleveurs, il s'agissait de disposer de plus de surfaces de prairies temporaires, mais aussi de limiter les problèmes d'érosion liés au labour. Certains éleveurs naisseurs-engraisseurs du plateau d'interfluves étroit s'endettèrent également pour mettre en culture leurs terres en semis direct, car leurs terres cultivables atteignaient alors 50% des surfaces. Ils ne possédaient auparavant pas de matériel agricole et leur endettement représentait en valeur absolue un montant plus élevé que pour les précédents, dont la revente de l'ancien matériel avait financé une partie des nouveaux achats.

Dans la région de Young, l'endettement des cultivateurs et polyculteurs-éleveurs crû ainsi de manière endémique à la fin des années 1990. Il fut accentué par de mauvaises années climatiques à la toute fin des années 1990, par des prix bas des céréales, et par une diffusion du *phomopsis helianthi*⁹⁰ sur les cultures de tournesol. Les polyculteurs-éleveurs furent obligés d'effectuer de la prestation de service avec leur matériel de culture sur d'autres propriétés pour créer une source supplémentaire de revenus. Leur conjoint cherchèrent du travail hors de l'estancia. De nombreux cultivateurs sans terres firent faillite, ainsi qu'un certain nombre de polyculteurs-éleveurs, particulièrement au sein du plateau d'interfluves étroits. Les rendements y étaient un peu plus faibles, les coûts de transports un peu plus élevés... Des propriétés y furent vidées de leurs troupeaux, vendus pour régler les dettes, et laissées à l'abandon, sans entretien des clôtures et bâtiments. Cet endettement s'étendit aux coopératives et banques, non remboursées de leurs avances de frais et de leurs crédits, et finalement à toute la filière grandes-cultures.

La filière rizicole souffrit grandement de la dévaluation du Real brésilien en 1998, qui fit chuter les volumes d'exportation de riz. Le prix payé au producteur fut divisé par plus de deux. L'augmentation des rendements grâce au travail de sélection conduit par les moulins en collaboration avec les associations de producteurs, et la modernisation du matériel de culture permirent le maintien de la rentabilité de cette filière mais en absorbant les augmentations de productivité du travail qu'ils représentaient. Les plus petits producteurs, possesseurs de matériel moins performant, ou ceux qui étaient endettés (achat de matériel, retenue collinaire), firent néanmoins faillite.

Dans la filière viande, le développement de l'usage de prairies temporaires et la subdivision des parcelles furent à l'origine d'une diversification des produits destinés à l'exportation. Elle fut relevée par Buxedas (2001) au niveau national à travers une baisse globale de l'âge d'abattage des animaux. Les bœufs de 3 ans (4 dents ou moins) passèrent de

⁹⁰ Champignon qui est favorisé par des températures élevées et un fort taux d'humidité, qui se conserve dans les résidus de cultures et a un impact important sur le rendement.

8% des abattages en 1992 à 38% en 2000. Le faible taux de reproduction⁹¹, de 65% au début des années 2000 au niveau national, devint le facteur technique limitant majeur. Il restreignait le nombre d'animaux à l'abattage à 2 millions chaque année, pour 10,5 millions de bovins, soit environ 20% de taux d'extraction (nombre d'animaux abattus par rapport au nombre total de bovins présents au niveau national) (Buxedas 2001). La faiblesse de ce taux au début des années 2000 peut être expliquée par la grande sensibilité à la sécheresse et la tendance à l'excès de chargement hivernal des systèmes naisseurs. Il amenait les vaches-mères à puiser dans leurs réserves corporelles pendant l'hiver, les conduisant à aborder la période de mise-bas et de reproduction avec des réserves corporelles insuffisantes, ce qui nuisait à leur fertilité⁹².

Cet accroissement de productivité de l'ensemble de la filière fut néanmoins en grande partie absorbé par l'augmentation mécanique d'une partie des coûts due aux effets de la politique de taux de change (« atraso cambiario »). Les coûts des maillons de la production et de l'abattage-transformation étaient en effet en peso (salaires notamment) et leurs ventes en dollars. Un certain nombre d'abattoirs se trouvèrent en difficulté. Cela poussa les éleveurs à faire systématiquement appel aux consignataires pour la vente des animaux gras.

Le caractère frontalier de la région d'Ansina joua dans cette décennie un rôle important pour son fonctionnement économique, particulièrement après la dévaluation du Real. Les échanges de capitaux, de main d'œuvre, d'intrants et de bétail maigre du Brésil vers l'Uruguay s'intensifièrent. Ce phénomène économique était accentué par l'accès de l'Uruguay aux marchés libres de fièvre aphteuse à partir de 1993, avec une meilleure valorisation du bétail, marchés auxquels le Brésil n'avait pas accès. Les producteurs qui s'appuyaient sur la contrebande n'avaient aucun intérêt à l'investissement dans des techniques d'amélioration du taux de fertilité des troupeaux, puisqu'ils importaient des

⁹¹ Nombre de veaux vivants sevrés divisé par le nombre de mères mises à la reproduction

⁹² Une grande partie des systèmes d'élevage bovin naisseurs se trouve dans les régions aux plus faibles productions fourragères, où l'élevage bovin sur prairies permanentes a pris la place de l'élevage ovin (région de la chape basaltique aux sols superficiels au nord-ouest du pays, régions des sierras et quebradas pierreuses de l'est (collines et gorges) à la végétation ligneuse...). Si la charge animale n'est pas suffisamment ajustée (allègement du nombre d'animaux en hiver par rapport à l'été pour suivre la courbe de production de l'herbe), elle entraîne un manque de fourrages qui amène les vaches allaitantes à puiser dans leurs réserves corporelles pendant l'hiver. Elles disposent alors de réserves corporelles insuffisantes lorsqu'elles abordent la période de mise-bas et de reproduction au printemps. Cela entraîne une plus grande mortalité des brouillards (entre 5 et 10%), mais surtout, un moins bon taux de fertilité lors de la mise à la reproduction (nombre de femelles gravides sur nombre de femelles mises à la reproduction), amenant globalement à ce faible taux de reproduction du troupeau national. Il existe diverses techniques pour améliorer ce taux de fertilité, dont le sevrage précoce et le pâturage de prairies temporaires ou sursemées par les vaches allaitantes à la fin de la période hivernale avant les vêlages, mais ces techniques étaient encore peu répandues au début des années 2000 (cf. annexe 6). Pour la première, à cause de l'impact qu'elle a sur la croissance des veaux, pour la seconde, à cause du manque d'accessibilité à du matériel agricole et du coût d'implantation des prairies temporaires dans ces régions où l'agriculture motomécanisée est peu pratiquée.

bœufs maigres à engraisser depuis le Brésil. L'activité de naisage, aux piètres résultats de prolificité, servait à en masquer les flux. Leurs systèmes de production faisaient donc partie de ceux qui n'investissaient que peu dans les infrastructures et l'amélioration des taux de production. Cette caractéristique de zone frontalière joua cette fois encore un rôle différenciateur dans la dynamique économique de cette région, en limitant le développement de l'usage de prairies temporaires et la subdivision des parcelles.

6.4 Conclusion de ce chapitre :

Dans cette décennie, les grandes cultures étaient peu compétitives sur les marchés mondiaux et la filière laine en déshérence. La politique de relance économique était basée sur le développement des exportations grâce à des crédits d'impôts, des lignes de crédits bancaires en dollar pour les achats de matériel agricole, et des fonds des Institutions Internationales pour le développement d'infrastructures. La rigueur budgétaire imposée par les bailleurs de fonds internationaux amenait au maintien d'un peso fort, dont le taux de change augmentait moins vite que l'inflation. Cela rendait difficile les remboursements des crédits, particulièrement pour les producteurs vendant sur le marché intérieur en peso (principalement les producteurs familiaux). Le peso fort faisait également mécaniquement augmenter les coûts des entreprises produisant pour l'exportation tout en diminuant leur compétitivité sur les marchés mondiaux. Dans un contexte de prix bas sur les marchés, le secteur agricole ne connut donc qu'un faible développement au début de cette décennie, puis une dynamique progressive d'endettement avec la déstabilisation économique de ses principaux partenaires commerciaux, l'Argentine et le Brésil, dont les politiques économiques suivaient le même type de programme.

L'Uruguay obtint au milieu de cette décennie l'accès au marché de viande bovine libre de fièvre aphteuse, où les prix étaient plus élevés. L'élevage bovin dans les exploitations de grands propriétaires-éleveurs absentéistes redevint l'activité centrale des systèmes agraires. L'obtention d'animaux gras plus rapidement à de moindres coûts fut le facteur de différenciation majeur entre ces grands propriétaires-éleveurs. Ils se mirent à la recherche de moyens pour mettre en culture leurs terres afin d'implanter des prairies temporaires en rotation et d'accélérer l'engraissement de leurs animaux. La mise en place de prairies temporaires était facilitée par la présence de cultivateurs à part-de-fruit ou de riziculteurs. Certains propriétaires-éleveurs de la région de Young firent aussi le choix de s'endetter en prenant des crédits bancaires pour investir eux-mêmes dans du matériel de

culture. A Ansina, la proximité de la frontière brésilienne permettant des échanges de produits de consommation intermédiaire à un taux de change avantageux (bovins maigres, mais aussi intrants...), mais aussi l'absence d'une structuration amont et aval de la filière grandes cultures (hors riziculture), ne poussèrent pas aux investissements dans les systèmes de production. L'usage des prairies temporaires s'effectua donc principalement dans l'ouest du pays, et ne concerna au niveau national que peu de surfaces. Il accentua la différenciation inter-régionale qui atteint également les niveaux de revenu des salariés, supérieurs à Young. Il amena aussi les propriétaires-éleveurs à s'endetter en prenant des crédits matériels de manière assez généralisée, à la différence d'Ansina. Après un début du XXème siècle tourné vers la production pour le marché intérieur et une volonté de diversifier les accès au foncier pour les producteurs familiaux, cette décennie marqua donc le début d'une dynamique de disparition des producteurs familiaux, la production pour l'exportation et la concentration du foncier au sein de grandes sociétés familiales d'élevage.

Le maintien d'un niveau bas de salaire réel des ouvriers ruraux continua par ailleurs à être utilisé comme un levier de compétitivité, dans la continuité des rapports de production existants depuis le début de la deuxième moitié du XXème siècle. Cette décennie signa donc l'appauvrissement de la population rurale et son exode vers les villes, l'endettement et la disparition de beaucoup de systèmes familiaux, et l'augmentation de la précarité, en l'absence de secteur industriel pour absorber cette main d'œuvre.

7 Crise charnière et mesures de libéralisation économique pour l'ouverture du secteur agricole aux investissements privés (1998-2011)

Dutra (2007) exprimait ainsi la faiblesse du modèle de développement mis en place dans les années 1990 en Uruguay : «La demande externe a historiquement été une des variables qui a déterminé et expliqué le devenir économique du pays. (...) Le modèle de stabilisation appliqué en Uruguay depuis les débuts de la décennie 1990 présente une dépendance externe telle qu'il suffit que le scénario externe se modifie pour que le modèle économique ne soit plus soutenable. (...) La croissance de l'économie dans la décennie 1990 ne se traduit pas en l'instauration d'un noyau autonome de croissance, sinon qu'il paraît être relié à la croissance économique du Brésil et de l'Argentine sur la base d'un modèle de stabilisation avec des objectifs et instruments très similaires» (Dutra 2007, p.47). Cette dépendance à un faible nombre de partenaires commerciaux pour l'exportation, qui connaît plusieurs antécédents dans l'histoire du pays, se renouvela dans le programme économique mis en place au début des années 1990. Pour faire face à la crise provoquée par l'effondrement des économies voisines et relancer les exportations, le gouvernement uruguayen endetté prit des mesures d'urgence afin d'attirer massivement les capitaux et regagner en compétitivité : dévaluation de la monnaie, suppression de toutes taxes sur les exportations, autorisation de nouvelles formes juridiques, notamment pour la possession de terres... Le but de ce chapitre est de faire le point sur la manière dont cela induisit l'arrivée dans le pays d'acteurs extranationaux et l'organisation de systèmes de production inédits. Nous décrivons comment cela amena finalement à une différenciation technique et socio-économique importante des systèmes de production au sein des systèmes agraires de polyculture-élevage du nord de l'Uruguay, au détriment des systèmes de production familiaux ou de petites sociétés familiales.

7.1 Crise économique et sociale et actions de relance s'appuyant sur un secteur agricole d'exportation (soja et viande bovine)

L'Uruguay était à la fin des années 1990 fragilisé par un déficit de la balance commerciale et la faiblesse de son système financier. La situation du pays fut encore aggravée en 2001 par une épidémie de fièvre aphteuse qui entraîna le blocage des exportations de viande bovine, et la baisse de 24% des abattages sur l'année 2001 (Buxedas 2001). La part des produits agricoles dans les exportations baissa de 7 points entre 1999 et 2001 et la part du secteur agricole de 1,5 point dans le PIB national. La dette du secteur agricole augmenta pour atteindre en 2001 un montant équivalent à celui de la valeur ajoutée brute qu'il contribuait à créer (Buxedas 2001). La crise bancaire en Argentine et la dévaluation de la fin des années 1990 au Brésil déstabilisaient l'économie de tout le Cône Sud⁹³. La chute de la demande régionale affecta les exportations uruguayennes vers l'Argentine et le Brésil, qui chutèrent de 32,8% entre 1998 et 2002 (18,7% dans la seule année 2001) alors que les importations chutèrent de 48,5%. Le PIB uruguayen chuta de 20% en 4 ans, la dette extérieure doubla pour atteindre 95% du Revenu National Brut en 2003, tandis que l'inflation augmentait pour atteindre 19% et que le taux de chômage explosait (11,3% en 1999, 17% en 2002, au niveau national) (cf. Annexe G : Inflation – période 1961-2014 et Annexe I : Evolution de la dette extérieure uruguayenne). La destruction de postes eut principalement lieu dans l'industrie textile, métallurgique et vestimentaire, ainsi que dans la construction et le commerce. Les capitaux furent massivement retirés des banques, provoquant un manque de liquidité et une forte instabilité économique⁹⁴.

Les problèmes sociaux latents furent exacerbés dans ce contexte de crise : inégalités de revenus, paupérisation d'une population jeune et concentrée géographiquement avec une natalité élevée, croissance de l'émigration... (Foulquier et al. 2015). Les difficultés étaient exacerbées en zone rurale : au début des années 2000 les salariés ruraux recevaient 21% de moins de salaire que ceux des grandes villes, mais 12% de plus que ceux vivant dans

⁹³ En 2001, l'Argentine fut déclarée en cessation de paiement. Elle dû revenir sur le plan de convertibilité entre peso argentin et dollar pour le rendre plus flexible, et ajuster les comptes fiscaux et congeler les dépôts d'épargne à cause de retraits massifs des banques. Le PIB argentin chuta de 4,5% et le chômage grimpa à 17,4%. L'économie brésilienne souffrit également mais sans présenter de récession grâce à la dévaluation opérée en 1998. Ce fut plutôt la crise énergétique que le pays traversa à ce moment-là qui fit chuter la production industrielle brésilienne et provoqua de l'inflation (Dutra 2007).

⁹⁴ La ligne « erreurs et omissions » de la balance des paiements uruguayenne présentait en 2002 le chiffre de 3142 millions de dollars de déficit, ce qui signifiait qu'avait eu lieu une sortie nette de capitaux non enregistrés (fuite de capitaux). La chute des dépôts en dollars atteignit par ailleurs 44,6% fin 2002 (14994 millions fin 2001 à 8313 millions fin 2002), liée en grande partie au blocage des dépôts en Argentine : les déposants eurent peur que l'Uruguay gèle également les retraits (Dutra 2007).

des localités de moins de 5000 habitants. 54,6% des familles vivant dans les aires rurales présentaient au moins une Nécessité de Base Insatisfaite⁹⁵, et selon le recensement de population de 1996 (INE), 47% des foyers dont le chef de famille était salarié rural présentait au moins une Nécessité de Base Insatisfaite. Les salaires ruraux n'avaient cessé de se dégrader, et si l'on prend comme base 100 le salaire minimum rural de 1968, son indice était descendu à 48 en 2004 (Riella et Mascheroni 2012). L'émigration connut un pic, 100 000 personnes quittèrent le pays entre 1996 et 2002, dont 33 000 entre mars et décembre 2002. Il s'agissait principalement de jeunes et d'hommes avec un niveau d'éducation au-dessus de la moyenne de leur génération (Dutra 2007).

Pour faire face à cette crise, le peso fut dévalué, le taux de change passa à un système de change libre et la dette extérieure fut restructurée en 2003 (cf Annexe F Evolution du taux de change peso uruguayen – US dollar – 1990-2016) et annexe évolution de la dette extérieure). La dette publique équivalait à 111% du PIB (donc plus d'une année d'activité du pays), le gouvernement négocia donc avec ses créditeurs son report de cinq ans afin de conserver la confiance des investisseurs (Dutra 2007). Le gouvernement mit en place des ajustements fiscaux avec la création de nouveaux impôts et l'augmentation des impôts existants. Un fonds de stabilisation du système bancaire (fonds en monnaie étrangère pour garantir les dépôts d'épargne et les dépôts aux guichets) fut créé pour freiner la fuite de capitaux. Il fut alimenté par des aides octroyées par le FMI et le gouvernement des Etats-Unis via un prêt de 1,5 milliard de US\$ pour que les ressources soient disponibles immédiatement. Pour continuer de recevoir des financements du FMI, la création de ce fonds fut suivie de la signature par le gouvernement de deux lettres d'intention auprès de ce dernier. Il s'engageait à suivre une politique fiscale qui permettrait de réaliser un excédent de 3,2% du secteur public et à mettre en place un programme monétaire pour limiter l'inflation.

C'est ce contexte économique et social qui amena à l'élection fin 2004 pour la première fois dans l'histoire politique bipartite du pays (Blanco/Colorado) d'un gouvernement issu du front large de gauche, le Frente Amplio. Le président Tabaré Vazquez élu dès le premier tour avec 51,7% des voix entra en fonction en 2005. Parallèlement aux actions de politique économique d'inspiration néolibérale à destination des filières de production à grande échelle pour l'exportation, l'Etat mit en place plusieurs mesures à destination des populations urbaines et rurales pauvres, et à destination des producteurs

⁹⁵ Méthode de mesure de la pauvreté proposée par la CEPAL pour l'Amérique Latine, utilisée à partir des années 1980. Elle se répartit en quatre grands domaines d'évaluation : l'accès au logement (type de matériel de construction, nombre de personnes et nombre de pièces...), l'accès à l'hygiène (présence de toilettes, eau potable...), l'accès à l'éducation (âge des membres du foyer, inscription à l'école, niveau d'étude ou diplôme obtenu...) et le pouvoir d'achat (type d'activité des membres du foyer, niveau de revenu...), qui sont mesurables à partir des données des recensements de population et englobent des critères plus larges que le seul niveau de revenu (Feres et Mancero 2001).

familiaux. Il créa un ministère du développement social (MIDES) en 2005, qui eut parmi ses tâches prioritaires le développement d'un programme d'urgence en faveur des plus pauvres⁹⁶. Ce programme fut mis en œuvre entre avril 2005 et décembre 2007 : aide financière aux chefs des familles défavorisées afin d'améliorer l'accès à la santé et à l'éducation, mise en place d'une carte alimentaire pour acheter des produits de première nécessité, possibilité de participer à des formations pour améliorer leur insertion dans le marché du travail... (Foulquier, et al., 2015). Un autre plan lui succéda prévoyant une restructuration de l'impôt (exemption d'impôts pour les plus bas salaires), du régime de sécurité sociale (SNIS), du fonctionnement de la santé publique et de l'éducation (mise en place d'un système d'allocations familiales⁹⁷ (AFAM), facilitation de l'accès à la sécurité sociale pour les salariés), et des politiques d'emploi et de logement (Riella et Mascheroni 2012).

7.1.1 Le secteur agricole de nouveau mis au centre des actions de relance : libéralisation des flux de foncier et de capitaux en agriculture, importation de capital technique (soja OGM)

Le secteur agricole fut mis au centre des actions de relance économique prises par le gouvernement pour redresser la situation économique du pays. C'était le seul à présenter une croissance en 2002, avec 6,6% de croissance, grâce à la réouverture des marchés de la viande. Selon des estimations effectuées par l'OPYPA (organe d'appui à la formulation de politiques publiques auprès du ministère de l'agriculture), il était responsable de 22,3% des valeurs des salaires nationaux en 2000. Dans le contexte de crise commerciale du Mercosur, la volonté politique de diversifier les débouchés et les partenaires commerciaux se renforça. L'objectif consistait à redresser les exportations en s'inscrivant dans des marchés plus stables et diversifiés. Les avantages comparatifs de l'agriculture uruguayenne furent mis à contribution : cheptel bovin au potentiel génétique efficace pour l'engraissement, propriété privée individuelle, réserve importante de terres cultivables au potentiel relativement élevé et peu chères, et main d'œuvre bon marché. La stratégie des pouvoirs publics s'appuya sur la dévaluation du peso, la mise en place de crédits d'impôts pour les investissements industriels et l'autorisation de formes juridiques facilitant les investissements financiers pour attirer les capitaux des investisseurs urbains ou étrangers et de grandes entreprises. Le développement des zones franches, prévue dans une loi de 1987 (loi N° 15.921) fut

⁹⁶ Le PANES, « pains » en espagnol, communément appelé « Plan de Emergencia » (plan d'urgence)

⁹⁷ « L'assignation familial » (aide aux familles avec enfants, de deux types, l'une selon le niveau de revenu, l'autre pour la scolarisation) était avant l'élection du Frente Amplio disponible uniquement si le patron cotisait pour l'employé. Lors de la perte d'un emploi, ou si le patron ne cotisait pas, la famille ne recevait donc rien. Cela a fait partie des changements mis en place par le Frente Amplio à partir de 2005.

également encouragé⁹⁸. En attirant de grandes entreprises étrangères grâce aux diverses exonérations d'impôts qu'elles permettent, le but était pour le pays de s'assurer une bonne intégration commerciale sur les marchés mondiaux. L'Uruguay visait aussi grâce aux IDE, une amélioration des infrastructures (ports, voies de communication), afin « d'amener la matrice économique du pays à se transformer significativement » (Dutra 2007, p. 49). La restructuration du parc productif, l'incorporation de technologie et la formation de la main d'œuvre qualifiée furent considérés comme des leviers clés pour « produire ce qui se vend » et améliorer l'emploi en qualité et stabilité. Des alliances stratégiques avec de grandes entreprises étrangères qui dominent le commerce mondial furent envisagées pour s'assurer la captation de ces flux de capitaux et l'accès aux marchés. Dans le même temps, la pertinence de l'appartenance au Mercosur, et l'opportunité de négocier des accords commerciaux unilatéraux avec d'autres zones douanières (NAFTA⁹⁹...) ou pays commencèrent à être discutés (Dutra, 2007). Ce débat politico-économique montre l'importance que commencèrent à prendre les alliances privées avec des entreprises internationales bien positionnées sur les marchés internationaux, sur les alliances entre Etats ou zones douanières.

La destination des exportations se diversifia à partir de cette crise et dès 2003, le secteur agricole présentait une croissance de 14,4%. En 2004, le PIB présentait une croissance de 11,8 %, une des plus hautes valeurs historiques du pays. Les importations crûrent de nouveau, avec notamment une forte augmentation des importations de biens de capital¹⁰⁰ depuis les USA et le Brésil, dont principalement du matériel agricole et pour l'industrie agroalimentaire (Dutra 2007). Les USA devinrent en 2005 le principal client des exportations uruguayennes, principalement de produits agricoles. En 2006, l'Uruguay avait globalement récupéré de la crise, avec un PIB de 7% supérieur au niveau d'avant la crise. Les exportations atteignaient un chiffre historique de 5,8 milliards de dollars. La croissance économique et la stabilité obtenues étaient liées à des prix favorables des marchés mondiaux sur divers produits d'exportation. La spécialisation du pays sur un modèle économique d'exportation de produits agricoles non transformés, au détriment de biens agroindustriels, se confirma pendant et après cette crise. La part des produits agricole et agroalimentaires dans le total des exportations passa de 56,3% des exportations en 1995-1998 à 74% en 2006 (viande bovine, produits laitiers, orge et oléagineux). Les importations dépassèrent aussi rapidement leur niveau d'avant crise avec 25% de plus en 2006 qu'en 1998. L'excédent de la balance commerciale des services servit à financer le déficit de celle

⁹⁸ Dans les zones franches, ce qui transite est exonéré de tout impôt national et de taxes d'entrées ou de sortie de biens. La seule cotisation dont ne sont pas affranchies les entreprises qui s'y trouvent est le paiement des cotisations sociales. En Uruguay, elles ont également l'obligation d'emploi d'un minimum de 75% d'uruguayens. Les entreprises étrangères hors zone-franche n'ont pas cette obligation.

⁹⁹ North American Free Trade Agreement, accord de libre-échange entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique.

¹⁰⁰ Biens destinés à la production d'autres biens, à la différence des biens de consommation

des biens. Les indicateurs macroéconomiques s'améliorèrent (baisse de la dette extérieure de l'Etat et maîtrise de la dette extérieure globale, équilibre de la balance des paiements, maîtrise de l'inflation... (cf. Annexe I et AnnexeJ). Par contre, le faible niveau du salaire réel, les bas-revenus des familles et la pauvreté étaient encore très importants (Dutra 2007).

Dans la filière viande bovine, un plan de traçabilité des animaux et des campagnes de prophylaxie (2003) furent d'abord mis en place afin de regagner les marchés libres de fièvre aphteuse, ce que le pays obtint dès 2003. A l'aval, le gouvernement chercha grâce à la défiscalisation des investissements industriels (2005) à attirer des entreprises disposant de capitaux et de réseaux commerciaux importants. Le but était de satisfaire aux exigences des acheteurs concernant les conditions d'abattage, de conservation et de conditionnement de la viande (barrières non tarifaires) (Paolino 2004). L'un des objectifs était de diversifier les débouchés et les produits, et d'occuper pleinement les marchés « libres de fièvre aphteuse ».

Pour être capable de se développer sur les marchés les plus rémunérateurs (européens, nord-américains), la modernisation des infrastructures industrielles et la modification des modes de coordination entre industriels et éleveurs étaient indispensables. Les actions s'articulèrent autour d'une nouvelle organisation de la vente du bétail maigre par internet dès 2001, pour éviter les déplacements des troupeaux, et un programme d'identification individuelle des animaux fut mis en place à partir de 2005. Les ventes par internet modifièrent les formes de coordination au sein de la filière et eurent un impact sur la compétitivité de la filière viande uruguayenne dans son ensemble¹⁰¹. Ce mode de vente est géré par des consignataires et des entreprises spécialisées dans l'organisation d'enchères sur internet (« Conexionanadera SA. », « Camponegocios.com », etc.). Elles introduisirent des relations de transaction « dématérialisées » entre vendeurs, acheteurs et intermédiaire de vente (Bittencourt et al., 2010) et contribuèrent à la transparence des transactions. Ce canal de vente représentait selon Bittencourt et al. 35 à 40% des transactions de bétail maigre en 2010.

Les ventes par internet devinrent également un marché de référence pour la fixation des prix du bétail maigre et un vecteur de rencontre entre producteurs et possesseurs de capitaux. Ces derniers purent ainsi investir plus facilement de l'épargne dans l'achat d'animaux maigres pour l'engraissement à façon grâce à l'accessibilité des ventes d'animaux.

¹⁰¹ Dans ce système de vente centralisé et à distance (ventas « por pantalla », par écran), le consignataire négociant en bestiaux passe auparavant chez l'éleveur vérifier le bon état sanitaire et physique du lot d'animaux, le respect de sa traçabilité, engageant ainsi sa responsabilité, et il les filme. Le stress et les risques sanitaires liés au déplacement physique des animaux sur un lieu de vente, ainsi que les coûts induits, sont ainsi évités. La taille des lots est calibrée sur la quantité d'animaux transportés par camions, qui forme également un seuil d'entrée pour les vendeurs en termes de nombre d'animaux vendus.

Elles gommèrent par contre le rôle des marchés aux bestiaux locaux (ferias) où les grands éleveurs pouvaient auparavant côtoyer des éleveurs doubles actifs ou de petits éleveurs familiaux. Ceux-ci, dès l'instant où ils ne pouvaient réunir suffisamment de bétail pour remplir un camion, ne purent accéder aux ventes par internet et furent cantonnés aux ferias locales. Les prix y étaient moins élevés et les transactions moins transparentes, les commissions de ventes plus importantes. Elles induisaient le déplacement des animaux (stress, risques de maladies, coûts...) et se révélaient finalement plus coûteuses et moins sûres pour l'éleveur. A partir de ce moment, les réseaux de vente des petits et grands éleveurs se différencièrent, avec une importante différence de prix (15 à 20%) au détriment des petits éleveurs.

En grandes cultures, le marché mondial du soja était en pleine expansion avec des besoins liés à l'élevage et à la consommation humaine dopés par la croissance chinoise. Les prix du blé étaient en hausse en lien avec la baisse des exportations des USA, du Canada et de l'Australie sur les marchés mondiaux et la baisse de 50% des stocks mondiaux (de 120US\$ en 1999 à 150US\$ la tonne de blé entre 2000 et 2006). Cette baisse de l'offre laissait des latitudes aux pays de l'hémisphère sud pour gagner des parts de marché (Rousselin 2011; Agreste 2014). Dans l'Argentine voisine, le soja et le maïs OGM étaient commercialisés depuis 1996 et permettaient une entrée conséquente de devises. Le soja est une légumineuse et nécessite donc moins d'intrants à produire que le maïs (énergie et engrais), ce qui en rend la production moins coûteuse. L'objectif était pour l'Uruguay d'effectuer une sorte de « saut technique » pour mettre en place cette culture déjà présente sur le marché intérieur et développer la production de blé de manière à disposer de matières premières commercialisables et compétitives sur les marchés mondiaux.

Le blocage des crédits de la Banque Nationale (BROU), principal bailleur de fonds des producteurs, poussa le gouvernement à créer des conditions les plus favorables possibles à l'arrivée de sources alternatives de financement. Une loi fut votée pour autoriser les sociétés anonymes à devenir propriétaire de terres et l'accès au marché à terme de Chicago fut ouvert au pays pour la vente de ses récoltes. La vente de semences brevetées génétiquement au sein du pays fut également favorisée à partir de 2004 grâce au vote de décrets d'application d'une loi votée en 1997 (N° 16.811)¹⁰² établissant les modalités de commercialisation des OGM (maïs, soja) et à la création d'un organisme de contrôle et de récolte des royalties (URUPOV, association civile uruguayenne pour la protection des obtenteurs de semences, et son organisme de contrôle, l'INASE, créés en 2004). Cette loi et ses décrets changèrent les dispositions légales de production et d'échange de semences

¹⁰² Dans les faits, des essais de semis de soja OGM étaient déjà réalisés par un certain nombre de producteurs de manière illégale à la fin des années 1990 dans la zone littorale du fleuve Uruguay, puisque la commercialisation des OGM, quand elle commença en Argentine en 1996, n'était pas autorisée en Uruguay.

dans le pays et leur vote fit à cette période grand bruit, les agriculteurs étant habitués à reproduire eux-mêmes gratuitement leurs semences et s'opposant à ce dispositif.

7.1.2 Transferts de revenus à destination de la population rurale face à une situation de grande pauvreté, sans inclusion dans un programme productif

En milieu rural, la crise du début des années 2000 avait accru la précarité des franges les plus pauvres de la population. Elle s'était à additionnée à la dégradation progressive des conditions de vie et de travail des salariés ruraux, liée à la politique constante de baisse des salaires réels depuis 40 ans, et à l'absence d'instance de négociation visant à réguler les rapports de production au niveau sectoriel. En 2000, lors du recensement agricole (DIEA), les salariés représentaient 60% de la population agricole active masculine à Ansina et 70% à Young, le reste étant représenté par le producteur et/ou les membres de la famille travaillant sur l'exploitation en propriété, parfois de manière intermittente. Face à l'exode rural constant et à la grande pauvreté de la population, des programmes sociaux furent mis en place qui visèrent la permanence de la population rurale dans les territoires et l'amélioration de leurs conditions de vie. Des actions furent développées en faveur de l'agriculture familiale et des travailleurs ruraux, populations qui n'étaient depuis deux décennies peu ou pas prises en compte dans les politiques gouvernementales. Elles s'appuyèrent sur trois piliers : politique foncière, à travers l'appui à l'INC pour l'achat de terres et le développement des colonies, avec un appui du ministère de l'agriculture pour la partie technique et financière ; décentralisation, avec la mise en place d'organes de décision participatifs pour le développement des territoires ruraux (« mesas de desarrollo », sortes de conseils de développement¹⁰³; conseil agricole départemental) ; et programmes ministériels

¹⁰³ La politique de décentralisation votée en 2007 a été mise en place durant ce début de décennie. La loi de décentralisation de 2007 a présidé à la création d'offices décentralisés du Ministère de l'agriculture (MGAP) dans chaque département pour le développement rural, en plus de ses missions historiques de contrôle sanitaire et identification. Il se vit assigner des missions de développement (promotion de l'élevage, c'est-à-dire amélioration génétique, bonnes pratiques techniques...), d'actions en faveur des éleveurs (« plan ganadero », par exemple des aides à l'implantation de cultures fourragères, etc.), un programme de production dans le respect de l'environnement, grâce à des fonds de la Banque Mondiale et du GEF (Global Environment Facility). Au niveau territorial, le ministère s'investit dans la coordination des Mesa de Desarrollo Rural. Ce sont des lieux de coordination entre différents types d'acteurs de la vie rurale (représentants des habitants, producteurs, institutions) pour centraliser les demandes en infrastructures et actions pour le territoire et organiser et coordonner les réponses institutionnelles à ces demandes, dans une forme de démocratie participative décentralisée. Les mesas ont débuté en 2009-2010, il en existe plusieurs par département. Dans certaines zones, les représentants de la société civile n'étaient absolument pas formés à ce genre de représentativité (formation à la citoyenneté, éducation populaire...), il a donc fallu choisir ces représentants et les former. Dans la région d'Ansina, la « mesa » de Las Toscas s'est organisée de manière très progressive. C'est une zone très isolée avec un important manque d'infrastructures. Par ailleurs, un projet doit être représenté par une personne juridique, il faut donc être formé à gérer une association, à s'organiser... Dans cette région, les actions portent encore essentiellement en 2013 sur une amélioration des routes et pistes pour avoir un accès

d'action en faveur des producteurs familiaux (Rossi 2010b). Le gouvernement s'appuya également sur le programme d'amélioration de l'habitat rural porté par MEVIR¹⁰⁴, qu'il redynamisa dans les années 2000. Celui-ci avait néanmoins fonctionné depuis les années 1980, la majeure partie des 12500 logements existants en 2002 avaient été construits après 1985 (chiffres de 2002), et logeaient des familles de travailleurs ruraux et de petits producteurs, soit au début des années 2000, 15 à 20 % des familles rurales (D. E. Piñeiro et others 2002).

permanent aux lieux d'habitation (y compris en cas de montée des eaux) et diminuer le coût de transport des produits agricoles, ainsi que le raccordement au réseau électrique, l'accès permanent à l'eau potable... L'accès à l'enseignement secondaire, la mise en place de formation à distance, est également un thème central. Ce genre d'organisation de la vie rurale était d'autant plus nécessaire qu'il n'existe pas d'instance de gouvernance locale dans les villages, hameaux et pour la population dispersée, puisqu'elles ne sont mises en place que pour les villes ou territoires regroupant plus de 10000 habitants. Dans la région d'Ansina, les impôts locaux sont centralisés à Tacuarembó et envoyés à Montevideo, qui redistribue des moyens aux territoires. Ce système entraînait un certain manque de transparence et temps de latence entre expression des besoins des populations en termes d'infrastructures ou d'entretien et détachement des moyens.

¹⁰⁴ MEVIR est un « organisme à visée publique et de droit privé », créé sur la base d'une loi en 1967 à l'initiative du Dr. Alberto Gallinal pour « éradiquer les habitats insalubres des salariés ruraux » à l'époque où la pauvreté des *pueblos de rata* était dénoncée. Ce programme vise aujourd'hui à la « construction d'un habitat soutenable pour la population qui vit et / ou travaille dans le milieu rural » (MEVIR 2012). Il se base sur un système d'accès au logement présenté comme un « concept complet selon lequel la maison est un élément au sein d'un système complexe où interagissent de manière équilibrée divers facteurs : le territoire, la production de biens et services, l'être humain en communauté, les services communautaires et les infrastructures physiques » (MEVIR 2012). Les aspirants à l'accès à une habitation participent aux travaux selon un nombre d'heures de travail pré-établies (96 heures par mois et par famille), MEVIR finançant les matières premières, l'architecte et l'assistante sociale. Les participants au projet paient le solde du coût de l'achat via des mensualités dont le montant est déterminé en fonction des ressources de chaque famille, sachant que l'Etat amène une aide individuelle pour l'achat qui peut aller de 0% à 80% du coût restant. L'assistante sociale détermine aussi en amont les besoins en nombre de pièces de la famille. Le coût des maisons va de 20 000 à 25 000US\$, payable en 200 mensualités (16 ans et demi) en pesos constants et sans intérêts. Si la famille veut déménager et vendre ou louer la maison, elle doit obtenir l'autorisation de MEVIR, qui peut lui imposer une taxe. Par contre, une fois payé l'ensemble du solde dû, la famille est pleinement propriétaire de la maison et libre de ce qu'elle en fait. MEVIR participe aussi au montage de quelques infrastructures de production (maisons de producteurs familiaux ou bâtiments de production) et de maisons de retraite en milieu rural. L'institution gère par ailleurs toujours les groupes de logements déjà construits. La possibilité de participation des demandeurs à un projet de construction de village est déterminée par leur origine géographique, qui est limitée à un bassin de vie donné proche du futur village créé dont la superficie peut être variable selon la densité de population. Le but est ainsi de stabiliser la population rurale sur le territoire.

Dans la ville d'Ansina, il y eut 4 programmes successifs de construction de quartiers. Les bourgs de Las Toscas et d'Ansina ont ainsi vécu une rapide expansion et un changement important de leur taille (1930 personnes à Ansina en 1996, 2710 en 2011), reflet d'un bouleversement de la structure et dispersion de l'habitat rural. Cela a entraîné d'autres problématiques : la gestion du voisinage, mais aussi le manque d'infrastructures, ces villes n'ayant pas été pensées pour recevoir une telle population supplémentaire en si peu de temps. Sur le territoire de notre région d'étude, un nouveau village fut également créé à Puntas de Carretera le long de la route 26. Pour ce dernier village, les familles vinrent d'une zone comprise entre 3 Puentes et Las Arenas, qui regroupaient les hameaux de Turupi, Punta de 5 Saucos, Las Rosas... A Turupi, il ne restait en 2014 que deux familles. A Las Rosas, il en restait une dizaine, elles étaient une vingtaine au début des années 2000, dont 4 sont venues vivre dans le village MEVIR et d'autres sont parties en ville. Un projet de 38 nouvelles maisons est en cours, ce qui devrait contribuer à vider quasiment totalement les villages restant plus loin de l'axe routier.

Des actions visèrent le statut des salariés ruraux dès 2005, via le soutien à la création et l'organisation de syndicats de salariés par branches et leur participation aux négociations salariales nationales (Riella et Mascheroni 2012). Le but était de permettre une amélioration des conditions de travail et de vie de cette partie de la population qui disposait d'un statut légal différent des salariés urbains. L'accès à l'assurance chômage a ainsi été mis en place seulement en 2001 et les 8h de travail journalier et la participation aux négociations salariales nationales seulement en 2008 quand ces dispositions existaient depuis 1915 pour les salariés urbains. Les principales améliorations visées pour les salariés ruraux portaient sur l'application des lois concernant la durée du travail, sa rémunération, le respect de la déclaration aux caisses de cotisation sociale et la réglementation du statut des travailleurs embauché par des prestataires de service spécialisés (tertiarisation). Fortement réprimée au cours de l'histoire du pays et générant toujours une forte résistance de la part des syndicats patronaux, l'organisation de syndicats de salariés ruraux fut progressive selon les branches. Les premiers syndicats créés, appuyés par l'UNATRA (Unión Nacional de Asalariados, Trabajadores Rurales y Afines), furent ceux de la canne à sucre, du riz, de l'horticulture et fruiticulture, de la viticulture, suivis par ceux des grandes-cultures et de l'élevage laitier. Le secteur de l'élevage bovin viande et ovin (peones de estancia) ne disposa d'un syndicat de salariés qu'à la fin de l'année 2012. Cette facilité ou non d'organisation peut être directement reliée à l'isolement relatif au travail et dans son lieu de vie de cette population.

Dans le cadre des actions dirigées vers la population rurale, le fonctionnement de l'INC fut redynamisé et de nouveaux budgets alloués à l'achat de terres. L'action de l'INC avait connu des fluctuations selon les sensibilités politiques des gouvernements en place. Les attributions de terres étaient dans les années 1980-1990 majoritairement effectuées selon des connivences politiques ou des connaissances personnelles des demandeurs, au mépris des règles d'attribution d'absence de possession préalable de propriété par le demandeur, de travail de la main d'œuvre familiale, d'installation sur la fraction... Son existence avait été remise en cause durant la crise de 2002, et sa suspension ne fut évitée que grâce à l'opposition ferme des producteurs et des fonctionnaires (Sabourin et al., 2015). A partir de 2005, elle reprit une importance politique et les règles de répartition des terres changèrent. Toute vente de terres au moins équivalente à 1000ha de CONEAT 100 devait être signalée à l'INC, et depuis 2008, ce seuil a été baissé à 500ha. Les projets collectifs d'accès aux terres furent classés prioritaires, permettant d'augmenter le nombre de bénéficiaires. Au-delà de l'accès à la terre, l'INC proposa l'accompagnement des groupes de colons (« fortalecimiento institucional ») via l'accompagnement technique et logistique du projet, la formation du groupe et la mise à disposition d'une assistante sociale.

L'apparition en politique de la catégorie de l'agriculteur familial et de développement de programmes en sa direction fit partie de l'ensemble des actions visant à améliorer les

niveaux et conditions de vie de la population rurale et à freiner l'exode rural. Cette catégorie de producteurs est définie comme exploitant au maximum 500ha, fonctionnant avec une main d'œuvre familiale, avec un maximum de deux salariés permanents ou 500 jours de travail de salariés temporaire, et visant en premier lieu à sa propre reproduction¹⁰⁵. La prise en compte politique de cette catégorie de producteurs est un fait très récent en Uruguay. Selon Lantaro Viscay (REAF) et José Olascoaga (DGDR-MGAP)¹⁰⁶, il y a 10 ans on ne parlait pas d'agriculture familiale en Uruguay mais de petits producteurs. A partir de 2005, le terme a été utilisé et popularisé via les politiques du gouvernement, en concordance avec les programmes politiques du Mercosur. Un organisme dédié au développement de politiques à destination de cette catégorie de producteurs a ensuite été créé, la REAF, dont l'une des actions majeures a consisté à proposer une définition commune de l'agriculture familiale. Il y a une section nationale de la REAF dans chaque pays qui s'occupe de faire le lien avec les programmes nationaux et régionaux. Le soutien à l'agriculture familiale est aujourd'hui considéré par l'électorat de gauche comme un moyen de réduction des inégalités en milieu rural, sans que cela ne remette en cause les systèmes techniques en place, et permet d'être en concordance avec un ensemble d'actions sud-américaines (Sabourin et al. 2015).

Les politiques mises en place en faveur des agriculteurs familiaux se sont appuyées sur divers canaux. Un registre des agriculteurs familiaux complété sur la base d'inscriptions volontaires, qui regroupe aujourd'hui 21 000 producteurs, a d'abord été mis en place à partir de 2006. Le rôle de la CNFR a été revalorisé, portant la voix des producteurs familiaux auprès de l'Etat, quand les voix du monde rural étaient auparavant portées uniquement par l'ARU et la *Federacion Rural*, et bien que dans la pratique les frontières entre ces organes représentatifs ne soient pas toujours si nettes (Sabourin et al. 2015). Depuis 2005, le Ministère de l'Agriculture (MGAP) a mis en œuvre trois programmes à destination de cette catégorie de producteurs, visant l'appui technique à l'usage des prairies permanente, la conduite du sevrage, l'aide à l'organisation collective et le financement d'infrastructures (eau dans les parcelles, etc.), actions qui entrent également dans le cadre de la loi de

¹⁰⁵ Le producteur familial en Uruguay est défini comme " celui qui travaille la terre avec une main d'œuvre essentiellement familiale et qui réside sur l'exploitation (ou dans un lieu proche). Au-delà de la recherche de bénéfices, sa logique de production vise en premier lieu à assurer la reproduction de ses conditions de vie et de travail, c'est-à-dire de la propre unité de production » (Tommasino et Bruno, 2007, in Perrachon Ariztía 2011, p.12). Une résolution ministérielle du 29/07/08 pose plus précisément les critères de définition des producteurs familiaux en Uruguay : une exploitation avec au maximum 2 salariés à plein temps ou 500j de travail saisonnier ; jusque 500ha CONEAT 100 quelle que soit la forme de tenure des terres ; dont le revenu principal provient de l'exploitation ou dont le chef d'exploitation mène ses journées de travail dans celle-ci ; dont le producteur vit sur l'exploitation ou à moins de 50km de celle-ci. Par contraste, l'entreprise familiale est considérée comme une entreprise gérée de manière légale par une famille, dans le sens où des membres de la famille font partie des organes de pouvoir de cette entreprise et qu'il y a une volonté de maintien de ce patrimoine au sein du giron familial. Plusieurs générations peuvent s'impliquer dans cette activité (Gallo 2008 in Perrachon Ariztía 2011).

¹⁰⁶ Table-ronde inaugurale du CCSS2 organisé par l'UDELAR et la Fagro, Salto, 4-6 août 2014, Uruguay

décentralisation¹⁰⁷. Ces programmes furent reconduits en 2012 avec des soutiens de la BIRD, de la BID et du FIDA « au travers de dette publique liée à des guichets globaux de développement durable, lutte contre la pauvreté et adaptation au changement climatique » (Sabourin et al. 2015, p.9). Parmi les autres actions recensées par Sabourin et al. (2015) à destination de ces producteurs figure la mise en place d'un fond d'urgence agricole, pour lequel le registre des producteurs familiaux a été utilisé, la dispense du paiement de royalties pour les semences produites à la ferme, ainsi que des facilités de crédits. Au regard du nombre de producteurs qui auraient pu entrer dans cette catégorie au début des années 1990 et disparurent durant la décennie, les producteurs qui bénéficièrent effectivement de ces plans sont ceux qui étaient bien intégrés aux marchés pour la production nationale voire pour l'exportation, et en nombre limité. Les très petits producteurs, salariés doubles actifs, par le statut parfois informel de leur tenure foncière et leur absence des réseaux institutionnels, ne rentrèrent souvent pas dans les critères des programmes, voire n'en eurent pas connaissance.

La présence de l'Etat en milieu rural s'est donc globalement intensifiée avec l'arrivée du Frente Amplio au pouvoir (De Torres Alvarez 2013). Auparavant présent à travers les infrastructures et services de base que sont les routes, les écoles, les polycliniques et la présence d'institutions de développement agricole telles qu'IPA, il commença à être présent à travers le fonctionnement participatif des conseils de développement et les politiques du ministère de l'agriculture visant salariés et producteurs familiaux. La population rurale avec activité vivrière devint une catégorie de population « pauvre » pour laquelle l'Etat développa des programmes d'aides (allocations familiales, aides alimentaires, etc.) (Guibert, Velut, et al. 2011; Gras et Hernandez 2013 ; Gras et Bidaseca, 2010). La politique de développement économique se basa bien sur les filières d'exportation, sur les grands producteurs qui y étaient déjà bien intégrés, ainsi que sur les investisseurs étrangers, mais n'inclut pas d'actions de soutien de la production des petits producteurs et salariés ruraux.

¹⁰⁷ Le Programme Uruguay Rural, financé par le Ministère de l'Agriculture et le FIDA, a consisté en un appui technique et le renforcement d'actions collectives auprès des producteurs mais aussi de groupes de salariés ruraux possédant du bétail. Il a aussi permis l'investissement dans des infrastructures de travail (bâtiments, équipements). Le Programme « Production Responsable » (production durable) (Banque Mondiale et GEF) visait à des actions sur le traitement des effluents d'élevage et l'approvisionnement en eau dans les parcelles. Le Plan Ganadero (plan éleveur) (BID) avait pour but le soutien à la constitution de groupes d'éleveurs, « l'établissement de plans de gestion et d'une logique d'entreprise pour les exploitations d'élevage familiales » et l'amélioration des infrastructures d'exploitation. Des projets de développement interinstitutionnels ont vu le jour, comme le projet *cordero pesado* avec le SUL et des actions de vulgarisation et de formation l'usage du « campo natural », prairies permanentes formée d'une flore autochtone, via l'IPA, aujourd'hui première institution de défense de cette ressource, à l'opposé des raisons qui l'avaient vu naître, et un acteur clé des actions auprès des éleveurs familiaux (Sabourin et al. 2015). Les niveaux d'actions sont donc à la fois celui de l'exploitation, celui de l'organisation de producteurs, et celui du territoire rural, à travers les « mesas de desarrollo ».

7.2 Première vague de capitaux, provenant du Cône Sud : achats de terres et apparition des *pools* de culture dans les régions les plus proches des ports, rachat des principaux abattoirs d'exportation (2002-2008)

En 2000, la moitié des surfaces mises en culture en Uruguay l'était par les propriétaires, l'autre moitié par des cultivateurs à part-de-fruit (Arbeletche, Ernst, et Hoffman 2010).

Tableau 22: Répartition des exploitations selon leur taille et part correspondante de la surface dans la région d'étude d'Ansina (département de Tacuarembó) et de Young (département de Rio Negro), Uruguay ; (source des données : DIEA, recensement agricole 2000)

Ansina

Taille de l'exploitation	Exploitations			Superficie		
	Nombre	%	Par classe	Nombre	%	Par classe
1 à 19 ha	67	34,0%	48,7%	434	0,3%	1%
20 à 99 ha	29	14,7%		1 336	1,1%	
100 à 199 ha	19	9,6%	26,9%	2 489	2,0%	14%
200 à 499 ha	19	9,6%		5 674	4,5%	
500 à 999 ha	15	7,6%		9 196	7,3%	
1000 à 2499 ha	35	17,8%	24,4%	53 715	42,8%	85%
2500 à 4999 ha	11	5,6%		34 367	27,4%	
5000 à 9999 ha	1	0,5%		8 300	6,6%	
10000 ha et plus	1	0,5%		10 050	8,0%	
TOTAL	197	100,0%	100,0%	125 561	100,0%	100,0%

Young

Taille de l'exploitation	Exploitations			Superficie		
	Nombre	%	Par classe	Nombre	%	Par classe
1 à 19 ha	29	17%	32%	199	0%	1%
20 à 99 ha	27	16%		1 644	1%	
100 à 199 ha	29	16,8%	47,4%	4 409	3,5%	25%
200 à 499 ha	29	16,8%		9 991	7,9%	
500 à 999 ha	24	13,9%		16 581	13,2%	
1000 à 2499 ha	24	13,9%	20,2%	39 055	31,1%	74%
2500 à 4999 ha	6	3,5%		21 152	16,8%	
5000 à 9999 ha	5	2,9%		32 675	26,0%	
10000 ha et plus	0	0,0%		0	0,0%	
TOTAL	173	100,0%	100,0	125 706	100,0	100%

Dans les deux régions d'étude, le foncier était concentré de 75 à 85% dans de grandes propriétés (plus de 1000 ha) produisant pour les marchés d'exportation sur la base de main d'œuvre salariée (cf. Tableau 22). 74% des surfaces de la région de Young étaient à la fin des années 1990 la propriété de 20% d'exploitations de plus de 1000ha, majoritairement possédées par des propriétaires-éleveurs ou polyculteurs éleveurs, ainsi que par de grands cultivateurs qui avaient mis en place une activité d'élevage. A Ansina, ces d'exploitations de plus de 1000 ha (25 % du nombre total des exploitations) utilisaient 85% du foncier. Dans ce contexte de crise et impulsé par les mesures de redressement économique, cette structure et ces usages des terres furent bouleversés.

7.2.1 Achats de terres par des producteurs argentins et installation de *pools* de culture dans la région de Young – le soja devint un moteur de développement

“« El capital tuvo sentido. (...) La zona pasó de estar a mano de los productores, a estar a mano de las empresas” (enq.44)

7.2.1.1 Ventas massives de foncier sur le littoral du Rio Uruguay

Les ventes de foncier au début des années 2000 eurent lieu principalement dans l'ouest du pays, dont le département de Rio Negro où se trouve la région d'étude de Young (cf. Figure 37). Les demandes de terres se concentrèrent sur cette zone de polyculture-élevage à proximité de la frontière argentine, d'un port, et comprenant une part importante de terres cultivables. L'endettement de nombreux propriétaires terriens polyculteurs-éleveurs, particulièrement au sein du plateau d'interfluvés étroits, et de cultivateurs possédant quelques centaines d'hectares, facilita les ventes. 44% des surfaces du département de Rio Negro, soit 416 000 hectares, firent l'objet de transactions entre 2000 et 2007, soit la proportion la plus importante parmi les départements uruguayens, pour 489 millions de dollars de transaction enregistrés. Dans la région de Young, ce pourcentage se situait entre 40 et 60%, et le prix moyen de l'hectare allait de 1400 à 3000 US\$/ha (DIEA 2008). Au niveau national, les surfaces vendues durant cette période attinrent 31% de la surface du pays, avec un prix moyen de 761 US\$/ha. Les bas prix des terres à potentiel agricole jouèrent un rôle d'aimant, accentué par l'ensemble des changements législatifs et de politique monétaire qui créaient un contexte favorables à l'investissement dans ce secteur, avec la perspective de production pour l'exportation. Les investisseurs provenaient pour une majeure partie d'Argentine, personnes individuelles, sociétés familiales ou sociétés

évoluant dans le secteur agricole. Ils étaient devenus méfiants vis-à-vis du secteur bancaire après la crise de 2001¹⁰⁸ et cherchaient des placements plus sûrs.

Ces acheteurs étaient des familles de propriétaires polyculteurs-éleveurs argentins qui choisirent de s'agrandir et de produire en Uruguay et des cultivateurs qui s'installèrent en Uruguay en achetant des terres et en doublant leur surface exploitée par la location (10 000-20 000ha exploités en totalité). Ces derniers formèrent un nouveau système-type de cultivateur à une échelle notablement plus grande que les producteurs à part-de-fruit préexistants. Les surfaces non cultivables sur leurs propriétés n'étaient pas valorisées. Plus marginalement, des investisseurs urbains (Buenos Aires, Rosario...) ou des producteurs argentins investirent dans le foncier uniquement pour le mettre en location. L'existence en Argentine de la forme productive en réseau des *pools* de culture, basée sur la location de terres et la production de soja avec une forte rentabilité, transférable en Uruguay, fut un élément dynamisant l'attractivité de ce placement dans le foncier. Ces possesseurs de capitaux argentins possédaient parfois déjà des terres exploitées de cette manière.

¹⁰⁸ Une partie des capitaux provenaient également du marché noir de la viande très développé en Argentine. Certaines sommes traversèrent physiquement le fleuve Uruguay sur des embarcations pour être investies dans l'achat de terres de l'autre côté du fleuve où les mouvements de capitaux n'étaient ni contrôlés ni taxés.

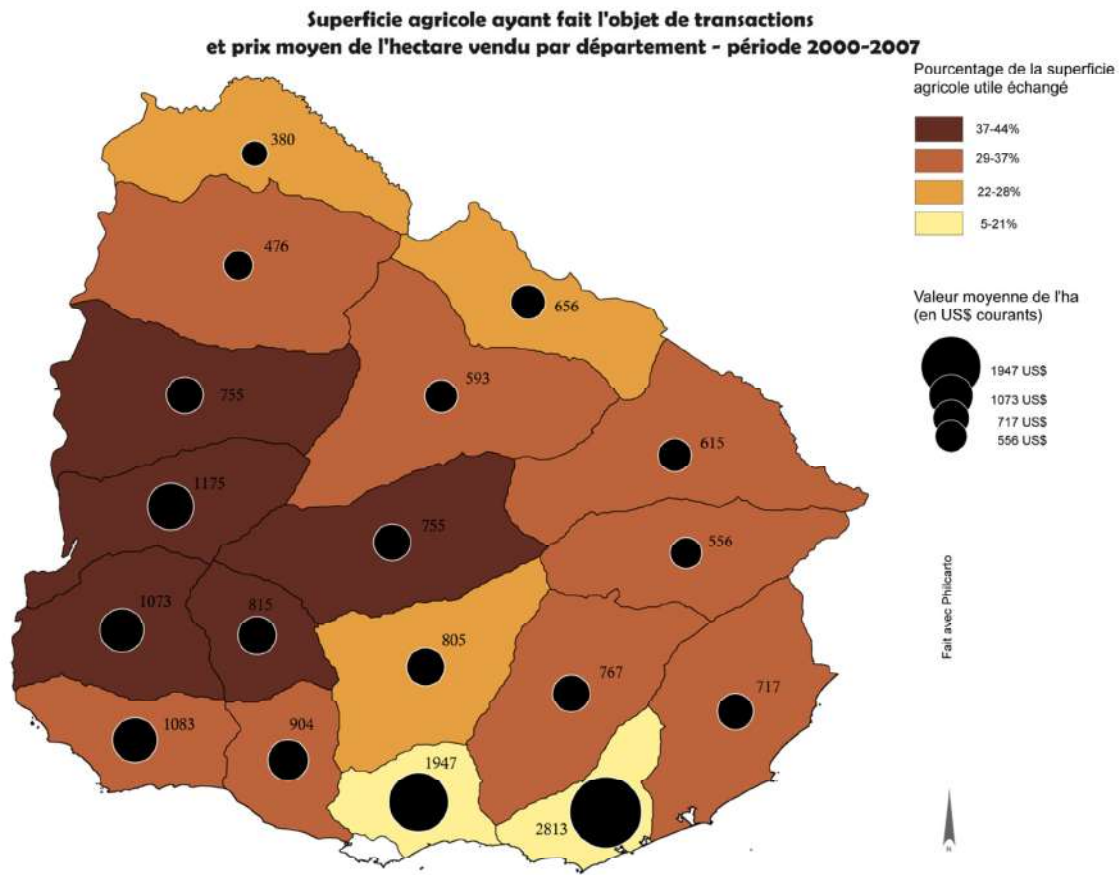


Figure 37 : part des surfaces agricoles ayant fait l'objet de transactions et prix moyen de l'hectare par département - période 2000-2007 (source des données : DIEA)

7.2.1.2 Origine et développement des pools de culture en Uruguay

Les *pools* de culture apparurent en Argentine à l'initiative de grands cultivateurs ou polyculteurs-éleveurs argentins propriétaires de terres, possesseurs de capitaux et de matériel. Dans le milieu des années 1990, ces producteurs argentins commencèrent à s'appuyer sur l'utilisation du paquet technique soja OGM - glyphosate - semis direct. Il leur permettait de mettre en culture de grandes surfaces de terres par la plus grande rapidité de travail du sol et la simplification et l'homogénéisation de l'itinéraire technique basé sur l'utilisation d'une semence résistante à un herbicide total. La première introduction de semences OGM sur le marché avait été effectuée au même moment en Argentine et aux USA en 1996 avec le soja RR résistant au glyphosate (Gras et Bidaseca 2010; Gras et Hernandez 2013; Guibert 2013). Ces producteurs avaient cherché pour développer leur activité à prendre des terres en location et proposèrent à des propriétaires cultivateurs ou polyculteurs-éleveurs disposant d'un matériel moins performant de mettre en location leurs terres. Ces derniers devinrent rentiers, mais leur locataire leur proposa parfois de devenir

prestataires de services car ils avaient besoin de plus de capacité de travail pour réaliser les opérations culturales sur les terres louées. Pour développer encore leur activité, ces grands producteurs commencèrent à proposer à des particuliers (professions libérales, autres producteurs...) de leur confier des capitaux qu'ils investissaient dans la mise en culture des terres, en échange d'une part des bénéfices. C'est donc une forme d'organisation en réseau de la production qui prit place, articulant services et compétences, et le nom de *pool* de culture fut rapidement utilisé en Argentine pour désigner ces nouvelles formes productives.

Au début des années 2000, cette forme productive représenta un moyen rapide d'investissement en Uruguay dans la location de terres et la production de soja de capitaux provenant de personnes physiques ou morales de l'autre côté du Rio de la Plata. Les *pools* argentins s'installèrent en Uruguay majoritairement en 2003 en louant des terres pour de courtes durées (1 à 3 ans) et impulsèrent la création de sociétés de services pour réaliser les opérations culturales (Clasadonte et al. 2013). Ils recrutèrent localement des agronomes connus des propriétaires pour le suivi techniques des grandes cultures (soja et blé) et le démarchage de nouveaux contrats de location, des logisticiens pour l'organisation des chantiers culturaux et des commerciaux pour les achats d'intrants et la vente des récoltes. Chaque agronome / responsable de culture gérait la mise en culture d'entre 2000 et 4000 ha, limites techniques du système. Les rentes proposées par les *pools* étaient basées sur une quantité de soja fixée à l'avance (800 à 900kg de soja/ha en 2013, soit environ 1/3 du rendement moyen par hectare). Le prix en était fixé en accord entre locataire et propriétaire via la vente sur les marchés à terme au plus tard avant la mi-mai, période de libération des prix des contrats à terme. Les *pools* se caractérisaient ainsi par une quasi-absence de capital fixe (peu ou pas de foncier et de matériel agricole en propriété) qui leur permettait une grande mobilité des fonds et la réorientation de ceux-ci selon la rentabilité obtenue.

Les premières sociétés en réseau qui s'installèrent en Uruguay exploitaient déjà plusieurs milliers d'hectares en Argentine (El Tejar, ADP qui est filiale de Los Grobo, Adeco Agro, pour ne citer que quelques-unes des plus importantes). Guibert et al. relèvent qu'un point commun des *pools* de culture présents dans tout le Cône Sud, est leur origine argentine : Cazenave et associés, Los Grobos (ADP en Uruguay), El Tejar, AdecoAgro, Garmet... et d'autres non présents en Uruguay (MSU, CRESUD, Calyx Agro Ltd qui est associée à Louis Dreyfus compagnie et AIG assurances...). Elles s'investirent progressivement en Uruguay à partir de 2004, commençant par quelques milliers d'ha la première année, pour connaître ensuite un doublement annuel de leurs surfaces exploitées¹⁰⁹. Ces entreprises connurent entre 2003 et 2009 un taux de croissance de 70% par an (Clasadonte et al. 2013). En 3 ans, elles occupèrent la grande majorité des terres cultivables en semis

¹⁰⁹ El Tejar exploitait 8000 ha en 2004, le double l'année suivante, 80000 ha en 2007, 150 000 ha en 2009. Le nombre a baissé à 100 000 ha en 2011-2012, et à 60 000 ha en 2013. En 2014, cette société a revendu ses actifs à UAG.

direct dans ces régions (croupes sommitales et pentes des interfluves, quand les labours étaient globalement limités aux croupes sommitales).

Dans les nombreuses études menées sur ce qui facilita le déploiement de ce modèle technico-économique (Arbeletche et Carballo 2006; Clasadonte et Arbeletche 2010; Oyhantçabal et Narbondo 2010; Guibert et al. 2011; Borrás Jr. et al. 2012; D. Piñeiro 2012; Gras et Hernandez 2013...), une part importante est attribuée à l'utilisation du paquet technique comprenant la culture en semis direct de soja OGM résistant au glyphosate. L'usage des terres est très planifié via l'utilisation de logiciels basés sur une programmation linéaire. Les charges sont des variables considérées comme définies, le but est alors d'optimiser la production, de maximiser le profit et de minimiser les risques. Les rotations sont déterminées à l'avance par région, le type d'itinéraire technique également. La conduite homogénéisée, rapide et peu coûteuse, et de possibles économies d'échelle dans les achats d'intrants permettent une production à moindre coût (utilisation poussée des principes de gestion prévisionnelle et stratégique des approvisionnements ou « supply-chain management », appliquée plus classiquement à l'industrie).

Les achats sont faits directement auprès de grandes compagnies qui importent ces produits (Bayer, BASF, Cargill, Syngenta, Monsanto...), les conditions des contrats (prix, moments de livraison...) faisant partie de la négociation, ainsi que les délais de paiement (système de crédit avec paiement à la prochaine récolte, soit 6 à 10 mois). Les intrants sont livrés directement du port au champ grâce au « Just-In-Time » management. Les fertilisants représentent la moitié des coûts des intrants dans les charges de production. Leurs distributeurs d'intrants sont des franchisés des grandes entreprises internationales (Bayer, BASF, Cargill, Syngenta, Monsanto...), 80% des intrants étant vendus par 20% des revendeurs. La vente des récoltes se fait auprès de grands exportateurs internationaux (ADM, Bunge, Cargill, Dreyfus (LDC), Noble) et quelques entreprises nationales de transformation en Argentine. Une partie des récoltes est vendue à terme pour couvrir les frais de récolte, l'autre stockée pour spéculation aux moments de récolte dans l'hémisphère nord. Parfois, le fournisseur d'intrant est également l'acheteur des récoltes, d'où des contrats de fourniture d'intrant et de vente de récolte négociés ensemble, ce qui permet des économies d'échelle supplémentaires. Certaines des entreprises en réseau mettent en production des terres et collectent également la production d'autres producteurs, afin de commercialiser de plus grands volumes de soja. Elles ont donc des stratégies de relation différentes avec les fournisseurs d'intrants et les entreprises négociantes internationales en céréales (Clasadonte et al. 2013). Elles vendent généralement directement tout ou partie des volumes commercialisés.

Les coûts de mise en culture étaient encore réduits par la possibilité d'exploiter les terres en double cultures annuelles soja-blé. Ce paquet technique devint au début des années 2000 d'autant plus accessible que cette période correspondit à la fin de la validité du brevet du glyphosate, qui fut alors produit génériquement et dont le prix baissa drastiquement (cf. Figure 34). Le soja est stockable et peut être destiné à plusieurs utilisations (alimentation animale, humaine, fabrication de biodiesel), ce qui réduit les risques de commercialisation en diversifiant les possibilités de valorisation.

Au-delà de leur capacité d'investissement, les gestionnaires de ces entreprises étaient caractérisés par une connaissance pointue des marchés agricoles internationaux et la maîtrise de la filière de commercialisation de la production à l'exportation. Cela leur permettait d'optimiser la commercialisation des produits et d'utiliser stratégiquement les marchés à termes pour financer à l'avance une partie de leurs frais de récolte (vente à l'avance d'un tiers du rendement prévisionnel pour couvrir les frais de campagne, puis un nouveau tiers après la levée). Enfin, l'utilisation de matériels de semis et de récolte les plus performants, dont l'amortissement était possible grâce aux importantes surfaces de terres sur lesquelles les utilisaient les prestataires, permettait d'accéder à une productivité du travail parmi les plus élevées au monde sur cette culture (500ha/actif). L'importante rentabilité permettait le versement d'une rente élevée aux propriétaires terriens, ce qui expliqua l'essor rapide des surfaces exploitées par les *pools*, et une importante rémunération du capital (entre 25 et 30% annuels), ce qui attira de nombreux investisseurs, nourrissant là aussi l'expansion de ces formes productives.

La forte expansion du soja en Uruguay début 2000 est également, pour Arbeletche, Ernst, et Hoffman (2010), liée aux mesures économiques prises en Argentine (taxes à l'exportation notamment). La différence de taxation était de 2,5 fois supérieure en Argentine jusqu'en 2008, ce qui forma un avantage concurrentiel pour l'Uruguay par rapport à l'Argentine et expliqua la venue de nombreux producteurs Argentins au moment de la crise financière régionale. Guibert et al. (2011) soulignent également les « stabilité macro-économique, règles du jeu claires, bonne qualité des sols, prix du foncier bas, pas de taxes sur les exportations comme en Argentine (30% environ), moindre pression fiscale, proximité des terminaux portuaires, réseau routier correct, etc. » comme formant un potentiel d'attraction sur les producteurs argentins dès la campagne 2002-2003, en comparaison à celles présentes en Argentine à la même période.

Le développement de ces *pools* de culture s'effectua en deux temps en Uruguay. Au début des années 2000 ils s'implantèrent eux-aussi dans les zones où des terres étaient déjà cultivées et où l'on pouvait trouver du matériel agricole (bords du fleuve Uruguay, où se trouvent les meilleures terres agricoles, soit les départements de Rio Negro, où se trouve la

région d'étude de Young, et ceux de Paysandú, Soriano et Colonia). Des non-résidents argentins et des nationaux urbains y virent un moyen de simplifier la gestion de ce patrimoine foncier et engagèrent dans la mise en location la totalité de leur propriété. Ces derniers ne disposaient par ailleurs pas toujours de capitaux pour investir dans du bétail ou du matériel de culture pour exploiter eux-mêmes ces terres rachetées. Le développement des *pools* de culture fut également favorisé par l'endettement des polyculteurs-éleveurs naisseurs-engraisseurs de bovins et ovins et les propriétaires d'anciens élevages de reproducteurs, présents au sein du plateau d'interfluves larges, qui avaient pris des crédits pour renouveler leur matériel. Ceux-ci mirent en location leurs terres de culture pour une période limitée (3 ans environ) et continuèrent l'élevage sur les terres non cultivables, afin de conserver une activité sur fonds propres et sécuriser une partie de leur revenu. Ils purent reprendre leurs terres en faire-valoir direct à partir de 2009-2010.

Sur ces terres mises en culture, 85% des surfaces en cultures d'été ont été semées en soja, les 15% restant se répartissant entre maïs et sorgho. Pour les cultures d'hiver, 40 à 50% des surfaces ont été semées en blé, le reste des sols étant laissés nus. Les parcelles ont été redécoupées en fonction du taux d'humidité que le soja supporte, les pentes d'écoulement des eaux et les fonds de talwegs sont restées occupés par de la prairie permanente. La rente proposée par les *pools* n'était perçue que sur les surfaces réellement mises en culture. Grâce à l'utilisation du semis direct, celles-ci pouvaient atteindre 50% au sein du plateau d'interfluves étroits et entre 70 et 80% des surfaces totales des propriétés au sein du plateau sédimentaire d'interfluves larges. C'est ce qui permit à certains propriétaires de louer l'ensemble de leurs surfaces.

Les rotations mises en place se modifièrent pour se centrer sur le soja et les surfaces en prairies temporaires chutèrent jusqu'à disparaître de la région d'étude à la fin des années 2000. La baisse atteignit 400 000ha de prairies temporaires au niveau national entre 2005 et 2008, revenant un peu en-dessous du niveau du début des années 2000, soit 2 300 000ha (DIEA 2011), les départements présentant les diminutions les plus fortes se situant sur le littoral du fleuve Uruguay. La nouvelle rotation s'appuyait sur les cultures de blé et de soja en double cultures annuelles, ce qui permettait d'amortir le coût de la location de terres et d'une partie des passages d'outils sur deux cultures commerciales (cf. Tableau 23). Non précisé dans ce calendrier, les passages de traitements en herbicide total (glyphosate) sur le soja OGM pouvaient représenter de 2 à 5 passages selon le « salissement » de la parcelle.

Tableau 23 : calendrier cultural système-type du grand pool de culture années 2000

Calendrier cultural système- type pool de culture	printemps			été			automne			hiver		
	octobre	novembre	décembre	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	Septembre
ITK en double cultures annuelles	Soja 'de segunda' (cycle plus court) et blé	récolte blé - semis soja (semence avec fongicide)	traitement <i>Anticarsia gemmatalis</i> (coléoptère) - soja = 60j	état repro du soja - traitement contre <i>Nezara viridula</i> (punaise)	récolte soja	semis du blé	tallage : herbicide moléculaire spécifique pour contrôler des adventices dicotylédones et fertilisation pour stimuler le tallage	fongicide contre la rouille	1 fertilisation pour stimuler l'épiaison			
ITK avec soja seul	Soja 'de primera' cultivé seul (variété à cycle plus long)	si nouvelle mise en culture : destruction du couvert prairial avec herbicide total et destruction mécanique - semis soja 20 octobre	semis soja jusqu'au 10 décembre	traitement <i>Anticarsia gemmatalis</i> (coléoptère) - soja = 60j	état repro du soja - traitement contre le <i>Nezara viridula</i> (punaise)	récolte soja	chaumes de soja (sol nu)					

Si le soja a un cycle plus long en Uruguay qu'aux USA grâce à un hiver moins rigoureux, ce qui permet théoriquement de mieux assurer le rendement, les aléas du climat uruguayen représentent par contre un important point faible à la conduite des cultures¹¹⁰. Les années pluviométriques ne se ressemblent pas, souffrant tantôt de longs épisodes de sécheresse, tantôt de fortes pluies voire d'inondations qui impactent fortement les rendements (Boulaine 1968). Par ailleurs, le blé d'hiver semé en double culture, en semis direct et sans modification des variétés utilisées présentait une grande sensibilité aux maladies liées à l'humidité¹¹¹. Les rendements en blé varient ainsi en Uruguay de 800kg à un maximum de 4000kg/ha, sensibilité qui explique que l'usage de la double culture n'ait pas été systématique. De plus, les rendements moyens de soja au niveau national n'augmentèrent que peu avec l'utilisation du paquet technique basé sur le soja OGM (cf. Figure 36). La rentabilité du cycle annuel de double culture était donc très variable, tant en fonction de la variation des rendements et des cours que parce que la qualité de la récolte de blé n'atteignait parfois pas la qualité nécessaire pour l'exportation.

Si les terres n'étaient pas favorables à la double culture annuelle (trop importante humidité hivernale), les entreprises laissaient les sols nus l'hiver. Cela permettait de démarrer les interventions culturales au printemps directement par la mise en place de la culture de soja, facilitant ainsi l'atteinte de conditions optimales de semis et la maximisation des rendements. Ainsi exposés à l'action physique de la pluie et du vent, les sols furent plus facilement soumis à des risques d'érosion et à des pertes d'éléments nutritifs par minéralisation et lixiviation. Ces éléments soulignent toute la fragilité et la faible durabilité dans le temps de ce système de rotation du point de vue agronomique (érosion et variabilité des rendements).

Les vendeurs de matériels agricoles, les ateliers de réparation mécanique, les succursales de banque, mais aussi les assurances agricoles, auparavant anecdotiques en Uruguay sur les récoltes, se développèrent conjointement à cette expansion de formes productives basées sur la production de grandes cultures, formant les 'agrovilles' évoquées dans la littérature (Guibert et al., 2011, Gras et Hernandez, 2013). Les activités de ces villes furent ainsi majoritairement remodelées sur la base des capitaux, demandes de services et

¹¹⁰ Jusqu'à 15 plantes par mètre linéaire, le soja compense les problèmes de levée avec un rendement qui peut rester équivalent alors que le nombre de plantes varie du simple au double (15 à 30 pieds/m linéaire). En dessous de 12 plantes, la compensation de rendement n'est plus assurée, c'est d'ailleurs le seuil utilisé par les assurances pour indemniser les producteurs en cas de problèmes à la levée. La couverture minimale visée est donc de 12 plantes par m linéaire, soit 30 plantes / m² environ.

¹¹¹ Les facteurs de risque pour le blé sont notamment liés aux maladies développées sur les chaumes (semis direct), la rouille notamment. Le coût de traitement est plus cher que pour le soja à cause des pesticides spécifiques à utiliser (200US\$/ha de traitements contre moins de 70US\$ / ha de traitements sur le soja).

de matériel drainés par les *pools*. La région de Young devint emblématique des effets de ces mesures de relance économique par l'ampleur que les achats de terres et l'installation de *pools* de culture y prirent rapidement.

La possibilité de vente sur les marchés à termes à la Bourse de Chicago permit d'assurer les cultures, de prévoir en partie les prix de vente des récoltes, et eut un véritable rôle dans le développement de cette filière de grandes-cultures d'exportation. De grandes sociétés commerçantes en céréales et oléo-protéagineux *leaders* sur les marchés internationaux (Cargill, Bunge, Louis Dreyfuss Compagnie) s'installèrent dans le pays pour effectuer la commercialisation des récoltes, secteur dans lequel seule une entreprise nationale trouva sa place (Erro). Elles développèrent rapidement des infrastructures de stockage dans toutes les régions où la culture de soja s'installa. Certains grands *pools* de culture en construisirent également afin de disposer d'espaces de séchage et stockage et de gagner en souplesse pour la commercialisation (ADP (société argentine), el Tejar...), même si ces derniers ne commercialisaient pas le soja à l'export. Ces infrastructures furent développées sur la base des défiscalisations d'investissements accordées par le gouvernement pour stimuler l'essor industriel. Ces groupes acquirent rapidement la maîtrise de la commercialisation et de l'exportation du soja en Uruguay. 98% du soja étant exporté brut, ces sociétés étaient détentrices d'un rôle crucial dans le fonctionnement de la chaîne de valeur.

En 2007, 77% des terres mises en culture l'étaient via des contrats de locations annuelles ou de court-terme (1 à 3 ans) sur la base d'une rente fixe payable en partie à l'avance, avec une valeur de location entre 220US\$ et 450US\$ pour les terres les plus aptes aux grandes cultures. Ce phénomène s'accompagna d'une forte concentration de l'utilisation productive du foncier : les unités de production de grandes cultures de plus de 1000 ha passèrent de 18% du total en 2000, à 57% lors de la campagne 2008 (Arbeletche, Ernst, et Hoffman 2010). Cette concentration du foncier au sein de ces unités de production eut un impact profond sur la dynamique du système agraire, et particulièrement sur les cultivateurs à part-de-fruit qui occupaient auparavant les terres de culture.

7.2.2 Transformation des cultivateurs à part-de-fruit en prestataires de services agricoles pour les *pools* de culture dans la région de Young

Les cultivateurs qui prenaient en location à part-de-fruit des terres aux propriétaires-éleveurs se virent concurrencés par les *pools* de culture car ils ne disposaient pas de la trésorerie leur permettant de proposer aux propriétaires fonciers des conditions de location

équivalentes. Dans le système à part-de-fruit, le propriétaire touche un pourcentage de la récolte au moment où celle-ci a lieu. Dans le système proposé par les *pools* de culture à leur arrivée, la rente a un niveau fixe négocié à l'avance en dollars ou en kg de soja (dont la valeur varie donc en fonction des cours du marché), et elle peut être tout ou partie payée à l'avance. Or, le modèle des *pools* de culture étant basé sur le recours à de la prestation de services pour toutes les opérations culturales. Leur rapide et massive occupation des terres de culture ne se fit que parce que les *pools* alimentèrent le développement de sociétés de services agricoles au même rythme que le leur. Les gérants des *pools* se basèrent sur les cultivateurs à part-de-fruit, dont la majorité étaient endettés, possesseurs de matériel de semis direct et d'un certain savoir-faire et passèrent contrat avec eux pour de la prestation de services.

L'expansion de la location des terres aux *pools* de culture et la concurrence qu'elle entraîna pour les agriculteurs à part-de-fruit a été abordé dans la littérature¹¹². Concernant les anciens cultivateurs à part-de-fruit, Arbeletche (2010) expose les éléments qui ont entraîné leur abandon de la production ou leur transformation en prestataires de service. Outre l'écrasement du système précédent de contractualisation, il souligne le rôle des nombreuses ventes de terres qui ont eu lieu dans la région littorale pour lesquelles les nouveaux propriétaires ont choisi la location aux entreprises en réseau offrant des conditions plus attractives. Certains de ces cultivateurs ont pu se maintenir sur la base d'un système à part-de-fruit ou en opérant une transition vers un système de rente fixe, dans des zones de terres moins aptes à la mise en culture (terres plus difficiles à travailler, éloignement des axes principaux et centres de commercialisation, fractionnement des parcelles cultivées...).

Parmi les cultivateurs qui disposaient de contrats à part de fruit au sein du plateau sédimentaire d'interfluves étroits, certains parvinrent ainsi à maintenir quelques contrats tout en effectuant parfois ponctuellement de la prestation de services. Ces cultivateurs restant s'organisèrent en groupement afin de mieux gérer les négociations de crédit et l'achat des intrants alors qu'ils étaient individuellement très endettés et qu'il leur était impossible de trouver les fonds pour continuer la production. Ces groupes se maintinrent comme lieu d'échange sur les techniques (matériel, semence) et comme canal pour passer des appels d'offres pour les achats d'intrants (semences, produits phytosanitaires, fertilisants). Parce que la location du foncier était l'objet d'une forte concurrence, les propriétaires augmentèrent le niveau de rente à 28% du produit brut. Ces propriétaires étaient généralement peu ou pas endettés au début de la décennie et visaient des pratiques agronomiques évitant l'érosion de leurs sols (rotations plus longues voire insertion d'une

¹¹² Et plus particulièrement les travaux de Arbeletche et Carballo 2006, 2009; Arbeletche et Gutiérrez 2010; Garcia Prechac et al. 2010; Gras et Bidaseca 2010, Guibert et al. 2011; Gras et Hernandez, 2013 ; Fuentes, Mattoni, et Arbeletche 2014...

prairie temporaire dans la rotation), plus facilement négociables avec ces cultivateurs. Ils poursuivirent l'élevage et continuèrent à inclure dans le contrat la mise en place d'une prairie temporaire. Les rotations mises en place suivirent les modifications que connaissait l'ensemble des systèmes de culture : le soja devint la culture phare, le semis direct était incontournable. Elles s'étalaient sur six ans et comprenaient trois ans de double-culture blé-soja effectuées par le cultivateur et trois ans de prairies temporaires dont les propriétaires finançaient la mise en place, et qui étaient réintégrées dans l'unité de production du propriétaire-éleveur.

Les cultivateurs qui avaient des superficies de terres en propriété, endettés, durent vendre tout ou partie de leur propriété et mirent en place avec leur matériel une entreprise de prestation de services. La structure foncière de la région d'étude se modifia ainsi avec la disparition des propriétés moyennes. Les plus petits des cultivateurs, également endettés, qui ne disposaient pas de foncier et qui disposaient de moins de capacité journalière de travail au début des années 2000, ne purent entrer dans cette dynamique ; ils ne parvinrent pas à décrocher de nouveaux de contrats et disparurent. Pour ceux restants, l'activité de services représenta le travail à plein temps et la source de revenu principale. Elle pouvait même être l'activité d'un noyau familial dont les membres étaient associés (parents, frères et sœurs) avec une répartition des tâches par domaines d'expertise : suivi des cultures, gestion du personnel, machinisme, comptabilité et gestion. C'est donc une profonde modification de leur système d'activité que vécurent la plupart de ces anciens cultivateurs, via la transformation de l'origine de leurs revenus.

Pour les *pools* de culture, l'enjeu de la présence de prestataires était à la fois de pouvoir augmenter rapidement les surfaces mises en culture, en disposant de suffisamment de capacités de travail du sol et de traitement pendant les fenêtres calendaires disponibles, sachant que les surfaces mises en culture concernaient pour les cultures d'été le soja pour 85 à 90%. Il s'agissait aussi pour elles de créer de la concurrence pour éviter une hausse des prix des services qui aurait trop impacté leur marge. En s'engageant à faire appel à des prestataires via un contrat de services pour le travail de surfaces déterminées, les *pools* leur rendaient possible l'accès à des prêts bancaires pour le renouvellement de leur matériel dans le but d'accroître la productivité du travail en nombre d'hectares par jour et par actif. Si le prestataire ne pouvait accéder lui-même au crédit dans de bonnes conditions, l'entreprise en réseau achetait le matériel, ce qui lui permettait par ailleurs de réduire ses bénéfices imposables. Le prestataire remboursait cette avance en 2 à 3 ans par son travail, et le *pool* financeur devenait prioritaire dans le travail effectué par le prestataire. Les *pools* élargirent ensuite ces possibilités de financement aux propres ouvriers agricoles spécialisés en grandes cultures qui possédaient des connaissances techniques suffisantes et y virent l'opportunité de créer leur propre activité.

Pour ces anciens cultivateurs, devenir prestataires de services représenta une réelle transformation de l'organisation et du contenu du travail. Il se modifia particulièrement sur trois aspects : la standardisation des tâches, la spécialisation des postes de travail et le recueil d'information sur les tâches effectuées pour un retour vers le client. L'application de normes et le retour d'informations correspondent à la présence d'actionnaires et la justification qu'ils exigent du niveau de rentabilité du capital mais aussi à la vente sur les marchés internationaux d'un produit standardisé devant répondre à un certain cahier des charges. Les prestataires durent donc mettre en place des procédures d'enregistrement des informations concernant leurs interventions (conditions climatiques, quantités d'intrants utilisés, etc.) pour effectuer des rapports auprès de leurs clients. Ils évoquent ces changements comme une nouvelle culture de travail vécue comme valorisante, professionnalisante (« ils nous ont appris à travailler »). La contractualisation écrite des prestations de services fut également une nouveauté dans un milieu où les transactions étaient souvent effectuées oralement.

La spécialisation des agents sur des tâches était directement liée à l'utilisation de matériel de pointe doté des technologies les plus récentes (GPS, régulateurs, etc.) qui impliqua un personnel hautement qualifié. De fait, les salariés possédant les qualifications requises étaient rares et mieux payés que ne l'étaient auparavant les ouvriers agricoles. Ils étaient jalousement gardés car il n'existait pas réellement de lieux de formation pour l'utilisation de ce matériel de culture très technicisé et coûteux¹¹³, dont l'utilisation était récente à l'échelle du pays. Il était donc difficile pour un ouvrier non qualifié d'être formé. Les relations de production se modifièrent pour ces catégories de salariés : valorisation salariale et reconnaissance de compétences, formations, contrats de travail moins précaires, amélioration des conditions de travail. Les anciens agriculteurs devinrent gérants de sociétés et managers, leurs ouvriers, conducteurs d'une machine spécifique (semoir, moissonneuse, pulvérisateur) et les saisonniers assignés à la logistique liée à une intervention technique (acheminement du gasoil et des intrants, de l'eau pour les pulvérisateurs...).

Pour intégrer ce marché du travail, tant pour les chauffeurs de matériel que pour les saisonniers, il était essentiel de se trouver dans les villes rurales moyennes où sont basées les entreprises de services. C'est donc une source d'emploi sélective et difficile d'accès qui a été créée, essentiellement tournée vers des postes hautement qualifiés et basés en ville, bien qu'il s'agisse de travail agricole. Cette réalité salariale acheva de drainer vers la ville de Young ou les capitales départementales proches et vers ce nouveau secteur de travail la main d'œuvre agricole locale, qui s'était déjà orientée vers les villes et la sylviculture au cours des années 1990.

¹¹³ Celles-ci sont effectuées ou par les vendeurs de matériel, ou par les gérants des sociétés de services agricoles, mais avec beaucoup de retenue, puisqu'une moissonneuse neuve coûte autour de 500.000 US\$.

7.2.3 Différenciation des propriétaires fonciers selon une posture de rentier ou d'investisseur dans la production pour l'accroissement de la productivité du travail – région de Young

Peu de systèmes de production restèrent à l'écart des interactions directes avec les *pools* de culture. On trouvait dans cette catégorie de grands cultivateurs argentins qui s'étaient installés sur des terres rachetées dans la zone d'interfluves étroits au début des années 2000 et prenaient en location des terres de culture dans les propriétés voisines pour les exploiter avec leur matériel. Dans la zone d'interfluves larges, les grands cultivateurs propriétaires terriens qui avaient acquis du foncier dès les années 1960 ne présentaient pas d'endettement et continuèrent la production en faire-valoir direct. Ils modifièrent progressivement leurs rotations pour maximiser la production de soja qui était l'activité présentant la plus forte valeur ajoutée par unité de surface à ce moment-là en raison des prix en hausse sur les cours mondiaux. Ils diminuèrent la part de l'élevage engraisseur de bovins sur leurs propriétés présentes dans cette zone, voire le supprimèrent durant la décennie 2000. La double culture annuelle soja-blé était mise en place pour la totalité de leurs surfaces cultivables (70 à 80% de leurs surfaces totales). Enfin, les propriétaire-éleveurs possédant d'autres propriétés hors-région, présents dans la zone d'interfluves étroits, qui n'avaient pas pris de crédits et étaient moins endettés, ne mirent pas en location leurs terres avant 2008. Leurs terres étant plus en pente, la mise en culture des terres induisait l'intégration de prairies temporaires dans la rotation et de pratiques de couverture hivernale du sol si l'on souhaitait préserver les sols de l'érosion. Cela demandait à l'éleveur de disposer de plus de poids dans la négociation avec les *pools* pour opérer cette mise en place. Après 2008, en lien direct avec l'augmentation des cours mondiaux, la forte demande de terres leur donna les moyens de peser sur les termes du contrat de location (durée, organisation du semis de la prairie temporaire, etc.). Le grand intérêt représenté par la rente foncière en kilos de soja les poussa par ailleurs à saisir cette possibilité de mise en location d'une partie de leurs terres aux *pools* de culture.

Comme nous l'avons déjà évoqué, les propriétaires adoptèrent des postures variées vis-à-vis de ces possibilités de location en fonction de leur niveau d'endettement et de la place de l'activité agricole dans le revenu de la famille. Beaucoup de propriétaires étrangers ou urbains au sein du plateau d'interfluves larges louèrent la totalité de leurs terres labourables (70 à 80% de la surface) aux *pools* de culture et adoptèrent une posture de rentier, attitude nouvelle en Uruguay de la part de propriétaires terriens. On trouvait dans ce premier cas des argentins ayant placé des capitaux dans le foncier sans y posséder de troupeau ou matériel de culture récent. Ils ne disposaient pas toujours de capitaux disponibles ou l'utilisation de ces capitaux était dédiée à d'autres activités (financières ou industrielles notamment). Cela pouvait également être des propriétaires uruguayens anciens

polyculteurs-éleveurs qui avaient dû vendre une partie du capital immobilisé pour solder leurs dettes et ne disposaient ni de matériel récent ni de troupeau de sélection. Les propriétaires présents dans la zone d'interfluves larges et qui disposaient d'autres sources de revenu (industriel ou profession libérale) ou d'autres propriétés dans le pays louèrent également la totalité de leur propriété. La mise en location de leurs terres aux *pools* était un moyen efficace d'obtenir un revenu élevé sans investir dans la production, et sans avoir à recruter et gérer de main d'œuvre. Dans l'ensemble de ces cas, la part du revenu agricole issue spécifiquement de ces terres n'était pas majoritaire dans le revenu du gérant familial et plus globalement de la famille des propriétaires. Globalement, cela entraîna une baisse des surfaces consacrées à l'élevage et de l'activité d'élevage, avec une diminution de 24% des effectifs bovins entre 2000 et 2011 dans la région (DIEA, recensements agricoles 2000 et 2011).

Parmi les propriétaires-éleveurs dont le revenu de la famille dépendait majoritairement du revenu agricole, avec des surfaces plus petites par sociétaire familial (entre deux et trois fois moins), la volonté de sécuriser l'obtention d'un revenu et de maximiser la production de valeur ajoutée par unité de surface les poussa à ne pas complètement décapitaliser (anciens élevages de reproducteurs des interfluves larges, polyculteurs-éleveurs des interfluves étroits). Ils conservèrent une activité productive sur une partie de leurs terres tout en saisissant la solution que représentait la location de terres cultivables aux *pools* de culture pour régler leurs dettes.

7.2.3.1 Fonctionnement des systèmes de polyculture-élevage avec soja et engraissement - plateau d'interfluves étroits

Les polyculteurs-éleveurs naisseurs-engraisseurs présents dans la zone d'interfluves plus étroits (50% de terres cultivables) et dont le revenu provenait en majeure partie de l'activité agricole louèrent une partie de leurs terres d'interfluves afin de régler leurs dettes et renouveler leur équipement. Ils conservèrent l'élevage sur le reste des terres. Ils redivisèrent pour cela le parcellaire mis en location pour pouvoir valoriser les talwegs et les pentes grâce à la pose d'une clôture électrique légère à 2 rangs, dont l'usage fut rendu possible par l'électrification de l'ensemble de la zone rurale autour de Young à la toute fin des années 1990. Cette clôture suit les courbes des parties cultivées afin d'isoler les parties en prairie permanente restantes et d'y mettre des animaux à l'engrais, généralement des vaches de réforme. Lorsque les talwegs étaient non-inondables, l'évacuation des eaux fut facilitée par des canaux et ils furent sursemés avec des légumineuses (lotier, trèfle) et utilisés pour la repousse de broutards. Cela leur permit de valoriser les terres non-cultivables qu'ils ne pouvaient louer.

Le revenu de ces polyculteurs-éleveurs dépend en grande majorité de l'activité agricole, c'est l'activité principale de l'administrateur familial qui est très présent dans le suivi du système, et une part des bénéfices est reversée aux différents membres de la famille (parents et membres de la fratrie). Les terres cultivables n'atteignant que 50% des surfaces, le maintien d'un revenu agricole produit était davantage assuré en maintenant un élevage avec un important niveau de production par unité de surfaces sur les terres. Par ailleurs, leurs terres de culture sont plus sensibles à l'érosion (zone d'interfluves plus étroites, plus pentus), il est donc nécessaire d'y maintenir des rotations plus longues pour en conserver la tenue et la fertilité sur le long terme. C'est ce qui les amena à chercher à maintenir une activité agricole sur fonds propres et à maximiser la production de valeur ajoutée par unité de surface, plutôt que de seulement mettre en location leurs terres de culture à des tiers.

Après 2 à 3 ans de contrat qui leur permit de régler leurs dettes, les polyculteurs-éleveurs renouvelèrent leur matériel de semis et de moisson (moissonneuse de 9 mètres, semoir direct de 24 lignes, soit un investissement d'environ 300000 US\$ à 400000 US\$), créèrent un fond de roulement leur permettant d'autofinancer leur campagne de production et récupérèrent vers 2007-2008 l'usufruit de l'ensemble de leurs terres. Ils firent une large place à la culture de soja en diminuant fortement la part des prairies temporaires, tout en conservant l'élevage pour lequel ils mettaient en place des cultures fourragères annuelles (sorgho). Sur les croupes sommitales des interfluves (terres moins en pente), la mise en culture consistait en 2 à 3 ans de soja avec une culture de blé ou une culture de couverture intercalée chaque hiver (avoine), puis une prairie temporaire était implantée pour 2 ans (fétuque, dactyle, trèfle, lotier) (cf. Tableau 24). Une autre rotation était mise en place sur les terres moins aptes aux grandes cultures à cause des risques d'érosion (pentes des interfluves). Elle commençait par une culture de sorgho grain, un soja la deuxième année, puis une année de double culture soja-blé aboutissant à l'implantation d'une prairie pour 3 ans. Le but de ces rotations est d'optimiser le rendement du soja tout en limitant les risques d'érosion sur des terres qui y sont le plus sensibles. Pour réaliser les opérations culturales dans les meilleurs temps et ne pas risquer de trop impacter le rendement, ils s'appuyèrent en partie sur de la prestation de service pour les traitements et la moisson pour compléter leur capacité journalière de travail.

Tableau 24 : assolement et rotation du système de production des polyculteurs-éleveurs patronaux – région de Young – milieu-fin des années 2000

	Année 1		Année 2		Année 3		Année 4		Année 5	
	été	hiver	été	hiver	été	hiver	été	hiver	été	hiver
Lot de terres A	soja	avoine de couverture pâturée	soja	avoine de couverture pâturée	soja	blé			prairie temporaire	
Lot de terres B		prairie temporaire			soja	avoine de couverture pâturée	soja	avoine de couverture pâturée	soja	blé

Les bas-fonds non cultivables qui représentent environ 25 à 30% des terres continuèrent à être utilisés pour l'élevage, mais la baisse des surfaces consacrées à l'élevage amena à une diminution de l'effectif de leur troupeau bovin. Ils diminuèrent le nombre de vaches allaitantes (moins 20% environ) et visèrent une rotation plus rapide des bovins sur l'exploitation. L'alimentation des bovins à l'engraissement, auparavant basée uniquement sur le pâturage, fut complétée après le sevrage et pour la finition (350 kg) par la distribution d'une ration à base de sorgho. Le sorgho est ensilé en grain humide (23% d'humidité) mis en silo-sac et distribué avec des enrubannés d'avoine aux animaux à l'engrais pendant l'hiver. L'âge de vente des bœufs baissa d'une année, passant de 3,5 ans en moyenne dans la décennie 1990, à 2 à 3 ans. Ils développèrent également l'engraissement de vaches de réformes pour valoriser les prairies permanentes des talwegs et bords de cours d'eau les années où la pousse de l'herbe était plus abondante en raison de la distribution des précipitations. Les éleveurs possédant moins de 1500ha ne conservèrent que l'activité d'engraissement et ne renouvelèrent pas leur matériel, car il était plus rentable pour eux vu leurs surfaces de culture, de faire systématiquement appel à de la prestation de services.

7.2.3.2 *Fonctionnement des systèmes avec co-investissement dans la production et élevage de reproducteurs – zone d'interfluves larges*

Dans la zone d'interfluves larges (70 à 80% de terres cultivables), les propriétaires de foncier et d'actifs immobilisés de valeur (troupeau à haute valeur génétique, matériel récent...) présentaient un endettement modéré au regard du reste des polyculteurs-éleveurs. Ils n'avaient pas eu autant recours au crédit dans les années 1990 que les polyculteurs-éleveurs naisseurs-engraisseurs de bovins décrits précédemment, grâce à la vente d'une partie du troupeau reproducteur qui leur avait permis de financer une partie de leur achat de matériel. Afin d'améliorer la santé économique de l'exploitation, ils louèrent néanmoins leurs terres d'interfluves à un *pool* de culture pendant 3 à 5 ans. Ils conservèrent

sur les terres non-cultivables un petit troupeau d'élevage reproducteur (chevaux, bovins...) et mirent en place comme les précédents des clôtures électriques légères pour valoriser les surfaces non cultivables (10 à 15% des surfaces environ, soit 150 à 200 ha). Ils effectuèrent un sursemis des prairies permanentes des talwegs non inondables avec du lotier, ce qui permettait d'améliorer le niveau de production global de cette prairie (entre 500 kg et 1 t de MS/ha/an supplémentaire environ dans ces terres de talweg à la fois bien irriguées et bien drainées, soit environ 5 t de MS/ha/an). L'élevage fut néanmoins peu valorisé pendant cette décennie, seules quelques dizaines de vaches allaitantes furent conservées et leur conduite simplifiée (lots par âges uniquement, pâturage permanent avec rotation des lots selon la pousse de l'herbe), quelques dizaines de mâles vendus comme reproducteurs lors de férias co-organisées avec d'autres élevages de sélection, les autres castrés et engraisés en deux ans et demi à trois ans, les femelles engraisées et vendues pour la boucherie vers deux ans.

Les parents propriétaires et le gérant familial dépendaient en majeure partie du revenu agricole et cherchèrent donc à reprendre une activité sur fonds propres sur leurs terres pour assurer la pérennité dans le temps de leur activité. La mise en location des terres d'interfluves leur permit de cumuler un petit capital qu'ils utilisèrent pour co-investir avec un ancien cultivateur à part-de-fruit dans le renouvellement de leur matériel de culture avec une priorité de service avec le matériel financé (cf. Tableau 25). Ils cherchèrent ainsi à disposer d'un matériel performant pour mettre en culture leurs terres, dont la majeure partie était cultivable (1000 à 2000ha), dans des conditions optimales de rendement, tout en partageant les investissements. Ils abondèrent également dans un fond de roulement pour financer la campagne culturale. Le matériel pouvait ensuite être utilisé par le cultivateur pour son usage propre ou de la prestation de services. Ces unités de production gérées comme des sociétés familiales avaient été emblématiques du développement de l'élevage moderne en étant des pôles de diffusion de races nouvelles jusqu'à la moitié du XXème siècle. Dans ces exploitations avec une majorité de terres cultivables avec de faibles risques d'érosion, l'activité de grandes cultures prit néanmoins dans cette décennie le pas sur l'activité d'élevage, même si ces propriétaires-éleveurs conservèrent une activité d'élevage marginale.

Tableau 25 : répartition des ressources productives et du produit brut entre propriétaire de terres et cultivateur -
décennie 2000

	Propriétaire-éleveur	Cultivateur
Répartition des coûts et apport des ressources productives	Terres 100% en propriété Matériel 50% en propriété Frais de campagne 100%	Main d'œuvre (travail – réalisation des opérations culturales) Matériel 50% en propriété
Répartition des produits	100% du produit brut	

7.2.4 Rachat des principaux abattoirs d'exportation et concentration de l'aval de la filière viande

Trois types de groupes d'abattoirs étaient présents dans l'aval de la filière viande à la fin des années 1990. Les premiers, au nombre de 19 et regroupant 86% des abattages, avaient l'habilitation pour exporter aux USA, en Europe, au Japon, et représentaient 90% des exportations de bœufs en volume monétaire. Parmi eux, cinq abattoirs représentaient 52% des abattages et 54% des exportations en volume monétaire, dont l'abattoir de Tacuarembó. Les deuxièmes, au nombre de 16 pour 10% des abattages, étaient ceux qui avaient l'habilitation pour exporter dans les autres pays du monde (circuit non libre de fièvre aphteuse) et représentaient 2% du volume monétaire des exportations carnées bovins-ovins. Enfin, les abattoirs locaux travaillaient uniquement pour le marché intérieur (4% des abattages). Le maillon de l'abattage, s'il se modernisa dans les années 1990, restait encore dispersé au tournant des années 2000. 70 à 75% des tonnages de viande bovine étaient exportés (Ordeix 2002).

Les conditions favorables à l'exportation et la bonne organisation de la filière liées à l'ensemble des mesures sanitaires, économiques et d'incitation aux investissements prises par le gouvernement, attirèrent les faveurs de « global players » de la viande. C'est la politique industrielle offensive du Brésil menée depuis le milieu des années 1990 dans un contexte d'ouverture commerciale et de libéralisation, renforcée sous la présidence de Lula qui a permis l'émergence de ces groupes (Fèvre et Pouch 2013). Leur développement s'est d'abord tourné vers le marché intérieur avant d'opérer une conquête des marchés par l'exportation. Il a été permis par une « interpénétration capital industriel/capital bancaire » (Fèvre et Pouch 2013, p.13), notamment de la banque de développement du Brésil, amenant

cette dernière à posséder, au début des années 2010, 20% de JBS et 14% de Marfrig¹¹⁴, deux des plus grandes entreprises qui émergent de ce programme de développement. Leur expansion s'est axée vers le contrôle de l'ensemble de la chaîne de valeur (engraissement, abattage, transformation et commercialisation) sur les marchés les plus solvables. En viande bovine, ils ont acquis des outils industriels dans des zones historiquement productrices et exportatrices des pays du Cône Sud présentant des avantages comparatifs forts (Brésil, pays d'origine de ces groupes, mais aussi Argentine, Uruguay), acquisition facilitées en Argentine par la crise économique du début des années 2000. Dans les bassins de consommation, ils acquièrent des unités de transformation, pour des produits destinés aux GMS et aux chaînes de restauration rapide, afin de sécuriser et faciliter leur approvisionnement vers les consommateurs, quand cela leur permettait de réaliser des économies d'échelle, de coûts de transport et de droits de douane, et diversifier leurs débouchés. Ces IDE (Investissements Directs à l'Étranger) leur ont permis d'opérer sur des marchés non accessibles depuis leur territoire d'origine à cause de barrières sanitaires (marchés libres de fièvre aphteuse par exemple) et de limiter les coûts liés aux droits de douane et taux de change, raisonnant ainsi leur stratégie d'investissement et de production à l'échelle mondiale. Ils se sont appuyés sur une ouverture à des capitaux bancaires et boursiers internationaux leur permettant d'ouvrir le processus de création et d'accumulation de richesses au-delà de l'espace productif national d'origine (Fèvre et Pouch 2013).

¹¹⁴ A la fin des années 1990, les capacités d'abattage de JBS sont de 5000 têtes/j au Brésil. L'entreprise commença par le rachat d'entreprises brésiliennes et argentines, dans le contexte de bas prix des outils industriels avec la crise du début des années 2000. Sa capacité d'abattage s'élargit ainsi jusqu'à être multipliée par 4,5, la positionnant comme la plus grande entreprise de transformation de produits carnés d'Amérique Latine. En 2007, elle a été introduite en bourse, opérant ainsi une levée de fonds et la poursuite de la stratégie d'expansion aux USA, en UE et en Australie dans toutes les productions carnées. Aux États-Unis, JBS acquit en 2007 Swift & Company, troisième producteur américain de viande porcine, puis en 2009 Pilgrim's Pride, plus grande entreprise de volaille américaine, dont une partie de la production se trouve au Mexique. Elle s'est ensuite implantée en Europe, via l'achat de 50% des parts de l'italien Crémonini dans Inalca en 2007 (depuis revendu, pour racheter la société Rigamonti Salumificio, transformateur de viande fumée) puis, deux ans plus tard, d'une entreprise belge de transformation de viande bovine. Elle est également entrée sur le marché russe en 2009 via le rachat d'une usine de transformation de hamburgers (Fèvre et Pouch, 2013). Depuis 2010, le taux de change real / dollar est défavorable. Le groupe a été obligé de se restructurer, et la BNDB (banque publique brésilienne) est passée de 25% à 35% d'actions, devenant actionnaire majoritaire. Le groupe s'oriente aujourd'hui vers les produits de deuxième transformation, à plus forte valeur ajoutée (Bourgeois 2011).

L'expansion de Marfrig depuis le Brésil s'est fortement orientée vers les pays du MERCOSUR. En Uruguay, les investissements portèrent sur 5 unités d'abattage et de transformation entre 2006 et 2008. L'entreprise détient aujourd'hui 30% de la production et 26% des exportations de viande bovine uruguayenne, dont une unité d'engraissement intensif de 20000 bovins dans le département de Rio Negro, inaugurée en 2010, la première de cette ampleur en Uruguay. En 2009, elle a conclu une union stratégique avec Zenda, entreprise productrice de cuirs haut-de-gamme (Marfrig 2010). En Argentine, elle contrôle les deux tiers du marché du steak haché. L'entreprise est présente également sur d'autres filières carnées, et elle conclut en 2008 l'achat de plusieurs entreprises du groupe américain OSI au Brésil (Braslo) et en Europe (Moy Park, Albert Van Zoonen, Kitchen Range). Elle acquit des sites industriels au Royaume-Uni, qui fournissent les grandes chaînes de restauration rapide et de distribution (Moy Park représente 30% et 60% du marché des morceaux de poulets et morceaux cuisinés). Elle acquit deux sites de production en France, dans le Nord-Pas-de-Calais (production pour MDD, restauration commerciale et collective des industriels). En 2009 – 2010, elle acquit SERA, entreprise brésilienne de volaille rachetée à Cargill, et Keystone Foods, société américaine fournisseuse de « food-service » (Fèvre et Pouch, 2013).

Jusqu'à cette décennie, l'UE et les USA dominaient les marchés de viande pour l'exportation. Au début des années 2010, JBS figurait au premier rang mondial des entreprises productrices de viande bovine avec 7,7 millions de tonnes, tandis que Marfrig se classait au quatrième rang avec plus d'un million de tonnes. Il se classait derrière Cargill (USA), qui aussi est l'un des quatre plus grands acteurs mondiaux du secteur des grandes cultures. Toutes viandes confondues, JBS est devenu premier acteur mondial, Marfrig huitième derrière Cargill.

Ces deux groupes s'insérèrent en Uruguay dans la filière viande bovine par des opérations de fusion-acquisition en rachetant les principaux abattoirs frigorifiques d'exportation en 2005-2006 (Bittencourt et al. 2010; Fèvre et Pouch 2013). Ils signifiaient une concentration nouvelle de l'aval de la filière, et sa maîtrise par des entreprises internationales. La principale motivation de leur arrivée dans le pays était l'accès aux marchés libres de fièvre aphteuse, notamment les USA et l'UE. Ces rachats permettaient à ces groupes d'accéder à l'exportation vers des marchés qui leur étaient jusqu'alors inaccessibles, et à une certaine « image de marque » (Fèvre et Pouch 2013). Ces rachats entraînèrent une véritable réorganisation de la filière à partir de 2005. Marfrig fut l'entreprise la plus emblématique de ce mouvement d'IDE. Ses investissements portèrent sur 5 unités d'abattage et de transformation entre 2006 et 2008 (Fèvre et Pouch 2013).

Les abattoirs acquis par ces entreprises furent préférentiellement ceux qui dégageaient le plus de valeur ajoutée, c'est-à-dire ceux alimentant le quota Hilton¹¹⁵ de l'UE dans les trois années qui avaient précédé l'achat, ou effectuant de la transformation (viande fumée, salée ou séchée), ce qui les amena à un prix moyen d'exportations de leurs produits plus élevé que la moyenne nationale (Bittencourt et al. 2010). Ces fusions-acquisition induisirent une concentration inédite au niveau de ce maillon de la filière viande bovine. Avec les achats d'abattoirs et de l'industrie de Corned-Beef de Fray Bentos par Marfrig en 2006-2007, l'achat en 2003 de PUL SA (Cerro Largo) par Camargo Correa (Brésil, RGDS), et du Frigorífico Canelones par Bertin (aujourd'hui appartenant à JBS), les entreprises transnationales brésiliennes réalisaient en 2010, 59% des exportations de la filière viande uruguayenne contre 20% en 2000-2002 (cf. Tableau 26).

Les nouveaux propriétaires de ces frigorifiques investirent dans la modernisation de ces infrastructures et l'augmentation de leur capacité d'abattage. Elle se situait ainsi autour de 3 millions de bovins en 2010, soit 30% de plus qu'en 2000. Le régime de promotion des investissements (COMAP-MEF) fut utilisé à hauteur de 10 millions de dollars par ces entreprises transnationales, pour 70,6% des investissements promus sur la période 2005-

¹¹⁵ Quota d'exportation vers l'Union Européenne de bœuf de haute qualité élevé exclusivement à base de pâturage. Le Mercosur est bénéficiaire de 40300 tonnes, dont l'Uruguay reçoit une part représentant 6300 tonnes en 2014.

2009, alors que seuls 2,8 millions de dollars furent versés à destination des entreprises nationales. Un plan de développement visa aussi l'industrie de transformation nationale et la diversification des exportations via la transformation des produits carnés¹¹⁶ (« plan alimentos », juin 2009). Le Chili et l'Argentine jouaient dans ce programme le rôle d'exemples à suivre, mais il semble que ces actions n'eurent que peu d'impact à ce jour. La politique de restitution de taxes sur les viandes congelées non transformées ne poussa pas dans le sens de ces innovations vers plus de produits transformés (Bittencourt et al., 2010).

Tableau 26: Abattage et exportation des principaux abattoirs – moyenne 2006-2008 (En milliers de têtes et millions de US\$) (source : Bittencourt et al. 2010 sur la base de données de l'INAC (abattages) et d'Uruguay XXI (exportations)).

Nom de l'abattoir	Origine des capitaux	Abattage		Exportations	
		Valeur	Pourcentage	Valeur	Pourcentage
ESTABLECIMIENTOS COLONIA S.A.	Marfrig (Br)	192,7	8,3%	106,1	9,9%
FRIG. LAS PIEDRAS S.A.	Nationaux	184,4	7,9%	82,3	7,7%
PULSA S.A.	Correa (Br)	178,6	7,7%	95,8	8,9%
FRIG. MATADERO CARRASCO S.A.	Nationaux	176,2	7,6%	81,7	7,6%
FRIG. SAN JACINTO - NIREA S.A.	Argentins	174,2	7,5%	86,5	8,1%
FRIG. TACUAREMBO S.A.	Marfrig (Br)	170,2	7,3%	101,0	9,4%
FRIG. CANELONES S.A.	Bertin (Br)	151,0	6,5%	84,9	7,9%
CLEDINOR S.A. (Frig. La Caballada)	Marfrig (Br)	150,4	6,5%	82,0	7,6%
ONTILCOR S.A. (Frig. Pando)	Nationaux	143,6	6,2%	68,4	6,4%
INALER S.A. (Ex. Elbio Pérez)	Marfrig(Br)	106,6	4,6%	52,2	4,9%
10 premiers		1.627,9	69,8%	840,8	78,3%
Total		2.331,4	100%	1.073,9	100%

Cette profonde modification de l'aval de la filière et le développement des exportations vers les marchés les plus exigeants sur le plan de la qualité de la viande se traduisirent par une accélération de la transformation des modes de coordination entre abattoirs et éleveurs (Mondelli et Zylbersztajn 2008). Ils avaient été initiés dans les années 1990 pendant lesquelles avait été essayé le passage du paiement au poids vif à celui du poids de carcasse, accompagné de primes pour quelques caractéristiques spécifiques afin de diminuer les coûts industriels (couverture grasseuse, conformation, âge de l'animal, homogénéité des conformations, degré de finition des lots d'animaux) (Bittencourt et al. 2010; Ordeix 2002). Le type de tarification restait néanmoins du choix de l'éleveur, or le système de retour d'informations vers les éleveurs n'était pas encore en place. Jusqu'ici, même mal conformés, tous les animaux étaient achetés et écoulés sur les marchés, ce qui ne poussait que partiellement les éleveurs à choisir cette tarification. Ainsi, sur la période 2000-

¹¹⁶ Programa de competitividad de conglomerados y cadenas productivas : étude sur l'intérêt de développer la filière agroalimentaire pour transformer les productions agricoles uruguayennes pour le marché intérieur et l'exportation régionale, plan réalisé avec des fonds du BID (UR-L 1020 ptmo. 1763/OC-UR) (Direccion de Proyectos de Desarrollo 2009)

2003, le paiement en seconde balance (demi-carcasse) représentait encore 69% des abattages de bœufs et 61% de ceux de vaches de réforme, le reste des transactions étant effectuées sur la base d'un paiement de l'animal au poids vif, donc ne permettant de juger que partiellement de la qualité des carcasses.

Cet usage des grilles de classification des carcasses devint dans la décennie 2000 un réel point d'ancrage de nouveaux modes de coordination entre éleveurs et industrie. Pour améliorer les rendements industriels¹¹⁷ et mieux gérer la commercialisation des produits (homogénéité des caractéristiques du produit proposé), les abattoirs revalorisèrent le système de primes et de pénalités, insistant sur l'importance de l'âge des animaux abattus, l'homogénéité de poids et de conformation du lot d'animaux envoyé par l'éleveur en (+ 4% de bonification à - 3% de retenue sur le prix de base c'est-à-dire le prix INAC de la semaine précédente). Un processus de retour d'information vers les éleveurs fut mis en place (classification des carcasses, statistiques d'abattages, primes et prix différenciés obtenus) permettant d'envoyer des signaux plus clairs vers les éleveurs. En 2006, le pourcentage des animaux payés sur la base de la classification des carcasses dépassa 80% pour les deux catégories. Les nouveaux modes de coordination influencèrent petit à petit les conduites techniques des éleveurs. A Ansina, ces changements commencèrent à se mettre en place à partir de 2008.

Ces transformations tout au long de la filière marquèrent le début d'une nouvelle ère de valorisation de la viande uruguayenne sur les marchés internationaux (cf. Figure 39), et la diversification des partenaires commerciaux (cf. Figure 41). La valeur des exportations de viande fut multipliée par 3 entre 2000 et 2008, les quantités exportées furent multipliées par 1.4, avec une croissance des volumes principalement axée sur la viande congelée (cf. Figure 38). Ce fut néanmoins la viande réfrigérée dont la valeur fut la plus revalorisée durant cette période (cf. Figure 40). L'Uruguay put d'autant plus en profiter que le Brésil souffrait de cas de fièvre aphteuse qui bloquèrent de nouveau une partie de ses exportations et que la politique douanière de l'Argentine était en défaveur des exportations de viande bovine. Ce pays choisit de stimuler l'usage des terres pour les grandes cultures et bloqua les exportations afin de limiter l'augmentation des prix de la viande bovine sur le marché national. L'Uruguay compensa alors les pertes de parts de marché de ses voisins notamment sur le marché russe.

¹¹⁷ L'homogénéité des conformations d'un lot d'animaux permet un travail plus rapide sur la chaîne d'abattage où chaque poste est très spécialisé

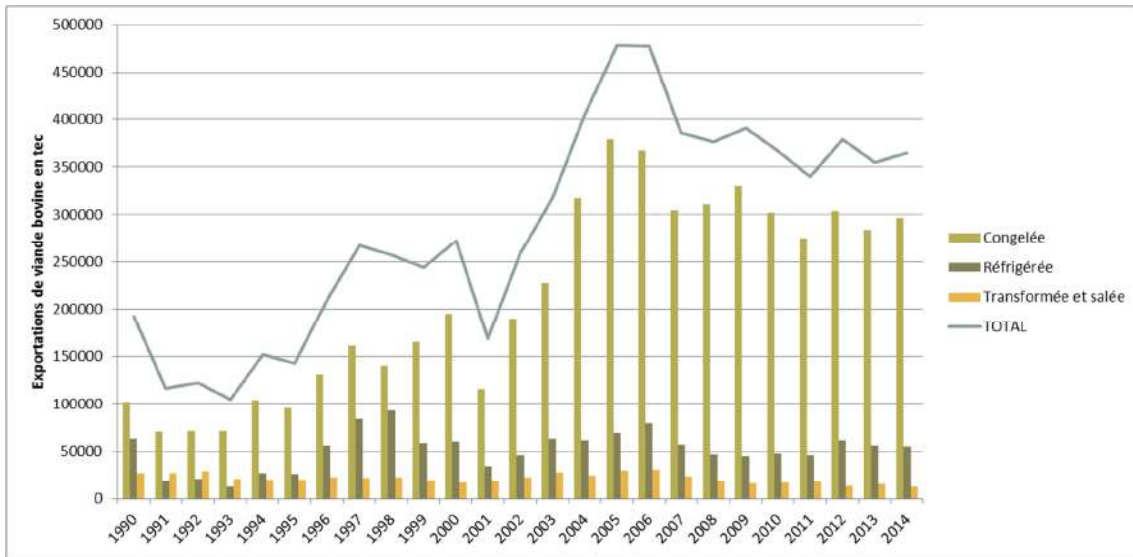


Figure 38: exportation de viande bovine en tec selon le type de produit exporté - période 1990 -2014 (Données : DIEA)

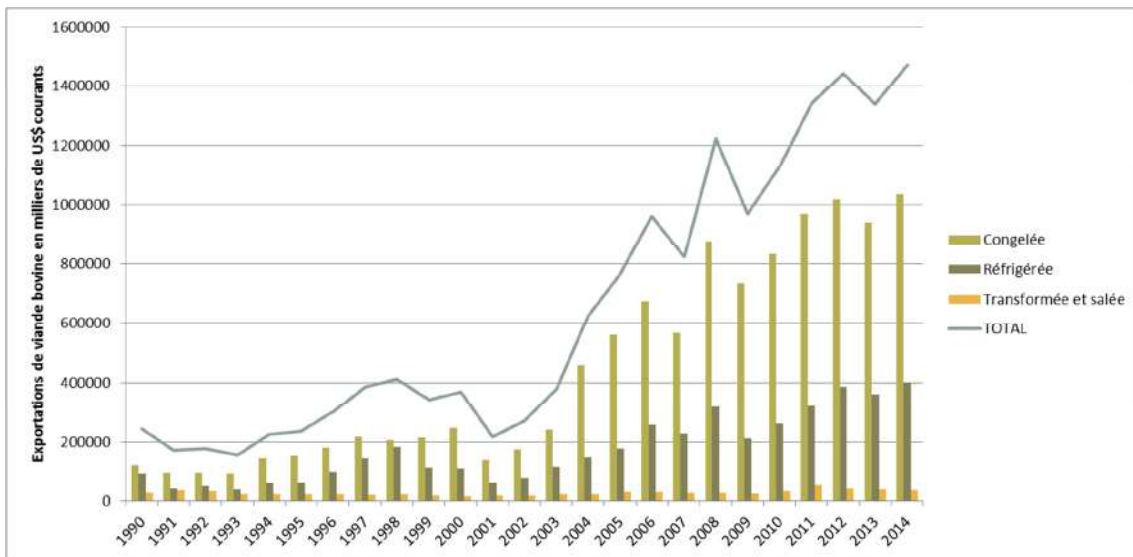


Figure 39 : exportations de viande bovine en tonnes équivalent carcasse et en milliers de US\$ courants - période 1990 -2014 (source des données : INAC)

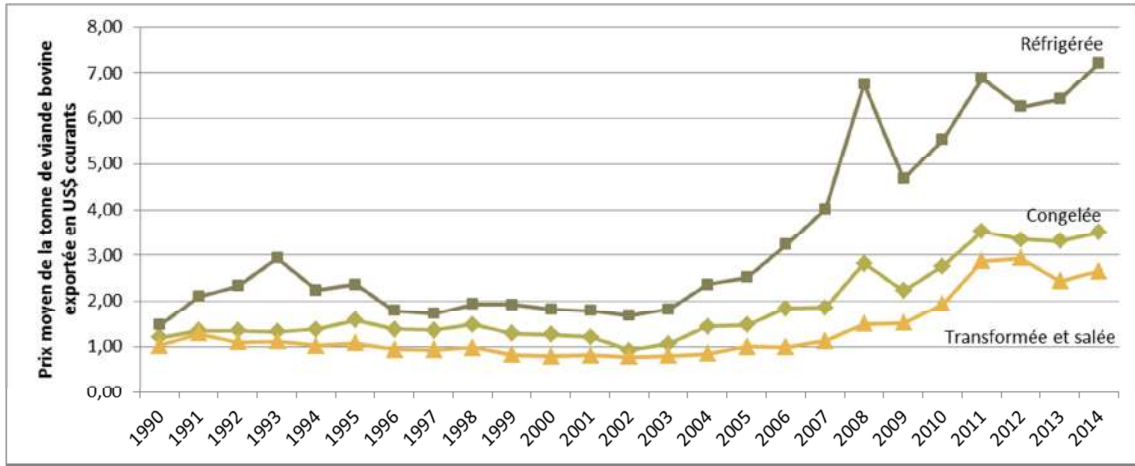


Figure 40 : valeur de la tonne de viande bovine exportée selon le type de produit - période 1990 – 2014 (source : élaboré par l’auteure sur la base de données INAC)

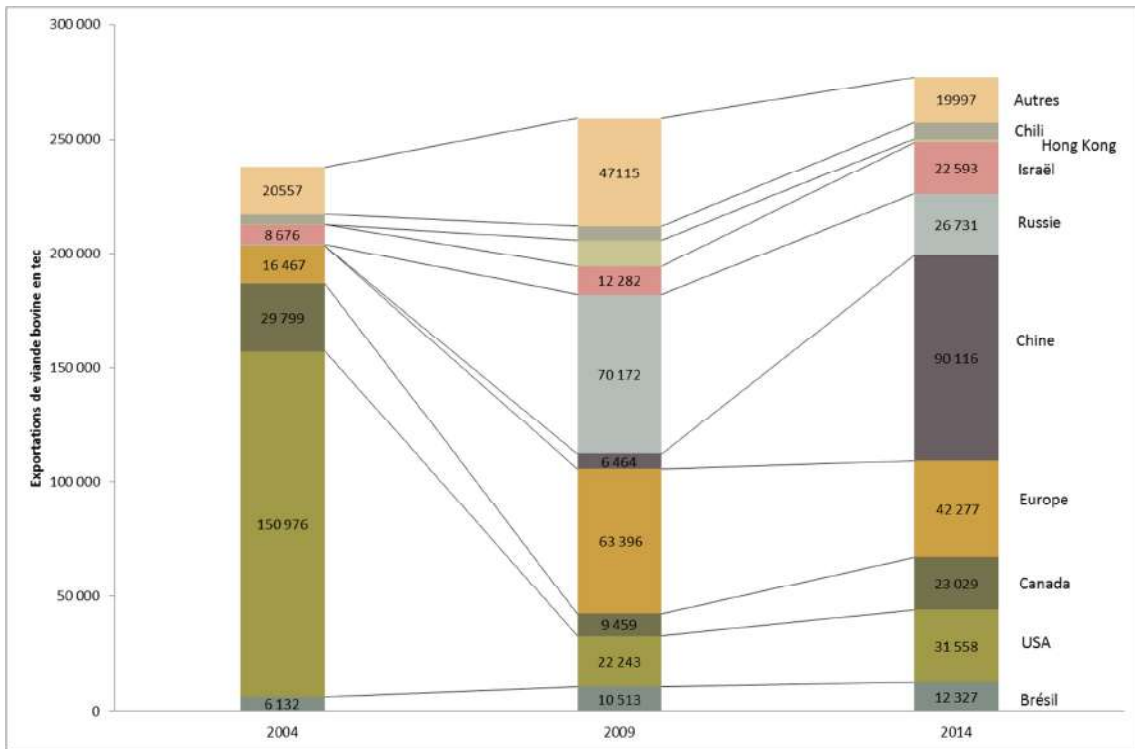


Figure 41 : destinations des exportations de viande bovine (en tonnes equivalent carcasse), années 2004, 2009 et 2014 (source des données : INAC)

7.3 Conclusions de cette première phase d'arrivée de capitaux

La politique de développement mise en œuvre par le gouvernement pour faire face à la crise régionale et aux limites du modèle de développement des années 1990 fut une réussite du point de l'amélioration des indicateurs économiques externes (taux d'endettement, inflation). Cette politique, basée sur les exportations et la libéralisation des flux de capitaux, visait à rétablir rapidement une bonne situation économique du pays pour répondre aux exigences des bailleurs internationaux et des créanciers. Elle s'appuya sur la facilitation des investissements de capitaux dans la production ou la transformation agricole, mais aussi dans le foncier, en ouvrant la propriété des terres à des sociétés anonymes. Une partie des capitaux, provenant d'Argentine, investis directement dans la production ou l'achat d'actifs, marqua une première étape de transformation profonde des systèmes agraires à l'ouest du pays. L'arrivée de ces nouveaux acteurs est à relier directement à la transformation des systèmes agraires argentins dans les années 1990. Une partie des bénéficiaires des systèmes les plus « compétitifs » issus de cette différenciation furent investis, entre autres, en Uruguay. A l'aval de la filière viande, c'est par l'association de capitaux industriels et bancaires et par le soutien de l'Etat que des entreprises brésiliennes ont rapidement dominé le secteur de l'exportation dans leur pays, et acquis les outils industriels les plus performants dans les pays voisins, dont l'Uruguay.

La décennie précédente avait été marquée par l'amorce d'un mouvement de re-concentration du foncier au sein des sociétés familiales d'élevage et de polyculture-élevage. Cette décennie fut marquée par l'émergence d'une dynamique de concentration des possesseurs de capitaux investis dans la production. Cette concentration a lieu au détriment des producteurs familiaux, des petites sociétés familiales de fonctionnement patronal et des salariés doubles actifs, et en excluant de la production directe à la fois les possesseurs d'équipements de production et de foncier. L'exemple des cultivateurs à part-de-fruit brusquement cantonnés à une relation de production basée sur le service et non plus sur la production directe de biens échangeables, en est une des illustrations les plus frappantes. L'adoption d'une posture de rentier par les propriétaires fonciers pour lesquels le revenu agricole ne représentait pas une source de revenu majoritaire mais la valorisation d'un patrimoine familial et une forme de prestige social, est un autre signe de ces transformations. Cette posture inédite dans le pays de la part de ces grands propriétaires, auparavant groupe social dominant de ces systèmes agraires, traduit la concentration de la production d'un bien échangeable à forte rentabilité dans les mains des grands possesseurs

de capitaux. C'est finalement un nouveau type de verrouillage socio-économique de cette filière et de ces systèmes agraire qui s'est mit en place.

Ces choix politiques favorisèrent donc de fait les possesseurs de capitaux plus que les possesseurs de foncier et la production par les acteurs locaux. L'accès aux capitaux et le renflouement des dettes restèrent pour les propriétaires qui poursuivirent la production un problème dont la solution unique fut de s'appuyer sur des contrats avec ces investisseurs. C'est ainsi qu'à Young, les polyculteurs-éleveurs propriétaires de foncier qui maintinrent du capital dans la production purent financer l'assainissement de la santé économique de leur exploitation, le renouvellement de leur parc matériel pour accroître leur productivité du travail et l'alimentation d'un fond de roulement. Mais c'est finalement une forme précaire de refinancement des producteurs locaux qui se mit en place, beaucoup plus instable et imprévisible qu'un système de financement bancaire organisé par l'Etat. Par ailleurs, en raison d'un seuil plancher de surfaces leur permettant à la fois de louer et de ne pas trop décapitaliser, seuls les grands propriétaires fonciers (1500ha minimum), purent profiter de cette opportunité de « financement ». Les propriétaires plus petits durent vendre ou louer la totalité de leur propriété. Ceux qui étaient endettés ne possédaient pas de marges de négociation avec les investisseurs en capitaux. Les semences OGM et le semis direct avaient commencé à être utilisés par des cultivateurs et des polyculteurs-éleveurs, on peut donc se poser la question de la manière dont leurs systèmes auraient évolué avec l'accès à un système de financement stable et sans la concurrence des *pools* de culture dans l'usage du foncier cultivable, sur lequel les achats et locations se concentrèrent dans cette première période. Les propriétaires-éleveurs disposant de moins de surfaces cultivables ou trop à l'écart des infrastructures portuaires (départements du centre, dont Tacuarembó où se trouve la région d'étude d'Ansina), et qui étaient par ailleurs beaucoup moins endettés, restèrent à l'écart de cette dynamique.

Pendant la période qui suivit, cette politique fut maintenue. La tendance à la concentration des unités productives et la diminution du nombre de producteurs en faire-valoir direct s'accrut. Cette période 2007-2011, marquée par la crise financière dans l'hémisphère nord, amena à des effets de défiance des investisseurs boursiers envers les produits d'investissement existants, qui les amena à s'intéresser au secteur agricole. Cela fut à la base d'une nouvelle vague d'investissements de capitaux dans le foncier et la production agricole en Uruguay. C'est aussi par le maintien de cette politique que fut permis le financement du programme de transfert de revenus à destination des populations les plus pauvres, dont les effets furent surtout visibles à partir de 2008-2010.

7.4 Deuxième vague de capitaux, d'origine internationale : achats de terres par des fonds d'investissement et développement des *pools* de culture dans les zones moins propices aux grandes cultures (Ansina) (2008-2011)

A partir de 2008, avec la crise financière nord-américaine et européenne, les investisseurs internationaux plaçant habituellement leurs capitaux sur les marchés boursiers ont commencé à considérer la terre et la production agricole comme de possibles placements financiers. Ces investisseurs pouvaient être de nature très diverse, tant des fonds souverains, des fonds d'investissement privés (type fonds de pension...), que des entreprises privées ou des agriculteurs. La flambée des prix des matières premières agricoles sur les marchés mondiaux consolida leur intérêt (hausse de 50% de l'indice des prix FAO, jusqu'à 87% pour les céréales) (Arezki, et al. 2012; Fairbairn 2014). Cette augmentation trouvait ses origines dans la baisse des stocks, des problèmes climatiques en Australie et en Europe, mais aussi dans l'augmentation des investissements financiers dans le marché des *commodities*. La croissance de la demande mondiale, chinoise notamment, la dépendance alimentaire d'un certain nombre de pays importateurs africains, les restrictions aux exportations de riz opérées par certains pays d'Asie à cette période, justement en perspective de pénurie d'offres, ont amené à une explosion des prix. A travers la spéculation, la finance aurait en effet eu un rôle dans la transmission des signaux de prix d'un marché à l'autre (Voituriez 2009; 2010; Isakson 2014).

Au niveau mondial, le soja a connu une multiplication de sa production par 10 en 50 ans et par deux depuis 1997. Les importations chinoises ont été multipliées par 7 entre la fin des années 1990 et 2014. La Chine représentait en 2014, 75% des importations mondiales de soja (25 % des triturations, dont elle exporte les tourteaux), contre 20% au début des années 2000. Cette importante demande explique que cette culture ait été un pilier de ce phénomène d'investissement dans les productions végétales. Le soja représentait ainsi 44% des surfaces emblavées d'oléagineux en 2009 au niveau mondial (Uruguay XXI 2012).

En Uruguay, la politique économique de caractère libéral mise en œuvre depuis le début des années 2000 pour attirer les investissements de capitaux continuait à représenter des conditions avantageuses d'investissement dans le foncier et dans la production. Après la

vague d'achat de foncier par des particuliers et sociétés familiales argentines, et l'arrivée des *pools* de culture depuis l'Argentine entre 2001 et 2008, la période 2008-2011 fut marquée par l'arrivée de fonds d'investissement foncier et par l'expansion des *pools* de culture, notamment grâce à une augmentation de capital s'appuyant sur une entrée en bourse des plus importants d'entre eux. Le présent chapitre vise à préciser la nature et les objectifs de ces investisseurs, les caractéristiques des formes productives mises en place pendant cette nouvelle étape d'expansion, les régions où elles ont pris place, et de nouveau, l'impact sur les producteurs présents du point de vue de l'accès au foncier et de la conduite de la production.

7.4.1 Crise financière et intérêt des investisseurs internationaux pour les marchés des *commodities* agricoles et du foncier

L'existence des marchés à terme (MAT) et la possibilité de leur utilisation par des spéculateurs non intéressés par le produit final, fut une des clés de l'augmentation du nombre d'investisseurs financiers en agriculture. Isakson (2014) décrit le fonctionnement des MAT de la manière suivante : « les producteurs vendent des contrats à terme¹¹⁸ comme un moyen de se couvrir contre la probabilité que le prix de leur récolte tombe en-dessous d'un prix donné ; les utilisateurs finaux comme les commerçants en céréales et oléoprotéagineux et les industriels utilisateurs de ces végétaux achètent des contrats à terme afin de se protéger contre la probabilité que les prix agricoles montent au-dessus d'un prix donné et afin de disposer d'une quantité suffisante du produit agricole en question. En plus de ces assurés qui sont intéressés par le produit physique, des spéculateurs – qui recherchent le profit provenant des changements de prix des futures récoltes mais n'ont pas d'intérêt vis-à-vis des récoltes elles-mêmes – sont des participants actifs sur les marchés des dérivés. Un prétendu bénéfice de la présence des spéculateurs est qu'ils assurent la liquidité des récoltes futures (c'est-à-dire qu'ils participent à créer une demande suffisante pour les futures récoltes, permettant ainsi aux producteurs de verrouiller un prix pour leur récolte plutôt que de supporter l'incertitude des conditions de marché au moment de la récolte) » (Isakson 2014, p.756-757). La présence des spéculateurs est donc initialement défendue parce qu'elle permet de « fluidifier » les marchés des produits agricoles. Echanger des contrats à terme serait dans ce cas un moyen de limiter le risque économique. La possibilité de fixer par anticipation un niveau de prix pour la récolte est présentée comme une manière de permettre aux producteurs de choisir d'implanter ou non des cultures, et d'en ajuster les surfaces. Les investisseurs financiers étaient en ce sens déjà présents en agriculture avant la fin du XX^{ème} siècle. Clapp (2014) cite ainsi l'existence d'un marché à terme à Londres dès le

¹¹⁸ « futures contracts », c'est-à-dire des contrats basés sur une prévision de récolte

18ème siècle pour le blé. Les investisseurs fournissaient alors des liquidités pour fluidifier le marché et apporter aux producteurs les devises dont ils avaient besoin dans le cas où producteurs et acheteurs ne tombaient pas d'accord sur un prix de vente à priori (Clapp 2014).

Les risques d'influence et de spéculation excessive sur les prix de ces marchés de produits agricoles ont été perçus et régulés dans nombre de pays dès le début du XXème siècle. Aux USA, le Chicago Mercantile Exchange Group, plus grand marché à terme de *commodities*, a été fermement régulé dès 1900. Les «traders» non commerçants de blé disposaient d'un nombre de transactions possibles limitées (Clapp 2014). Mais au tournant des années 1980-1990, ces régulations ont été petit à petit levées. Aux USA, le Commodity Exchange Act de 1936 limitant le nombre de contrats accessibles aux spéculateurs a été remis en cause via le Commodity Future Modernization Act (2000). Il a levé cette limitation et ouvert la possibilité de mise en place de marchés dérégulés, sur lesquels les spéculations sur les *commodities* ont été multipliées par dix en 11 ans (2000-2011). Le nombre de contrats visant une couverture réelle de risque est tombé de 88% à 40% sur la même période (selon Spratt, 2013, cité par Isakson, 2014). Cette dérégulation a principalement eu pour but de faciliter l'investissement des banques sur les marchés réels des *commodities*, afin de disposer de garanties suffisantes pour augmenter la vente à des investisseurs de produits financiers dérivés du marché de ce même marché (Clapp 2014).

7.4.1.1 Apparition de produits financiers dérivés basés sur les marchés des commodities impliquant de grands volumes échangés et stimulant le développement de formes de production à grande échelle

Une partie des acteurs financiers faisant vivre les marchés de produits dérivés provient directement de grandes entreprises internationales de production et de commerce de produits agricoles, les ABCD (Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill et Louis Dreyfus Compagnie). Ces entreprises, dont l'origine remonte au XIXème ou début du XXème siècle, maîtrisent la majeure partie du commerce mondial des céréales et oléagineux (75 à 90% des flux mondiaux (Diagne 2013)). Leur spécialité est d'échanger sur les marchés d'énormes quantités de produits végétaux avec de très faibles marges, tout en étant investies de manière complexe dans les filières de production. Elles ont pour particularité, par leur position dans la filière, de disposer de manière unilatérale d'informations sur les récoltes, créant à leur avantage une distorsion forte dans les échanges. Etant des négociants privilégiés des matières premières alimentaires, ils spéculent également sur la demande des acheteurs (Isakson 2014). La concentration de ce maillon de revendeurs fait qu'ils ont des facilités à établir des prévisions, qu'ils édifient en une expertise attractive pour des investisseurs (voir le slogan « monetize our expertise » du *hedge fund* de Dreyfus) (Clapp 2014). Cette expertise s'est encore accrue avec l'augmentation de leur participation au

maillon de la production. Afin de diversifier la nature de leurs produits boursiers, les ABCD achetèrent des actions dans les plus importants *pools* de culture, qui entrèrent en bourse à cette période en lançant une augmentation de capital. Ces achats de parts dans des entreprises de production agricole alimentèrent la création par les ABCD de nouveaux produits dérivés gérés par des filiales¹¹⁹ spécialement créées. Pour assurer ce risque sur le marché des produits dérivés, leur part sur les marchés à terme a augmenté (Clapp 2014). Bunge et Cargill reconnaissent explicitement qu'une partie des accroissements de bénéfice dont ils profitent depuis 2007 est liée à leur activité financière. Mais ils échappent pour l'instant aux régulations prévues ou discutées par l'UE et les USA sur le nombre de transactions et spéculations sur les marchés de produits financiers dérivés des *commodities* (marché des risques), grâce à leur position initiale et toujours en vigueur d'utilisateurs finaux des marchés spot (Isakson 2014 sur la base de Murphy et al., 2012). Ils deviennent donc les uniques bénéficiaires d'un système de transaction non régulé dont ils détiennent l'information.

Les banques participent également à ce mouvement en proposant des produits dérivés basés sur les produits agricoles à leurs clients. L'index de prix sur lequel se basent les produits dérivés vendus est formé de quelques produits identifiés (minerais, bétail, pétrole, céréales et oléoprotéagineux), les produits agricoles représentant en général un tiers de la valeur de l'index (Clapp 2014). Ces produits dérivés bancaires sont gérés par des *Commodity Index Fund* (CIF) (ex : Standard and Poor's, Goldman Sachs Commodity Index (GSCI) et le Dow Jones American International Group Index (IATP 2008, De Schutter 2010, in Clapp 2014)). Les investisseurs qui placent des capitaux dans le circuit agricole via l'achat de produits dérivés auprès de banques n'achètent pas physiquement de produit, mais le produit financier qu'ils achètent est bien basé sur les prix des marchés de produits agricoles. En effet, pour assurer le risque qu'elle prend en cas de hausse des prix, la banque est obligée d'acquiescer un certain nombre de contrats physiques « à terme », afin de pouvoir moduler ses pertes via la vente du produit physique après paiement des investisseurs. Cette augmentation de la participation des banques sur les MAT a été permise par la dérégulation de la limitation du nombre de contrats possibles sur les marchés à terme pour des acteurs qui ne sont pas des négociants en céréales à partir de 2008 en Europe (Clapp 2014). Cela a contribué à lier marché financier de produits dérivés (*OTC derivative trading*) et marchés à terme de *commodities*.

¹¹⁹ Les ABCD créèrent des filiales destinées à gérer les opérations sur les marchés de produits financiers dérivés (OTC derivatives) où opéraient essentiellement les banques. Cargill a créé Cargill Risk Management (CRM) en 1994 et Black River Asset Management en 2003, ADM créa ADM Investor Services (ADMIS), Louis Dreyfus le Alpha Fund (*commodities*) et Calyx Agro (foncier en ALatine), Bunge le Bunge Global Markets et Bunge Limited Finance Corporation (Murphy et al. 2012, in Clapp 2014).

Les CIF (*Commodity Index Fund*) contribuèrent ainsi à transformer les risques agricoles en produits d'investissement requérant peu de connaissances des marchés. Ces produits représentaient 317 milliards de US\$ d'échanges en 2008, contre 13 milliards de US\$ en 2003. Les marchés de produits dérivés eurent une croissance de 50% en nombre de contrats en Amérique Latine en 2010 (Isakson 2014). Conséquence de cet accroissement des produits dérivés, les spéculateurs financiers qui géraient 12% des transactions sur les marchés à terme au milieu des années 1990, en gèrent 61% au début des années 2010 (Worthy 2011, in Clapp 2014).

7.4.1.2 Effets présumés de ces investissements dans les commodities sur la volatilité de leurs cours

L'impact de cette modification contemporaine profonde du fonctionnement des marchés internationaux des produits agricoles est sujet à débat. Une augmentation des prix a été constatée à partir de 2006 à mesure que le nombre d'acteurs y investissant croissait. Mais les responsabilités sont difficiles à discerner à cause de la « distanciation » qui s'est créée au sein de la chaîne de valeur des produits agricoles, et de l'existence des autres effets conjoncturels sur les prix. Néanmoins, il est avéré que les transactions sont le fait de relativement peu de traders : en 2008, 6 traders géraient 60% des contrats à terme de la bourse de Chicago liés aux CIF. Les spéculateurs recherchent et tirent leurs profits des risques de la production agricole et de l'incertitude des marchés. Selon la vision keynésienne, « ces acteurs financiers qui parient sur le futur et ont des réactions grégaires, peuvent entraîner de mauvais signaux de prix qui exacerbent la volatilité » (Isakson 2014, p. 757). De ce fait, un certain nombre d'analystes défendent l'idée que de petits changements dans la manière dont sont gérés ces portefeuilles peuvent entraîner de grandes variations des prix agricoles (Clapp 2014).

Les grandes institutions internationales (FMI, Banque Mondiale, FAO...) ont attribué l'explosion des prix de 2008, et l'augmentation de la volatilité depuis 2006, à un décalage fort entre offre et demande. La volatilité des cours du soja a en effet augmenté ainsi de 65 % entre 2004 et 2013 par rapport à la période 1984-1993 (Uruguay XXI 2016). Ce décalage aurait été lié à l'utilisation des récoltes, principalement maïs et soja, pour la production d'agrocarburants, et à l'augmentation de la demande de protéines végétales en Chine et Inde tant pour l'alimentation humaine et animale que pour un usage industriel et de biocarburant (Isakson 2014). Même en attribuant à ces facteurs un poids majoritaire dans les fluctuations, leur influence n'est pas suffisante pour en expliquer l'envergure, amenant un certain nombre d'auteurs à également relier ces fluctuations à la restructuration néolibérale des marchés des *commodities* (Isakson 2014). Celle-ci a en effet modifié la structure des approvisionnements alimentaires en rendant les pays des Suds dépendants d'importations contrôlées par de grandes firmes internationales. Si des experts de l'OCDE

ont reconnu cette corrélation, elle ne fait pas pour eux causalité¹²⁰ (Irwin et Sanders 2010). Ils reconnaissent que les spéculateurs sont attirés par la volatilité, mais ils précisent que la volatilité des marchés alimentaires préexistait. L'entrée des produits financiers dérivés n'en est donc pas pour eux la cause, ou elle n'est pas statistiquement significative (Isakson 2014).

La diversité des acteurs et la complexité et opacité de leur investissements a en réalité contribué à rendre difficile l'établissement de responsabilités dans la volatilité des prix des matières premières dénoncée depuis 2008. En outre, les investissements internationaux dans l'agriculture sont défendus positivement par un certain nombre d'acteurs financiers mais aussi par des institutions internationales telles que la Banque Mondiale, qui les soutient comme une opportunité de développement pour les pays hôtes. Les réglementations mises en place par les pays concernés sont peu adaptées, avec peu d'impacts, et compliquées par la difficulté à comprendre le fonctionnement complexe de ces produits dérivés (Clapp 2014).

7.4.1.3 Apparition de produits boursiers dérivés indexés à la fois sur les prix des commodities et sur le foncier

Après l'augmentation du prix des commodities et l'éclatement de la bulle immobilière aux Etats-Unis en 2007, les investisseurs ont également changé de point de vue concernant la rentabilité et le potentiel financier des investissements dans les terres agricoles (Fairbairn 2014). Jusqu'ici, le prix du foncier était généralement considéré comme ayant une évolution seulement corrélée à l'inflation. C'était donc un moyen de diversifier un portefeuille d'investissement, avec un placement à faible rentabilité mais très sûr, aux côtés de placements dans des produits boursiers plus risqués. A partir de la crise financière de 2007-2008, de grandes structures d'investissement¹²¹ se sont intéressées à des produits financiers sûrs et de long terme qui incluent un lien au foncier.

¹²⁰ Pour Gosh et al. 2012 et Spratt 2013, si elle ne la cause pas, l'existence de produits dérivés modère la volatilité en produisant des attentes puisque les stocks sont aujourd'hui contrôlés par des entreprises privées qui guident leurs choix via les marchés (Isakson 2014). Cette idée est démentie par des contre-analyses de l'OCDE et de la Banque Mondiale, qui prétendent que les produits financiers permettent au contraire d'absorber les risques et de stabiliser les prix des produits agricoles (Clapp 2014). Les producteurs cités dans les argumentaires des Institutions sont pourtant exclus de la couverture de risque que les MAT sont censés leur fournir (Isakson 2014). Un certain nombre d'organisations de la société civile font de ce fait aujourd'hui pression sur les banques en menant des campagnes d'information et de sensibilisation auprès des citoyens et des politiques en leur demandant de retirer les produits financiers basés sur la spéculation agricole de leurs portefeuilles proposés aux investisseurs. La pression a fonctionné (exemple de la Deutsche Bank), mais peu de temps (Clapp 2014).

¹²¹ « large-scale institutional investment funds », c'est-à-dire des compagnies d'assurance, des fonds de pension, des fonds de mutuelles, des fonds souverains, des hedge funds (fonds spéculatifs), des fonds de dotation... Ces structures ont pour particularité que les personnes ou structures qui abondent à leurs fonds ne sont généralement pas informés de la nature de leurs investissements (Clapp 2014).

Ils commencèrent à acheter des produits vendus par les fonds d'investissement des principales entreprises de commerce de céréales et oléoprotéagineux (« grain trader's fund »), liés à la fois à des indices de prix des *commodities* et à la propriété foncière (Clapp 2014). Des millions ont ainsi été investis dans ces fonds par des acteurs du secteur financier et bancaire (AIG, Deutsche Bank...), contribuant à faire de ces entreprises de commerce de produits agricoles des acteurs financiers (Isakson 2014). Cette entrée a contribué au développement de nouveaux modes de relation entre acteurs au sein de la filière, notamment parce que ces montages ne sont possibles qu'avec la gestion de grands volumes de *commodities* ou de grandes surfaces de terres (Clapp 2014).

En 2007, des fonds de placement habituellement dédiés à l'achat, la restructuration et la revente de sociétés, se sont également intéressés au foncier à travers les « farmland private equity funds » (Fairbairn 2014 sur la base de Bergdolt et Mittal 2012, Daniel 2012). Ils commencèrent à investir dans des sociétés menant des activités d'agrobusiness ou directement dans un portefeuille de propriétés foncières géographiquement dispersées. Ils furent à l'origine de la création d'un deuxième type de sociétés, qui sépare propriété de la terre et production (Fairbairn 2014). Les fonds à l'origine de ces créations de portefeuilles d'actions tirent habituellement une partie de leurs profits de la dépréciation des actifs qu'ils ont acquis, qui est imputée comme une charge, permet de faire baisser le résultat et de diminuer les impôts sur les bénéfices. Or, le foncier n'est pas un actif qui se déprécie. Ces fonds contournèrent donc cette « contrainte » par la création d'« opco/propco » (*operating company / property company*). Cette expression désigne la séparation de la possession des actifs et de la production en différentes filiales qui permettent de déconstruire et restructurer des investissements et revaloriser des actions. Les propriétés foncières sont vendues à une filiale spécialement conçue pour cela, qui elle-même met en location les propriétés à la maison-mère initiale. Ce montage permet de séparer valeur d'usage et valeur d'échange des terres agricoles, d'être exempté de certaines taxes et impôts, et de placer les terres dans des « real estate investment trusts » (REITs ou fiducies de placement immobilier (FPI)) dans lesquels des investisseurs peuvent abonder (Isakson 2014). Aux USA, ces REITs sont dispensés de payer des impôts d'entreprise, en vertu de ce qu'ils distribuent directement aux investisseurs plus de 90% de leurs bénéfices (Fairbairn 2014).

Par la création de ce genre de montages, ces entreprises sont parvenues à donner une certaine « liquidité » à l'actif foncier. Parvenir à ce degré de liquidité pourrait amener à créer un écart important entre valeur d'usage et valeur de marché du foncier, ce qui est déjà observable lorsque l'on étudie les géants de l'agrobusiness. Par ailleurs, la levée de nouveaux fonds pour de nouveaux achats de foncier est opérée à travers la création de nouvelles filiales. Il est ainsi plus facile de contourner les limitations légales concernant les surfaces en propriété. Fairbairn (2014) montre que les sociétés de gestion de ces

investissements sont à la fois issues du secteur financier, mais également du secteur productif lui-même. Les investissements sont alors initialement faits avec des vues productives, et la gestion des propriétés est ensuite orientée vers une approche financière. Les investisseurs peuvent être des individus possédant d'importants capitaux, des fonds de pension, des fonds souverains, des fondations privées, des fonds de gestion d'assurances-vie, etc. Ces fonds ont généralement une durée de vie limitée dans le temps, prévue dans leurs statuts. Cela implique qu'ils prévoient une revente de leurs actifs à la fin des délais impartis, ce qui a généralement lieu *via* une offre publique d'achat, *via* la revente des propriétés à un acheteur identifié, ou encore par la transformation du fond concerné en un nouveau fond. Les barrières d'entrée dans ces fonds pour les investisseurs sont généralement de plusieurs centaines de milliers de dollars.

Des produits financiers mixant investissements fonciers et performances des entreprises de production agricole ont ainsi commencé à être proposés par les banques dans les années 2000. Des fonds spécialisés dans l'élaboration et l'échange en bourse de produits financiers de ce type se développèrent, comme le Dax Global Agribusiness Index et le Dow Jones Global Equity Agriculture Index. 66 fonds possèderaient des terres dans leur portefeuille d'actions et 190 sociétés d'investissement de capital privé ont investi dans le foncier et la production agricole (Clapp 2014, sur la base de Buxton et al. 2012).

Fairbairn (2014) relève dans son étude concernant les fonds d'investissement foncier, que les taux de rentabilité liés à l'usage productif des terres sont généralement de 3 à 7% (citant Allison, 2005). Les attentes des investisseurs « institutionnels » (fonds de pension, etc.) sont d'une rentabilité d'au minimum 8% (Reilly, 2010). Ce qui motive cette dernière catégorie d'investisseurs dans l'investissement dans le foncier, est de cumuler profits liés à la production et ceux liés à la plus-value associée à la revente du foncier, qui est estimée à un potentiel de 50%. Les enquêtes de Fairbairn montrent qu'entre ces deux facettes, l'achat de foncier est d'abord considéré comme une réserve de valeur, et seulement en deuxième lieu comme un moyen de production. Néanmoins, le gain de valeur seul lié à l'inflation n'est pas suffisant. Ces investisseurs ne seraient pas « prêts à accepter des revenus moins conséquents à cause de politiques de baisse des prix alimentaires ou de maîtrise du taux d'inflation » (Fairbairn 2014, p. 786). Pour s'assurer un taux de retour sur investissement plus important, certains investisseurs mettent en place des « transformations » des terres achetées : déforestation et transformation en terres arables, mise en place d'infrastructures productives (réseau d'irrigation, chemins, etc.), grâce auquel les TRI attendus après revente peuvent être supérieurs à 20%, notamment en Amérique Latine. Les revenus du capital sont donc composés de la rente et de la valorisation du capital. Ces investissements en deviennent à la fois spéculatifs et productifs.

Fairbairn (2014) propose une classification des sociétés investissant dans l'agriculture et incluant des capitaux transitant sur les marchés financiers. Elles sont selon elle de deux principales sortes : les locations de terres pour la production (*pool-de-culture*), ou l'achat de terres, parfois complété de locations, visant principalement la production de grandes cultures. Les achats de terres pour mise en location sont plutôt effectués par des investisseurs individuels ou des entreprises familiales. Bien que contribuant à la concentration du foncier ils ne passent en général pas par les marchés financiers pour la propriété des terres. Par contre, ils peuvent contribuer à la financiarisation du système agricole par les mécanismes de paiement de rente, comme nous le verront plus avant. L'analyse des formes d'accumulation liées aux marchés financiers effectuée par Clapp (2014), Fairbairn (2014), Isakson (2014), et notamment la différence qu'ils marquent entre rationalité liée à la gestion de capital productif et de capital financier permet de mieux comprendre les sources et le sens de la diversité observée. On retrouve en cela la classification de Requiers et Guibert (2014) citée au chapitre 2.

Les outils des marchés financiers ont donc finalement largement élargi le nombre d'acteurs concernés par les valeurs des produits agricoles et du foncier, et rendu caduc la recherche de sens par l'origine géographique des acteurs. La compréhension de leurs objectifs passe dans ce cas plutôt par leur nature financière (stratégie et fonctionnement, type d'utilisation des bénéfices, réinvestissement éventuel de valeur-ajoutée...).

7.4.2 Impact pour l'Uruguay dans le cadre de politique d'attraction des capitaux : développement des *pools* de culture internationaux, arrivée de fonds d'investissement foncier et dynamisation des exportations de viande bovine

La politique économique de l'Uruguay visait à l'attraction de capitaux étrangers et en avait facilité les mouvements. La présence de zones franches pour l'exportation des produits et l'installation des *pools* de culture qui se consacraient à la production de soja pendant la période 2001-2008 qui avait précédé, amenèrent l'Uruguay au cœur de ce mouvement d'investissement de capitaux financiers dans l'agriculture.

7.4.2.1 Mouvements d'achats de foncier portés par des fonds d'investissement

Durant cette période 2008-2011, les transactions concernant le foncier touchèrent plus particulièrement les départements avec des terres moins propices aux grandes cultures ou plus éloignées des ports (pentes, sols plus sensibles à l'érosion...) (cf. Figure 42). La vague d'achat de foncier fut portée par des fonds d'investissement foncier d'origine internationale et des filiales de *pools* de culture, à travers lesquelles ils opéraient une diversification de

leurs activités, même si quelques investisseurs individuels originaires d'Argentine ou du Brésil achetèrent également des propriétés durant cette période.

Les surfaces faisant l'objet de transactions diminuèrent par rapport au début des années 2000, mais au total, sur la période 2000-2014, les ventes concernèrent l'équivalent de la moitié de la surface du pays. On constate une multiplication par 8,5 en moyenne du prix d'achat des terres (de 450 US\$/ha à 3930 US\$/ha en moyenne), jusqu'à 12 dans certaines zones (cf. Figure 43). Des propriétaires uruguayens du sud ou de l'ouest du pays, qui avaient vendu leurs terres, ajoutèrent à la demande de foncier en cherchant à acheter des propriétés pour pratiquer l'élevage dans des régions de naissance. La concurrence sur l'achat de foncier, circonscrite au foncier cultivable dans la première moitié des années 2000, s'étendit donc à l'ensemble des terres.

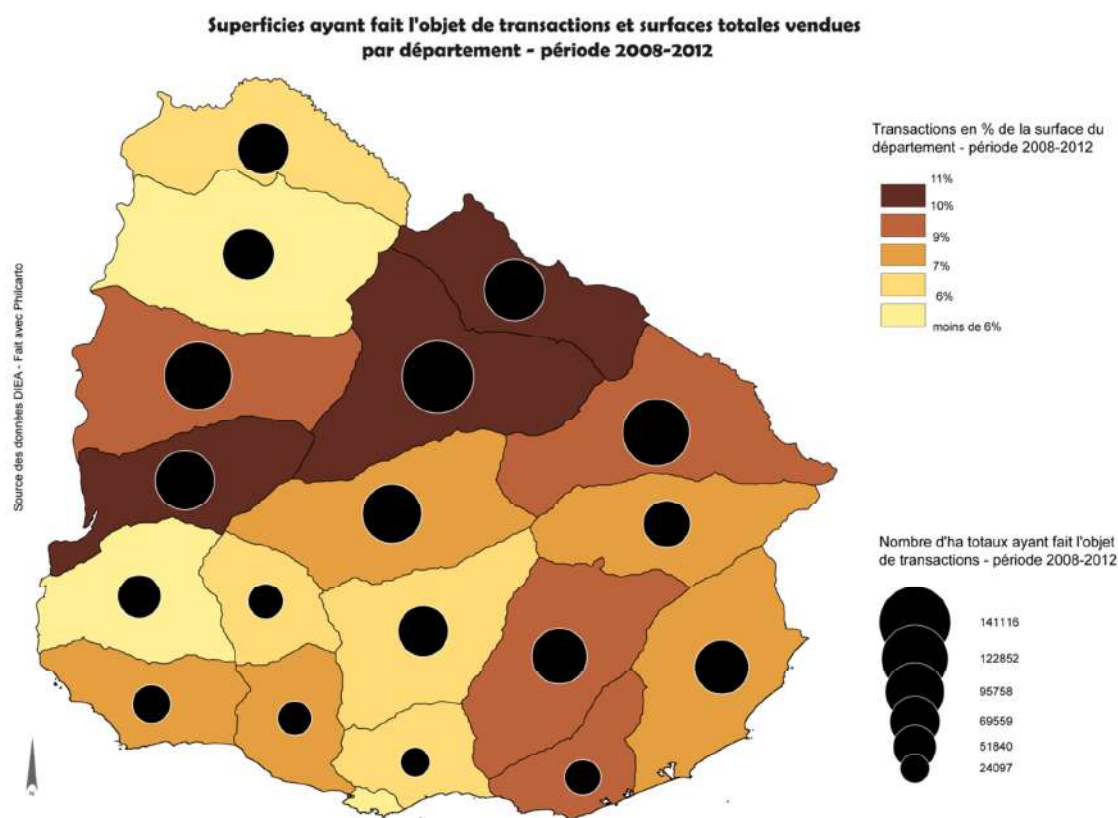


Figure 42: superficies ayant fait l'objet de transactions et surfaces totales vendues par département - période 2008-2012 (source des données : DIEA)

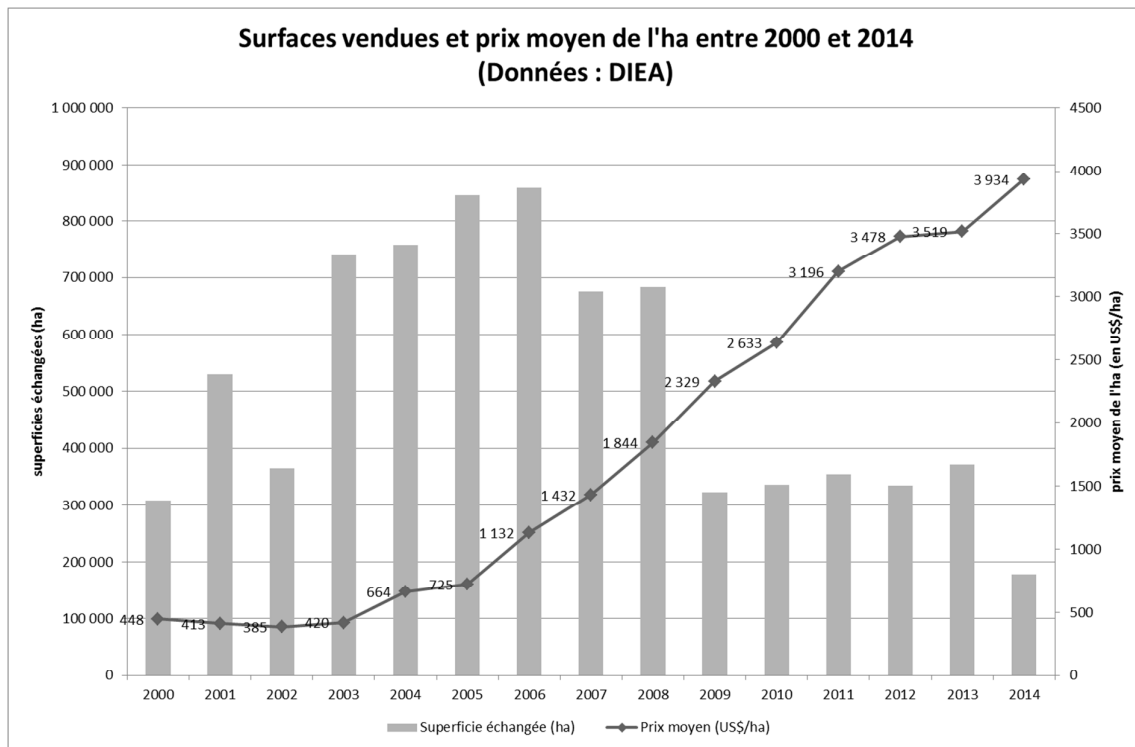


Figure 43: surfaces vendues et prix moyen de l'hectare entre 2000 et 2014 (source des données : DIEA)

7.4.2.2 Mise en culture de surfaces de terres supplémentaires par les pools de culture pour la production de soja, et développement de l'amont et l'aval de la filière

Portée par les hauts cours des *commodities*, la recherche de terres pour la production de soja gagna des départements moins historiquement orientés vers les grandes cultures et moins agronomiquement aptes¹²² que le littoral du fleuve Uruguay, comme les départements de Tacuarembó ou Rivera (cf. Figure 44). Cette nouvelle vague de mise en culture de terres fut menée majoritairement par de grands *pools* de culture. Entre 2008 et 2010, la concurrence sur les terres fut si forte que certains *pools* proposaient le paiement des rentes fixes aux propriétaires deux ans à l'avance. Le prix moyen des locations de terres fut multiplié par six entre 2000 et 2014 (cf. Figure 45). Les surfaces mises en culture augmentèrent jusqu'à atteindre 1,05 millions d'ha de soja pour 1,6 millions d'ha de grandes cultures au total en 2011 au niveau national, contre près de 700 000 ha de grandes cultures en 1990 (DIEA 2015). Le PIB agricole fut multiplié par plus de trois pendant la période 2000-2011 (de 2100 à plus de 7000 millions de US\$ courants), avec une croissance d'environ 10% par an entre 2000 et 2008. Mais la dynamique d'occupation des terres ne fut pas homogène dans toutes les régions. Les moyennes de prix et l'importance des locations de terres masquent en réalité des dynamiques diverses selon les types de terres louées, les

¹²² Comme précisé au chapitre 5, la mise en culture des terres est limitée par un taux élevé d'aluminium échangeable (Molfino y Califra, 2001 ; Boulaïne 1968)

infrastructures de la région et les systèmes présents, que nous allons présenter dans la suite de ce chapitre.

Les *pools* de culture exploitaient en 2010 des surfaces allant selon les cas de 10 000 ha jusqu'à 150 000 ha en Uruguay¹²³. Cela représenta un bouleversement considérable de la structure productive et d'exportation de l'ensemble du secteur agricole du pays. Les volumes de production annuelle de blé et de soja explosèrent (cf. Figure 57 et Figure 58 au début du chapitre suivant). En 2009, les productions végétales furent propulsées au premier rang en valeur des exportations devant les produits de l'élevage bovin, une situation inédite au regard de l'histoire du pays (1 371 000 milliers de US\$ de céréales et oléoprotéagineux contre 971 000 milliers de US\$ pour la viande bovine) (cf. Figure 46, et Figure 56 au chapitre suivant). L'Uruguay occupait alors le 6^{ème} rang mondial des exportateurs de soja, pour des exportations qui passèrent de 82 millions de US\$ en 2004 à 327 millions de US\$ en 2008 et 843 millions de US\$ en 2011 (Uruguay XXI 2012). Les exportations de blé, qui s'étaient maintenues à un niveau relativement stable entre 2000 et 2007, connurent une nouvelle impulsion à partir de 2008. Elles furent principalement destinées au Brésil, et à l'Afrique du Nord.

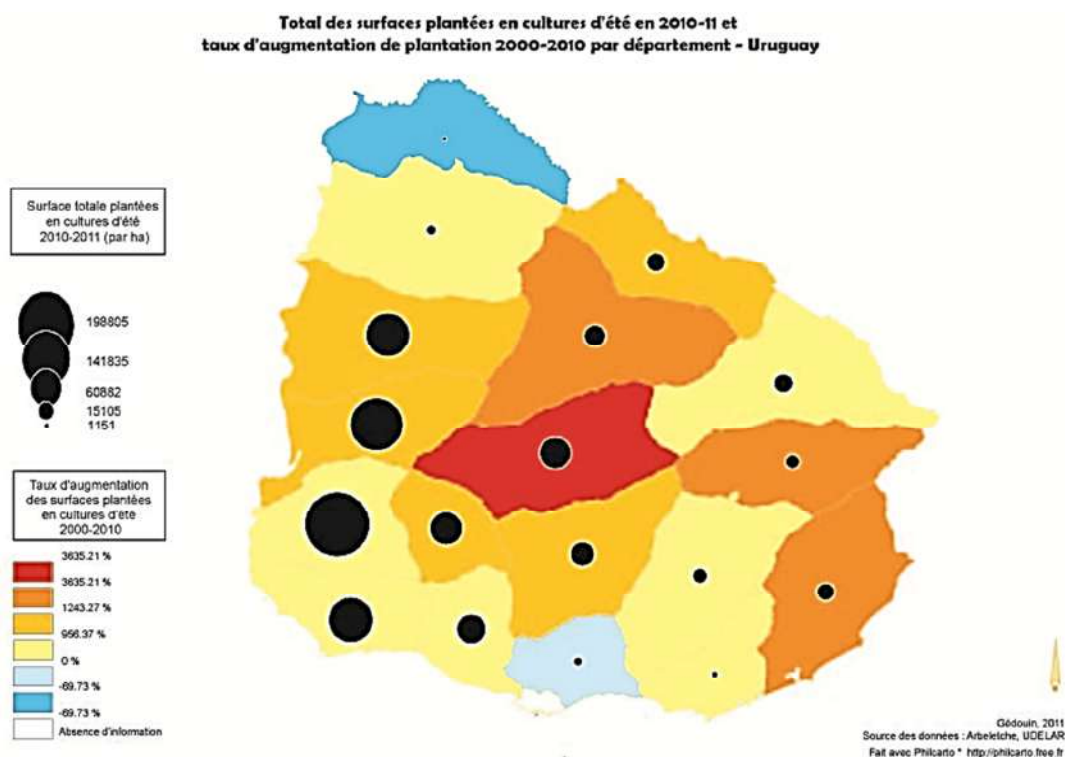


Figure 44 : évolution des surfaces de grandes cultures entre 2000 et 2010 et des surfaces cultivées en cultures d'été en 2010-2011 par département (source des données : Arbeletche, communication personnelle)

¹²³ En Argentine, certains atteignirent plus d'un million d'hectares, alors que le soja occupait 18 millions d'hectares sur 33 millions mis en culture (Guibert et al. 2011).

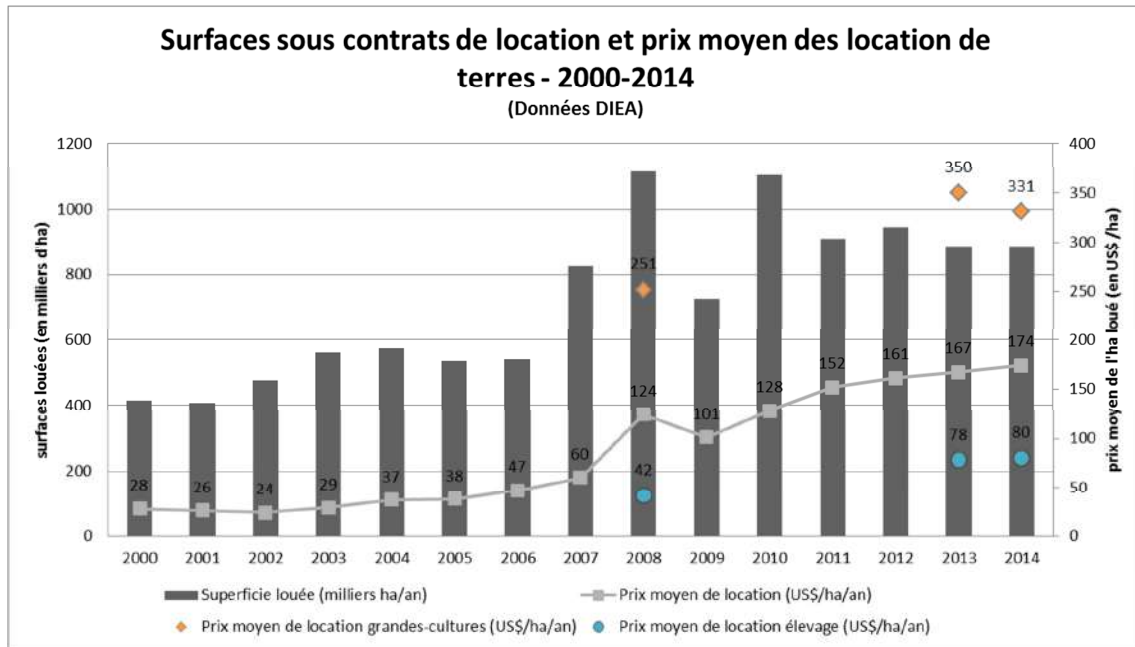


Figure 45: évolution de la valeur moyenne des locations de terres, et de leur valeur pour l'élevage ou les grandes-culture - période 2000-2014 (source des données : DIEA)

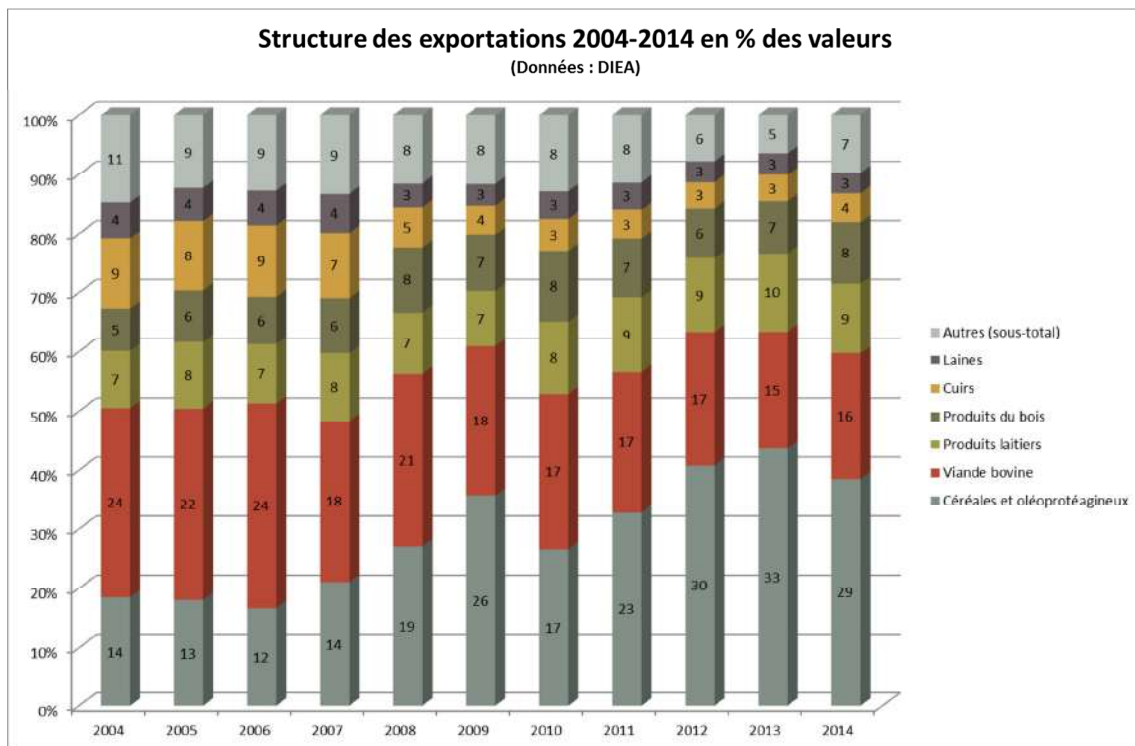


Figure 46: structure des exportations en pourcentage des valeurs - période 2004-2014 (source des données : DIEA)

7.4.2.3 Développement de structures de collecte et d'exportation du soja, portées par des entreprises internationales, et augmentation globale des IDE

Du point de vue commercial, des entreprises de collecte nationales ou d'origine argentine se développèrent et organisèrent la collecte des récoltes dans le pays et leur vente sur les marchés à terme (cf. Tableau 27). La plupart d'entre elles sont des filiales de *pools* de culture ou des grandes entreprises internationales de commerce de céréales (les « ABCD »). Le nombre de celles qui maîtrisent la commercialisation des grains sur les marchés internationaux depuis la zone franche de Nueva Palmira est plus réduit, notamment pour des raisons logistiques, puisque les entreprises exportatrices locale réunissent rarement assez de grains à un instant t pour affréter un cargo pour le transport mondial (Uruguay XXI 2012).

Tableau 27: part de la commercialisation à l'export du soja des dix principales entreprises de collecte de céréales et protéagineux, en milliers de US\$ courants (Source : élaboré par l'auteur sur la base de données Uruguay XXI et de données institutionnelles des entreprises concernées) * les intrants sont des fertilisants, des semences et des produits phytosanitaires

Entreprise (commercialisation à l'export en milliers de US\$)	Activité	Nationalité	2008	2009	2010	2011	Variation 2010-2011	En % pour 2011
			2008	2009	2010	2011		
BARRACA JORGE W ERRO S.A.	Collecte et exportation de grains Importation et vente d'intrants et de matériel agricole	Uruguay	64106	89545	132428	157868	19%	18%
CROP Uruguay S.A. (Cargill)	Collecte et exportation de grains Importation et vente d'intrants	(USA-Monde)	79033	73067	77051	115478	50%	13%
CEREOIL Uruguay S.A. (Seaboard Corp. 45%)	Collecte et exportation de grains Importation et vente d'intrants Crédits de campagne	Uru/USA		68944	112293		63%	13%
Louis Dreyfus Company (LDC) Uruguay S.A.	Collecte et exportation de grains Importation et vente d'intrants	(France-Monde)	40426	53870	68013	91460	34%	11%
GARMET S.A. (Bunge 60%)	Collecte et exportation de grains Importation et vente d'intrants	(USA-Monde)	48197	58149	72949	88248	21%	10%
KILAFEN S.A.	Collecte et exportation de grains	Argentine	16475	27001	38607	46130	19%	5%
ADM Uruguay	Collecte et exportation de grains	(USA-Monde)	2765	9711	45738	39730	-13%	5%
COOPAGRAN (Cooperativa Agraria Nacional)	Collecte et exportation de grains Importation et vente d'intrants Crédits de campagne	Uruguay	18099	21707	31344	33680	7%	4%
ADP S.A.	Collecte et exportation de grains Importation et vente d'intrants Crédits de campagne	Argentine	23895	44969	55377	30094	-46%	4%
TAFLAR S.A. (El Tejar)	Collecte et exportation de grains	Argentine	514	426	8824	27050	207%	3%
Autres			34842	77328	106284	116819	10%	14%
TOTAL			327352	455773	705559	858850	22%	100%

Le Tableau 28 suivant présente les principaux pays destinataires du soja uruguayen entre 2009 et 2012. Si la Chine n'a représenté « que » 43 % des exportations directes de soja en 2012, il faut lui rajouter 73 % des exportations de soja depuis la zone franche de Nueva Palmira, ce qui, au bout du compte, en a fait la destinataire de 70 % des exportations de soja uruguayen (Uruguay XXI 2013). De la même manière, l'Allemagne a représenté en réalité 9 % de ces exportations.

Cinq sociétés se partagent l'essentiel de la commercialisation du soja depuis les zones franches¹²⁴ de l'Uruguay vers les marchés mondiaux : les quatre grandes sociétés internationales (Cargill, Louis Dreyfuss Compagnie, Bunge et ADM) et une entreprise nationale (Erro). En 2014, 16 % du total des exportations agricoles uruguayennes étaient effectuées depuis ces zones franches, contre 3 % en 2004 (Uruguay XXI 2016). La zone-franche de Nueva Palmira est celle d'où est exporté la grande majorité du soja (Tableau 28 : 36% du soja exporté depuis la zone franche de Nueva-Palmira en 2012). Une zone franche est considérée comme une destination commerciale à part entière, comme le serait un pays. Sur les volumes qui y transitent, il n'y pas de perception fiscale de la part de l'Etat. La présence de la zone franche permet également le reconditionnement, depuis ses infrastructures, de soja circulant sur le Rio Uruguay (changement de bateau pour des bateaux de plus grande taille traversant l'Atlantique). En 2015, 58 % du soja exporté depuis cette zone provenait de l'Uruguay, 42 % du Paraguay. Le blé transitant par Nueva Palmira provient à 93 % d'Uruguay et est destiné à 74 % au Brésil, et les autres principaux pays destinataires ont été la Thaïlande (9 %), le Vietnam (6 %) et le Maroc (4 %) (Uruguay XXI 2016).

Les volumes et valeurs d'exportation de céréales et oléoprotéagineux depuis l'Uruguay ont donc considérablement augmenté à partir de 2008, principalement portés par le soja exporté sous forme de grain (cf. Figure 55 et Figure 56). Celui-ci ne génère néanmoins des recettes fiscales pour le pays que sur les deux-tiers des volumes commercialisés.

¹²⁴ Depuis les zones franches, les entreprises sont exemptées du paiement de l'impôt sur les bénéfices, de l'impôt sur le patrimoine des sociétés et des impôts sur les dividendes pour les actionnaires situés hors du pays. Les entreprises sont également exemptées du paiement des cotisations sociales pour les salariés étrangers (jusqu'à 25 % du total des salariés). Il n'y a pas non plus de TVA sur les achats et ventes de biens et services provenant de l'étranger et effectués depuis la zone franche, ainsi que pour ceux effectués entre entreprises à l'intérieur de la zone franche. Il n'y a pas de taxe douanière pour les exportations depuis la zone franche vers l'étranger. Les ventes effectuées depuis l'Uruguay vers la zone franche sont considérées comme des exportations, les achats de l'Uruguay à la zone franche comme des importations, et sont alors sujettes aux impôts et paiement de taxes douanières habituelles. Il y a 11 zones franches en Uruguay (Uruguay XXI 2016).

Tableau 28 : destinations des exportations de soja en millions de US\$ - Période 2009 - 2013 (Données : Uruguay XXI)

	2009	2010	2011	2012	Janv- mai 2013	Pourcentage 2012	Var 2012/11
Chine	51	144	445	607	356	43 %	36 %
Z.F. Nueva Palmira	387	444	196	496	359	36 %	154 %
Allemagne	0	47	23	55	6	4 %	137 %
Brésil	8	7	7	51	0	4 %	596 %
Bangladesh	0	0	0	50	19	4 %	
Tunisie	0	10	20	25	16	2 %	25 %
Pays Bas	0	5	41	21	36	1 %	- 49 %
Egypte	0	0	0	19	0	1 %	
Russie	0	9	0	15	0	1 %	
Italie	0	1	0	15	0	1 %	
Autres	10	38	127	43	10	3 %	- 66 %
TOTAL :	456	706	859	1 397	802	100 %	63 %

Les activités d'amont se développèrent également. Le volume monétaire des importations de machines agricoles fut quasiment multiplié par quatre entre 2005 et 2010, passant d'environ 51 millions de US\$ à 192 millions de US\$ (cf. Figure 47). Des franchises de grandes entreprises internationales (John Deere, Hartwich, Mayfer qui représente Massey Ferguson...), en furent les principaux opérateurs, aux côtés de quelques entreprises nationales (Mary SRL, Martinez...) (Uruguay XXI 2011). Les produits de la sylviculture commencèrent également à représenter une rubrique majeure des exportations nationales, aux côtés des produits laitiers (cf. Annexe C). Les surfaces sylvicoles, qui étaient en 2007 de plus d'un million d'ha, transformèrent profondément les systèmes agraires des régions où l'activité sylvicole se développa. Elle fut à l'origine du développement d'un important secteur d'aval¹²⁵. Globalement, les IDE grimperent en flèche, de 50 millions de US\$ courants au début de la décennie 2000 à plus de 2 milliards de US\$ en 2008-2010 (cf. Figure 48).

¹²⁵ Les produits issus des plantations forestières sont des troncs utilisés pour la cellulose, d'autres pour la scierie et le bois de construction (bois brut ou aggloméré), ou encore le bois de chauffage. Les plantations sont à 75% des plantations d'eucalyptus pour la cellulose ou le bois aggloméré. Elles appartiennent pour la plupart à des entreprises possédant des usines effectuant ce type de transformation. La première, Forestal Oriental, est la compagnie dédiée à la plantation en Uruguay du groupe UPM, qui possède une usine de transformation du bois en pulpe de cellulose à Fray Bentos, qu'elle utilise depuis 2007. Cette compagnie s'est implantée en Uruguay dès le début des années 1990. La seconde, Montes Del Plata, est issue de la fusion en 2009 de Arauco, de capitaux chiliens et de StoraEnso, aux capitaux suédo-finlandais. Les plantations de bois n'ont réellement commencé à être exploitées que dans la première moitié des années 2000 (cf. Annexe C). La coupe de bois connaît aujourd'hui son plein essor, avec un pic depuis 2007 depuis la mise en fonctionnement de l'usine Botnia de Fray Bentos. La part des produits de l'industrie forestière est ainsi montée de 86 millions de US\$ en 2002 à 366 millions de US\$ en 2009, soit à 7% à 8% du total du volume brut des exportations (DIEA 2011).

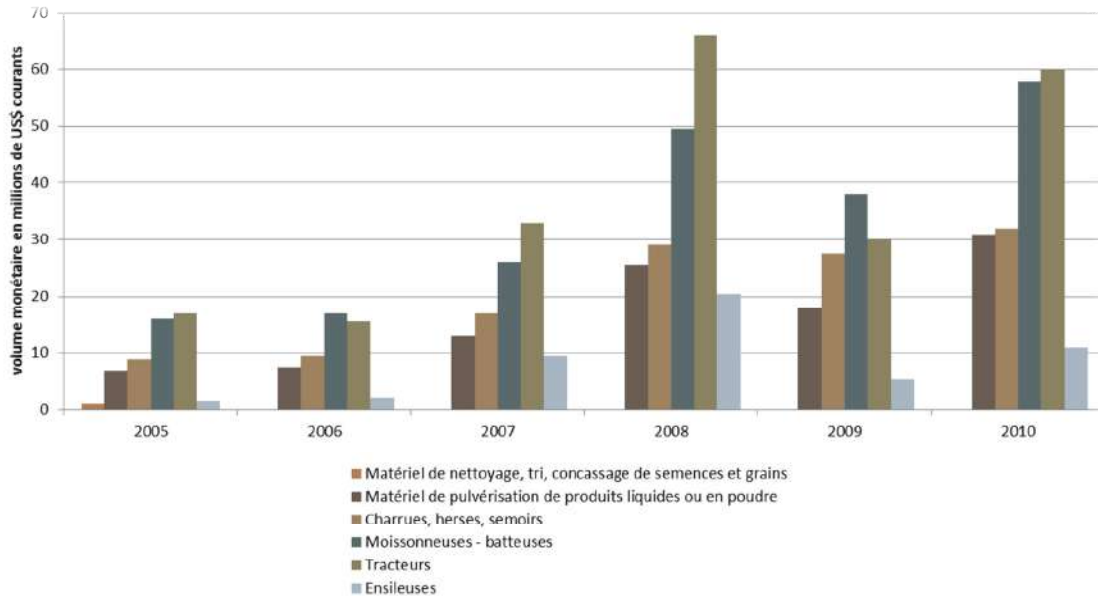


Figure 47: importation de matériel agricole en millions de US\$ courants (Données : Uruguay XXI)

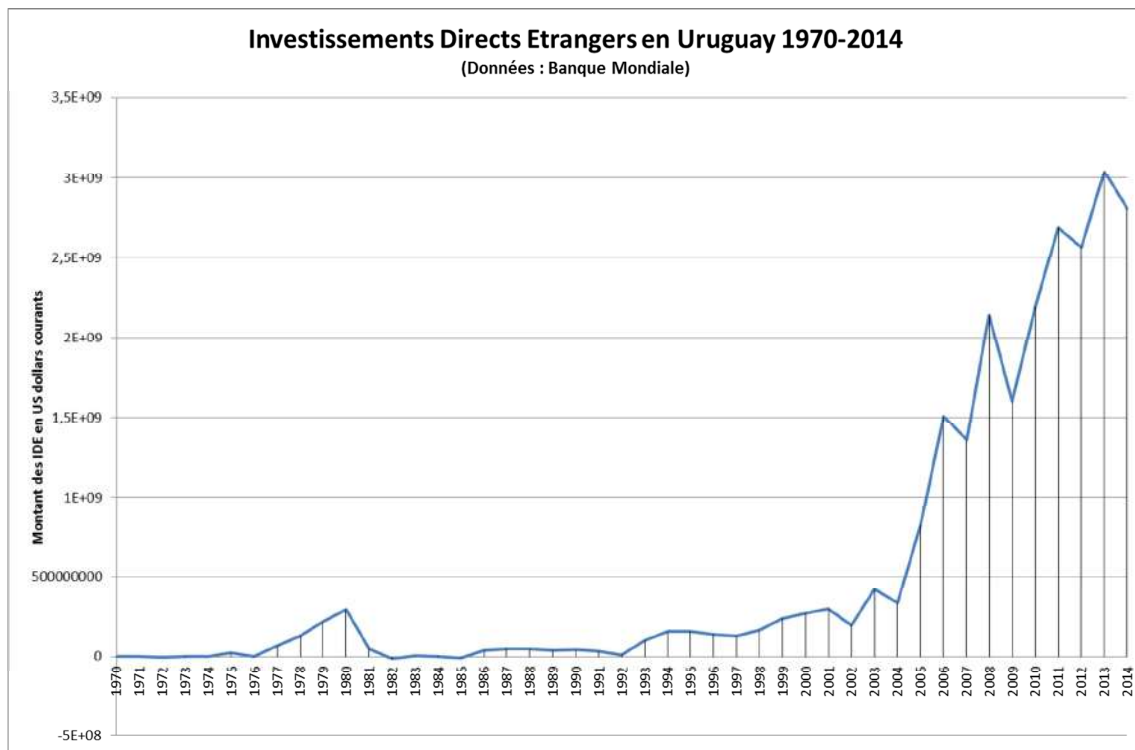


Figure 48: investissements directs étrangers en Uruguay – période 1970-2014 (Données : Banque Mondiale)

7.4.2.4 Dynamisation de l'exportation de viande par la baisse généralisée de l'âge des animaux abattus

La filière viande se transforma également sous l'effet de la modernisation des infrastructures industrielles, de la modification des modes de coordination de la filière et de la maîtrise des marchés par les grandes entreprises qui avaient pris la tête des plus gros abattoirs du pays. Incités par les modifications dans les grilles tarifaires, les éleveurs commencèrent à employer des techniques nouvelles de conduite des troupeaux. Ils furent aidés en cela par les financements issus de la mise en location d'une partie de leurs terres aux *pools* de culture : sursemis des prairies permanentes et augmentation de l'utilisation de prairies artificielles, distribution de fourrages et de concentrés au champs auprès des vaches-mères et des broutards récemment sevrés, utilisation de phase de confinement des animaux avec distribution à l'auge de rations céréalières visant à accélérer l'engraissement de l'animal... (Bittencourt, 2010). Nous détaillerons ci-après la manière dont les éleveurs s'approprièrent ces techniques et la différenciation que cela entraîna parmi les systèmes de production avec élevage ou polyculture-élevage.

Tableau 29: âge d'abattage des animaux entre 1990 – 2014 (en % d'abattage des bœufs) (source des données : Bittencourt 2010, sur la base de MGAP-DIEA, et DIEA 2015)

Année	27 mois (2 dents)	3 ans (4 dents)	3,5 ans (6 dents)	4 ans (8 dents)
1991	8%		13,0%	79,0%
1998	1,1%	25,2%	18,0%	55,7%
1999	3,2%	27,9%	17,9%	51,0%
2000	3,6%	38,3%	18,4%	39,8%
2001	3,6%	35,6%	15,2%	45,6%
2002	2,3%	35,8%	14,7%	47,1%
2003	4,4%	36,4%	20,2%	39,0%
2004	4,5%	39,7%	19,2%	36,6%
2005	4,4%	40,4%	23,4%	31,8%
2006	4,4%	45,5%	19,6%	30,5%
2007	4,6%	45,4%	19,9%	30,1%
2008	6,2%	44,7%	20,9%	28,2%
2009	5%	45,3%	20,8%	28,9%
2010	3,7%	42,9%	19,6%	33,8%
2011	4,4%	40%	20,7%	34,9%
2012	6,4%	39,8%	19,8%	34,1%
2013	6%	43,1%	17,2%	33,6%
2014	4,9%	42,4%	22,6%	30,1%

Tableau 30: Nombre de bovins, abattage et exportation, 1998-2014, (en milliers de têtes) (source des données : Bittencourt 2010, sur la base de INAC, Expo Ganado en Pie (MGAP-DIEA), et DIEA 2015)

Année	Nombre de bovins viande	Nombre d'abattages	Exportation de bovins vivants	Taux d'extraction
1998	10.297	1.830	120	18,9%
1999	10.389	1.752	34	17,2%
2000	10.353	1.858	44	18,4%
2001	10.595	1.369	6	13,0%
2002	11.274	1.642	0	14,6%
2003	11.582	1.732	3	15,0%
2004	11.962	2.140	8	18,0%
2005	11.958	2.393	5	20,0%
2006	11.699	2.589	15	22,3%
2007	11.590	2.192	22	19,1%
2008	11.703	2.213	61	19,4%
2009	11.750	2.358	152	21,4%
2010	11.092	2.242	198	22,0%
2011	11.100	2.017	289	20,8%
2012	11.406	2.116	75	19,2%
2013	11.536	2.009	76	18,1%
2014	11.843	2.115	93	18,6%

Le nombre d'abattages augmenta par rapport au début des années 2000, pour monter à 2,5 millions de bovins abattus en 2006, puis se stabilisa entre 2 et 2,2 millions de bovins abattus au début des années 2010 (cf. Tableau 30). L'âge d'abattage des bœufs diminua pour concerner principalement des animaux de moins de 3 ans (plus de 40%), même si les animaux de plus de 4 ans (comprenant les vaches de réformes) représentent toujours un tiers des abattages (cf. Tableau 30). 15 ans auparavant, ils en représentaient 80%, la modification des types d'animaux abattus fut donc considérable durant cette période, signe de la profonde transformation des systèmes de production. En 2010, la capacité d'abattage totale des abattoirs en Uruguay se situait autour de 3 millions de bovins, soit 30% de plus qu'en 2000. L'Uruguay était alors le 8^{ème} pays exportateur de viande bovine au monde, l'UE, la Russie et le Japon représentant 50% de ses débouchés.

7.4.2.5 Lois de décentralisation pour accompagner les transformations d'usage des ressources

Afin de chercher à réguler les usages des terres face à ces profondes modifications, des lois de gestion des ressources et la création de nouveaux ministères ou de bureaux spécifiques furent promues : loi d'usage des sols pour leur gestion et conservation (2008) et redynamisation de la Direction des Ressources Naturelles (RENARE) au sein du ministère de l'agriculture ; loi sur l'eau (2009) pour la planification et la régulation de l'eau d'usage domestique et productif - création de la Direction Nationale de l'Eau (DINAGUA) comme composante du Ministère de l'Habitat, Environnement et Aménagement du Territoire

(MVMAOT) ; loi d'Aménagement du territoire et développement durable (2009) - création de la Direction Nationale de l'Aménagement du Territoire (DNOT) au sein du MVMAOT... La loi de décentralisation (2007) porte sur des innovations institutionnelles qui visent à mieux répondre aux attentes de la population rurale, et s'est également accompagnée de la création d'un service consacré au développement rural au niveau du Ministère de l'Agriculture (Sabourin et al. 2015). L'intervention de l'Etat est finalement prônée pour accompagner et corriger les effets pervers d'un modèle de développement fondé sur les exportations (Velut 2008). Le but est de « garantir la meilleure insertion possible des territoires locaux dans la mondialisation » (Velut 2008, p.7) via différentes théories qui s'appuient globalement sur la décentralisation. Ces territoires sont parallèlement de véritables laboratoires de politique publique avec inclusion de préoccupations environnementales (essais de structures type Parc Naturel régionaux, par ex.), face aux effets de ce modèle de développement économique libéral.

Toutes les lois votées entraînent décentralisation et création de comités locaux qui mirent du temps à se mettre en place et à se transformer en mécanismes de travail. Des faiblesses de moyens pour les contrôles et des manques de formation des cadres des institutions furent aussi pointées, qui grevèrent la bonne mise en place des actions voulues. Le Ministère de l'Agriculture garda une place privilégiée dans la mise en œuvre de la loi sur l'aménagement du territoire, amenant au maintien d'effets corporatistes qui freinèrent l'intégration de certaines nouvelles dimensions couvertes par la loi. Ces essais de coordination et de concertations interinstitutionnelles et interministérielles sont néanmoins une spécificité de l'Uruguay en Amérique Latine et vont à l'encontre des modèles proposés par la Banque Interaméricaine de Développement (BID) et l'IICA, calqués sur les expériences européennes ou brésiliennes. Elles sont une nouveauté quand on considère le degré de centralisation du pays et son histoire récente (dictature et libéralisme) (Sabourin et al. 2015). Cette action publique dotée de nouveaux modes d'intervention, confondant développement agricole et rural, mettant en place des programmes d'aides sociales en faveur des populations les plus démunies et de maintien de l'agriculture familiale, est finalement caractéristique de cette époque d'avancée du modèle de développement économique par l'agrobusiness (Gras et Hernandez 2013).

7.5 Différenciation des systèmes de production agricole dans le cadre de ces afflux de capitaux

Les ventes de terres à des fonds d'investissement foncier et la nouvelle expansion de *pools* de culture entre 2008 et 2011 concernèrent particulièrement, nous l'avons évoqué, les zones où les terres étaient peu mises en culture (dont la région d'Ansina et la zone d'interfluves étroits à Young). Dans ces régions, les propriétaires-éleveurs étaient moins endettés que dans les zones où les terres cultivables étaient majoritaires et où les producteurs s'étaient fortement endettés durant les années 1990 pour acquérir du matériel. Les *pools* de culture ne disposèrent donc pas des mêmes leviers pour négocier des contrats de location de terres avec les propriétaires, car ceux-ci avaient moins « besoin » de ces capitaux.

La location de terres de cultures pluviales situées sur les interfluves, qui fut proposée par les *pools* de culture à partir de 2008, fut accueillie avec méfiance. Elle fut néanmoins perçue par les propriétaires-éleveurs comme un apport de capitaux transférables à l'élevage et un moyen de mise en place de cultures fourragères permettant l'amélioration de la production par unité de surface. De manière générale, les surfaces de terres cultivables ne représentaient qu'entre 1/3 et 4/5 de leurs surfaces, et les risques d'érosion ne permettaient pas de mettre en place à moyen ou à long termes une rotation uniquement constituée de cultures annuelles. Le prix de location étant calculé sur les terres effectivement mises en culture, et les durées de location étant de 3 à 5 ans, la mise en location de la totalité de la propriété présentait pour les propriétaires moins d'intérêt que de continuer leur activité. Ils cherchèrent donc à conserver un équilibre entre mise en location de terres et poursuite de l'activité d'élevage.

Au niveau de la filière viande, les entreprises internationales qui avaient rachetés les principaux abattoirs d'exportation cherchèrent à mieux occuper les marchés avec des animaux plus jeunes correspondant mieux aux demandes des acheteurs et des produits plus homogènes. Ils s'appuyèrent sur l'expansion de la mise en culture des terres pour mettre en place à partir de 2007 des aides à l'accès aux fourrages pour les producteurs. Ces fourrages (sorgho ensilé en grain humide) étaient destinés à engraisser plus rapidement leurs animaux et abaisser l'âge de leur abattage, ou de mettre en place des prairies temporaires. Les crédits, incluant un suivi technique de l'élevage, consistaient en des formes d'avances sur paiement qui engageaient le producteur dans une sorte de prévente. Les fournisseurs de ces fourrages pouvaient être des entreprises en réseau ou de grands cultivateurs avec lesquels l'abattoir passait contrat.

Les abattoirs pouvaient spécifier au préalable des volumes minimum et des caractères spécifiques mesurables de la carcasse, tout en proposant des primes par rapport au prix moyen de vente des bovins gras (les caractéristiques générales attendues de l'animal sont d'avoir moins de 3 ans (4 dents) et plus de 260 kg de carcasse). Les prix négociés pour les animaux gras étaient basés sur les prix INAC diffusés chaque semaine, auxquels s'additionnaient des primes de 5 à 20 cents de dollar selon les qualités de carcasse (âge, poids, conformation) et le type de finition (prairie permanente, prairie temporaire, finition avec ration en confinement). Le programme « impulso agropecuario » (que l'on pourrait traduire par « essor agricole ») de Marfrig mis en place à partir de 2007, entre par exemple dans cette catégorie. Ce mécanisme devint une manière pour les frigorifiques d'inciter les producteurs à mieux répondre à leurs demandes de caractéristiques de finition des animaux (âge, degré de finition, etc.) et d'assurer leur approvisionnement par des clauses de vente préférentielle (Bittencourt et al. 2010). Malgré cette proposition, le développement de ce type de contrat fut au départ assez timide. Il ne prit de l'essor qu'après 2011.

7.5.1 Développement boursier des grands *pools* de culture et de fonds d'investissement foncier à la conquête des régions présentant moins de concurrence sur le foncier

*7.5.1.1 Développement des *pools* de culture internationaux par entrée en bourse*

Les *pools* de culture furent des acteurs majeurs du développement de la culture de soja et de blé dans des régions moins favorables aux grandes cultures (accessibilité, types de sols) comme la région d'Ansina. Pour financer ce développement, certains de ces *pools* entrèrent en bourse. Leurs capitaux furent en majorité rachetés par des fonds de pension nord-américains ou canadiens et des banques (AIG, Deutsche Bank...) cherchant des placements plus lucratifs que le placement dans le foncier et plus sûrs que les produits boursiers habituels.

Ils proposèrent à des propriétaires-éleveurs de prendre en location des fractions de terres cultivables d'au moins 200 ha pour une durée de trois à cinq ans, en commençant par les propriétaires proches de l'axe principal. Plus l'on s'éloignait de cet axe, plus les surfaces négociées par le *pool* de culture pour la location étaient importantes pour compenser l'éloignement, et moins il était fréquent d'en rencontrer. Ce furent donc essentiellement les propriétaires disposant d'au moins 30% de surfaces d'interfluves et proches des axes qui mirent en location des terres auprès des *pools*. Nous détaillerons ci-après comment ils valorisèrent de manière variée cette possibilité de mise en location de terres.

Sur les terres cultivées fut mise en place une rotation centrée sur la culture de soja. La qualité des sols et l'humidité des terres un peu plus importante qu'à Young ne permirent la double culture annuelle blé-soja que sur 30% des surfaces. Les autres surfaces en rotation furent laissées nues l'hiver. Les contrats de cinq ans étaient motivés par le fait que la première année, l'entreprise devait rompre le couvert prairial, ce qui augmentait légèrement ses coûts de mise en culture, qu'elle chercha à amortir sur une plus longue durée de contrat. Les parcelles prises en location par le *pool* étaient ensuite restituées au propriétaire après le semis d'une prairie temporaire aux frais de ce dernier, mise en place pour au moins 4 ans.

Les valeurs de location proposées dans la région d'Ansina étaient deux fois moins élevées que dans la région de Young (400 kg de soja en moyenne/ha/an, contre 800 à 900 kg de soja/ha/an en 2011). Elle trouve son origine dans deux caractéristiques. En soja, la différence de rendement entre les deux régions est de 500kg/ha/an en moyenne en défaveur d'Ansina (2800kg/ha/an de moyenne à Ansina contre 3300kg/ha/an à Young). Par ailleurs, les coûts de transports des récoltes jusqu'aux ports étaient plus élevés à cause de l'éloignement des ports (70US\$/t contre 30 à 50US\$/t dans l'ouest du pays). Cette différence de rente foncière permettait donc de maintenir un bénéfice par hectare a priori similaire entre les deux régions. Le taux élevé de matière organique des sols des interfluves, lié à la présence de prairie permanente, forma par ailleurs une sorte de rente différentielle pour les *pools* lors des premières années de mise en culture, par rapport à des régions où les terres étaient déjà régulièrement cultivées. Les terres furent mises en culture sans amendements complémentaires (impasse sur la fertilisation potassée et les amendements de fond pendant 3 à 4 ans). Elles bénéficiaient par ailleurs d'une très faible pression adventice. L'ensemble permettait donc de mettre en culture les terres avec peu de consommations intermédiaires. On constate ainsi que les courbes d'importation de fertilisants ou de matières premières pour les fabriquer n'ont suivi en aucun cas celle du nombre d'hectares cultivés (cf. Figure 49), sans que les types de rotations appliquées ne puissent justifier de restitutions suffisantes qui expliqueraient ces faibles apports. Sous cet angle, cette expansion de la mise en culture de terres se fit selon une logique que l'on peut considérer de front pionnier. Cela puisa par contre considérablement dans les réserves de matière organique de ces sols où la minéralisation est rapide et importante (Boulaine, 1968).

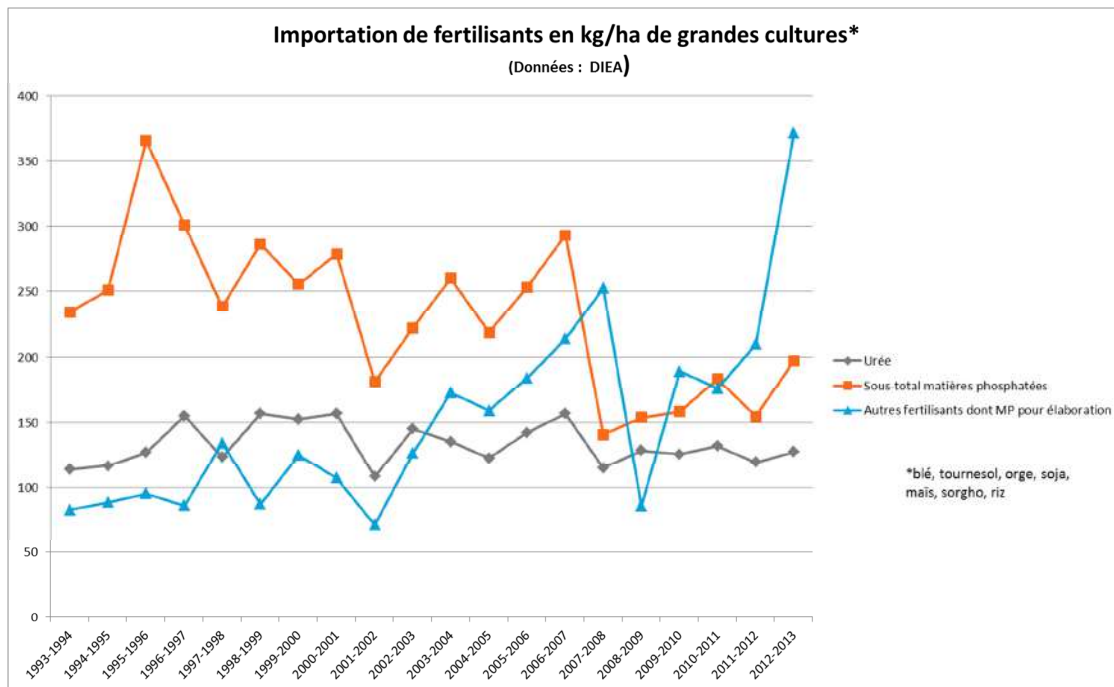


Figure 49: importation de fertilisants en kg/ha de grandes cultures (Données : DIEA)

Dans les régions similaires à celle d'Ansina, 30% des terres en moyenne entrent dans un système de rotation avec des grandes cultures contre 70% dans une région comme celle de Young. En l'absence d'infrastructures de stockage suffisantes, les récoltes étaient acheminées directement vers les ports, en mobilisant les entreprises de transport qui s'étaient développées pour la sylviculture en bordure de la région d'étude. Avec cette expansion, les quelques grands *pools* de culture présents dans le pays atteignirent 100 000 ha à 150 000 ha, mais de nouveaux *pools* de culture de taille intermédiaire, de capitaux argentins et provenant de personnes individuelles, s'installèrent également, plutôt à l'ouest du pays dans la région de Young.

7.5.1.2 Développement des prestataires de services agricoles par création de filiales

L'essor rapide des grandes cultures s'accompagna du développement de nouvelles entreprises ou filiales de sociétés de services agricoles depuis l'ouest du pays où se trouvait le foyer initial de développement des *pools*, dont la région de Young. Les cultivateurs locaux à même de se diversifier dans la prestation de services étaient en effet rares et se basaient sur du matériel très ancien, issu des programmes de développement de grandes cultures des années 1970. Mais ils se virent également proposer les aides des *pools* de culture pour le renouvellement du matériel agricole et l'achat de matériel adapté au soja : semoirs, tracteurs, appareils pour la fertilisation, moissonneuses...

La plupart des prestataires de service provenaient donc de l'ouest du pays (départements de Soriano, de Flores, de Paysandú et de Rio Negro dont la région de Young, où s'étaient implantés les *pools* de culture dans les années précédentes) et travaillaient déjà avec des *pools*. Ils créèrent une filiale ou déplacèrent une équipe de travail et un train matériel complet, dont le financement provint de nouveau des aides à l'acquisition de matériel offertes par les *pools* de culture. Dans cette région où prédominait jusqu'alors l'élevage, il fallut en effet attendre 2012 pour voir les banques développer une activité de crédit dans le secteur des grandes cultures. Les prestataires étaient donc présents de manière temporaire, saisonnière, sans implantation formelle. La main d'œuvre migrait pour les pointes de travail. Cette installation ne donna pas lieu à un essor aussi poussé de vendeurs de matériel, succursales de banques et prestataires de services que dans la région de Young, marquant le côté fragile, incertain de cet usage des terres, malgré son emprise foncière.

L'effet sur la concurrence entre prestataires de services agricoles s'en trouva donc accrue. La principale difficulté qu'ils avaient à affronter était l'importante variabilité des surfaces travaillées d'une campagne à l'autre. Le but était donc d'attirer et de conserver des contrats avec de gros clients bien implantés qui mettaient en culture d'importantes surfaces (plusieurs dizaines de milliers d'hectares). Avec cette expansion des surfaces mises en culture, dont 85% étaient en culture de soja l'été, une pression de sélection importante fut appliquée par les *pools* de culture sur les prestataires, sur la base de demandes de productivité du travail toujours plus élevées basée sur une utilisation de plus en plus restreinte de diversité de cultivars de soja.

L'usage du semis direct avait au départ permis de mettre en culture plus de surfaces et de disposer d'une plus grande fenêtre calendaire de travail, notamment pour les doubles-cultures. Avec la baisse des prix du blé et les rendements variables et faibles en Uruguay sur cette culture, les *pools* de culture firent plutôt le choix de diminuer les surfaces en double culture blé-soja. Cela leur permettait d'utiliser sur de plus grandes surfaces des variétés de soja de cycle long, au potentiel de rendement plus élevé mais dépendant d'une période de semis plus restreinte concentrée particulièrement sur les quinze premiers jours de novembre (cf. Figure 50). La différence de rendement peut aller jusqu'à 30% entre les deux types de cultivars, mais elle est généralement de 15 % environ chez les producteurs.

La fenêtre calendaire de semis se concentra donc sur cette période pour des surfaces de plus en plus importantes, reportant la pression d'augmentation de la productivité journalière du travail qu'elle impliquait sur les prestataires de services agricoles. Depuis 2010, le blé n'est plus moissonné en décembre et tous les semis de soja sont réalisés avant la fin novembre, alors que dans les années antérieures (2005-2010), les semis de soja après

un blé s'étalaient parfois jusqu'en janvier. Cela amena les prestataires à opérer un renouvellement fréquent de leur matériel pour un matériel plus puissant, plus coûteux et permettant une meilleure productivité journalière du travail, afin de conserver leurs contrats avec les *pools* (renouvellement tous les deux à trois ans pour les moissonneuses et trois à quatre ans pour les semoirs). En dix ans à Young, le nombre des moissonneuses fut multiplié par trois et leurs capacités passèrent chez les grands prestataires de 30 ha/j (moissonneuse de 6 mètres) au début des années 2000 à 70-80 ha/j (moissonneuse de 12 mètres) en 2014. Ceux des prestataires qui parvinrent le mieux à répondre aux demandes des *pools* obtinrent les meilleurs contrats (grandes surfaces à travailler, groupées, faciles d'accès, dans des terres peu ou pas caillouteuses). Pour les petites entreprises de service des anciens ouvriers, la capacité de travail atteignit 40-60 ha/j sur la même période de temps (moissonneuses de 6 ou 9 mètres achetées d'occasion). L'inexistence au niveau national d'entreprises à même de faire face aux pannes électroniques de ce matériel récent importé d'Argentine, du Brésil ou des Etats-Unis, rend néanmoins risquée cette course à la mécanisation.

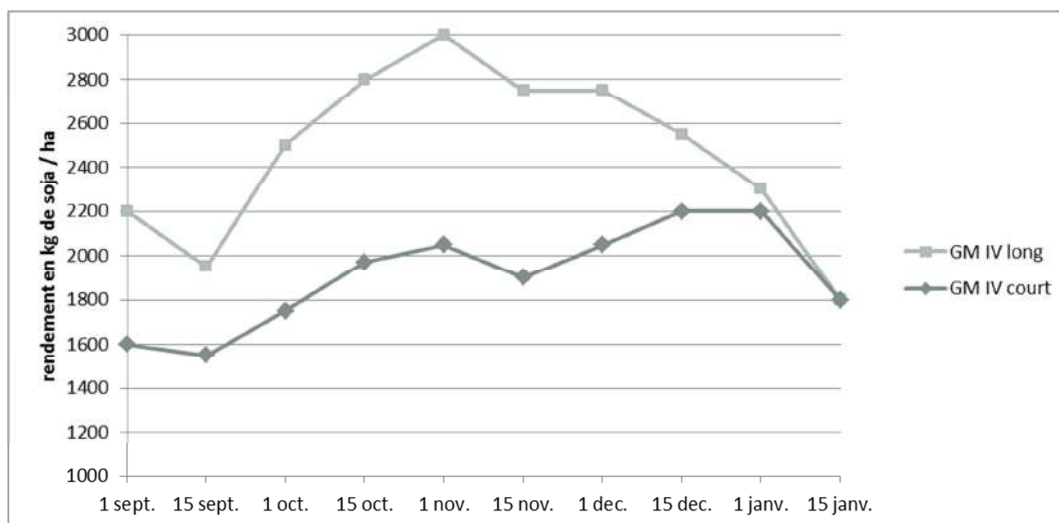


Figure 50: courbes de rendement selon la date de semis - plateforme d'essai de Syngenta (Maria Teresa (Argentine)), campagne 2005-2006 - cultivars de cycle long et cycle court adaptés à la region nord-est (pampa) (source : www.syngenta.org)

Devant la multiplication de leur nombre et la nécessité de coordonner les prix des services et représenter leurs intérêts, une « Chambre » (camara) des entreprises de service agricoles fut créée en 2007. Mais les prix minimum de service proposés peinèrent à être appliqués par les entreprises. Environ 40% des entreprises appliquent des prix plus faibles pour capter des contrats, sachant que des contrats formels ne sont signés que dans 12 % des cas. Cela remet en question l'idée de formalisation plus importante du fonctionnement du secteur. L'augmentation des exigences techniques fait que ce métier de prestataire s'est concentré en réalité au sein d'un nombre réduit d'entreprises de plus en plus spécialisées,

mouvement considéré comme une « professionnalisation » (Fuentes, Mattoni, et Arbeletche 2014).

L'usage du matériel de culture de plus en plus moderne impliquait l'usage de GPS, de multiples commandes électroniques, modifiant le contenu du travail des chauffeurs. Cela entraîna, de fait, une raréfaction de la main d'œuvre qualifiée, puisqu'il n'existait pas de système de formation organisé et que la formation des ouvriers restait à la discrétion des entreprises. Pour faire face à cette difficulté, les employeurs, au-delà de stratégies de fidélisation des « bons » éléments, s'appuyèrent aussi sur le renouvellement de leur matériel vers un plus performant pour jusqu'à doubler la productivité du travail à l'heure, et diminuer ainsi leur besoin de salariés permanents. De ce fait, le nombre d'emplois générés par les surfaces travaillées en grandes cultures, furent relativement faibles. Le nombre d'hectares par actif connut même une multiplication par deux entre 2000 et 2014 (de 250 ha à 500 ha/actif en moyenne).

7.5.1.3 Diversification des pools de culture vers des actifs fixes :

Un certain nombre de *pools* de culture se sont diversifiés via une filiale dans l'achat de terres (Adeco Agro, El Tejar...), ce qui leur a permis de faciliter la levée de fonds en proposant aux investisseurs des produits financiers « mixtes ». En Uruguay, cet achat de foncier parvint à représenter jusqu'à 10% de leurs surfaces exploitées, en réponse aux demandes de certains de leurs actionnaires qui y voyaient la possibilité d'une importante plus-value. Le foncier fut acquis dans les régions où il était peu cher, hors zones de grandes cultures, notamment dans des régions de naissance. Il ne concerna que de très grandes propriétés (8000 - 10000 ha), dont le nombre ne dépassa pas deux à trois par entreprise, et dont aucune ne fut achetée dans les régions d'étude. Les terres ont été revendues rapidement, tout au plus sous 5 ans, pour réaliser une plus-value et libérer les capitaux placés, car ces structures visent des placements à rotation rapide : leur stratégie est différente des fonds d'investissement qui placent des capitaux à moyen ou à long termes dans le foncier. Ils mirent en place sur les terres achetées des activités de grandes cultures, et parfois, d'élevage engraisseur.

Une branche « élevage » fut ainsi créée chez El Tejar Uruguay à partir de 2008-2009, qui connut une forte dynamique à partir de 2011. Cette activité fut menée dans le cadre d'une filiale spécifique dans laquelle ils s'associèrent à des négociants en bétail (*consignatarios*). Ils inclurent dans cette activité les terres non cultivables de certaines propriétés qui leur avaient été confiées en location dans leur totalité. Ils utilisèrent d'abord leurs terres non cultivables pour l'engraissement de bétail sur la base d'une forme de métayage (*ganado a capitalisar*) : le bétail est pesé à son arrivée et à son départ, et le produit brut représenté par les kg pris par l'animal sont répartis entre le propriétaire des

bêtes, à savoir le consignataire ou un éleveur, et le *pool* de culture qui est également celui qui possède ou prend en location les terres. Le bétail à engraisser fut d'abord principalement des vaches de réforme, engraisées à base des prairies permanentes des talwegs et bords de cours d'eau en trois à quatre mois, mais également des broutards. Dans le cas d'engraissement de broutards pesant environ 150 kg à leur arrivée, la répartition du produit brut est de 70% pour le *pool*, 30% pour le consignataire ou l'éleveur propriétaire de l'animal. Cette forme de production associe donc les terres non cultivables du *pool* de culture, qui ne dispose pas forcément de capitaux pour acheter des animaux à engraisser, et le consignataire qui dispose des réseaux commerciaux pour acheter et revendre le bétail à des prix avantageux. D'autres entreprises mirent en place des activités de ce type au sein de filiales (ADP...)

Cette activité, mise en place plutôt à partir de 2010-2011, ne nécessita de leur part que l'investissement dans des clôtures électriques légères pour séparer les zones cultivées des zones pâturées. Ils rénovèrent par ailleurs l'ensemble des infrastructures (ancienne maison de maître, bâtiments de travail, chemins, clôtures...), l'emploi de ce capital permettant de faire diminuer leurs bénéfices et leurs impôts tout en participant à accroître la valeur du patrimoine acquis. La difficulté principale des *pools* fut de parvenir à embaucher de la main d'œuvre pour la surveillance et les soins aux animaux sur ces propriétés qui étaient avant tout valorisées en grandes cultures.

Certains *pools* de culture, toujours via une filiale, se diversifièrent également dans la collecte et la commercialisation des récoltes de cultures de soja effectuées par d'autres (c'est le cas de Kilafen, ADP ou encore Tafilar SA dans le Tableau 27 page 328). Ils investirent dans des infrastructures de tri, séchage et stockage des grains. La collecte d'un plus grand volume de grains leur permettait de négocier de meilleures conditions de vente et/ou de transport avec les grands exportateurs, voire de gérer eux-mêmes la commercialisation sur les marchés à terme (c'est ce qui est à l'origine de la création de Tafilar dans le cas d'El Tejar). La présence d'une activité de collecte et vente de grain n'est donc pas antinomique avec la présence d'une autre filiale possédant du foncier. Par ailleurs, l'activité de grandes cultures de ces grands *pools* en Uruguay n'est qu'une des branches de leurs activités agricoles (grandes cultures, riz, lait, productions végétales pour l'éthanol par exemple) dont l'objectif reste celui de celui de la maximisation de la rentabilité des capitaux via une grande mobilité géographique et d'usage.

7.5.1.4 Apparition d'un fonds d'investissement foncier international

Cette période marqua l'arrivée d'un fonds d'investissement foncier dans le pays¹²⁶. Cette entreprise est une filiale uruguayenne d'un groupe plus important qui aujourd'hui mène des activités minières, immobilières, pétrolières et financières en Amérique du Sud. Ce fond, non boursier lorsqu'il arriva dans le pays, regroupait des capitaux de particuliers européens et nord-américains. Les gestionnaires de ce fonds recherchaient des propriétés possédant à la fois une part relativement importante de terres d'interfluves cultivables (plus de 30%) et réunissant plusieurs milliers d'hectares de terres afin de limiter le morcellement de leurs unités de travail. Au moment des achats en 2008, le prix du foncier de la région était encore un peu en-dessous de la moyenne nationale (1770 US\$/ha contre une moyenne de 1840 US\$/ha au niveau national) (DIEA 2008). Ils acquirent dans la région d'étude, 20 000 ha répartis en plusieurs propriétés de 2000ha à 3000ha distantes entre elles de plusieurs dizaines de km, soit 10% environ des surfaces de la région d'étude. Elles sont pour la plupart peu accessibles, à une quinzaine ou vingtaine de km des routes asphaltées sur des pistes de qualité variable. Les terres provenaient le plus souvent de propriétaires absentéistes qui pratiquaient un élevage extensif en capital, avec peu d'investissements l'entretien des infrastructures et la conduite de l'élevage. Les héritiers décidèrent de vendre ces propriétés au moment de la transmission, car la mise en valeur des terres pour profiter des hauts prix des bovins et du soja aurait nécessité de la part de ces particuliers un investissement et un suivi technique qu'ils n'avaient pas forcément la capacité d'effectuer, et ils lui préféraient d'autres placements. L'isolement des propriétés complexifiait la gestion de la main d'œuvre par la difficulté à trouver des ouvriers et un administrateur prêts à y travailler.

Les rotations pratiquées sur l'ensemble des terres cultivables en cultures pluviales, soit 40% des surfaces, consistèrent en une double culture annuelle de soja-blé pendant quatre ans, suivie d'une année de sorgho ou de maïs. Dans les plaines alluviales, les rotations pratiquées furent organisées autour de la production rizicole (deux ans de riz, quatre ans de prairies temporaires). En grandes cultures, il mit en place des pratiques agronomiques de prévention de l'érosion et de maintien de la fertilité (utilisation de cultures de couverture hivernale, amendements de fond, allongements des rotations et mise en place de cultures restituant plus de matière organique que le soja, comme le sorgho ou le maïs).

Le fonds ne fit pas appel à des sociétés de services agricoles mais acheta du matériel de culture de pointe et embaucha des salariés pour mettre en culture les terres, dans le but de pouvoir s'appuyer, dans ces propriétés isolées, sur sa propre flotte matérielle. La gestion des achats et de la commercialisation fut regroupée au niveau national pour favoriser les économies d'échelle (baisse de 5 à 7% sur les intrants, commercialisation du soja

¹²⁶ UAG regroupe des capitaux provenant de particuliers ou de petites entreprises hors secteur agricole, et propose à ses actionnaires l'investissement dans des propriétés agricoles en Uruguay.

directement auprès des entreprises internationales d'exportation). Les salariés se virent proposer des salaires supérieurs à la moyenne locale et de meilleures conditions de travail. La main d'œuvre qualifiée en grandes cultures dans la région étant rare, le fonds d'investissement fit en sorte de l'attirer et de la conserver.

L'élevage engraisseur de bovins lui permit de valoriser les terres non cultivables (talwegs, part des plaines alluviales n'entrant pas dans des rotations, lits majeurs de fleuves) et les prairies temporaires incluses dans la rotation. Le fonds commença progressivement à acquérir des animaux entre 2008 et 2011 et parvint à l'engraissement de 9000 à 12000 bovins par an. Ces bovins étaient principalement des bœufs achetés massivement dans les férias locales et dans les ventes sur internet. Ils étaient préférés aux vaches de réformes car mieux valorisés lors de la vente à l'abattoir (carcasses plus lourdes et meilleur prix de vente par kilo, meilleure valorisation des prairies temporaires). Certains étaient achetés à 350 kg et vendus dans l'année, quand d'autres étaient achetés à 150 kg et élevés sur l'exploitation pendant deux ans, l'ensemble des animaux étant vendus à l'âge de trois ou quatre ans. La conduite était similaire à celle menée à Young dans les années 1990 pour les animaux à l'engraissement dans le système-type polyculteur-éleveur naisseur-engraisseur. Les animaux étaient répartis par lots d'âge et de rapidité d'engraissement dans des parcelles subdivisées (50 à 100 ha) et étaient vendus dès qu'ils atteignaient 460 à 480 kg de poids vif.

En tant que propriétaire des terres, le fonds chercha donc à trouver un équilibre entre maximisation des bénéfices agricoles par hectare et maintien du potentiel productif des sols. Le système mis en place sur les terres visa à la fois à faire gagner de la valeur au patrimoine en améliorant les infrastructures, et à optimiser la production de grandes-cultures sur les terres, tout en valorisant les importantes surfaces de terres non cultivables par de l'élevage engraisseur de bovins. Soja et engraissement sont des productions à rotation rapide de capitaux. Le système de polyculture-élevage que la société (ou le fonds) a mis en place lui a donc permis de maximiser rapidement la production de valeur ajoutée par ha et de rémunérer au mieux ses actionnaires. Sur les sept propriétés achetées, seules cinq furent valorisées en faire-valoir direct, soulignant le caractère avant tout spéculatif de ces achats de foncier.

7.5.2 Différenciation des propriétaires-éleveurs sur la base du développement de surfaces de fourragères cultivées et l'accroissement de la production par unité de surface

L'attractivité de la rente foncière proposée aux propriétaires-éleveurs explique l'expansion des sociétés en réseau dans cette région, même si celle-ci fut progressive. En effet, le loyer moyen de 220 US\$/ha était nettement supérieur aux 150-180 US\$/ha de valeur ajoutée brute en élevage engraisseur dans la région (données 2011) (Gédouin 2011). Outre le niveau de rente foncière, la prise en charge par la société locataire du coût d'implantation d'une prairie temporaire faisait partie des tractations. Plus les surfaces louées étaient importantes, plus le propriétaire avait la possibilité de négocier ces éléments en sa faveur. Le but était pour l'éleveur de diminuer l'impact des pertes en surfaces de pâturage, mais surtout d'accéder à des surfaces pâturables de meilleure valeur énergétique qui lui donnaient la possibilité de diminuer le temps d'engraissement des animaux et d'en tirer un meilleur prix lors de l'abattage. La mise en culture des terres leur permettait aussi d'en améliorer la valeur fourragère en contribuant à détruire les buissons de *Chirca (Dodonaea viscosa)* dont certaines parcelles d'interfluves étaient envahies.

L'accession à une rente foncière sur une partie des terres a été perçue par ces éleveurs surtout comme une diversification des sources de revenus, donc une opportunité de diminution du risque économique à court terme. L'élevage restait une stratégie de moyen et long terme assurant la valorisation et l'entretien de la majorité du foncier. Par ailleurs, le foncier avait acquis un nouveau poids dans le patrimoine des familles, en lien avec l'accroissement de sa valeur sur le marché. Cela amena les co-sociétaires (parents propriétaires et enfants majeurs) à faire pression sur l'administrateur familial et le chef de famille pour une modification des systèmes productifs. L'objectif était de maintenir le niveau de rémunération du capital en pourcentage de sa valeur, pour justifier le maintien de cette forme d'investissement plutôt que de choisir un autre placement. Cela obligea l'administrateur familial à prendre des décisions d'investissement afin d'accroître la production de valeur ajoutée par unité de surface et de parvenir à un niveau de rémunération accepté par les co-sociétaires familiaux.

Pour les propriétaires-éleveurs, il s'agissait donc de trouver un équilibre entre location d'une partie des terres et continuité de l'activité d'élevage. La place de la propriété par rapport aux infrastructures de transport et de stockage ainsi que la part de chaque étage écologique dans l'exploitation furent déterminants pour susciter l'intérêt des *pools*. La rente foncière n'était payée par les *pools* que sur les surfaces réellement mises en culture. Si le propriétaire-éleveur mettait en location des parcelles avec d'importantes surfaces non-cultivables et qu'il n'avait pas la capacité d'investir dans des clôtures légères pour valoriser

les parties non cultivées, ou que le réseau électrique n'était pas présent sur l'exploitation, ces surfaces restaient inutilisées. L'impact pouvait être énorme en termes de surfaces disponibles pour des exploitations de taille moyenne (1000-1500ha), entraînant une baisse importante des surfaces de pâturage. Ils mirent donc en location de 10 à 15% des surfaces des propriétés, soit 150 ha à 300 ha, pour limiter l'impact que cela représentait sur la perte de surfaces de pâturage, et pour disposer des capitaux pour investir dans le semis de prairies temporaires à la fin de la location. Le parcellaire travaillé par les *pools* était donc très morcelé dans cette région. Ces surfaces concernèrent des terres d'interfluves qui n'avaient jamais été travaillées, ou au moment du boom agricole uruguayen des années 1950.

La plupart de ces propriétaires-éleveurs disposait déjà de 5 à 15% de surfaces de prairies temporaires liées à la mise en location de terres de plaines alluviales anciennes pour la riziculture. Les propriétaires-éleveurs qui disposaient de plus de 30% de terres d'interfluves cultivables mirent en location des terres pour le soja auprès des *pools* et modifièrent la conduite de leur troupeau grâce à l'accès à plus de 20% de surfaces de prairies temporaires, ce qui leur permit de vendre systématiquement leurs animaux gras à moins de trois ans ; les propriétaires naisseurs-engraisseurs qui disposaient de moins de 30% de surfaces d'interfluves cultivables n'atteignirent que 10 à 15% de surfaces de fourragères cultivées, qui leur permit d'atteindre de meilleurs indices de fertilité et de baisser l'âge d'abattage de leurs bœufs gras à 3,5 à 4 ans maximum.

Globalement, la mise en location de terres auprès des *pools*, fut un levier pour l'intensification en capital de leur élevage, et l'obtention d'une meilleure valorisation de leurs animaux à l'abattage. Le processus de différenciation entre producteurs possédant une part suffisante de terres d'interfluves (au moins 30%) et pouvant louer une partie de leurs terres aux *pools* de culture, et ceux ne remplissant pas ces critères, s'est alors renforcé. Il entraînait en effet la possibilité non seulement de percevoir une rente foncière sur une partie des terres (400 à 500kg de soja/ha/an ou 20 sacs de riz, soit entre 220 US\$ et 250\$ US\$/ha en 2011), mais aussi de disposer de fourrages de qualité et de mieux valoriser la production de viande bovine auprès des abattoirs.

7.5.2.1 Propriétaires-éleveurs naisseurs-engraisseurs de bovins avec au moins 30% de terres d'interfluves, 30% de terres de plaines alluviales anciennes et subdivision de parcelles - 20 à 25% de surfaces fourragères cultivées (Ansina)

Les propriétaires-éleveurs qui disposaient d'au moins 30% de terres d'interfluves proches de l'axe principal de circulation mirent en location une partie de ces terres auprès des *pools*. Ils négocièrent la mise en place d'une prairie temporaire qui devait être semée en fin de bail. Leurs terres situées dans les plaines alluviales étaient de plus en plus utilisées

pour la riziculture depuis les années 1990, et les prairies incluses dans les rotations rizicoles représentaient déjà de 10 à 15% environ des surfaces. Grâce à la mise en location de terres d'interfluves, ces propriétaires-éleveurs atteignirent 20 à 25 % de surfaces fourragères cultivées au sein de leur unité de production.

Grâce à la disponibilité de ces couverts de meilleure valeur énergétique que la prairie permanente et gommant l'étiage fourrager hivernal, ces éleveurs naisseurs-engraisseurs purent diminuer nettement l'âge d'abattage de leurs animaux, pour le stabiliser à moins de trois ans en moyenne. Ils utilisèrent pour cela le pâturage de prairies temporaires à des moments-clés du cycle de croissance et de reproduction des animaux (cf. Tableau 31). La proximité de l'axe principal de circulation et des lignes du réseau électrique leur assurait l'accès permanent à l'électricité. Elle put être utilisée pour poser des clôtures électriques légères et subdiviser les parcelles de prairies temporaires en fractions de 30 à 50 ha utilisables pour conduire séparément des lots d'animaux plus petits qu'auparavant : les vaches-mères en moins bon état corporel à la fin de l'hiver étaient placées en prairie temporaire pendant un mois pour un « flushing » visant à reconstituer leurs réserves ; les broutards récemment sevrés profitaient des prairies temporaires afin de limiter leur perte de poids ; et l'engraissement des bœufs était finalisé sur les prairies temporaires pendant un mois à un mois et demi. Finalement, cette première étape permit de continuer à diminuer l'âge d'abattage pour le stabiliser entre 2,5 ans et 3 ans, et d'augmenter le chargement animal de 0,8 UGB/ha à 1 UGB /ha tout en conservant un système naisseur-engraisseur¹²⁷.

Les prairies temporaires produisent 6t MS/ha/an avec une qualité énergétique qui permet dans cette région de produire 300 kg de viande /ha/an. Elles peuvent atteindre jusqu'à 8t MS/ha/an à partir de la deuxième année, ce qui permet de produire 400 kg de viande /ha/an. La période d'étiage fourrager, limitante pour l'alimentation des animaux, passa ainsi de la période hivernale à la période estivale (cf. Tableau 31). La conservation d'un troupeau ovin (500 brebis) permettait par ailleurs à ces propriétaires d'effectuer un pâturage mixte des prairies permanentes, pour limiter les repousses de végétation ligneuse. Le troupeau servait également de source d'alimentation des salariés et de paiement d'un complément de salaire en nature pour le personnel de l'*estancia* (une dizaine de brebis par mois, soit 120 brebis par an pour ces deux usages).

¹²⁷ La dynamique de cette région est distincte de celle des régions limitrophes. Par exemple, les petits producteurs qui avaient des exploitations de 300-400 ha dans la zone de Caraguatá / Las Toscas disparurent après la mise en location de la totalité de leurs terres pour le soja. Ils s'exilèrent vers les villes en profitant de la rente foncière reçue, ou louèrent des terres pour continuer l'élevage dans des régions où cette activité est moins concurrencée par les grandes cultures (pour plus d'informations sur cette dynamique en Uruguay, cf. Saravia 2010).

La possibilité de produire des bovins gras de 460 à 480 kg en moins de trois ans permit à ces propriétaires-éleveurs de négocier des accords préférentiels avec le frigorifique. Ils obtinrent une majoration par rapport au prix moyen INAC en fonction de critères de poids, âge et niveau d'engraissement (+ 6c à + 10c de US\$/kg). L'usage de ces prairies temporaires, en permettant une légère augmentation du chargement moyen sur les surfaces pâturées, ont aussi représenté un moyen d'éviter une décapitalisation en élevage. Elles permirent de pallier la baisse des surfaces de pâturage liée à la mise en location de terres alors même que la concurrence sur le foncier limitait localement les possibilités de mises en pension d'animaux ou les locations de propriétés dans des régions de naissance. Pour ces propriétaires, l'objectif fut d'intégrer rapidement cette interaction avec les *pools* de manière permanente dans le fonctionnement du système. Ils prévoyaient de mettre en location une nouvelle fraction de terres à la fin du premier contrat afin de réintégrer, au bout de trois à cinq ans, une nouvelle fraction de prairies temporaires. En s'appuyant sur cette interaction avec les *pools* de culture, ils répondaient à la pression sur l'obtention du niveau de rémunération du capital exigé par le cercle familial.

Tableau 31 (page suivante): calendrier de conduite du troupeau dans le système-type naisseur engraisseur de bovin et ovin pour la laine avec 20 à 25% de surfaces de prairies temporaires dans la surface fourragère totale, et niveau relatif de production des différentes surfaces de pâturage - Ansina - période 2008-2011

Importance de la production fourragère de chaque étage écologique												
	printemps			été			automne			hiver		
	août	septembre	octobre	novembre	décembre	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet
Interfluves	PP PT (rot. soja.)											
Plaines alluv. anc.	PP PT (rot. riz.)											
Lits maj.	PP	(risques inondation)										
Vaches	Mise à la reproduction (60 jours après le vêlage)											
Vaches de réforme	Vêlages	Vêlages	Vêlages	Engraissement	Vente (avant juin)	Les vaches qui vont être réformées sont repérées et marquées (état des dents) pour être mises à part après vêlage						
Vaches / génisses non pleines ou vêlages tardifs	(Vêlage)								Echographie - détection de l'échec de fertilité			Engraissement en PT / vente avant le 30 juin
Veaux mâles et femelles	Naissances											Premier hiver en PT
Génisses de 1-2 ans pour le renouvellement	Pâturage en prairies permanentes											
Génisses de 2-3 ans (premier veau)	Mise en PT (flushing)	Mise à la reproduction										
Boeufs de 1-2 ans	Les meilleurs et les moins bons GMQ sont mis en PT											
Boeufs de 2 - 3 ans	Vente du premier tiers de la génération (meilleurs GMQ)			Mise en PT des derniers lots			Vente du reste de la génération			Vente avant le 30 juin		
Lots d'animaux utilisant la Prairie temporaire (PT)	Agneaux	Génisses première repro, Agneaux	Génisses première repro	Génisses première repro, Agneaux	Vaches de réforme à l'engraissement	(Baisse productive des PT pendant l'été)	Boeufs pour terminer l'engraissement					Vaches en moins bon état corporel pour préparation au vêlage et reproduction - vaches non pleines à l'engraissement
	Lots de meilleurs et moins bons GMQ des boeufs de 1-2 ans											

7.5.2.2 Propriétaires-éleveurs avec plus de 30% de terres de plaines alluviales anciennes - 10 à 15% de surfaces fourragères cultivées (Ansina)

Les propriétaires-éleveurs dont 30 % des surfaces se composaient de terres de plaine alluviale ancienne et de 30% maximum de surfaces de terres d'interfluves, plus éloignés de l'axe principal de circulation, avaient moins de possibilité de mettre en location des terres pour les cultures pluviales. Ils visaient eux-aussi une meilleure valorisation de ces parcelles dans le cycle d'engraissement grâce à la mise en place de prairies temporaires dont le coût serait compensé par la rente foncière reçue. Ils disposaient déjà de 5 à 10% de surfaces de prairies temporaires sur des terres de plaines alluviales anciennes mises en location pour la riziculture. Ils saisirent l'opportunité de mettre en location une part mineure de leurs terres d'interfluves (10% des terres, contrats de 5 ans), mais en considérant cette interaction comme temporaire. La raison principale de la mise en location de terres était pour ces éleveurs de financer le semis d'une prairie temporaire tout en détruisant les buissons de « chirca » (*Dodonaea viscosa*) dont certaines parcelles étaient envahies. Ils visaient ainsi une meilleure valorisation de ces parcelles dans le cycle d'engraissement.

Ces exploitants disposèrent grâce à cette mise en location et à celles issues de la riziculture, d'environ 15% de leurs surfaces en prairies temporaires. Ces prairies furent utilisées l'hiver pour les vaches allaitantes en gestation et les génisses mises à la reproduction au printemps, ainsi que la finition de l'engraissement des bœufs. Cela permit à ces éleveurs d'améliorer le taux de fertilité à 80% et de diminuer légèrement l'âge d'abattage des bœufs, vendus à 470kg et quatre ans en moyenne. Le reste de la conduite du troupeau ne diffère pas de la conduite exposée dans les années 1990 pour le système-type d'élevage naisseur-engraisseur avec location de terres pour la riziculture. Outre les étages écologiques auxquels ils ont accès, ces éleveurs sont en effet limités par l'absence d'accès au réseau électrique, qui exclue la mise en place de clôtures légères et donc une subdivision plus poussée des parcelles.

7.5.2.3 Propriétaires-éleveurs avec élevage naisseur-engraisseur de bovins extensif en capital (Ansina)

Les propriétés des éleveurs mettant en place ce système-type étaient présentes sur des terres isolées le long des lit-majeurs de fleuve à au moins 20km de l'axe principal, accessibles par des pistes de qualité variable pouvant être coupées en cas de fortes pluies. Les terres étaient occupées par de larges surfaces de forêt-galerie (jusqu'à 50%). Le foncier ne permet pas le développement de cultures pluviales sur les terres, et la riziculture n'est possible qu'avec un investissement conséquent. Ces propriétaires-éleveurs possédaient généralement des capitaux placés dans d'autres secteurs, à l'aval de la filière, ou exerçaient une profession libérale. Depuis les années 1990, ils n'avaient pas investi pour améliorer la

production de valeur ajoutée par unité de surface de leur système (absence de subdivision de parcelles amenant à l'utilisation de parcelles de 700 à 1000 ha, absence de retenue collinaire pour louer des terres à la riziculture...). L'augmentation du coût de la main d'œuvre depuis les années 1990 les avait amenés à réduire le collectif de travail sur l'exploitation et à ne pas effectuer certains travaux d'entretien des clôtures, des infrastructures de travail, des embarcadères de transport... Leur gestion de cette exploitation était absentéiste, et la production de valeur ajoutée par unité de surface, la plus basse de ce système agraire (72 US\$/ha en 2011) (Gédouin 2011).

Le chargement animal par hectare était réduit (0,65 à 0,7 UGB par hectare), avec un taux de mortalité de 10% lié à un manque de nourriture en hiver, et l'investissement en capital par hectare limité au minimum. Leur revenu agricole restait néanmoins conséquent grâce aux grandes surfaces possédées (de 3000 ha à 6000ha) ce qui assurait un nombre important d'animaux vendus et un certain revenu agricole (175 000 à 245 000 US\$ en 2011 pour l'ensemble du revenu agricole dégagé de l'exploitation) (Gédouin 2011). Mais les débouchés pour les animaux produits dans système - type sont en baisse : les abattoirs ont mis en place des pénalités pour les animaux de plus de cinq ans ou de conformations trop diverses, ce qui était le cas des lots d'animaux vendus par ces exploitations. Leur revenu agricole commença donc à baisser. Pour conserver leur marge, ils ont diminué encore la main d'œuvre employée, conservant un seul salarié pour gérer jusqu'à 4000 ha et 3000 bovins. Dans le cadre de la diminution de la main d'œuvre et donc par manque de temps, certaines pratiques qui faisaient partie du travail des salariés sont abandonnées : valorisation du cuir des animaux morts, sauvetage par distribution de lait de veaux ayant perdu leur mère... L'augmentation importante du prix de marché du foncier a accéléré la disparition de ce système de production sur ces 8 dernières années (2008-2016). Lors des passages de génération, le successeur a pu décider d'investir dans le système de production en construisant une retenue collinaire, en mettant en place des subdivisions de parcelle, et en adoptant le système-type d'élevage naisseur-engraisseur de bovins avec 10 à 15% de surfaces de PT décrit précédemment. L'autre solution a été la vente, et c'est ce type de propriétés qui ont été achetées par le fonds d'investissement foncier également décrit précédemment. La raison de l'un ou l'autre de ces choix a essentiellement dépendu de l'importance que le revenu agricole pouvait prendre pour le ou les successeur(s) par rapport aux autres sources de revenu. Dans le cas d'indivisions lors des successions, ces propriétés ont généralement été vendues.

7.5.2.4 Système-type d'élevage naisseur-engraisseur avec naissage hors région d'étude 3000-7000 ha (Young - zone d'interfluves étroits)

La demande de mise en location de terres par les *pools* de culture gagna également à Young la zone d'interfluves étroits. Certaines des terres n'y avaient jamais été mises en

culture à cause de l'éloignement des axes principaux de circulation et des pentes que comprenaient les surfaces cultivables des interfluves. Pour les éleveurs naisseurs-engraisseurs qui possèdent une autre propriété en région de naissance¹²⁸, le revenu agricole dégagé par l'élevage était suffisant pour leurs besoins grâce à la taille importante de l'unité de production, et ils n'avaient pas cherché à mettre immédiatement en location leur terres lors de l'arrivée des *pools* parce qu'ils n'avaient pas cumulé d'endettement dans les années 1990. Avec le renforcement de la demande de terres cultivables à partir de 2008, ils se voyaient proposer des rente quasi équivalentes à celle des terres cultivables de la zone d'interfluves larges (700 à 750 kg de soja/ha contre 800 à 900 kg/ha). Comme dans le cas des propriétaires-éleveurs de la région d'Ansina, le poids pris par le foncier dans le patrimoine de la famille amenait de plus les co-sociétaires familiaux à faire pression pour investir dans le système productif et mettre en location des terres. Le revenu des parents et de l'administrateur familial dépendaient en majeure partie du revenu agricole, il était donc crucial pour eux d'en garantir la bonne gestion agronomique, et de ne pas décapitaliser. Ils possédaient en général un troupeau de race Hereford ou Angus dont la qualité génétique, sans correspondre formellement à celle d'un élevage de reproducteur, aurait été difficile à reconquérir en cas de décapitalisation.

L'importante demande de terres agricoles donna la possibilité à l'administrateur familial de faire poids dans la négociation des termes du contrat de location avec les *pools* de culture. Ils négocièrent avec le cultivateur non seulement l'insertion progressive de prairies temporaires dans la rotation, mais aussi celle d'une culture de sorgho sur une partie des terres. Les prairies seraient mises en place pour 2 ans (ray-grass, trèfle blanc, trèfle violet), à raison de 15% environ des surfaces de rotation chaque année, le but étant que toutes les parcelles soient cultivées en prairies temporaires à un moment de la rotation. Le sorgho, utilisé pour l'affouragement des animaux, est mis en place à raison de 30% du total des surfaces de rotation, dès la première année de location. Il est revendu par le cultivateur au propriétaire des terres. Le reste des terres louées est mis en culture de soja l'été, et de blé ou orge pour un tiers environ des surfaces l'hiver, après le premier soja. Le reste des sols est couvert par les chaumes de sorgho ou une culture de couverture l'hiver. Sur cette base, ces propriétaires-éleveurs décidèrent à partir de 2008 - 2010 de louer la totalité des terres cultivables de leur propriété de Young, soit 50 à 60 % des surfaces. Cette décision fut prise en considérant les interactions avec un locataire des terres (*pool* de culture ou non) comme une caractéristique nouvelle, structurelle, du système de production, et non comme la captation temporaire d'une opportunité.

¹²⁸ Régions de la chape basaltique au nord-ouest du pays, qui se situe au nord de la région d'étude de Young et à l'ouest de la région d'étude d'Ansina. La productivité fourragère des prairies permanentes y est moindre, particulièrement en hiver, ce qui rend cette région peu propice à l'engraissement et a amené les producteurs à se consacrer à l'élevage bovin naisseur et l'élevage ovin pour la laine.

Leur décision de mettre en location ces terres fut accompagnée de celle de réorganiser totalement les différentes étapes du cycle de production de l'élevage bovin viande. Ils choisirent de les répartir géographiquement entre leurs différentes propriétés, selon les niveaux de production fourragère des prairies permanentes et la présence ou non de surfaces fourragère cultivées. Ils conservèrent à Young une partie de la repousse et la finition de l'engraissement des bœufs, et déplacèrent le naissage et le début de la repousse, ainsi que l'engraissement des vaches de réforme selon les cas, dans leur propriété en région de naissage.

A Young, ils concentrèrent les animaux sur une surface réduite aux fonds de talwegs et bords de cours d'eau. Les zones de pâturage des lits majeurs furent utilisées pour l'engraissement de vaches de réforme et de bœufs. Des broutards (130-150 kg) et des vaches de réforme à engraisser pouvaient être achetés en complément de ceux issus de l'élevage naisseur en fonction de la pousse de l'herbe. Ces éleveurs utilisèrent le sorgho ensilé d'abord comme fourrage hivernal pour les bœufs et vaches de réformes ramenés de l'unité de naissage, afin de limiter les pertes corporelles des animaux à cette période, et pouvoir terminer leur engraissement au printemps. Les broutards étaient conduits en prairies temporaires avec ration de complément à leur arrivée, puis menés par lots d'âge et de GMQ en prairies sursemées et vendus avant trois ans. Le chargement animal sur les terres de pâturage à Young atteignit 1,2 -1,3 UGB/ha. Ces propriétaires-éleveurs investirent également dans du petit matériel pour la distribution des fourrages (petit tracteur de 50-70 CV, mélangeuse...).

Ces modifications leur permirent de vendre des bœufs de trois ans à l'abattoir. A chargement constant, le fait de vendre les animaux plus jeunes « libéra » de l'espace de pâturage et permit donc d'augmenter le nombre de vaches allaitantes et finalement de vendre plus d'animaux chaque année. L'augmentation du nombre de vaches allaitantes pût se faire dans la propriété consacrée au naissage ou par la prise de terres en location ou la mise en pension de vaches-mères dans des *estancias* voisines dans cette région. Grâce aux flux de capitaux issus des terres de culture mises en location à Young, et à la bonne valorisation des bœufs, ces producteurs étaient disposés à payer le prix fort pour augmenter le nombre de leurs vaches allaitantes. Les prix des locations triplèrent ainsi dans le nord-ouest du pays, par conséquence indirecte de l'avancée des grandes cultures. Elles passèrent de 30 US\$/ha/an à 90 - 100 US\$/ha/an en moyenne entre 2007 et 2014. Dans les régions de naissage, cela signifia le déplacement ou la mise en difficultés des plus petits producteurs, qui ne pouvaient payer une pension à ce prix (double-actifs, producteurs naisseurs familiaux qui cherchaient à capitaliser en mettant en pension des animaux chez les voisins dans la perspective d'un investissement...).

7.5.3 Modification des systèmes d'activité des salariés ruraux

De profondes modifications marquèrent les systèmes d'activité des salariés pendant cette décennie, tant sur la base de la modification des sources d'emploi salarié en milieu rural, que sur celle des revalorisations salariales et transferts de revenus dont ils furent les bénéficiaires.

Les habitudes formalisées d'embauche des salariés permanents par les sociétés internationales modifièrent les relations de production entre employeurs et salariés. Les salariés embauchés par le fonds d'investissement foncier ou chez les grands prestataires de services agricoles, l'étaient sur des postes de salariés permanents demandant une qualification spécifique peu fréquente. Ces salariés permanents étaient déclarés, les grilles salariales et les droits aux congés payés respectés, et les salariés se voyaient proposer des formations techniques régulières. Il y avait une revalorisation des salaires au cours du temps, voire un intéressement au résultat de l'entreprise. La mise en place de trajets organisés et réguliers par l'employeur entre la ville et le lieu de travail devint également un critère privilégié de caractérisation d'un poste de travail. Globalement, cela contribua à former un référentiel nouveau de conditions de travail du salarié rural, comme un travail technicisé, valorisé, pour des salariés ayant une base de vie urbaine. Le vote de lois visant à améliorer les conditions de travail des salariés ruraux se poursuivit avec en 2009, le vote d'une loi qui réglementait les questions de santé et sécurité au travail pour les travailleurs ruraux : les conditions de logement et d'alimentation sur le lieu de travail, les équipements de travail et les règles de sécurité¹²⁹.

Dans les années 1990, la diminution de l'élevage ovin et l'augmentation de la productivité du travail en grandes cultures, conjointe à la diminution des surfaces cultivées et à l'augmentation des coûts de production, furent à la base d'une baisse des emplois journaliers et saisonniers. Cette baisse conjuguée à celle des salaires réels, accéléra l'exode rural vers les villes principales. Dans les années 2000, l'augmentation de la productivité du travail en grandes cultures connut une nouvelle étape, liée à l'achat de matériels plus performants. L'amélioration des conditions de travail et du niveau de salaire des emplois permanents de chauffeurs de tracteurs et de machines agricoles prit donc place en parallèle

¹²⁹ Le respect des conditions de travail prévues par la loi fait partie des revendications fortes des salariés. Celles touchant à l'alimentation équilibrée et saine (avec des fruits et des légumes en plus de la viande et des sucres lents abondamment fournis) est un point clé dans ces lieux de travail isolés. La fourniture de l'équipement de travail est également au cœur des négociations des syndicats : bottes de travail et bottes en caoutchouc pour les jours de pluie, poncho, couteau de travail, selle pour travailler à cheval (*recado*), qui aujourd'hui n'est en général pas fournie, cuir pour réparer les équipements. L'ensemble doit être renouvelé souvent car l'usure est importante. Le *recado* est un symbole : il coûte 15000 \$UY, l'équivalent de 3 mois de salaire, et est pourtant aujourd'hui généralement fourni par le salarié. Sa fourniture par l'employeur est pourtant prévue dans le décret de 2009, mais n'est en général pas appliquée.

d'une baisse de leur nombre, et les sources d'emploi saisonnier en milieu rural diminuèrent de nouveau. Seul exception dans la baisse des emplois spécialisés payés à la journée, les poseurs de clôtures maintinrent un taux d'activité important. Ils s'organisèrent sous forme de sociétés de services, souvent sur une base familiale ou entre voisins. Les propriétaires les embauchaient pour une prestation de service plutôt qu'à la journée.

Les principales études récentes et détaillées des transformations des modes de vie et conditions de travail des salariés ont concerné le secteur forestier (Matias Carámbula et Piñeiro 2006; Menendez 2014...), celui des entreprises de services agricoles (Figueredo 2012; Figueredo et Bianco 2014...), et celui des équipes de tondeurs (Carámbula Pareja 2009, Carámbula et Piñeiro 2010...) entre autres. Il existe par contre très peu d'informations sur les évolutions dans le secteur de l'élevage bovin et des emplois permanents en élevage. On sait néanmoins que le marché du travail rural uruguayen recouvrait encore en 2011 des caractéristiques de précarité marquée, différentes des conditions de travail en milieu urbain : emplois informels, précaires, bas niveaux de salaires, mauvaises conditions de travail, absence d'accès aux bénéfices sociaux, saisonnalité d'une partie des emplois... (Carámbula 2011).

Les études récentes montrent néanmoins de réelles modifications des relations d'emploi et des conditions de travail. Riella et Mascheroni (2012) soulignent l'amélioration réelle des niveaux de salaire entre 2006 et 2010. Celle-ci concerna d'abord la grille officielle issue des négociations entre syndicats de salariés et d'employeurs, remises en place par le gouvernement durant la décennie 2000. Elles donnèrent lieu à des revalorisations de salaire de 4 à 22% selon les postes dans les grilles officielles (cf. Tableau 32 pour l'exemple du salaire d'ouvrier non-qualifié). Cette amélioration concerna aussi les salaires effectivement reçus par les travailleurs, avec une moyenne de 23,3% d'augmentation pour les salariés ruraux selon Riella et Mascheroni, ce qui suivait la tendance nationale qui était de 20,2%. Dans la grille officielle, les salaires minimum des salariés ruraux furent néanmoins en partie fixés sous le seuil de pauvreté calculé par l'Institut National Statistique (INE), la rémunération restant faible en comparaison des niveaux requis pour répondre aux nécessités basiques. Par ailleurs, les salariés ruraux continuèrent à être moins bien payés que les salariés des autres secteurs qui recevaient un salaire en moyenne 1,43 fois supérieur en 2010. Riella et Mascheroni (2012) estiment ainsi que 40% d'entre eux reçoivent un salaire inférieur au seuil de pauvreté. Les enquêtes de foyers montrent néanmoins que 16% d'entre eux présentaient une réelle situation de pauvreté en 2009, contre presque 30% en 2006, ce grâce aux transferts de revenus de l'Etat (allocations) et aux revalorisations salariales. Les améliorations étaient donc réelles en 2010, mais un chemin conséquent restait à parcourir.

Les améliorations portèrent également sur la déclaration effective des salariés. Bruno (2008) souligne que dans le cadre de la formalisation des relations de travail et du durcissement des contrôles pour l'application du droit du travail dans le secteur agricole, le nombre de salariés ruraux inscrits au BPS (Banco de Previsión Social, la sécurité sociale uruguayenne) a augmenté de 25% entre 2004 et 2008 : les inscrits passèrent de 80 750 salariés en 2004 à 101 330 en 2008, alors que le nombre d'employeurs inscrits se maintint autour de 80 000. On estime ainsi à 72% la part des salariés déclarés en 2010. Par contre, un peu moins de la moitié des salariés (45,3%) avaient en 2010 des journées égales à 8h de travail, et les heures supplémentaires n'étaient globalement pas payées, sauf pour 10% d'entre eux.

Cette revalorisation du salaire réellement perçu et la déclaration des salariés auprès des caisses de cotisation sociale furent néanmoins surtout effectives pour les salariés les plus qualifiés, et employés de manière permanente. Les salariés appartenant aux deux premiers déciles de niveaux de salaires restèrent majoritairement non déclarés, contre seulement 10% pour le dernier décile. Quant aux journaliers, en 2008, seuls 12% d'entre eux étaient déclarés. Les améliorations mises en avant sont donc variables selon les catégories d'ouvriers concernées, et n'ont que peu touché les plus précaires.

Tableau 32: évolution de l'indice du salaire minimum pour un ouvrier « non qualifié » (*peón común*) et comparaison à l'évolution du seuil de pauvreté entre 2006 et 2009 (source : élaboration par l'auteure sur la base de Riella et Mascheroni 2012)

Salaire mensuel, pour la catégorie ouvrier non qualifié (<i>peón común</i>)	Riziculture	Elevage	Sylviculture	Grandes-culture	Seuil de pauvreté (INE)
2006 (\$UY)	3375 \$UY (140 US\$)	3525 \$UY (146 US\$)	4150 \$UY (172 US\$)	3000 \$UY (124 US\$)	3421 \$UY (142 US\$)
2006 (base 100)	100	100	100	100	100
2007	113,2	106,9	101	100,6	109,4
2008	117	102,7	108,7	111,5	119,2
2009	122,2	103,7	110,5	113,3	127,8

Riella et Mascheroni (2012) avaient par ailleurs relevé qu'en 2008, seuls 5,7% des foyers de salariés ruraux avaient bénéficié du plan d'urgence sociale (PANES) et seuls 2,1 % du plan d'aide alimentaire (INDA). A cause de l'isolement de la population de l'intérieur des terres, du manque de moyens des assistantes sociales, ces plans d'aides sociaux ne touchaient que les habitants des axes principaux. Le taux de pauvreté de la région d'Ansina au début des années 2000, et globalement de la région nord, amenèrent à y concentrer beaucoup des actions de l'Etat. Les plans d'amélioration de l'habitat rural portés par MEVIR

y furent un vecteur important de modification des modes de vie et d'intégration sociale. Cette région fut déclarée prioritaire pour un plan d'action spécial du fonds MEVIR financé par l'Union Européenne au début des années 2000 (Plan Prodenor). Les impacts des programmes d'aides sociaux y furent particulièrement visibles. Le déménagement améliora l'accès des familles aux programmes d'aides sociales. Cela les amenait par contre à vivre à une distance assez importante de leur lieu de leur travail.

Le déplacement des lieux de vie des familles fut néanmoins facilité par l'amélioration des moyens de transport et de communication. Elle se basa sur l'importation massive à partir de 2007-2008 de motos chinoises bon marché (1500 US\$) modifiant considérablement la teneur des déplacements domicile-travail des salariés, auparavant réalisés à cheval. La diffusion rapide et généralisée du téléphone portable (nombre multiplié par 10 en 10 ans, cf. Annexe K) facilita de son côté les communications au sein des familles et avec les employeurs, là où les communications avaient autrefois lieu par radio. La mobilité quotidienne ou hebdomadaire augmenta globalement, et devint un aspect central de la gestion de l'organisation du travail en zone rurale.

Ces nouvelles facilités matérielles et les changements de lieu et de type d'habitat eurent pour conséquence un changement profond des modes de vie de la population rurale. Du point de vue de l'accès aux nécessités de base, ce fut un succès. L'accès permanent de la population rurale à l'eau potable est passé de 70% des habitants dans les années 1990 à presque 94% des habitants aujourd'hui au niveau national (Banque Mondiale 2015). L'accès à l'électricité¹³⁰ progresse, bien que les foyers et exploitations agricoles les plus éloignés des axes n'y accèdent pas encore. Du point de vue de l'organisation du territoire, créer ces nouveaux centres d'habitations, qu'ils viennent renforcer des villages existants ou qu'ils

¹³⁰ En Uruguay, les lignes électriques rentables, c'est-à-dire qui desservent un nombre d'utilisateurs suffisant pour que les abonnements permettent de couvrir les coûts de construction, ont été mises en place par l'Etat. Dans les zones à très faible densité de population, comme le nord nord-est du pays, les densités de population sont parmi les plus faibles, ce qui explique que le taux d'électrification soit aussi parmi les plus bas du pays et que selon ces critères, la partie nord du pays possède le taux de pauvreté le plus marqué du territoire national (cf. Figure 32). Le coût de l'électrification va de 3500 à 5000 US\$ le km. Dans les zones où l'apport de la ligne n'est pas rentable, la population doit se regrouper et participer aux coûts de construction. Les capacités de participation des membres du groupe peuvent être très hétérogènes, du salarié rural au grand propriétaire d'*estancia*, et il faut parfois faire des choix arbitraires. Par exemple, si des personnes sont éloignées de la ligne électrique d'un point de vue spatial, cela rajouterait un coût global au projet qui paraît excessif pour une extension qui desservirait un seul foyer, et a pour conséquence de les exclure du projet, notamment si elles n'ont pas les moyens de couvrir ce coût. Il s'agit aussi de déterminer le coût pour chacun en prenant en compte les différences de situations économiques. MEVIR est médiateur pour cela et met en place l'accès à un crédit mensuel accessible sur la base d'accords sociaux. Cette ligne d'action a apporté un vrai changement car il n'existait pas d'organisation ou de responsable dédié à cette question pour les zones rurales, la notion d'aménagement du territoire étant très récente en Uruguay (cf. Loi de développement territorial de 2007). L'Etat participe à ces actions à travers le financement de MEVIR, la participation du ministère de l'agriculture et du ministère des actions sociales (MIDES), mais sont aussi parties prenantes l'UE, l'UTE et les habitants. Depuis 2008, certaines des actions de MEVIR ont été fusionnées aux actions de la loi de développement territorial.

soient des créations nouvelles, modifia la dynamique du territoire. Dans ces centres se créèrent de nouveaux commerces, facilitant l'accès aux denrées de base. L'Etat s'engagea vis-à-vis de ces habitants auparavant délaissés, en garantissant l'apport des services. Cela modifia globalement l'intégration de cette population en réduisant leur isolement.

L'accès des familles à des terres agricoles, qui était en partie informel, ne fut par contre pas pris en compte dans les projets de construction des villages. Ces changements consacrèrent donc la disparition de l'accès au foncier dans les systèmes d'activité des familles, comme base d'une production vivrière, d'un revenu pour les femmes et les jeunes, d'un complément de revenu pour les salariés spécialisés payés à la journée ou saisonniers, et d'un mode de capitalisation pour les familles. La mise en place de cultures vivrières a été remplacée par l'accès aux circuits de vente alimentaire, avec des denrées disponibles à un prix inférieur au prix de revient de ces cultures. Ces familles le perçoivent plutôt comme une amélioration de leur qualité de vie. Le revenu représenté par les ventes des surplus a été compensé en partie par les aides sociales et par la mise en place par les femmes de petites activités dans les villages (épicerie, vente de préparations culinaires, travaux artisanaux d'appoint, travail de nourrice...). Mais ces activités dépassent difficilement les deux ans d'existence. Disposer d'une place comme cuisinière et femme de ménage dans des *estancias* proches est rare, puisqu'il y a peu d'offres par rapport au nombre de femmes cherchant à travailler. Par ailleurs, le rôle d'insertion sociale qui était rempli par l'activité de production n'a pas été remplacé, entraînant désœuvrement et manque d'intégration pour les femmes et pour les adolescents.

Cette disparition des possibilités de l'accès au foncier pose par ailleurs problème pour la mise en place d'une activité permettant la capitalisation. L'accès informel au foncier (le long des routes ou sur des terres « occupées » en bordure des *estancias*) est rendu difficile par la concentration de la population en un point donné. L'accès à la propriété de petites fractions de un à cinq hectares est quant à lui devenu impossible. L'augmentation du prix du foncier a eu à la fois une conséquence sur l'augmentation du niveau de capital nécessaire pour accéder à la propriété et sur la baisse des opportunités d'achat de petites fractions à cause d'une re-concentration du foncier. Les données du recensement 2011 indiquent ainsi au niveau du département de Tacuarembó une diminution de 20% des exploitations entre 2000 et 2011, concentrée exclusivement au sein des catégories de moins de 200 ha. Pour la seule catégorie des moins de 20 ha, 54% des exploitations ont disparu. Le nombre d'exploitation de plus de 1000 ha a quant à lui très légèrement augmenté. L'augmentation du prix du foncier a aussi influé sur la diminution des opportunités de mise au pâturage des animaux dans les grandes *estancias*, dont le prix est devenu trop élevé pour des salariés. C'est un problème réel pour la subsistance des familles en zone rurale, et la

perte d'une possibilité d'ascension sociale via leur évolution ou celui de leurs enfants vers le statut de petit producteur familial.

A Young, l'évolution du mode de vie des salariés au cours de ce temps a été moins spectaculaire que dans le nord du pays et s'est moins accompagné d'exode rural, car les familles vivaient déjà dans des villages ou en ville et avaient déjà un accès à la terre très limité.

7.6 Analyse de la dynamique des systèmes agraires et la différenciation des systèmes de production sur cette période 2008-2011

Cette deuxième étape d'arrivée d'investisseurs dans le secteur agricole uruguayen, provenant cette fois des marchés boursiers, fut marquée par trois aspects majeurs : l'expansion de la mise en culture des terres pour le soja dans des régions moins favorables aux grandes cultures et la concentration du foncier par son achat par un fonds d'investissement, l'augmentation du prix du foncier et la transformation de sa place dans le patrimoine des familles propriétaires, et la transformation des systèmes d'activité des salariés ruraux.

L'expansion des *pools* de culture se fit depuis les foyers où ils s'étaient implantés dans les régions comprenant une plus grande part de terres cultivables à l'ouest du pays. Leur accueil par les propriétaires, dont 40% des terres au maximum étaient cultivables et qui maintinrent une activité d'élevage, se fit selon 2 postures : soit comme une opportunité éphémère de flux de capitaux, aussitôt réinvestis dans l'élevage ou dans la polyculture-élevage tout en gardant une autonomie pleine du système de production ; soit comme une nouvelle composante structurelle des systèmes de production, sur la base d'une complémentarité entre l'unité de production du *pool* cultivateur et l'unité de production du propriétaire-éleveur ne possédant pas de matériel de travail du sol. Entre ces deux postures, les *pools* sont considérés par les propriétaires-éleveurs comme des acteurs ayant une relative permanence dans le temps, bien qu'ils aient conscience du caractère nécessairement fragile, mobile, donné par leur « business-modèle », ou comme des acteurs présents de manière temporaire. Cette observation est appuyée par le fait que les intervenants sur lesquels ils s'appuient pour mettre en culture les terres ne sont pas issus de structures locales, mais là aussi, procèdent d'une expansion liée à la conjoncture, dont la

durabilité dans le temps est questionnable. Ces propriétaires-éleveurs adoptent de ce fait une gestion de maintien de la production, différente de celle des propriétaires-rentiers du début des années 2000, qui était finalement liée soit à leur important endettement, soit à l'utilisation du foncier comme placement de capitaux. La revalorisation du prix de marché du foncier, et de ce fait, du patrimoine qu'il représente pour les familles, amena par ailleurs les « co-sociétaires familiaux » à faire pression sur le niveau de valeur ajoutée produite par unité de surface. La mise en place de systèmes de polyculture-élevage par des fonds d'investissement foncier contribua à questionner les perceptions habituelles des possibilités de valorisation du foncier dans des régions isolées, tout en amenant à une augmentation importante de son prix et à son importante concentration.

Les indicateurs de la production à un niveau national, révèlent certains effets qui sont directement liés à des changements de conduite technique de la production, mais aussi à l'émergence de nouvelles formes de coordination entre maillon de la production et maillon industriel. Le nombre d'abattages augmenta entre le début et la fin des années 2000, et se traduisit par une augmentation du taux d'extraction qui se situait autour de 22% en 2010, soit 2,1 à 2,3 millions de bovins abattus (Bittencourt et al. 2010). Cette légère augmentation des abattages est associée par Bittencourt et al. (2010) aux changements d'usages des terres et à l'expansion des surfaces de grandes cultures. « Ces dernières années est observable un processus naissant d'intensification de l'élevage : les coefficients techniques liés à la production sont en hausse (charge animale, taux d'extraction). Ce processus s'associe dans une certaine mesure à l'augmentation du prix de la terre et de sa location, qui dérive de la concurrence sur le foncier exercée par la forte augmentation de la production de cultures de vente et la sylviculture. » (Bittencourt et al. 2010, p.14). Mais ce n'est pas tant l'augmentation des abattages qui amena à une redynamisation de la filière viande bovine uruguayenne, mais la meilleure valorisation de la viande bovine à l'export, comme le montrait la Figure 40 en tout début de ce chapitre. Celle-ci est bien liée au fait d'abattre des animaux plus jeunes, aux conformations plus homogènes, ce qui fut progressivement permis par les évolutions techniques des systèmes de production que nous avons décrites.

Les surfaces fourragères cultivées¹³¹ sont ainsi passées de 19 à 24% dans les exploitations d'agriculture-élevage et de 8 à 12% dans les exploitations uniquement d'élevage entre 1997 et 2008. Ces augmentations masquent d'importantes disparités, puisque dans la région de Young, nous l'avons vu, les surfaces de prairies temporaires diminuèrent drastiquement. Arbeletche, Ernst et Hoffman (2010) soulignaient ainsi les changements dans les rotations et assolement survenues dans les régions qui ont connu une forte expansion des cultures de vente (ouest du pays), qui étaient dans les années 1990

¹³¹ Qui incluent les prairies temporaires, les prairies permanentes sursemées avec des légumineuses (généralement du lotier), les prairies permanentes fertilisées et les cultures fourragères annuelles

les plus utilisatrices de prairies temporaires, et dont elles ont quasiment disparu. Il y a donc une importante disparité dans les dynamiques de transformation techniques qui se mirent en place dans les systèmes de production avec élevages dans cette dernière décennie, selon le fonctionnement préexistants des systèmes et la places qu'y prirent les rotations de grandes-cultures.

Malgré ces bonnes dispositions, les plus grands abattoirs, dont la capacité d'abattage s'est accrue grâce aux modernisations des années 2000, déplorent un manque de bétail à abattre. L'augmentation la productivité des élevages en nombre d'animaux gras produits par unité de surface a été absorbée par la baisse du nombre de propriétaires-éleveurs et de surfaces consacrées à l'élevage¹³², en lien direct avec l'expansion des surfaces de grandes cultures qu'a connu le pays depuis le milieu des années 2000. Cela renforce la pression qu'ils opèrent auprès de certains grands éleveurs afin de s'assurer leurs livraisons en proposant des contrats de pré-vente. Les entreprises d'abattage ont également recours à des périodes de chômage partiel¹³³ financées par l'assurance chômage technique (*seguro de paro*) gérée par l'Etat. Cela représente finalement une forme de subvention indirecte aux abattoirs qui sont les utilisateurs largement majoritaires de ce dispositif, et qui en ont également négocié des conditions particulières (extension à un an d'indemnisation pour les salariés de l'industrie frigorifique contre six mois pour les autres secteurs, et possibilité de renouvellement d'une année à l'autre) (Amarante et Bucheli 2008).

Enfin, concernant les salariés, le choix fut politiquement fait d'effectuer des transferts de revenus vers les populations les plus pauvres (salariés doubles actifs), mais ne fut pas accompagné de moyens pour leur permettre de produire pour eux-mêmes et pour la vente, d'améliorer leur revenu et de capitaliser. Cette augmentation du prix du foncier a donc une conséquence à long terme sur les familles de salariés ruraux. L'apport des transferts de revenu de l'Etat à partir de 2005-2007 ne permet pas d'éviter une migration de ces familles vers de petites villes ou vers la capitale nationale et une orientation des jeunes vers d'autres secteurs d'emploi. Cette modification de l'abondance et de la flexibilité de la main d'œuvre ouvrière agricole ne manquera pas d'impacter le fonctionnement des systèmes en place.

¹³² Malgré l'augmentation du nombre de numéros d'identification d'élevages, il y a plutôt eu un mouvement de concentration des élevages engraisseurs, constaté par les acheteurs de bétail des abattoirs (provenance des animaux, relations avec les éleveurs). La multiplication des numéros d'élevage serait plutôt liée à une volonté de contournement des nouvelles règles d'imposition mises en place en 2012 qui visaient à éviter la concentration des entreprises.

¹³³ L'usine de Tacuarembó appartenant à Marfrig a par exemple l'obligation d'avoir au moins 520 animaux à abattre chaque jour, afin de remplir les huit heures de travail (7 h17 en comptant les pauses) des 1 150 employés présents (ils peuvent abattre jusqu'à 120 animaux par h), avec un fonctionnement en 1*8. Ainsi, l'entreprise a posé deux mois de chômage partiel en 2013 en hiver par manque d'animaux

7.7 Conclusion du chapitre :

Cette période 2000-2010 fut une période de profonde modification des systèmes agraires, et d'approfondissement du caractère libéral du modèle de développement agricole soutenu par l'Etat. L'attraction de capitaux étrangers fut considérée comme la solution centrale à une dette extérieure issue d'un modèle de développement agro-exportateur aux débouchés fragiles. Cette matrice politico-économique créa un terreau favorable à des investissements massifs de capitaux, dont les mouvements furent dynamisés par deux crises financières, l'une interne au Cône Sud et l'autre concernant les anciens pays industrialisés de l'hémisphère Nord. Ces investissements impliquèrent de profondes modifications des systèmes agraires.

Selon Sabourin et al. (2015), les transformations vécues par l'agriculture uruguayenne à la fin du XXème siècle sont comparables à celles qui ont transformé l'Uruguay à la fin du XIXème siècle. Les promesses représentées par les nouvelles formes productives et les flux de capitaux qu'elles entraînent amènent au réveil d'un « imaginaire du progrès technologique permettant de hauts revenus » (Sabourin et al. 2015, p.5), conduisant à qualifier ces transformations de « troisième révolution agricole » qui nourrit les « impulsions réformatrices et modernistes du siècle passé ». Les grandes cultures sont le secteur du futur, le moderne. L'élevage traditionnel et particulièrement familial, se voit questionné par la concurrence sur le foncier, la baisse de l'espace qui lui est dédié. Pour le ministère de l'agriculture uruguayen, il devra passer pour résister par une phase d'intensification: valorisation de la prairie permanente avec complémentation (ration), prairie permanente et confinement (Sabourin et al., 2015).

Ces mesures économiques, visant à l'amélioration des indicateurs macroéconomiques observés par les créanciers internationaux, furent de ce point de vue un choix d'urgence efficace. Le PIB du pays et les volumes exportés connurent une augmentation majeure, permettant au pays d'atteindre une balance commerciale excédentaire. Grâce aux transferts de revenus de l'Etat, mais aussi aux améliorations concernant les conditions de travail et d'embauche, la pauvreté a fortement diminué. Mais la diminution réelle des inégalités sociales, et la durabilité économique et technique des systèmes de production mis en place méritent d'être questionnées. Par ailleurs, le caractère par essence mobile d'une part majeure de ces capitaux, laisse à penser qu'il est dangereux de placer ce type d'afflux de capitaux au centre d'un modèle de développement et du fonctionnement des systèmes agraires à moyen et surtout à long termes.

La dernière période étudiée (2011-2014), pendant laquelle, malgré deux années de hausse, le prix du soja a baissé, permet précisément de mettre en valeur les premiers effets du reflux de certains grands *pools* de culture sur ces systèmes agraires dont les équilibres socio-économiques et techniques avaient été remodelés par leur arrivée. L'impact de cette nouvelle dynamique sur la différenciation socio-économique des producteurs, ainsi que le fonctionnement technico-économique des systèmes types qu'ils mettent en place, fait l'objet du chapitre suivant.

8 De 2011 à 2014 : reflux des *pools* de culture internationaux et recherche d'un équilibre agriculture-élevage avec les acteurs locaux

A partir de 2010-2011, malgré deux années de prix forts (2012-2013), la baisse relative du prix du soja sur les marchés internationaux a entraîné une modification de la dynamique de mise en culture des terres en Uruguay par rapport à celle observée à la fin de la décennie 2000. Elle s'est en effet ajoutée à une modification du contexte législatif de mise en culture des terres avec le vote en 2011 d'une loi de lutte contre l'érosion des sols, obligeant en fonction du risque d'érosion dans les parcelles, à l'allongement des rotations ou l'investissement dans des infrastructures de prévention de l'érosion physique. Ces dispositions induisaient une modification des pratiques sur une grande part des surfaces mise en rotation par les *pools* de culture internationaux. A ces conditions, s'est ajouté une baisse des rendements attribuée à une perte de fertilité des sols ainsi qu'à l'apparition de plantes résistantes à l'herbicide utilisé dans l'itinéraire technique dominant pour la production de soja. Ces éléments modifiant les conditions de production de soja à la fois sur le plan politique, avec une forme de régulation des usages des terres, et sur le plan économique et agronomique, amenèrent à un repli des *pools* de culture internationaux en Uruguay entre 2011 et 2014. Nous allons détailler dans ce chapitre les caractéristiques de ce repli et son impact sur les systèmes-types des producteurs avec lesquels les *pools* avaient créé des liens. Parallèlement, l'Uruguay obtint l'accès à des niches de marchés d'exportation de viande à haute valeur ajoutée (quota 481 de l'UE), qui a accentué l'attrait de l'engraissement bovin pour le placement de capitaux. Il entraîna l'intérêt des investisseurs et l'émergence de nouvelles formes productives. Une nouvelle étape de transformation des systèmes agraires uruguayens s'est donc initiée, avec une redéfinition des cibles d'intérêt des investisseurs internationaux dans le pays et le retour dans la production bovine d'un certain nombre d'agents économiques locaux, dont nous allons détailler les mouvements.

8.1 Baisse du prix du soja et augmentation du prix de la viande bovine à l'exportation, modifiant la structure de la production et des exportations uruguayennes

8.1.1 Une dynamique mondiale de consommation de protéines végétales qui reste forte, mais une baisse des volumes de soja de importés par la Chine, qui entraîne une baisse des cours mondiaux

Jusqu'à 2012, le soja a connu des niveaux élevés de ses cours, avec deux pics majeurs de prix en 2008 et 2012, qui ont stimulé l'expansion de sa production au niveau mondial. En 2014-2015, les trois principaux exportateurs mondiaux de soja étaient l'Argentine, le Brésil et les USA. Ils regroupaient à eux trois 80 % de la production mondiale et 80 % des surfaces mondiales. La Chine et l'UE en sont les principaux importateurs, totalisant 72 % des importations mondiales en 2012 (OCDE/FAO 2013). En Chine, principal importateur, les taxes sur les graines de soja sont plus faibles pour le soja grain que pour les huiles et tourteaux (2,4 % contre 6 à 9 % de droits de douane), ce qui a jusqu'ici favorisé l'exportation de soja brut (OCDE/FAO 2013). Mais, à partir de 2013, le secteur de la trituration de soja en Chine a connu une décélération, entraînant les cours mondiaux à la baisse (cf. Figure 51).

La croissance de consommation mondiale de protéines végétales prévue pour la période 2010-2030 est néanmoins de + 43 %, principalement portée par la consommation de l'Afrique subsaharienne et de l'Inde. Elle est liée à 55 % à la croissance démographique, et à 53 % à l'augmentation de demande de tourteaux pour la production animale. La croissance prévisionnelle de la consommation de tourteaux est ainsi estimée à + 26 % d'ici à 2022 (par rapport à 2012) (OCDE/FAO 2013). Le soja serait le principal pourvoyeur de ces protéines végétales, avec une prévision à 384 Mt en 2030 (+54 % sur 2010-2030). Les pays du Mercosur, dont l'Uruguay, devraient représenter 38 % de la production mondiale de soja en 2022 (contre 35% en 2010-12) et 25 % de la trituration (INRA 2015). Les volumes échangés en 2022 devraient néanmoins s'établir à moins d'un tiers de ceux échangés pendant la décennie 2002-2012, avec une augmentation de la production de protéines végétales par les propres pays consommateurs (OCDE/FAO 2013). Le soja devrait donc rester une production lucrative (INRA 2015), mais avec des prix très fluctuants, ce qui, en l'absence de système d'intervention, représente un véritable défi pour la production.

La volatilité des cours concerne aussi ceux du blé. Les stocks mondiaux de blé ont diminué et se sont rapprochés des 17 % de ratio stocks mondiaux /consommation mondiale,

seuil conseillé par la FAO pour éviter les fluctuations de prix trop importantes sur les marchés mondiaux¹³⁴ (OCDE/FAO 2013). Le tiers des stocks mondiaux était par ailleurs en possession des cinq principaux pays exportateurs, accentuant la volatilité des cours. Conjointement, une baisse des exportations de la part des USA et du Canada, ont conduit à une augmentation de la part des pays de l'hémisphère Sud comme fournisseurs du marché international (40 % du commerce mondial). Disposant de climats moins stables que les pays exportateurs de l'hémisphère Nord, leur production est plus fluctuante, ce qui a, une fois de plus, favorisé le développement d'une plus forte volatilité des cours mondiaux (cf. Figure 51). Les exportations de l'Argentine ont, par exemple, été comprises entre 4 et 12 millions de tonnes annuelles sur une simple période de 5 ans entre 2007 et 2012.

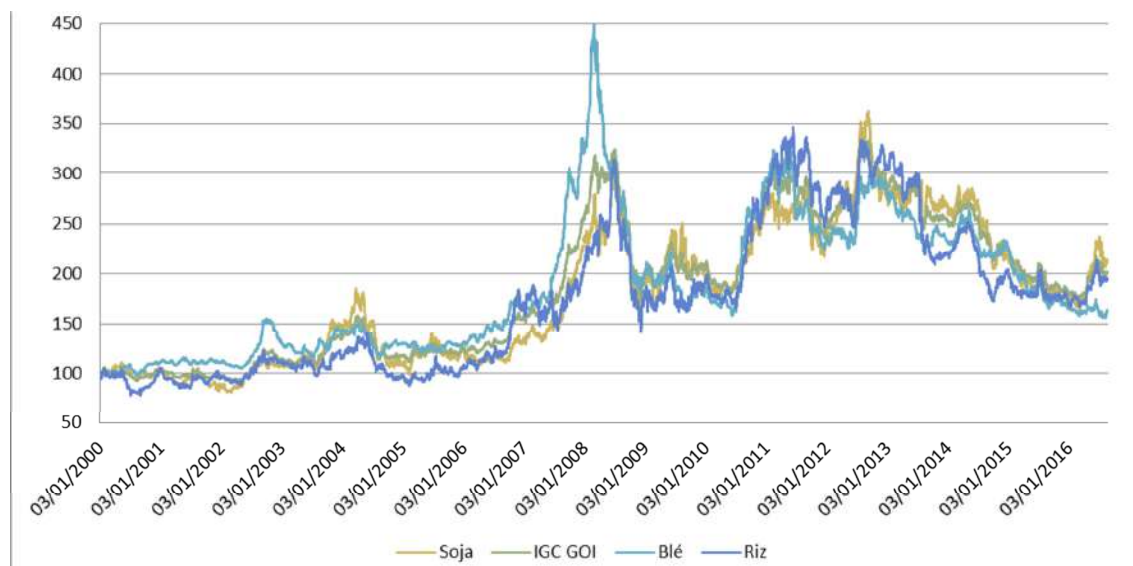


Figure 51 : évolution des indices de prix du soja, du riz, du blé et de l'indice général des prix des oléagineux de l'International Grain Council (Données : IGC, 2016)

¹³⁴ Cette fluctuation menace les pays émergents. En 2005, ils représentaient 60 % de la consommation mondiale, avec une demande soutenue, qui a augmenté de 9 % sur la seule décennie 2001 - 2011 (Rousselin 2011). L'Asie, l'Afrique du Nord et le Moyen Orient représentaient 50 % des importations de blé mondiales entre 2010 et 2011. Leur consommation annuelle, qui dépendait à 34 % du marché mondial en 1960, en dépend aujourd'hui à 49 %. Cette céréale tient une place essentielle dans l'alimentation humaine, car elle présente de grandes qualités nutritionnelles. L'alimentation animale représente quant à elle 16 % de la consommation. Au niveau mondial, les surfaces mises en culture sont en baisse, la production a cru essentiellement par la croissance des rendements, multipliés par 2,7 sur la période 1961-2005 (Rousselin, 2011).

8.1.2 Législation environnementale et organisation de la société civile face aux impacts de la monoculture de soja OGM à grande échelle sur les ressources

Outre la baisse des cours du soja et du blé, l'augmentation des externalités négatives liées à l'expansion massive de la culture du soja OGM résistant au glyphosate dans le cadre de formes productives à grande échelle telle que les *pools* de culture, commence à être dénoncée par la société civile et à influencer sur la rentabilité de ce modèle de mise en culture de terres.

Pour Arbeletche, Litre, et Morales, (2010) « la pampa 'gaucha' manque des quatre caractéristiques qui font le relatif succès des politiques de protection de l'environnement et des êtres-humains en Amazonie : (i) végétation visuellement exubérante, (ii) reconnaissance de la valeur de sa diversité biologique et culturelle, (iii) importance géostratégique au niveau international, (iv) appui financier de la part de la communauté internationale » (p. 18). Les impacts visibles sur les ressources et sur les structures socio-culturelles locales, en lien avec l'accaparement de foncier (bouleversement rapide des systèmes de production, des modes de vie, pertes de savoirs locaux...), sont néanmoins relevés par un certain nombre d'auteurs (Nabinger, Santos, et Sant'Anna 2006; Litre et al. 2007; Borsani et al. 2010; Perez Bidegain et al. 2010; Rivas 2010; Arbeletche, Litre, et Morales 2010; Guibert, Velut, et others 2011, entre autres).. La perte ou l'altération de la biodiversité permanente et cultivée, l'érosion physique et organique des sols liée à la monoculture sans couverture hivernale des sols, les risques écologiques liés aux transferts de gènes (maïs OGM), la pollution des eaux liée à l'usage excessif des engrais, sont particulièrement soulignés. La spécialisation excessive des systèmes de production, qui vise à amortir plus rapidement et plus facilement une coûteuse mécanisation grâce à des économies d'échelle, est une cause majeure de ces effets négatifs sur l'agro-écosystème (Dufumier 2006).

En Uruguay, une vigilance particulière existe à l'égard de l'érosion à cause des pertes de sols dramatiques que le pays a connu dans les années 1950-1960 à cause de pratiques culturales inadaptées (labour en pente, sols non couverts, absence de cultures pluriannuelles dans la rotation, cf. chapitre 5). Or, le soja était à la fin des années 2000 majoritairement cultivé en monoculture avec des sols nus l'hiver (entre 50 et 70 % des surfaces cultivées en soja), ou sur la base d'une double culture soja-blé (entre 30 et 50 % des surfaces cultivées en soja). Le soja est une culture qui restitue très peu de carbone et dont les chaumes sont peu couvrants, exposant ces sols à l'érosion et à la perte de fertilité par la baisse de matière organique. Des constatations de degrés d'érosion grave ont été relevées et dénoncées auprès du ministère dès la fin des années 2000. Les pouvoirs publics ont donc pris plusieurs mesures législatives et productives visant à limiter l'impact de l'expansion de la mise en culture rapide et massive des terres uruguayennes. Une loi de prévention de

l'érosion physique des sols¹³⁵ a été votée en 2011 et mise en application en 2013. L'autre objectif de cette loi, exposé explicitement par le ministère, était de recréer ou renforcer un lien technique avec l'élevage dans l'usage des terres cultivées, en introduisant dans les rotations des cultures valorisables facilement pour l'alimentation des troupeaux.

Cette loi repose sur l'utilisation d'un modèle de simulation des risques d'érosion en fonction des natures de sols, pentes, régime hydrique et pluviométrique, ainsi que de la rotation pratiquée, par parcelle cultivée. Chaque parcelle cultivée est identifiée au sein d'un Système d'Information Géographique, et ses caractéristiques concernant ces différents critères sont renseignées. Ces informations permettent d'alimenter un modèle qui estime alors les risques d'érosion. Un seuil accepté de perte annuelle de volume de sol a été fixé par le ministère. Si les risques d'érosion pour la parcelle sont trop élevés, des infrastructures doivent être mises en place (terrasses de rupture de pente, bandes enherbées, etc.), ou les rotations modifiées (allongement de la rotation, introduction de cultures de couverture

¹³⁵ Dans le contexte climatique uruguayen, et malgré l'utilisation généralisée du semis direct, les sols ne supportent pas longtemps une rotation ne comprenant que des cultures annuelles sans montrer des signes d'appauvrissement en matière organique et d'érosion qui peuvent être très marqués, allant jusqu'à une perte de l'horizon superficiel. Ces conséquences relevées par de nombreux agronomes a entraîné en 2008 le vote d'un amendement de la loi sur les bonnes pratiques de lutte contre l'érosion qui a augmenté fortement les amendes en cas de constatation de signes d'érosion liés à de mauvaises pratiques culturales manifestes.

La mise en œuvre de cette loi de gestion des sols s'est fait à travers des plans d'usage déclaratifs construits via des SIG où sont regroupées les informations du type de sols, pente, pluviométrie... pour chaque polygone identifié comme une surface de culture. Une rotation et des pratiques culturales sont proposées pour chacune de ces surfaces par l'ingénieur agronome qui propose le plan. La rotation est considérée comme se répétant indéfiniment dans le temps. Le risque d'érosion est évalué sur la base d'une équation prenant en compte les facteurs pour cette surface. Le résultat doit présenter un niveau d'érosion considéré comme acceptable, s'il se révèle supérieur à ce seuil établi, les pratiques doivent être revues. Cela peut aller de la mise en place de bandes enherbées, la création de terrasses, l'allongement de la rotation en incluant des prairies ou des cultures fourragères. Si les sols paraissent supporter une double rotation annuelle soja-blé sans dépasser ce seuil, alors cette rotation peut être mise en place de manière continue. Les sols doivent être couverts l'hiver, mais pas forcément avec des végétaux vivants (chaumes ou végétaux passés à l'herbicide acceptés). Ce qui est évalué est la protection physique du sol de l'effet érosif des gouttes de pluie. La gestion des nutriments minéraux et de la matière organique du sol n'est pas prise en compte à ce jour, bien que ce soit prévu, à cause de la complexité même des mesures à effectuer, particulièrement pour la matière organique. La perte quantitative de volume de sol est donc évaluée mais pas la dégradation de sa qualité.

La mise en place de ce plan de contrôle de l'usage des sols a été financée par la Banque Mondiale (en lien avec le programme d'adaptation au changement climatique *desarrollo y adaptacion al cambio climatico DCC*), permettant de financer à la fois des formations organisées par le Ministère et des postes de contrôleurs. Toute personne cultivant plus de 100 ha doit présenter ce plan signé par une personne qui a un lien juridique avec l'utilisation des terres considérées (loueur ou propriétaire). Une surveillance des zones de culture et de l'érosion est effectuée par le ministère sur la base d'images satellites principalement.

En réaction à cette loi, les représentants des *pools* de culture ont fait pression, arguant d'une de la perte de rentabilité en lien avec l'allongement des rotations, qui entrainerait une baisse des surfaces allouées aux grandes cultures et donc des volumes de devises pour le pays. Or, l'un des objectifs visés par le Ministère, était précisément de diminuer la mise en culture des sols les plus sensibles à l'érosion, et de recréer sur ces terres un lien avec l'activité d'élevage via les cultures fourragères introduites dans la rotation. Ainsi que de sensibiliser, faire prendre conscience de la fragilité des sols, et en promouvoir et soutenir un usage plus rationnel.

hivernales)¹³⁶. Le caractère innovateur de cette loi est de réguler l'usage d'un bien commun dont la propriété est privatisée (le foncier, d'usage non-exclusif mais soustractif selon la classification d'Ostrom (1990) (Bazin, Devienne, et Garambois 2016)) et de faire porter de manière partagée la responsabilité des mauvaises pratiques culturelles au propriétaire et au cultivateur. Elle a été considérée par le ministère comme un processus clé d'orientation de l'usage des terres, qui s'est ajouté au contexte économique de marché précédemment cité. L'introduction de cultures intermédiaires voire pluriannuelles dans les rotations, particulièrement dans les zones de terres moins adaptées (pentes, type de sol) dont fait partie la région d'Ansina, eut lieu dès les années 2012-2013.

Une nouvelle législation a également été en débat concernant la fiscalisation de la propriété foncière. Jusqu'ici les impôts ont uniquement consisté en la taxe foncière, l'impôt sur le patrimoine, l'impôt sur le revenu des sociétés, et depuis 2015, une taxe qui vise à financer les écoles primaires publiques (1 à 1,5 US\$/ha) (cf. annexe L). A partir de 2012, le débat a porté sur l'opportunité de mettre en place un impôt sur la propriété du foncier, visant à limiter les propriétés de plus de 2000 ha. A ce jour, ce projet de loi n'a pas abouti. Un autre fut discuté, pour limiter les achats de terres par des sociétés anonymes ou des agents économiques de capitaux internationaux, dont le rayon d'action fut finalement limité aux fonds souverains (FAO 2014).

Au sein de la société civile, comme dans les pays voisins, de nombreuses structures de défense des ressources et de la santé publiques ont émergé ou se sont renforcées pendant cette période. L'utilisation des concepts de souveraineté alimentaire, défense de l'environnement, droits humains, accès à la terre ont été à la base d'initiatives citoyennes qui se multiplient en Uruguay. Elles émergent tant de la part de l'Etat que d'ONG locales, nationales, internationales : mouvement de défense de l'agriculture familiale et de l'accès à la terre¹³⁷ et actions de développement effectuées par des universitaires auprès des

¹³⁶ La culture de couverture ou culture intermédiaire, comme la culture dérobée, est une culture implantée entre deux cultures principales de la rotation (Troussard et al. 2016). Elle se distingue néanmoins de la culture dérobée en ce que sa production n'est pas valorisée (ni récolte, ni pâturage, ni fauche) et qu'elle est détruite avant l'implantation de la culture suivante.

¹³⁷ REAF (Reunión Especializada sobre Agricultura Familiar), créée en 2004, soutenue par le Mercosur ; Mouvement pour la Terre - Movimiento por la Tierra ; revalorisation de l'INC et de la CNFR. Avant 2005, on parlait uniquement en Uruguay d'entreprise familiale (Rossi 2014). Le discours concernant l'agriculture familiale s'est entre autres développé au sein de la CNFR (Comision Nacional de Fomento Rural), institution de développement initialement créée pour promouvoir la diffusion de techniques agricoles dans le cadre du plan de substitution aux importations au début du XXème siècle. La CNFR a eu des pratiques de résistance sociale couronnées de succès, avec un véritable impact sur l'amélioration des conditions de vie en milieu rural par exemple, via la construction d'infrastructures pour la population rurale. Elle s'est érigée en Institution de défense des agriculteurs familiaux particulièrement à partir de 2005 avec la concurrence de l'agrobusiness sur les terres. Un contexte « supranational » d'actions de développement en faveur de l'agriculture familiale s'est par ailleurs développé dans le Mercosur avec la création de la REAF en 2004. En 2007, les toutes premières politiques destinées à ces producteurs prenaient place en Uruguay dans le cadre d'un plan d'action politique général au Mercosur alors que le terme de producteur familial faisait encore débat (Rossi 2014). La REAF a joué

producteurs familiaux et des salariés ruraux¹³⁸ ; sauvegarde des variétés locales¹³⁹ ; actions généralistes d'ONG internationales de défense de l'environnement et des droits humains¹⁴⁰ ; Programme « *Uruguay Durable* » concernant entre autres la protection de la qualité de l'eau¹⁴¹ ; mouvement d'organisation des femmes rurales¹⁴²... La plupart de ces groupes ou organisations ont été créés ou ont connu un puissant renouveau au cours des décennies 2000 et 2010. L'Etat n'est pas absent de cette dynamique, car en plus des soutiens matériels, humains ou économiques éventuels à ces organisations, les lois votées concernant l'usage et la protection des sols et des eaux, votées au milieu des années 2000, entrent dans cette dynamique.

Plus récemment, des mouvements de riverains dénonçant les impacts des applications de pesticides et de pollution des eaux sur la santé humaine et animale émergent. Elles proviennent principalement d'habitants vivant à l'intérieur des terres¹⁴³, ce qui les a conduits à être les premiers témoins et dénonciateurs spontanés des impacts de pratiques abusives d'usage des pesticides sur l'écosystème cultivé : rinçages de pulvérisateurs dans les cours d'eau, non respects des distances d'épandage et des conditions atmosphériques de traitement, absence de prise en compte des périmètres de captage d'eau potable... Ceux-ci avaient entraîné la mort en masse de petits animaux et poissons, la baisse visible de certaines populations animales auparavant courantes et la disparition de certains types de flores. Ces dénonciations ont également porté sur la santé humaine, particulièrement depuis des hameaux ou maisons isolées : allergies d'enfants, toux, malformations fœtales et fausses-couches de femmes vivant dans un périmètre restreint concerné par des traitements aériens... La faible considération institutionnelle à l'égard de ces populations, leur manque de connaissance des procédures et du langage administratif,

comme une caisse de résonance pour les initiatives nationales en se structurant en opposition à l'avancée du modèle d'agrobusiness.

¹³⁸ *Servicio Central de Extensión y Actividades con el Medio* (Sceam- Universidad de la República)

¹³⁹ *Red de Rescate y Revalorización de Semillas Nativas y Criollas* créé en 2004 et soutenu par le Ministère de l'éducation et de la Culture uruguayen depuis 2012 ; ce réseau s'intéresse particulièrement aux petits producteurs dont les pratiques se basent sur l'utilisation de maïs de variétés locales (alimentation humaine, basse-cour, préparation à la reproduction des mâles, fourrage hivernal avec les tiges...). Les variétés utilisées par ces petits producteurs sont des variétés autochtones dont la sélection est réalisée par eux-mêmes, et via des échanges de semences entre voisins. Or, les nouvelles dispositions concernant la reproduction et l'échange de semences, mises en place à partir de 2004 pour permettre la commercialisation des OGM, les placent désormais dans l'illégalité. Cette illégalité nouvelle se base sur la présence du gène Bt, gène tracé utilisé par Monsanto pour le maïs OGM résistant au glyphosate, liée à la dissémination des pollens, pour lequel Monsanto réclame de ces producteurs le paiement de royalties. Par ailleurs, leurs pratiques d'échanges entre voisins n'entrent pas dans les règles commerciales de reproduction des semences.

¹⁴⁰ *Redes – Amigos de la Tierra Uruguay* (Amis de la Terre)...

¹⁴¹ *Uruguay Sustentable*

¹⁴² *Red de Grupos de Mujeres Rurales de Uruguay*

¹⁴³ *Grupo de Vecinos de Guichón*

restent, malgré tout, des obstacles à la prise en compte de leurs plaintes¹⁴⁴ (Burger et Roman 2012).

L'ensemble des organisations civiles citées, entrent dans la décennie 2010 dans une phase d'organisation en réseau, de coordination de leurs actions et de légitimation sociétale. Elles s'identifient aux mouvements existants au Brésil (le MST pour l'accès à la terre...) ou encore en Bolivie et s'inspirent de leurs revendications. Elles défendent le fait que de nombreux objectifs sont donnés à l'agriculture d'aujourd'hui, de la production d'aliment et de paysage à la préservation des ressources, au stockage de carbone... ce qui justifie l'importance de s'en emparer avec une logique distincte d'une logique exclusivement financière et individuelle (CARES 2012 ; Moyo, Jha, et Yeros 2013; Houtart 2014). Ces organisations soulignent que la demande de terres par les populations rurales n'a pas cessé de croître et que l'accès à la terre continue d'être essentiel à la reproduction sociale des ménages en milieu rural, un motif politique distinct de la production agricole pour la vente. La question environnementale est assez systématiquement associée à cette revendication d'accès à la terre, car les pratiques des grandes sociétés impactent généralement ces mêmes minorités (CARES 2012; Moyo, Jha, et Yeros 2013). A un niveau latino-américain, voire mondial, les mouvements de demande de terres convergent ainsi avec les mouvements indigènes, les mouvements féministes et les mouvements environnementaux, jusqu'à former ce que certains auteurs identifient comme un nouveau mouvement, le « Forum Social Mondial », donnant un corps politique à une manière de penser les ressources comme un Commun¹⁴⁵ (Dardot et Laval 2014, Svampa 2013, Llambi 2014).

¹⁴⁴ Cf. le compte-rendu de la réunion interinstitutionnelle convoquée par l'Institut National des Droits de l'Homme (INDDHH) le 10 décembre 2014 à Guichón <http://www.diputados.gub.uy/inddhh/2014/A2.pdf> (consulté le 31-01-2016) ou encore l'article http://www6.rel-uita.org/agricultura/agrotoxicos/guichon_agua_contaminada.htm Le même type d'impact social et de santé a lieu en Argentine dans le bassin du Rio de la Plata, avec les mêmes résultats. Cf. travaux de Damian Verzenassi à Rosario par exemple.

¹⁴⁵ Inspiré des mouvements en œuvre au niveau mondial et des travaux d'Ostrom, le concept de Commun est aujourd'hui travaillé comme sous-tendant une dynamique sociale et politique. Ostrom est celle qui a la première travaillé sur l'organisation dans la gestion de ces biens, avec une problématique dont l'intérêt politique majeur a été de montrer comment les communs jouent un rôle de voie alternative à la gestion par l'Etat et celle par le marché (Ostrom 1990). Aujourd'hui, il est proposé par ses acteurs comme une alternative au capitalisme, comme une revendication des peuples à disposer de leurs ressources et à les déprivatiser, à les sortir de la logique de marché. Dardot et Laval (Laval 2015; Dardot and Laval 2014) ont travaillé ce concept émergeant en filigrane de ces actions revendicatives. Ils ne le définissent, selon leurs mots, ni comme un retour à l'Etat contre le Marché, ni à l'idéalisme communiste, mais comme quelque chose de nouveau qui émerge des luttes et revendications contemporaines. Harvey (2011) cite Hardt et Negri (2012, livre « Commonwealth ») pour qui le commun est en création constante et désigne tant « la terre que nous partageons, mais aussi le langage que nous créons, les pratiques sociales que nous établissons, les modes de sociabilité que définissent nos relations »... Pour Dardot et Laval, de ces mouvements émerge l'idée que la « 'révolution' au XXIème siècle n'est pas seulement de freiner un mouvement d'appropriation exercé par le capitalisme néolibéral sur les ressources ». Ils se basent sur la pensée de Castoriadis (1964) qui propose de repenser la révolution comme une réinvention d'institutions en dépassant le programme critique de la sociologie des phénomènes de domination. Plus récemment, une auteure comme Naomi Klein met en valeur l'expression « *reclaim our*

Il y a donc des mouvements visibles de la part tant de la classe politique que de la société civile, en réaction au « raz-de-marée » productif qu'a vécu l'Uruguay au cours de la décennie précédente. Nous ne disposons pas du recul suffisant pour estimer à ce jour l'écoute qui leur est donnée et la portée de leurs actions, mais elles participent de la modification du contexte productif uruguayen, qui conduit à une nouvelle étape de différenciation des systèmes agraires que nous allons développer dans la suite de ce chapitre.

8.1.3 Impact sur la structure générale de la production agricole et des exportations uruguayennes

La modification du contexte, tant économique que politique, de la production de soja, a rapidement eu des impacts sur la structure de la production et des exportations uruguayennes. Le PIB agricole de l'Uruguay a été, depuis 2008, porté par deux filières phares : la viande bovine et les grandes cultures (cf. Figure 52). Soja et blé ont représenté en 2014, 1,5 milliards de US\$ de PIB, après l'élevage bovin qui représentait 1,9 milliards de US\$, la production laitière se plaçant en troisième position (DIEA 2015). Depuis 2009, le PIB agricole a représenté environ 12 % du PIB national, avec une augmentation significative en valeur nette : de 3,8 à 6,9 milliards US\$ de PIB de 2009 à 2013 (cf. Figure 53). En lien avec cette baisse des cours, les premiers chiffres concernant l'année 2014 permettent d'observer une stagnation du PIB agricole et du PIB uruguayen en peso constants, alors que son augmentation avait été d'une rare intensité depuis le début des années 2000 (cf. Figure 3 et Figure 54).

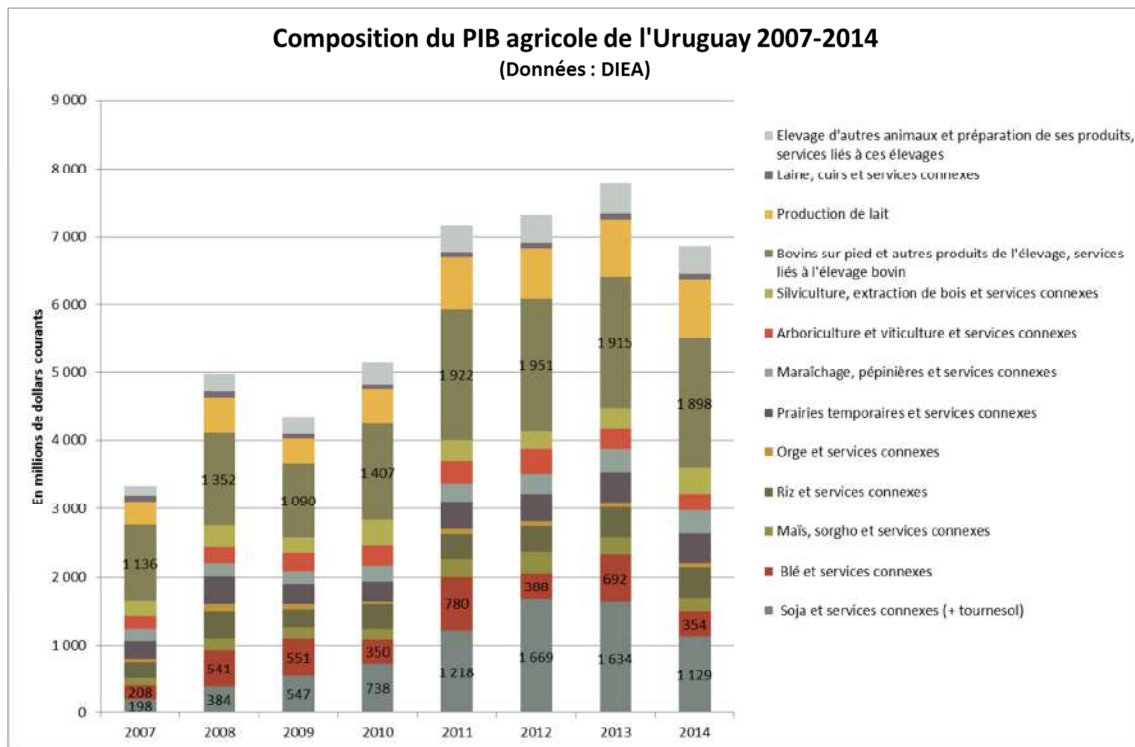


Figure 52: composition du PIB agricole de l'Uruguay en millions de US\$ courants - période 2007-2014 (source des données : DIEA)

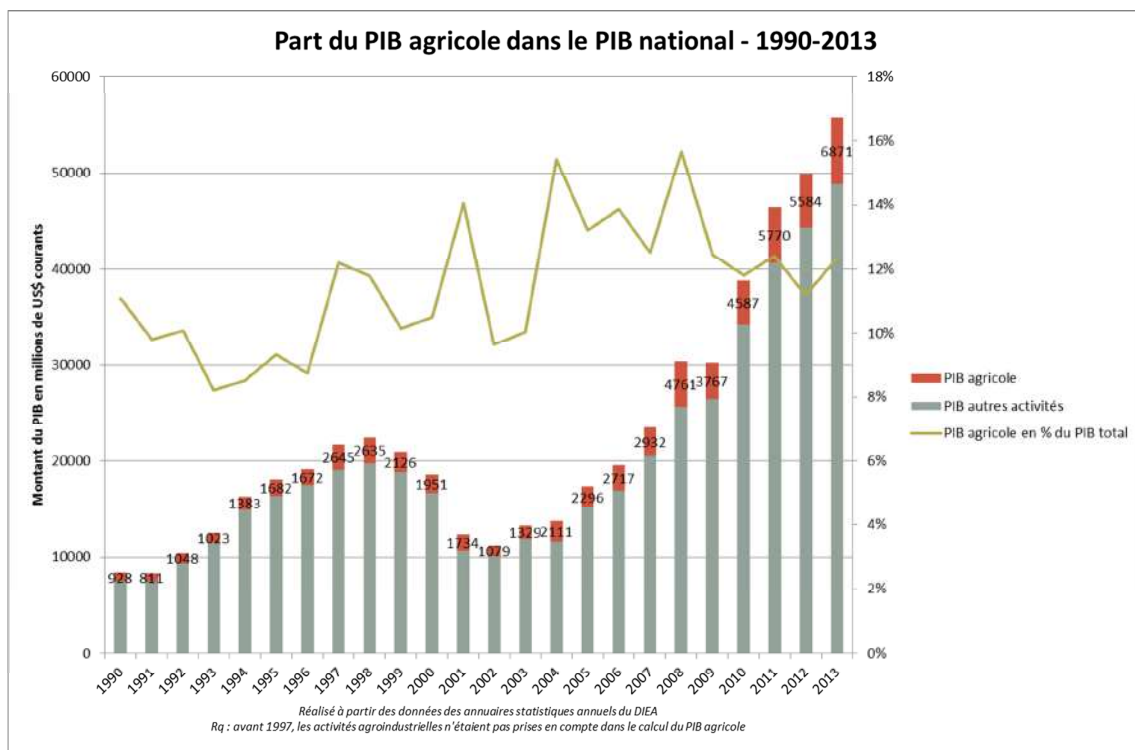


Figure 53: part du PIB agricole dans le PIB national, en millions de US\$ courants – période 1990-2013 (source des données : DIEA) (Une méthodologie de calcul du PIB agricole différente s'applique sur les résultats de l'année 2013, qui inclut les services (entreprises de services agricole par exemple) mis en œuvre dans le cadre de chaque activité, et pas seulement les produits bruts)

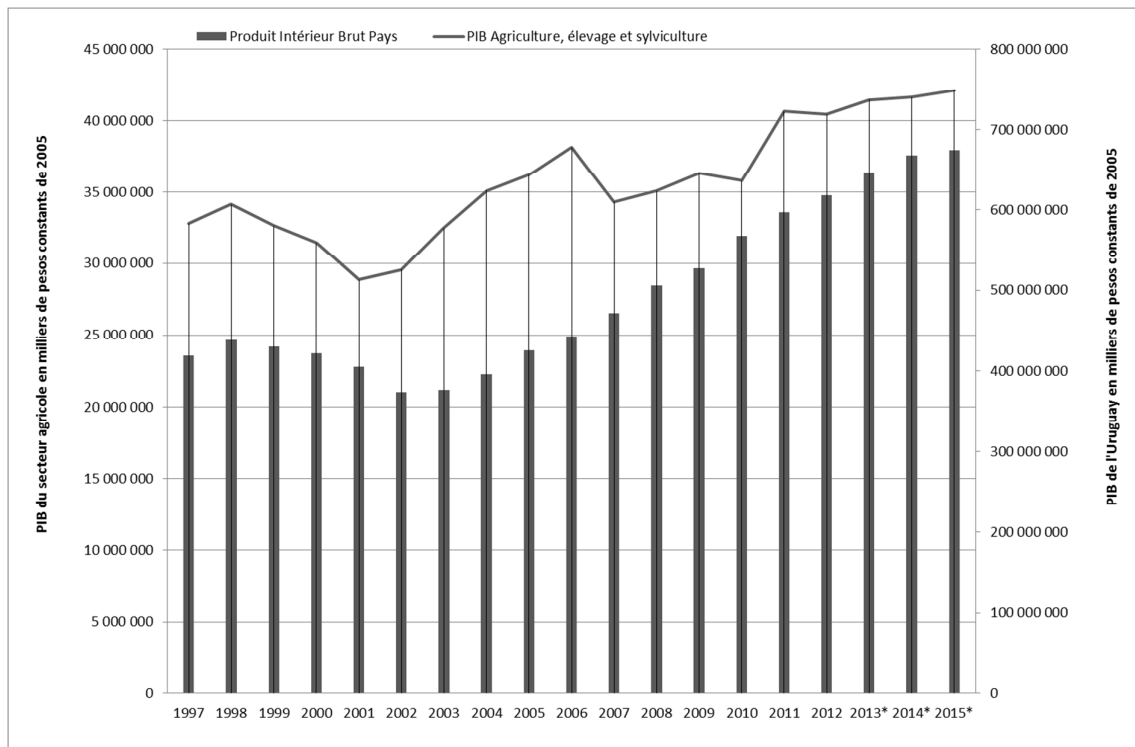


Figure 54: évolution du PIB agricole et du PIB national uruguayen en milliers de pesos constants de 2005 (Données : BCU ; * données préliminaires)

En ce milieu de décennie 2010, après les zones franches et le Brésil voisin (18 % chacun), l'un des partenaires commerciaux principaux du pays, tous biens et services confondus, est la Chine. Elle représente 13 % du total des exportations uruguayennes en 2014, alors qu'elle ne représentait encore que 5 % en 2010 (cf. Tableau 33). Les Etats-Unis et l'Argentine représentent 5 % chacun. L'Uruguay est donc nécessairement impacté dans son économie par les fluctuations de l'économie chinoise, et par la baisse marquée de sa croissance à partir de 2015. La diversification des partenaires commerciaux et les importantes rentrées de liquidités ont permis au pays d'équilibrer sa balance commerciale, d'augmenter ses possibilités de crédits sur les marchés internationaux, tout en maîtrisant relativement son inflation (cf. annexe G). Mais même s'il a cherché à diversifier ses partenaires commerciaux, par son modèle économique basé sur les exportations, il reste tributaire des comportements d'un nombre restreint de partenaires commerciaux.

Les produits agricoles représentaient en 2014 presque 76 % des exportations en valeur de biens et services, la même part qu'il y a presque 20 ans, sachant qu'elle est rarement descendue en-dessous des 70 % au cours des années 2000. De ce fait, la baisse des cours des produits végétaux impacte sensiblement la valeur totale des exportations. La viande, si elle ne représente plus que 15 à 18 % des valeurs des exportations de biens et services contre presque 25 % il y a 10 ans, n'a en réalité cessé d'augmenter en valeur absolue d'exportation, et en valeur unitaire des produits exportés. Mais la très forte

croissance de la part des produits végétaux (multiplication par cinq environ de la valeur des exportations entre 2004 et 2014) en a réduit la part relative (cf. Figure 55 et Figure 56).

Tableau 33 : principaux pays partenaires commerciaux de l'Uruguay, tous biens et services confondus (Données: INE, sur la base de données de la BCU)

Pays destinataires	Exportations 2014 en milliers de US\$
Zones franches (destination finale inconnue)	1 632 010
Brésil	1 610 997
Chine	1 219 833
Argentine	440 267
Etats Unis	418 137
Venezuela	406 652
Allemagne	294 957
Russie	294 243
Mexique	237 958
Irak	204 878
Total	9 163 347

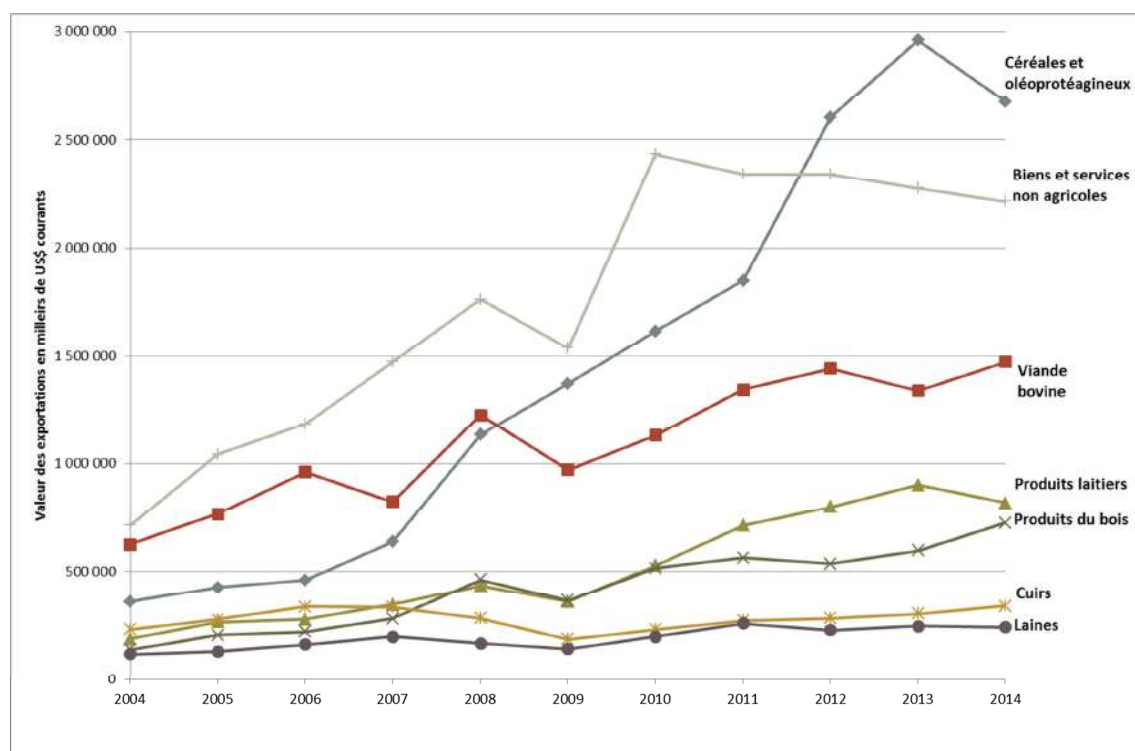


Figure 55: exportations de biens et services en milliers de US\$ courants - Période 2004-2014 (Données : DIEA)

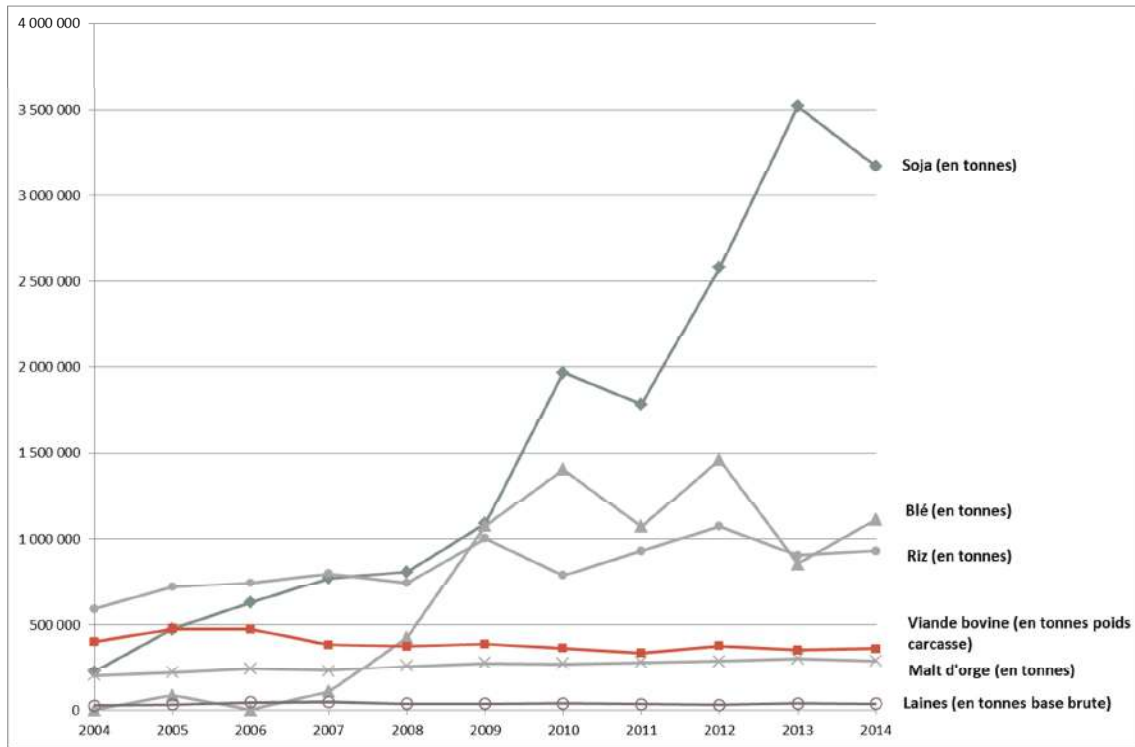


Figure 56: évolution des volumes exportés des principaux produits agricoles - Période 2004-2014 (Données : DIEA)

8.1.3.1 Baisse des cours du soja entrainant une stagnation des surfaces mises en culture de soja

Les productions végétales uruguayennes étaient depuis le milieu des années 2000 dominées par la production de soja, dont la part a grandement progressé à partir de 2008. Avec la baisse des prix sur les marchés internationaux à partir de 2013, les surfaces et volumes de soja produits ont stoppés leur croissance. Ces deux dernières années (2013-2014) les surfaces se sont stabilisées à 1,3 millions d'ha de soja, soit 89 % des surfaces semées en cultures d'été (hors riziculture), pour 3,1 millions de tonnes produites (cf. Figure 57 et Figure 58). La production de soja s'est donc maintenue mais la valeur du produit brut généré a sensiblement diminué, ainsi que celle générée par les exportations de ces produits végétaux. Le blé a lui aussi connu une importante variation de ses cours. A Ansina, les rendements en blé permettent seulement d'atteindre le coût d'équilibre, il n'y a donc plus de culture de blé hivernale entre deux cultures de soja. A Young, le blé est aujourd'hui cultivé en double-culture hivernale sur moins d'un tiers des surfaces. Les surfaces emblavées se sont donc stabilisées sur les trois dernières campagnes, à environ un tiers des surfaces cultivées en soja (entre 400 000 ha et 600 000 ha de 2008 à 2015).

Les quantités globales de produits végétaux exportées ont légèrement diminué, ce qui, associé à la baisse des cours mondiaux, a amené à une baisse des valeurs d'exportation

(Cf. Figure 55 et Figure 56). Cela signifie donc une baisse des rentrées de devises pour le pays, posant la question du maintien de l'équilibre économique.

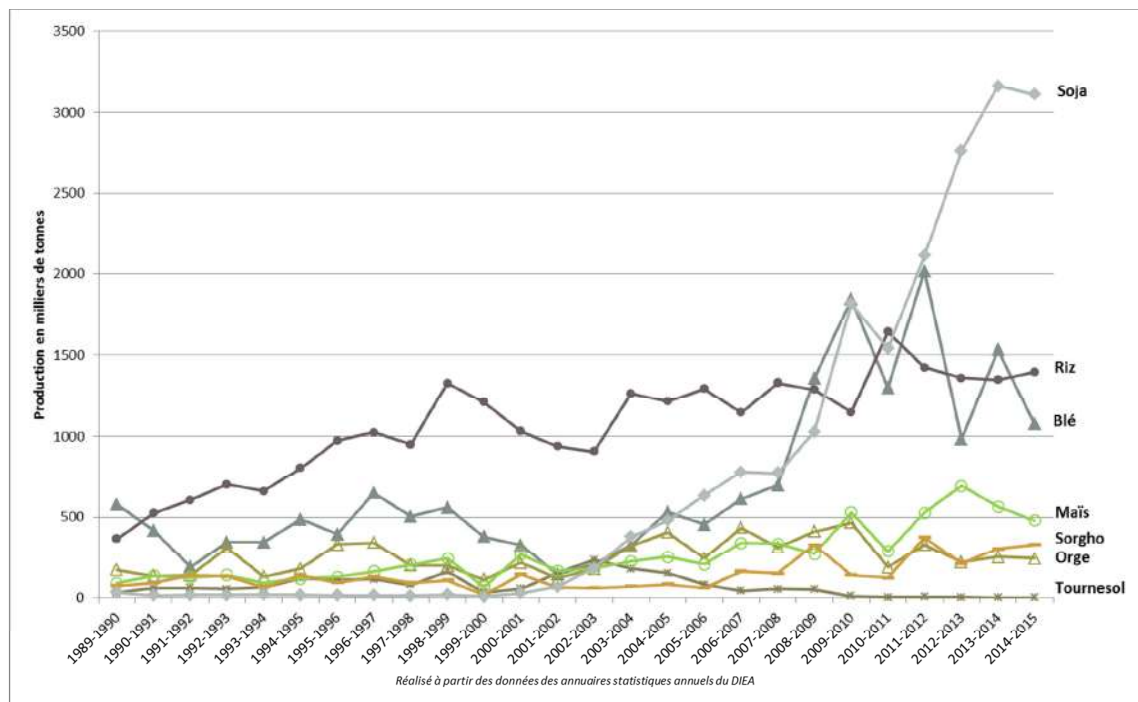


Figure 57 : évolution des productions de grandes cultures (en milliers de tonnes/an) (Données : Annuaire statistique annuel DIEA 1998, 2005, 2011, 2015)

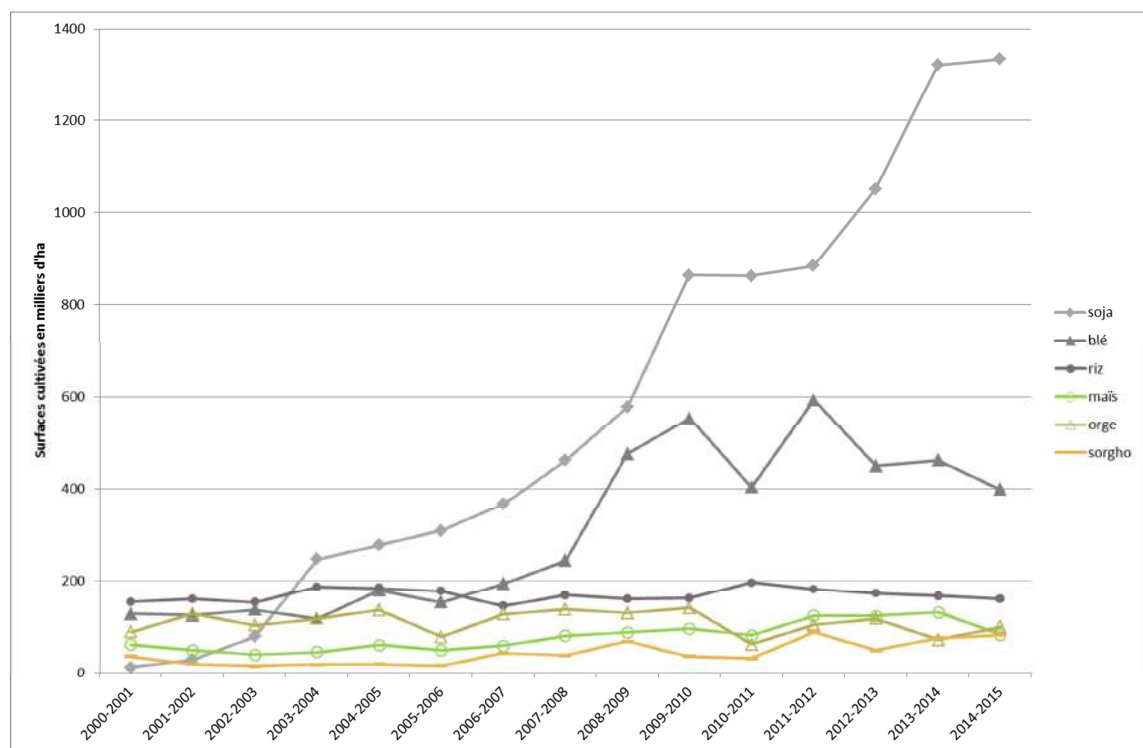


Figure 58: évolution des surfaces annuelles cultivées en grandes cultures - période 2001-2014 (Données : DIEA)

En Uruguay en effet, à la différence de l'Argentine¹⁴⁶, la mise en place de la culture de soja n'a pas eu jusqu'ici un impact industriel fort pour le pays (Guibert et al. 2011). Cela tient principalement à une temporalité différente de l'expansion de la production de soja entre ces deux pays, mais aussi à des choix politiques différents, cherchant à conserver de la valeur ajoutée sur la base de la culture de soja dès 2006 en Argentine. En Uruguay, le soja est quasi intégralement destiné à l'exportation sous forme de grains (97 % selon World of Grain 2013). Un début de transformation industrielle est toutefois porté, depuis 2010, par l'entreprise nationale ALUR (Alcoholes del Uruguay). Les biocarburants correspondent aujourd'hui à 72 % de son chiffre d'affaire, pour une production de 130 millions de litres en 2015, dont 40 % de biodiesel, utilisés essentiellement dans les bus du pays pour le transport de passagers (ALUR 2015). Une projection de l'OCDE et de la FAO prévoit une trituration domestique de l'ordre de 828 000 tonnes en 2022 contre 326 000 tonnes en 2010-12. Cette croissance s'appliquerait également à la consommation domestique et aux tourteaux qui seraient alors utilisés sur place. Néanmoins, cette évolution de l'aval de la filière grandes-cultures vers la transformation, n'en est qu'à ses débuts.

8.1.3.2 Structure de l'exportation des viandes bovines uruguayennes en 2014

En viande bovine, en 2014, 70 % des volumes étaient exportés, à 80 % environ sous forme congelée, pour 70 % de valeurs d'exportation, à 15 % sous forme réfrigérée (27 % des valeurs d'exportation) et à 5 % sous forme transformée (séchée, salée ou transformée) (3 % des valeurs d'exportation) (cf. Figure 39 et Figure 40 dans le chapitre précédent). Les valeurs d'exportations de viande bovine ont quasiment été multipliées par trois entre 2004 et 2014 (cf. Figure 55). Les abattages pour l'exportation restent, depuis le milieu des années 2000, effectués dans leur grande majorité par des entreprises à capitaux brésiliens, argentins ou transnationaux (cf. Tableau 34). Seules deux entreprises parmi les 10 premiers exportateurs, sont des entreprises à capitaux uruguayens. Elles totalisent à elles deux, un peu moins de 11 % des exportations.

¹⁴⁶ Pour développer son industrie et diversifier les débouchés des productions de soja au sein du territoire national, l'Argentine mise sur la production de biodiesel qui connut dans ce pays un essor particulier à partir de 2006. La taxe à l'exportation des oléagineux de 33,5 %, également appliquée pour les tourteaux et l'huile, a visé à favoriser la transformation des grains en biodiesel au sein du pays pour développer la filière, sur la base d'une loi de 2006 (OCDE/FAO 2013). Cette loi et ses décrets stipulaient l'obligation de mettre 5 % de biodiesel dans le diesel pour diminuer l'importation de pétrole et de gaz. Il est aujourd'hui passé à 7 %, avec l'objectif d'augmenter ce pourcentage. Les taxes à l'exportation sont depuis 2003, de 5 % seulement sur le biodiesel (Guibert et Carrizo 2012). En 2010, 20 unités de production de biodiesel avaient été créées. On retrouve depuis 2010 dans ces unités de transformation les grands négociants en *commodities* (les « ABCD »), aux côtés de quelques entreprises nationales. Depuis 2011, la moitié du biodiesel argentin produit est exporté, en majeure partie vers l'Europe. L'Argentine auto-produisait aussi 68 % de sa consommation nationale de ce carburant en 2010-2012. L'Argentine est le premier exportateur de biodiesel au monde et le premier exportateur de tourteaux (OCDE/FAO 2013).

Tableau 34 : dix premières entreprises d'exportation de viande bovine depuis l'Uruguay (Données : INAC, annuaire statistique 2014 ; Busqueda 2016)

Exportateurs (10 premiers)	Nationalité de l'entreprise	Valeurs d'exportations en milliers de US\$ courants (prix FOB)	En % du total des exportations de viande bovine
ESTABLECIMIENTOS COLONIA S.A.	Brésil (Marfrig)	155 268	8,39 %
FRIGORIFICO TACUAREMBO S.A.	Brésil (Marfrig)	145 181	7,84 %
BREEDERS & PACKERS URUGUAY S.A.	Royaume-Uni	142 329	7,69 %
PULSA S.A.	Brésil (Minerva)	139 222	7,52 %
FRIGORIFICO LAS PIEDRAS S.A.	Uruguay	129 505	7 %
FRIGORIFICO SAN JACINTO-NIREA S.A.	Argentine	118 535	6,4 %
FRIGORIFICO CANELONES S.A.	Brésil (JBS)	109 282	5,9 %
FRIGORIFICO MATADERO CARRASCO S.A.	Brésil (Minerva)	108 448	5,86 %
CLEDINOR S.A.	Brésil (Marfrig)	87 725	4,74 %
ONTILCOR S.A. (FRIG. MATADERO PANDO)	Uruguay	72 929	3,94 %
Total dix premiers		1 208 424	65,3 %

Les pays destinataires de ces produits ont beaucoup évolué depuis le début des années 2010 et se sont surtout diversifiés (cf. Figure 59). En 2004, les exportations vers les USA représentaient 63 % des exportations, le Canada 12 %, l'Europe un peu moins de 7 % ; en 2009, l'Europe en représentait près de 25 %, la Russie 27 %, les USA étaient redescendus à 8,6 %. En 2014, les trois premiers sont l'Europe (26 %), la Chine (19 %) et le NAFTA (USA-Canada-Mexique) (22 %). La Chine est en plein essor comme destinataire des exportations uruguayennes de viande, et commençait en 2016 à investir des capitaux dans l'industrie d'abattage locale (Busqueda 2016).

Alors que les cours du soja diminuaient et que la loi sur l'usage des terres était votée, un nouveau quota de viande bovine de très haute qualité pour l'exportation vers l'Union Européenne a été concédé à l'Uruguay à la fin de l'année 2011 (EU Regulation quota 481 /2012). Ce quota vise à l'importation de bovins élevés sans hormones et abattus à moins de 28 mois, qui ont été nourris avec une ration à base de céréales et oléoprotéagineux pendant les 100 j précédant leur abattage. Ils doivent également peser plus de 460 kg de poids vif lors de l'abattage. Le quota porte sur un volume de 48 200 tonnes, soit environ 15 % des quantités de viande bovine exportées par l'Uruguay, à un prix de vente moyen de 9 000 US\$ /t de produit exporté. Il est d'autant plus intéressant pour les vendeurs que ces volumes ne sont pas soumis à des taxes à l'importation de la part de l'UE. Si le tonnage reste mineur par rapport à l'ensemble des tonnages de viande bovine exportés chaque année par l'Uruguay, il a participé à l'augmentation globale de la valeur des exportations de viandes uruguayenne à partir de 2011 (cf. Figure 55). Le prix des bovins gras pour l'exportation a

ainsi progressé à 1,93 US\$/kg de poids vif en moyenne en 2013 contre seulement 1,12 US\$/kg en 2009. Les abattoirs ont incité à la production de ce type d'animal par des primes particulièrement attractives (+ 10 à 12 % par rapport au prix moyen). Cela a largement contribué à attirer les investisseurs vers la finition de l'engraissement des bovins pour ce marché de niche.

Pour répondre à ce type marché de niche, l'industrie d'aval doit assurer à la fois son approvisionnement en volume de bétail répondant aux critères recherchés, et gérer le moment de l'abattage (disponibilité du bétail). Gorga et Mondelli (2014) ont analysé l'impact de l'accès à ce type de quota à travers la théorie des coûts de transaction de O. Williamson (1985 ; 1991). Pour eux, ces débouchés nécessitant des actifs hautement spécifiques (infrastructures et système d'alimentation spécialisés) entraîne une intégration verticale de la production par le maillon industriel *via* sa participation à tout ou partie du capital d'investissement nécessaire à la création d'unités d'engraissement. Des produits induisant des actifs de spécificité moyenne (la production de bovins de moins de 3 ans sur la base de pâturage par exemple) amènent plutôt à une intégration des producteurs ou à des contrats entre maillons de la filière. Le marché « spot » ne présente pas de modes de coordination particuliers (Gorga et Mondelli 2014).

Aux abords de la région de Young, les abattoirs ont ainsi investi dans des unités de finition du bétail à proximité des régions de grandes cultures et des ports, leur permettant la finition d'animaux entrant dans le cadre du quota 481¹⁴⁷. Dans ces unités qui n'effectuent que la finition de l'engraissement des animaux (100 derniers jours), les éléments nécessaires à la ration proviennent d'un approvisionnement effectué grâce à des contrats avec des *pools*, ou par des achats sur les marchés internationaux : les protéines de cotons ou de tournesol provenant des usines de trituration argentines sont les plus fréquentes. L'Uruguay ne disposant pas d'usine de trituration, il ne dispose pas de ces coproduits pour son marché intérieur.

Il y avait en 2014 au niveau national, 120 unités d'engraissement certifiées par la DINAMA (Direction Nationale des Eaux et de l'Environnement), dont beaucoup étaient sous-utilisées. Selon l'étude de Gorga et Mondelli (2014), huit de ces unités d'engraissement sont intégrées verticalement de manière plus ou moins poussée, c'est à dire que le frigorifique peut n'être qu'actionnaire majoritaire et ne pas posséder la totalité des capitaux. Elles représentent 43 % de la production de bétail vendu dans le cadre du quota 481. Le reste du quota 481 (57 %) est alimenté par du bétail appartenant à des producteurs indépendants (Mondelli 2014; Mondelli et Arbeletche 2014). Le type de producteur indépendant à même

¹⁴⁷ Marfrig possède par exemple une infrastructure de 20 000 têtes de bétail qui est la première de ce type dans le pays et a commencé à fonctionner à partir de 2010. Les animaux issus de cette unité représentaient en 2013, 5 % des animaux abattus par l'entreprise en Uruguay (Gorga et Mondelli, 2014).

d'effectuer les investissements nécessaires à la construction d'une unité d'engraissement pour entrer dans les critères de ce quota, et la manière d'en intégrer la conduite à un système de production existant, reste à éclaircir.

La filière viande semble donc plus stable et disposant de plus de marges de développement à l'export que la filière soja, en l'absence de structure de transformation du soja. Cela forme finalement un contexte économique en cohérence avec les mesures politiques prise, visant à recréer du lien avec la filière viande dans l'usage des terres. Il s'agit néanmoins d'identifier la manière dont les producteurs, fortement impactés à la fois par l'évolution du prix du foncier et par l'usage des terres pour les grandes-cultures, vont pouvoir s'insérer dans cette dynamique nouvelle.

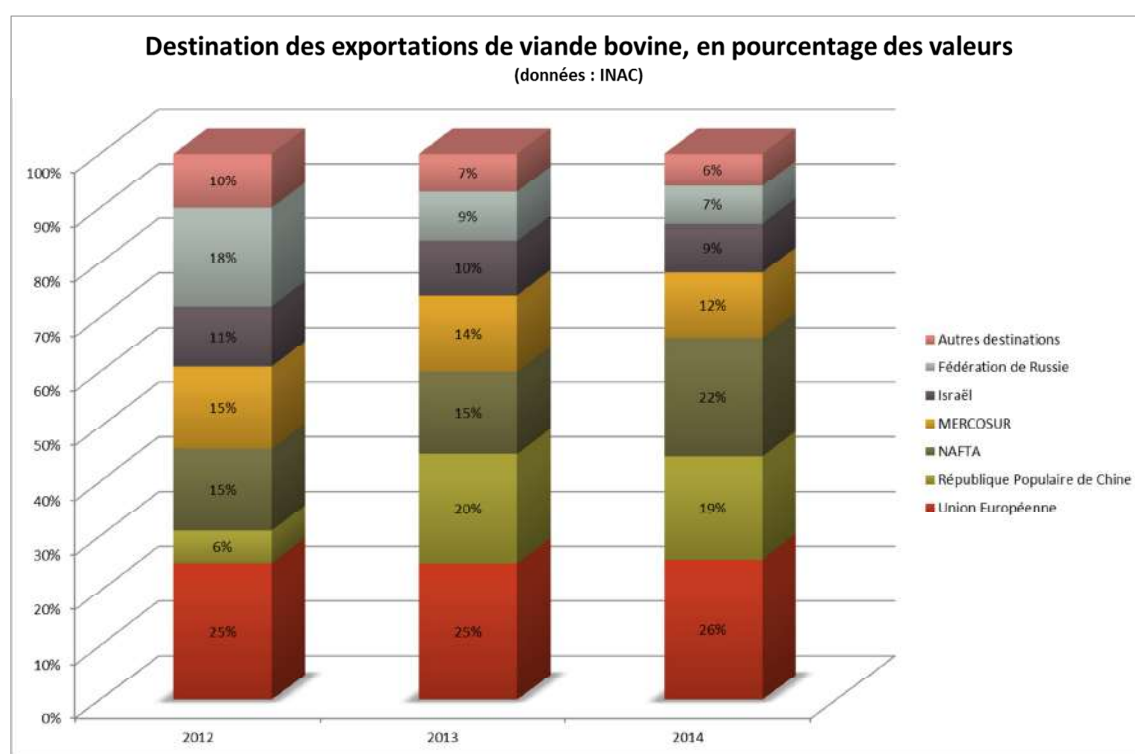


Figure 59 : principales destinations des exportations de viande bovine, en pourcentage du volume monétaire (Données : DIEA)

8.2 Impact général sur le secteur productif uruguayen : reflux de l'activité des grands *pools* de culture

La forte volatilité des prix du soja et la baisse de ses cours sont des facteurs auxquels les systèmes des *pools* de culture, centrés sur la production de soja, ont été particulièrement sensibles. Les dispositions législatives prises concernant l'érosion des sols les ont obligé à allonger les rotations pratiquées sur les terres de moins bon potentiel agronomique (pentes, type de sol) en intercalant des cultures annuelles (sorgho) voire pluriannuelles (prairies temporaires). Combiné à l'évolution défavorable des prix, cela a fortement impacté leurs bénéfices. Les *pools* internationaux ont alors cherché à agir sur les coûts de production pour préserver leurs niveaux de bénéfice par unité de surface, dont l'attente est très élevée. Ils ont ainsi diminué progressivement leurs surfaces de culture sur les terres à moins bons potentiels de rendement, en ne renouvelant pas les contrats arrivant à échéance et en diminuant la recherche de nouvelles surfaces à cultiver. La région d'Ansina a été particulièrement concernée par ces modifications des pratiques de rotation. Certains grands *pools* sont même allés jusqu'à se retirer complètement du pays à l'instar d'El Tejar en 2014.

Les cultivateurs-prestataires de service, qui possédaient du matériel, se trouvaient dans la nécessité de l'amortir et d'en terminer le remboursement. Les propriétaires terriens qui avaient modifié leur système de production pour s'appuyer de manière « structurelle » sur la présence d'un tiers cultivateur (cf. chapitre précédent), souhaitaient poursuivre la mise en location d'une partie de leurs terres. Plusieurs types de cultivateurs locaux ont donc poursuivi la mise en culture des terres laissées vacantes par les grands *pools* internationaux (cf. Figure 61). L'importance de la part de terres cultivées de la région, l'éloignement du port d'exportation de grain de Nueva Palmira, l'importance de la décapitalisation effectuée par les propriétaires des terres pendant la décennie précédente, déterminèrent la forme des systèmes-types qui se sont mis en place.

Des agronomes locaux, qui travaillaient comme salariés à plein temps dans les grands *pools*, s'appuyèrent sur leur réseau professionnel pour créer des entreprises en réseau en mobilisant des investisseurs nationaux et des prestataires de services agricoles. Ils ont ainsi pu prendre en location des terres de culture laissées libres par les grands *pools*, en se basant sur le même modèle économique que ces derniers, cultivant jusqu'à 20 000 ha. Les anciens cultivateurs à la tête d'entreprises de services agricoles et les riziculteurs ont aussi commencé à mettre en place du soja à partir de leurs capitaux propres sur ces terres. Les cultivateurs exploitant moins de 1 000 hectares, qui s'étaient maintenus sur des propriétés en bordure de la région de Young, ont connu une recrudescence de leur activité. Ainsi, les

unités de production de grandes cultures de taille moyenne (plus de 100 ha) se sont développées en nombre et en part relative entre 2004-2005 et 2014-2015, passant de 785 à 1300 (cf. Figure 60). Nous allons détailler dans la suite de ce chapitre quelle a été la diversité des systèmes-types qui se sont mis en place, et quels types de producteurs en ont été à l'origine.

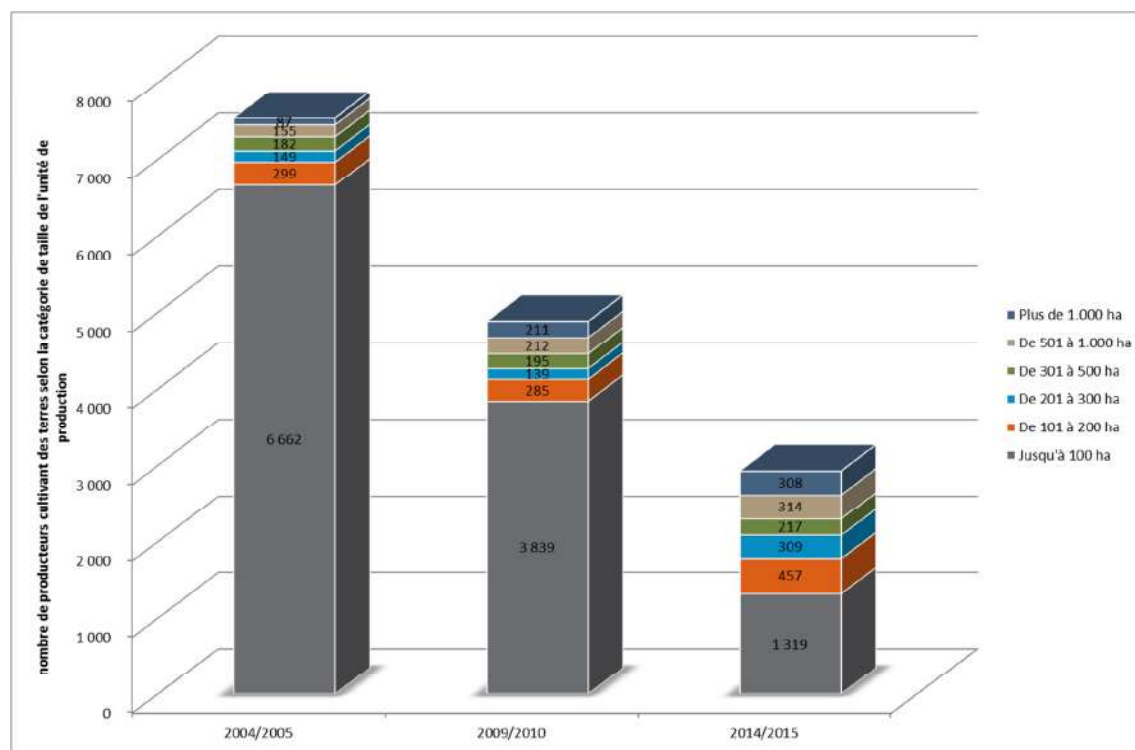
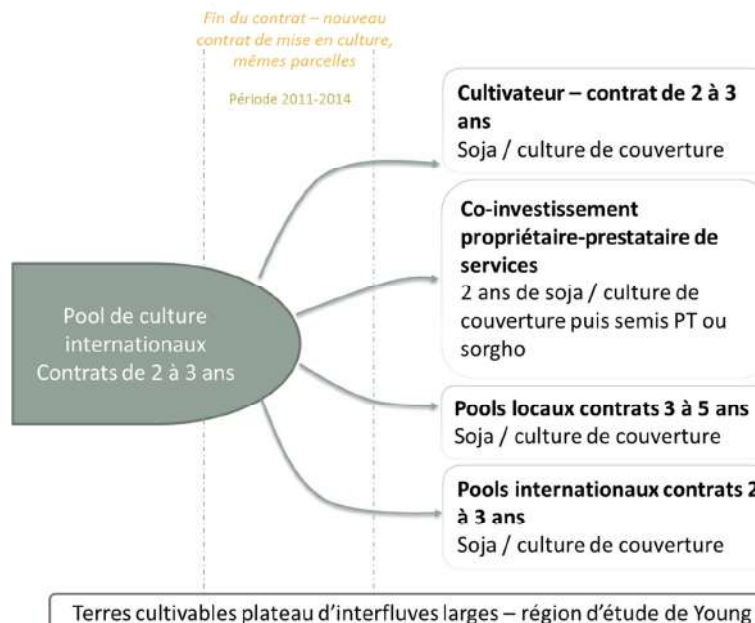
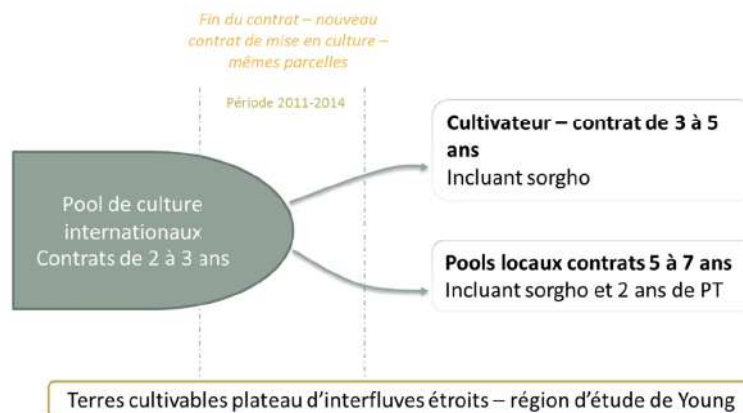
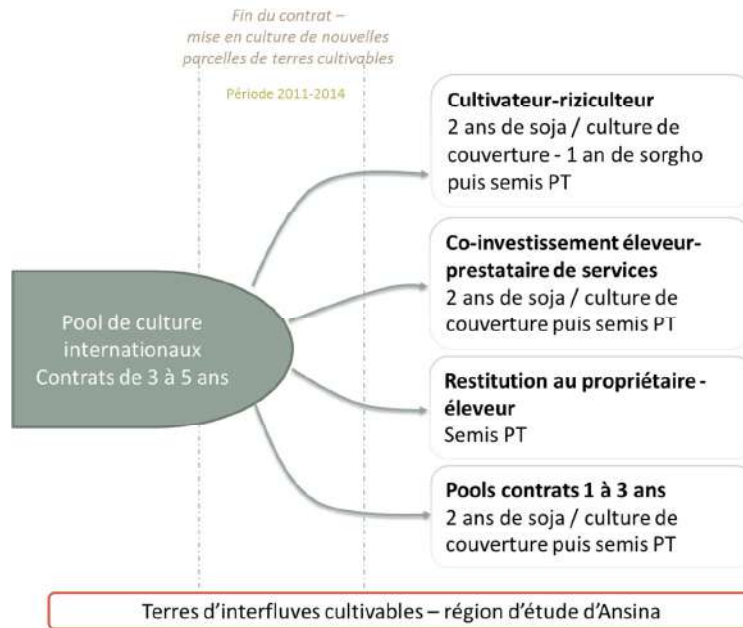


Figure 60: nombre de producteurs en grandes cultures par catégories de taille d'unités de production– années agricoles 2004-2005, 2009-2010 et 2014-2015 (Données: DIEA)

Figure 61 (page suivante) : différents cas de figure d'usage des terres d'interfluviaux cultivables dans les propriétés qui louaient des terres aux *pools* de culture internationaux – période 2011 - 2014 :



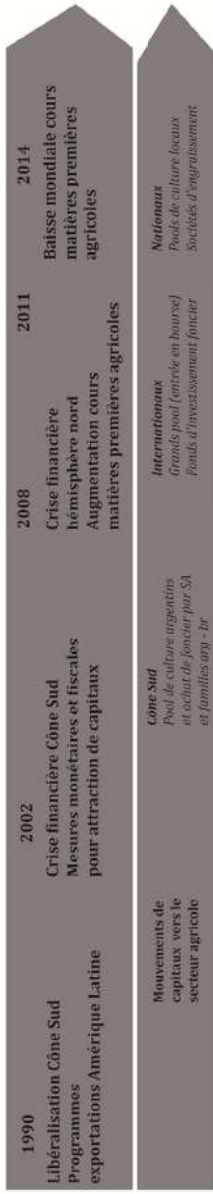
Dans ce contexte de baisse des prix des grandes cultures, et de diversification des rotations imposée par la récente législation, l'intérêt relatif de l'engraissement bovin a été renforcé. L'incitation, voir l'obligation de la mise en place de cultures fourragères annuelles ou d'implantation de prairies temporaires dans les rotations, a contribué à conforter l'intérêt économique de cette production. Les abattoirs avaient par ailleurs déjà mis en place de nouvelles grilles de classification des carcasses, avec primes et pénalités selon le classement de l'animal, favorisant la baisse de l'âge à l'abattage des animaux. Cette dynamique fut renforcée par la possibilité de vente d'animaux dans le cadre du quota 481. Les systèmes avec élevage bovin viande ont donc connu à cette période une modification technique des conduites d'élevage, afin de répondre à ces nouvelles demandes des acheteurs. Des investisseurs en capitaux (professions libérales, propriétaires ayant décapitalisé) se sont intéressés à l'engraissement bovin, et particulièrement à des unités permettant de vendre des animaux dans le cadre du quota 481 de l'UE. Cela a donné lieu à la création de sociétés d'engraissement réunissant propriétaires fonciers sans troupeaux, négociants en bétail et investisseurs, ainsi qu'au montage d'unités d'engraissement par des filiales de *pools* de culture et des frigorifiques.

Les grandes étapes de différenciation des « systèmes-types » des deux principales régions de cette étude durant la période 1990-2014, ont été résumées dans les Figure 62 et Figure 63 . Les Tableau 35 et Tableau 36, exposent l'ensemble des systèmes-types présents en 2014 dans les régions d'étude d'Ansina et Young, suite au repli des *pools* de culture internationaux. Il y est précisé leur localisation dans les étages écologiques des régions de l'étude et le type de couvert ou de culture présents sur les terres. Dans la suite de ce chapitre, nous allons détailler les caractéristiques techniques et économiques de ces systèmes types, dans le but d'en souligner ce qui paraît déterminant pour la trajectoire de transformation en cours et à venir de ces systèmes agraires. Un tableau récapitulatif des systèmes de production des deux régions d'étude est présenté en annexe M.

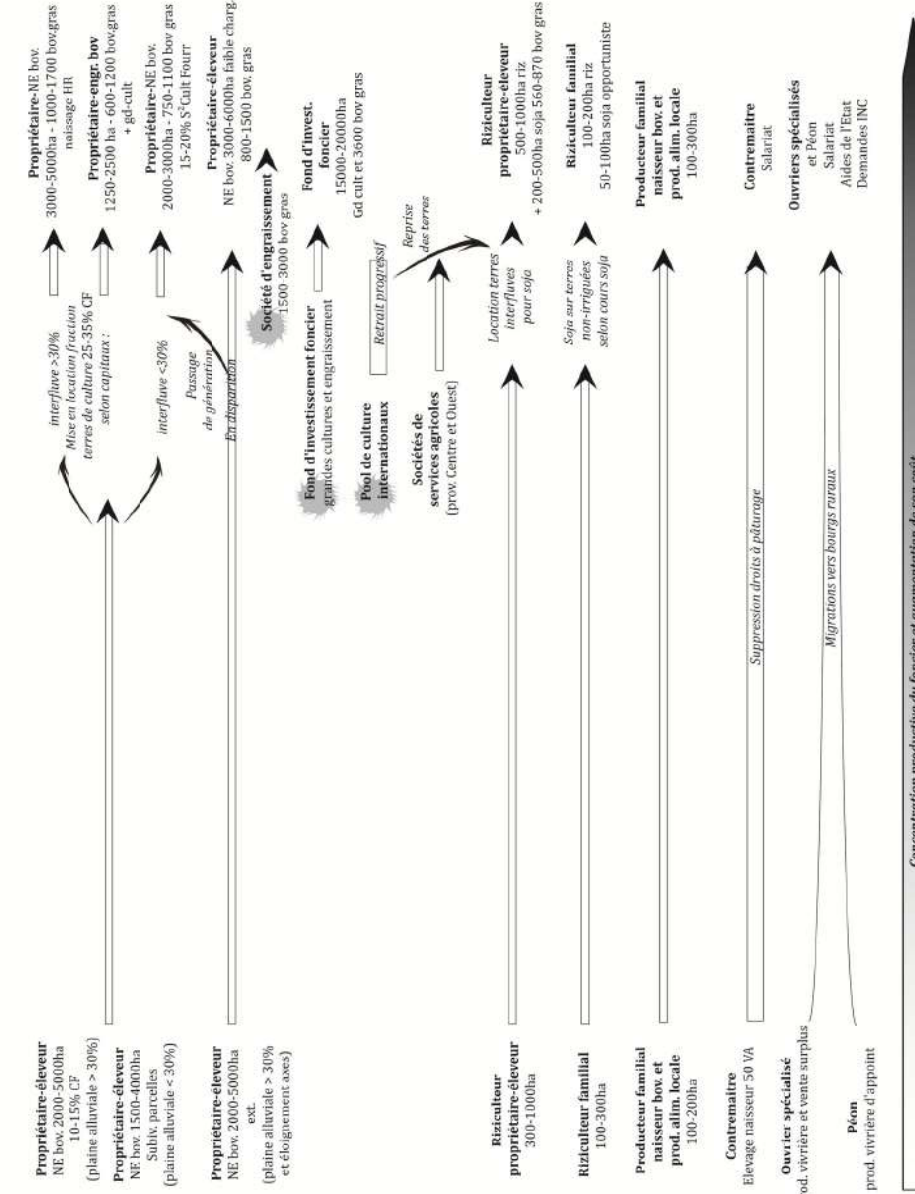
Pages suivantes :

Figure 62: schéma de différenciation des systèmes de production - système agraire de la région d'Ansina – période 1990-2014

Figure 63: schéma de différenciation des systèmes de production - système agraire de la région de Young – période 1990-2014



Région d'Anstina



Concentration productive du foncier et augmentation de son coût

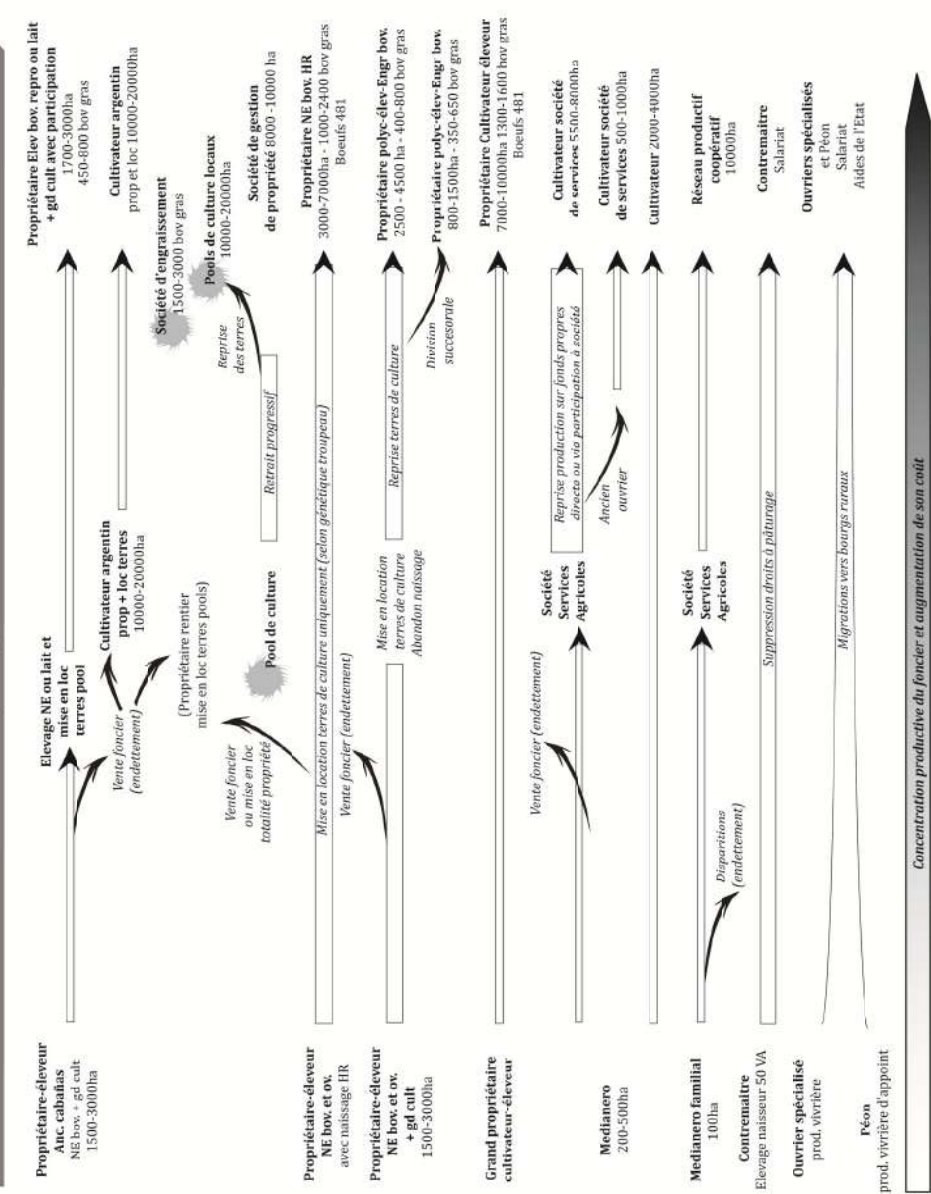


Tableau 35: systèmes de production agricole présents dans le système agraire de la région d'étude de Young - 2014.

Utilisation de chaque étage écologique	Pool international	Pool de culture local	Cultivateur presta serv 5 500 – 8 000 ha cultivés	Cultivateur presta 500 – 1 000 ha cultivés	Cultivateur 2000 - 4000 ha	Cultivateur argentin 10 000 – 20 000 ha	Grand cultivateur 8 000 - 10 000 ha	Société d'en-grais-sement	Cultivateur ancien élevage de reproducteurs 1 500 ha-3 000 ha	Polyculteur élève engraisseur de bovins 2 500 ha – 4 500 ha	Éleveur engraisseur 800-1 500ha, grandes cultures par presta	Éleveur NE bov naissance hors région confint 3 000-7 000ha
Estimation en fréquence du nombre d'exploitations												
En pourcentage des terres de chaque type de plateau												
	2 %	10 %	7 %	15 %	12 %	5 %	3 %	5 %	8 %	13 %	12 %	8 %
Terres mises en culture - cultures de vente (80 %)	8 %	8 %	8 %	5 %	10 %	10 %	E 85 % soja – 10 % maïs et sorgho / H 70 % blé, 25 % CCouv	3 %	3 %	13 %	10 %	10 %
Inter-fluves larges	E 85 % soja – 15 % maïs et sorgho / H 20-30 % blé, 70 % CCouv	E 85 % soja – 15 % maïs et sorgho / H 20-30 % blé, 70 % CCouv	E 80 % soja, 20 % maïs et sorgho / H 60-70 % blé, 30-40 % CCouv	E 80 % soja, 20 % maïs et sorgho / H 60-70 % blé, 40 % CCouv	E 85 % soja – 15 % maïs et sorgho / H 20-30 % blé, 70 % CCouv	E 85 % soja – 15 % maïs et sorgho / H 20-30 % blé, 70 % CCouv	(participation pool local ou cult 500-1000ha) 5 % TL : 35 % soja, 15 % sorgho, 50 % PT					
Talwegs et bords de cours - d'eau							5% PT					
Plateau sédimentaire interfluves larges							Sursemis	Sursemis	Sursemis			
									Prise location			
Terres mises en culture - cultures de vente > 50%		E 80 % soja, 20 % maïs et sorgho / H 15 % blé, 85 % CCouv	E 80 % soja, 20 % maïs et sorgho / H 60-70 % blé, 30-40 % CCouv	E 80 % soja, 20 % maïs et sorgho / H 60-70 % blé, 40 % CCouv	E 80 % soja, 20 % maïs et sorgho / H 60-70 % blé, 30-40 % CCouv	E 85 % soja – 15 % maïs et sorgho / H 15 % blé, 85 % CCouv				E 30 % soja, 5 % sorgho / H 5 % blé, 30 % CCouv	(mise en location ou appela prestation de serv)	PT 20 %
Inter-fluves étroits												
Plateau sédimentaire interfluves étroits												
Talwegs et bords de cours - d'eau												
Plateau sédimentaire interfluves								Sursemis				

Tableau 36: systèmes de production agricole présents dans le système agraire de la région d'étude d'Ansina - 2014.

Etages écologiques Ansina	Fond d'investissement foncier	Eleveurs engraisseurs SFC>30 % 1 250-4 000 ha	Eleveurs engraisseurs de capital 2000-5000 ha – lit majeur > 30 %	Eleveurs engraisseurs SFC<20 %	Riziculteurs 500 – 1 000 ha de riz et élevage sur terres en propriété	Riziculteurs familial 100 - 300ha riz	Producteurs familiaux polyculture-élevage 100 ha - 200 ha alimentation locale	Colons INC – 100 ha	Grands pools internationaux	Cultivateur ou pool/local
Estimation en pourcentage du nombre d'exploitations	0,7 %	16 %	4 %	4 %	10 %	6 %	3 %	3 %	3 %	5 %
Estimation en % de terres occupées	10 %	23 %	10 %	23 %	15 %	7 %	1 %	1 %	5 %	5 %
Interfluves	50 % 16 % : E soja, 15 % maïs et sorgho ; H 30 % blé, 70 % CCouv 24 % PT 10 % PP	60 % PT 30 % PP 10 % soja (ou 10 % mis en loc)	30 % PP	30 % 10 % PT 20 % PP (5 % mis en loc)	100% 4,5% soja soja 1,5% sorgho 12% PT 12% PP	5 % Cultures vivrières 20 % Cultures fourragères	5 % Cultures vivrières	1 % E 80 % soja, 20 % sorgho / H CCouv 100 % CCouv 100 %	E 80 % soja, 20 % sorgho / H CCouv 100 % CCouv 100 %	E 80 % soja, 20 % sorgho / H CCouv 100 % CCouv 100 %
Anciennes plaines alluviales	25 % 5 % riz 10 % PT 10 % PP	25 % 10 % PT (rot riz) 10 % PP (5 % riz terres mises en loc)	30 % Pr P	40 % 25 % Pr P 10 % Pr T (rot. riz.) 5 % (mise en location)	100% 12 % riz riz 12 % PT 16 % PP	70 % riz 30 % soja	75 % Pr P	20 % Pr P 40 % Cultures fourragères 10 % E 80 % soja, 20 % sorgho / H CCouv 100 %	20 % Pr P 40 % Cultures fourragères 10 % E 80 % soja, 20 % sorgho / H CCouv 100 %	20 % Pr P 40 % Cultures fourragères 10 % E 80 % soja, 20 % sorgho / H CCouv 100 %
Lits majeurs fluves	25 % PP	15 % Pr P	40 % Pr P	30 % 30 % Pr P	30 % PP	30 % PP	30 % Pr Nat	30 % Pr Nat	30 % Pr Nat	30 % Pr Nat

Faire-valoir direct

Location à part-de-fruit ou droits à pâturage

PP : prairie permanente
E : été
H : hiver
CCouv : culture de couverture (avoine)

Pour chaque système-type présent, nous avons calculé la richesse produite, c'est-à-dire la Valeur Ajoutée Nette (VAN) par unité de surface et par actif (cf. Figure 64 et Figure 65). Les fondements théoriques et les détails de ces calculs sont donnés dans le Chapitre 3, et les hypothèses de prix utilisées sont données en annexe L. L'analyse comparée de ces valeurs nous permet d'ancrer la différenciation socio-technique observée dans la performance économique des systèmes-types au travers de la production et l'utilisation de la richesse. Elle donne ainsi une explication économique à la diversité des systèmes-types observés et au mouvement de différenciation qui a cours entre eux, et qui a alimenté l'analyse que nous faisons au long de ce chapitre. Au long de l'analyse plus détaillée par système-type, nous ferons une référence régulière à ces figures.

On observe que les niveaux de VAN produite par hectare sont nettement supérieurs dans les systèmes de grandes cultures, qui mettent en valeur uniquement des terres cultivables, et particulièrement dans ceux produisant du soja. Elle décroît ensuite dans les systèmes de polyculture-élevage, qui mettent en valeur l'ensemble des étages écologiques. Enfin, les systèmes ne comprenant que l'activité d'élevage présentent les plus faibles VAN par hectare. Parmi eux, les systèmes-types dans lesquels les producteurs ont incorporé l'usage de prairies temporaires et de subdivisions parcellaires, et / ou qui disposent d'étages écologiques aux couverts prairiaux plus productifs en quantité de MS/ha/an, dégagent plus de valeur ajoutée par unité de surface. Les moins performants sont les systèmes de production extensifs en capitaux, en cours de disparition, qui sont aussi ceux disposant de la part la plus importante de lit majeur de fleuve non cultivable.

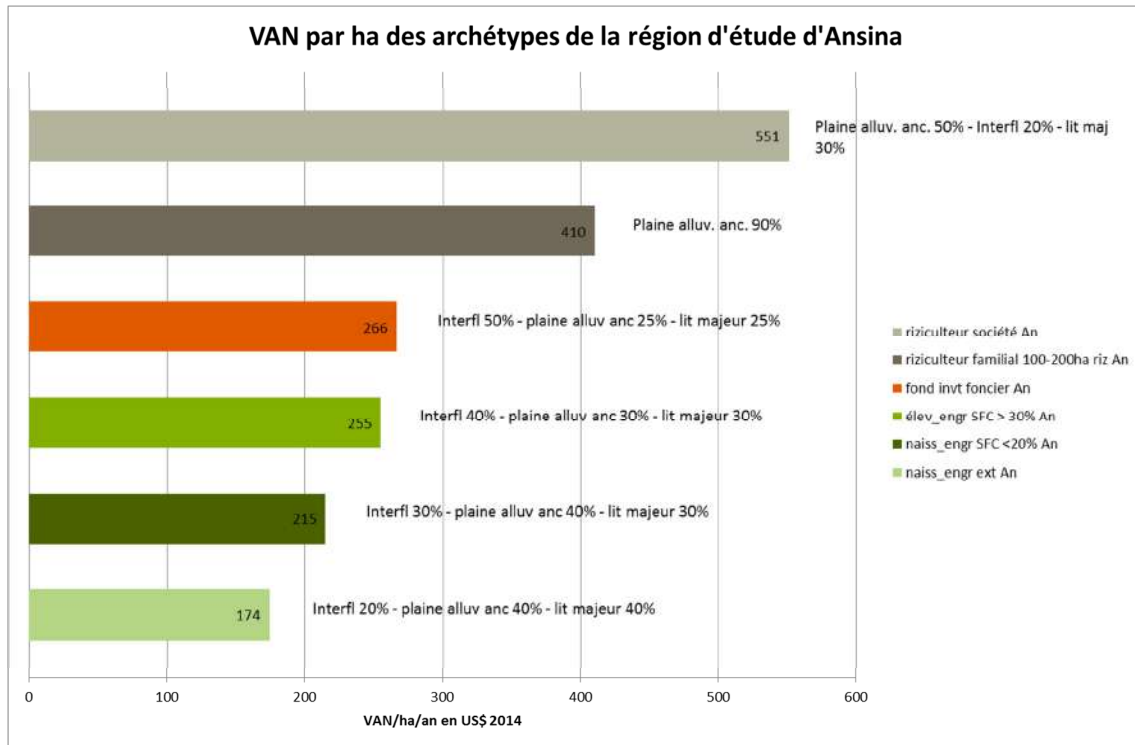


Figure 64: production de VAN par hectare et par an au sein des systèmes-type du système agricole de la région d'étude d'Ansina.

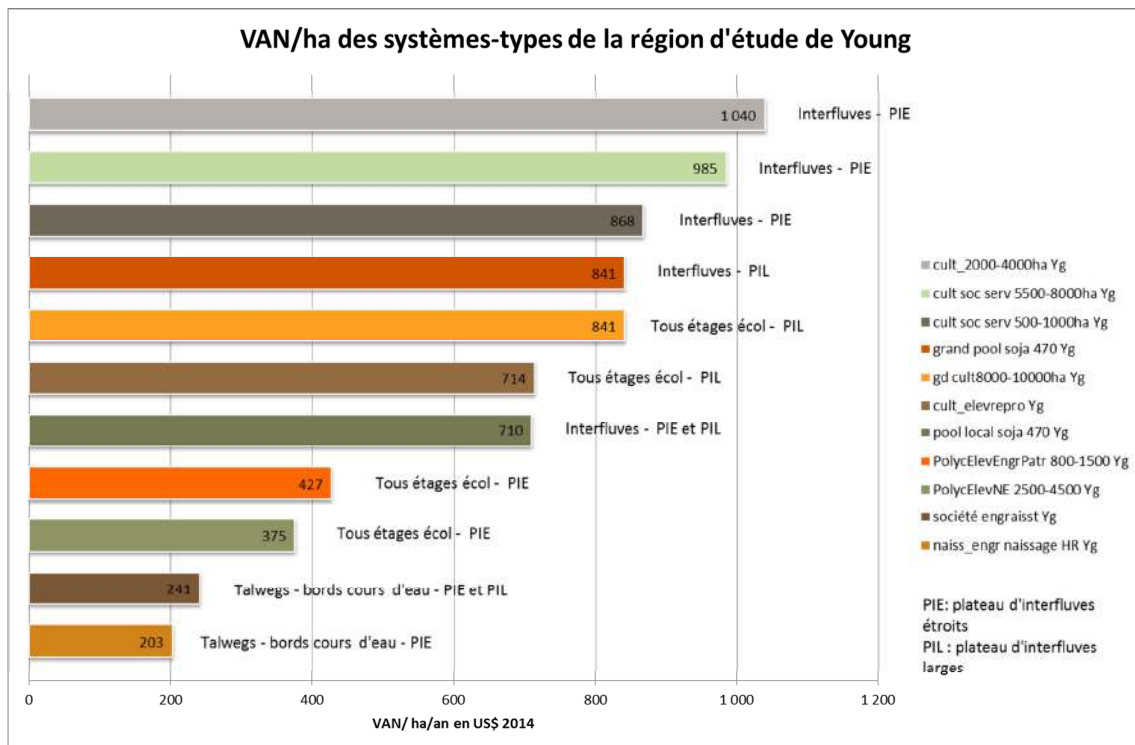


Figure 65 : production de VAN par hectare et par an des systèmes-types du système agricole de la région d'étude de Young.

En reportant ces VAN à la gamme de surfaces exploitée par chaque système-type et au nombre d'actifs qui y travaillent, nous avons élaboré le graphique suivant (cf. Figure 66 et Figure 67 ; cf. Chapitre 3 Figure 2 p.56 pour les explications théoriques concernant ces graphiques). Les systèmes-types des *pools* de culture et des éleveurs naisseur-engraisseurs extensif en capitaux se distinguent nettement des autres systèmes, avec une gamme de surface par actif très importante. Elle est liée dans le cas des éleveurs naisseurs-engraisseurs, au très faible niveau de travail appliqué par hectare et par animal, amenant à la gestion d'importantes surfaces par actif, au détriment de la production de valeur ajoutée par unité de surface. Dans les systèmes des *pools*, seuls sont considérés comme des actifs de l'entreprise les agronomes qui supervisent la production et les commerciaux travaillant à Montevideo. L'exécution des tâches productives est réalisée par prestation de service, et est donc comptabilisée comme une consommation intermédiaire, non comme du travail appliqué aux surfaces travaillées, ce qui explique cette importante gamme de surfaces par actifs.

Si l'on zoome sur les autres courbes (Cf. Figure 67), les systèmes de grandes cultures, de polyculture élevage et d'élevage des deux régions forment trois groupes de droites aux pentes bien distinctes. Les systèmes avec élevage, provenant principalement d'Ansina, forment un premier groupe, aux productivités du travail les plus faibles. Les systèmes de grandes cultures, qui valorisent uniquement les terres cultivables, présentent les plus fortes progressions de production de valeur ajoutée par unité de surface supplémentaire. On y retrouve les systèmes-types des cultivateurs de la région de Young, pour qui les surfaces supplémentaires travaillées le sont sur la base d'un même parc matériel. On remarque que la productivité du travail des *pools* de culture n'est pas différente de celle des cultivateurs, soulignant la manière dont leurs importants taux de profit sont liés à l'importance des surfaces cultivées par actif, et donc se rapportent plus à une question d'échelle que d'efficacité productive. Au milieu, se trouvent la plupart des systèmes de polyculture-élevage, dont les gammes de surfaces par actifs sont moins importantes, mais dont la productivité du travail est supérieure à celle des systèmes spécialisés dans l'élevage. Nous commenterons leurs valeurs relatives dans la suite de ce chapitre, et de manière synthétique à la fin de cette partie. Cela permet néanmoins de voir que les systèmes des acteurs aujourd'hui en place ne présentent pas des productions de valeur ajoutée par hectare et par actif très différentes des systèmes des *pools*, ce qui permet d'alimenter avec des valeurs concrètes, le débat sur les apports supposés supérieurs de richesse pour le pays de ces formes productives, évoquées par certains auteurs reportés dans le chapitre 2.

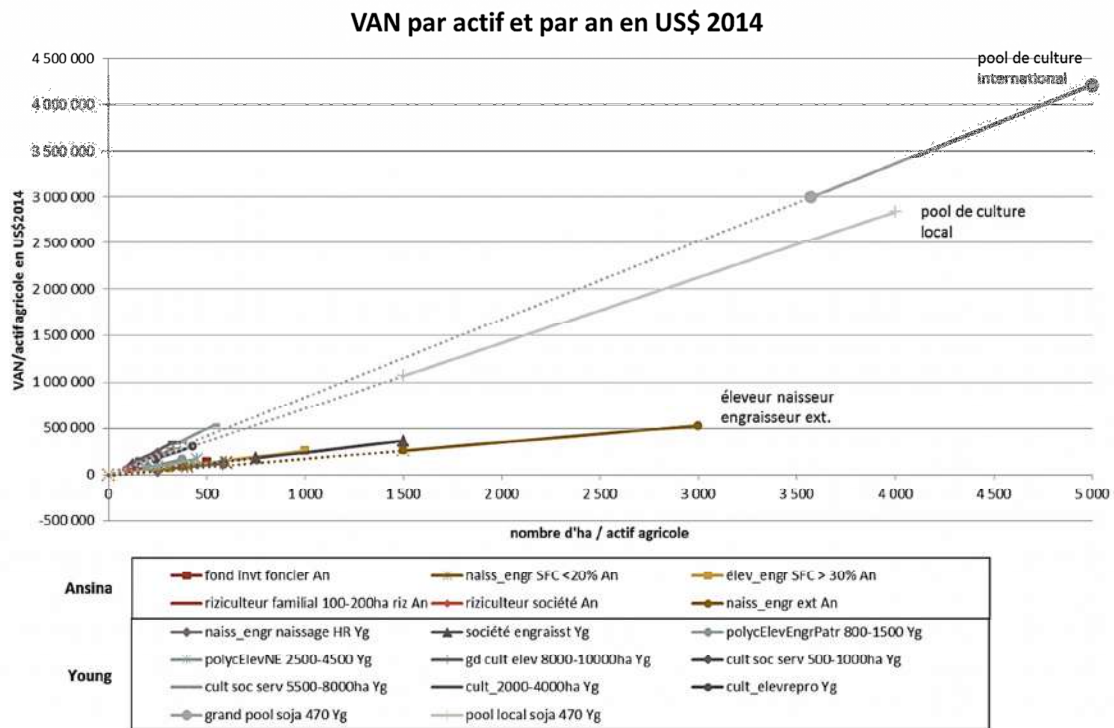


Figure 66 : VAN / ha / actif en 2014 - tous systèmes-types.

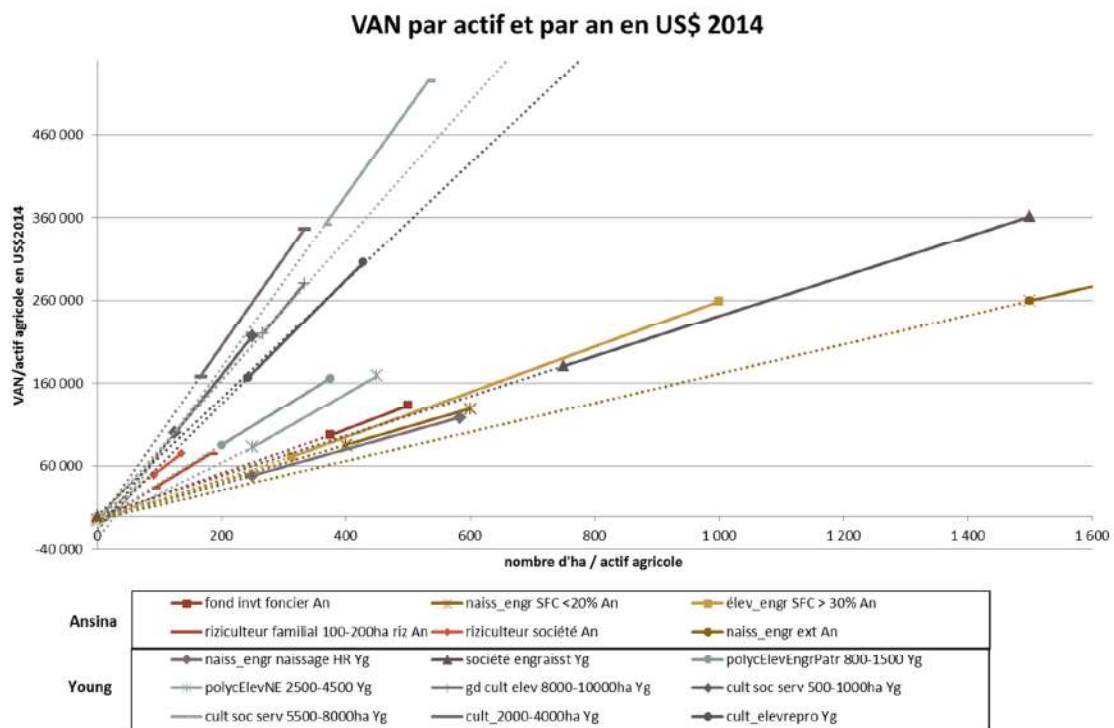


Figure 67 : VAN / ha / actif et par an des systèmes-types présents à Ansina et Young.

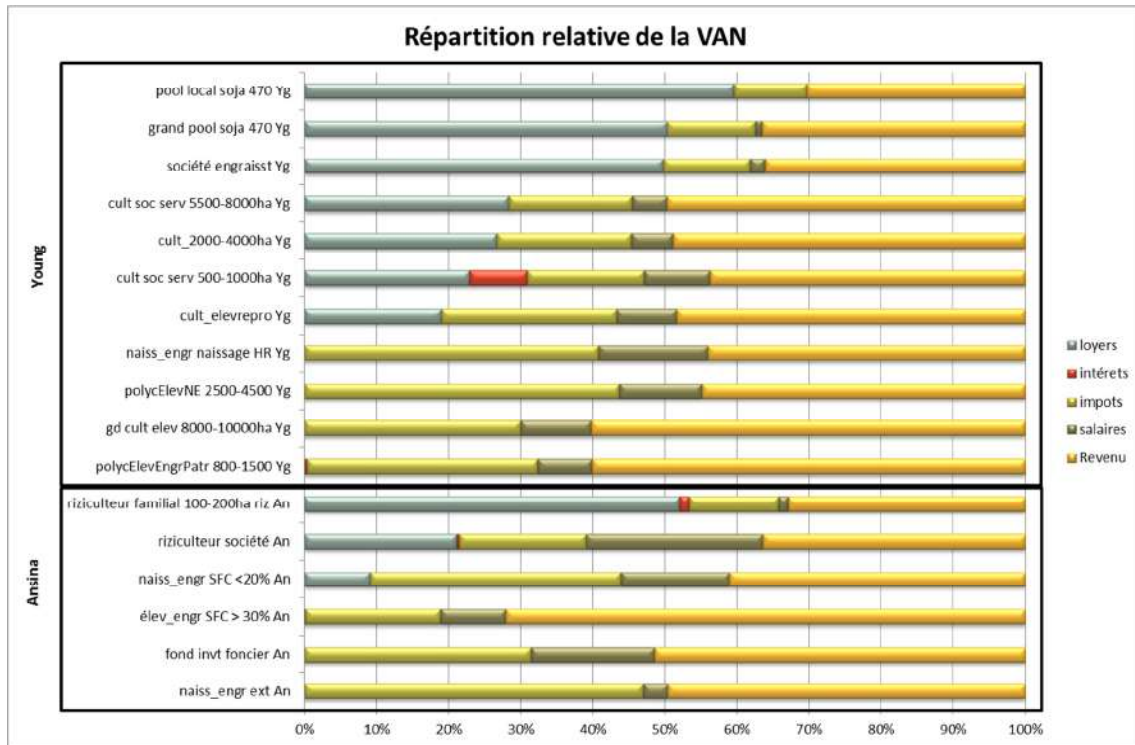


Figure 68 : répartition relative de la valeur ajoutée créée au sein de chaque système-type.

Nous avons également calculé la répartition relative de la valeur ajoutée créée entre loyers, intérêts des emprunts, impôts, salaires et revenu agricole ou revenu du capital pour chaque système-type (cf. Figure 68). L'effet de l'afflux des capitaux provenant des *pools* sur l'éviction du recours aux prêts des propriétaires-éleveurs mettant ou ayant mis en location des terres est extrêmement visible, puisque très peu de ces systèmes présentent des emprunts bancaires (cf. Chapitre précédent). Ce flux de capitaux a remplacé le crédit bancaire et le financement du fond de roulement des producteurs. Seuls font exception les systèmes basés sur la main d'œuvre familiale, dont les échelles de travail n'auraient pas permis de conjuguer mise en location de terres et poursuite de la production. Les propriétaires familiaux à la tête de ces unités de production ont dû avoir recours à des emprunts pour financer leur campagne de production ou le renouvellement du matériel.

Cela permet d'observer le lien singulier qui perdure dans les systèmes agraires de ces régions de polyculture-élevage uruguayennes, entre unités de production de grandes cultures et d'élevage, formant une multiplicité de systèmes-types. La part élevée de la rente foncière est ici bien visible, même si, la plupart des loyers étant payée en soja, leur valeur est réajustée en fonction de son prix. Elle explique pour partie l'extrême sensibilité des systèmes de grandes cultures à la baisse des prix, et le repli des systèmes exigeant une forte rentabilité dans le cadre de la baisse des prix du soja.

8.2.1 Reflux des *pools* de culture internationaux et permanence de structures commerciales d'amont et d'aval organisant la filière grandes cultures

Le repli des *pools* de culture internationaux s'est opéré dans les régions les moins propices à la mise en place de grandes cultures (types de sols, éloignement des ports), dont la région d'Ansina. Nous estimons, sur la base de nos enquêtes, que les grands *pools* internationaux n'ont conservé qu'environ un tiers des surfaces qu'ils exploitaient en 2011. A Ansina, à titre d'exemple, El Tejar diminue nettement sa présence en ne renouvelant pas nombre de ses contrats (passage de 30 000 ha à 5 000 ha cultivés dans la région) avant de revendre la totalité de ses actifs uruguayens à UAG en 2014. ADP a également fortement diminué le nombre de ses contrats (environ 20 % conservés en 2013) mais a conservé une activité dans la région via les infrastructures de stockage qu'elle y a construit à Las Toscas. Pour maintenir les volumes commercialisés, elle finance en partie la campagne des cultivateurs individuels, comme le font Samaan et Glencore qui possèdent les deux usines de décorticage de riz. Modiluz a conservé 1 000 ha dans la région en 2014, alors que l'entreprise exploitait 5 000 ha en 2011. Les surfaces qu'ils ont continué à exploiter sont les terres aux meilleurs potentiels de rendement, les plus proches des ports et des infrastructures de stockage. La signature de nouveaux contrats a été très limitée. C'est grâce à cela et aux économies d'échelle inhérentes à l'organisation de leur système de production que leur produit brut par hectare de soja est aujourd'hui supérieur aux autres systèmes mettant en place cette culture (cf. Figure 69 et Tableau 37).

A Ansina, deux types de contrats nouveaux, portant sur des surfaces très limitées, ont néanmoins été développés. Ils consistent en des locations ponctuelles pour l'année de la part de propriétaires disposant de moins 2 000 ha, ou de peu de terres cultivables, et souhaitant mettre en place ensuite des prairies temporaires. Des contrats ont aussi été signés pour des locations pluriannuelles, de 3 ans maximum, avec des propriétaires qui louaient déjà des terres dans le cadre de contrats de 5 ans, se terminant par la mise en place d'une prairie temporaire. Dans les deux cas, les terres se trouvent être proches de l'axe principal, avec des coûts de transport les moins élevés possibles pour la région. Les nouveaux contrats n'engagent pas les *pools* sur des durées les amenant à rester plus longtemps dans la région que ceux dans lesquels ils étaient déjà engagés.

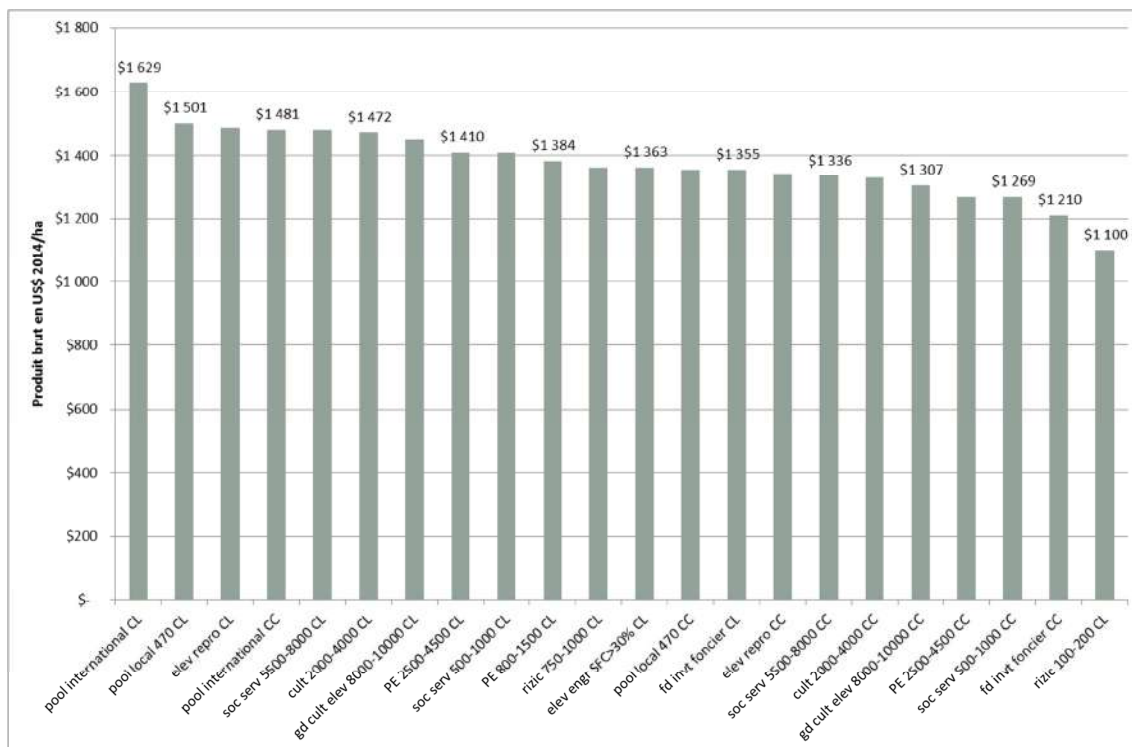


Figure 69: produit brut de la culture de soja en US\$ 2014 par hectare selon le système-type et le type de cultivar (CC : cycle court ou CL : cycle long).

Tableau 37: rendements moyens et produit brut par hectare de culture - régions de Young et Ansina.

	Young		Ansina	
	Rendements moyens (kg /ha)	PB /ha (en US\$)	Rendements moyens (kg /ha)	PB /ha (en US\$)
Soja cycle long	3 100	1 457	2 900	1 363
Soja cycle court	2 800	1 316	2 600	1 222
Sorgho	4 200	756	4 200	756
Maïs	5 700	1 311	7 500	1 995
Blé	3 500	875	2 800	700

8.2.1.1 Système-type des grands pools de culture internationaux avec capitaux boursiers en 2014

Pool de culture international – année 2014	
Taille	50 000 ha-70 000 ha (niveau national) Ansina : 1 500 ha Young : 7 000 ha
Etages écologiques utilisés	Interfluves cultivables 100 % - Ansina et Young
Mode de faire-valoir	Location 100 % (propriété au sein de filiales)
Matériel utilisé	(prestataire de service)
Collectif de travail	1 salarié pour 3 000 à 5 000 ha (agronome – logisticien)
Assolement	Cultures d'été 85 % de surfaces en soja, 15 % en maïs et sorgho ; cultures d'hiver 20 à 30 % de surfaces en blé, 70 % de culture de couverture (avoine).

La production de soja est restée l'objectif premier du système de production mis en place par ces entreprises. Sur les terres du plateau d'interfluves larges à Young, le soja est semé pendant les fenêtres calendaires optimales durant une semaine début novembre, en utilisant des variétés précoces afin de maximiser le rendement, et réduisant à seulement 20 % les surfaces en double culture soja-blé. Les rendements observés en soja sont ainsi de 5 à 7 % supérieurs à la moyenne de la région d'étude (3 100 kg de soja /hectare). Le loyer en représente entre 800 et 1 000 kg de soja /ha, soit environ un tiers du produit brut.

Sur les terres toujours exploitées au sein du plateau d'interfluves étroits à Young, ou sur les terres des interfluves d'Ansina, les rotations sont plus longues, incluant une culture de sorgho et se terminant par une prairie temporaire financée et valorisée par le propriétaire-éleveur (cf. Tableau 38). Beaucoup des contrats sur des terres comprenant ce type de rotation se sont terminés entre 2011 et 2014, sans renouvellement.

Dans une région comme celle d'Ansina, il n'est pas vraiment possible de raisonner en termes de reproduction dans le temps des pratiques de rotation, car le passage de ces *pools* a fonctionné dans ces zones, moins propices aux grandes-cultures, comme sur un front pionnier. Les grands *pools* internationaux ont exploité les terres pendant 3 à 5 ans, puisant dans le stock de matière organique, et n'ont ensuite pas renouvelé la mise en culture, laissant la place à d'autres agents économiques et déplaçant leurs capitaux vers d'autres régions du monde ou d'autres activités. Les filiales de commercialisation de grains que

certaines *pools* avaient développé, se trouvant être propriétaires d'unités de séchage et de silos dans la région, ont mis en place un système de prêts de campagne que nous décrirons plus en détail dans la partie suivante.

Tableau 38: types de rotations pratiquées par les *pools* de culture internationaux selon les régions et étages écologiques dans la période 2011-2014

	Durée de la rotation du <i>pool</i>	Année 1 (2011-2012)		Année 2 (2012-2013)		Année 3 (2013-2014)		Année 4 (2014-2015)		Année 5 (2015-2016)	
		Été	Hiver	Été	Hiver	Été	Hiver	Été	Hiver	Été	Hiver
Plateau d'interfluves larges (Young)	Indéfinie	Soja	blé	Soja	Cult. de couv.	Soja	Cult. de couv.	Soja	Cult. de couv.	Soja	Cult. de couv.
Plateau d'interfluves étroits (Young) et interfluves vertisols (Ansina)	5 ans	Soja	Cult. de couverture	Soja	Blé	Sorgho	(Chau mes)	Soja	Cult. de couv.	Soja	Semis prairie temporaire
	3 ans	(Prairie permanente)		Soja	Cult. de couv.	Soja	Cult. de couv.	Soja	Semis prairie temporaire	Prairie temporaire année 1	

Les valeurs de VAN produites par ha, de 840 US\$/ha environ, ne sont que les quatrièmes plus élevées, devancées par les systèmes des grands cultivateurs qui pourtant consomment du capital fixe (amortissement du matériel de culture) au cours du processus productif (Cf. Figure 65). La surface par actif est par contre beaucoup plus élevée puisque car les *pools* délèguent les opérations culturales à des tiers (Cf. Figure 66). Il ne reste à la charge des actifs salariés des *pools* que le travail de gestion technique et économique. La répartition des richesses produites comprend une grande part consacrée au paiement des loyers, ce qui participe à rendre ces systèmes sensibles à la variation des cours du soja.

La mise en concurrence des prestataires de service pour réaliser les opérations culturales permet de faire baisser le coût du travail appliqué pour mettre en place les cultures, ce qui contribue à la rentabilité de ces *pools*. Les hauts niveaux de rémunération que perçoivent les actionnaires par rapport au capital investi proviennent de l'absence d'amortissement matériel et de réinvestissement dans le capital fixe, et des économies d'échelle et du management des flux réalisés à chaque étape de production et de commercialisation, ce qui était déjà relevé par les auteurs que nous avons cités dans le Chapitre 2.

La raison d'être d'un *pool* de culture reste celle d'un placement financier dans la production agricole, impliquant une volonté de réduire au maximum le capital immobilisé, et d'assurer un retour le plus rapide possible du capital investi dans le cycle productif, pour son réinvestissement dans un autre cycle ou sa réorientation vers d'autres activités. La base du modèle économique repose sur la commercialisation d'importants volumes issus d'une spécialisation productive à grande échelle. Pour évaluer la sensibilité de la rentabilité des *pools* internationaux aux variations des cours et l'exigence de niveau de rentabilité des actionnaires qui y investissent, nous avons calculé leur TRI (Taux de Rentabilité Interne) (cf. Figure 70). Il a été calculé comme un TRI de « capital investisseurs », ce qui signifie que, contrairement aux TRI liés aux investissements immobiliers et foncier qui sont effectués sur des durées plus longues et prennent en compte la valeur d'achat et de revente d'un bien, le calcul du TRI des *pools* se base sur des encaissements et décaissements réalisés sur la durée d'une campagne de production. Pour ce type d'investissements, les niveaux attendus sont généralement considérés comme allant de 25 à 50 %. Une partie des bénéfices réalisés l'est grâce à la spéculation sur les marchés à terme, dont l'ampleur nous est inconnue. Nous avons néanmoins appliqué un prix du soja supérieur de 3 % à la moyenne de prix de vente des autres systèmes-types, et, de même, des économies d'échelle réalisées sur les coûts estimées à 5 % en moyenne.

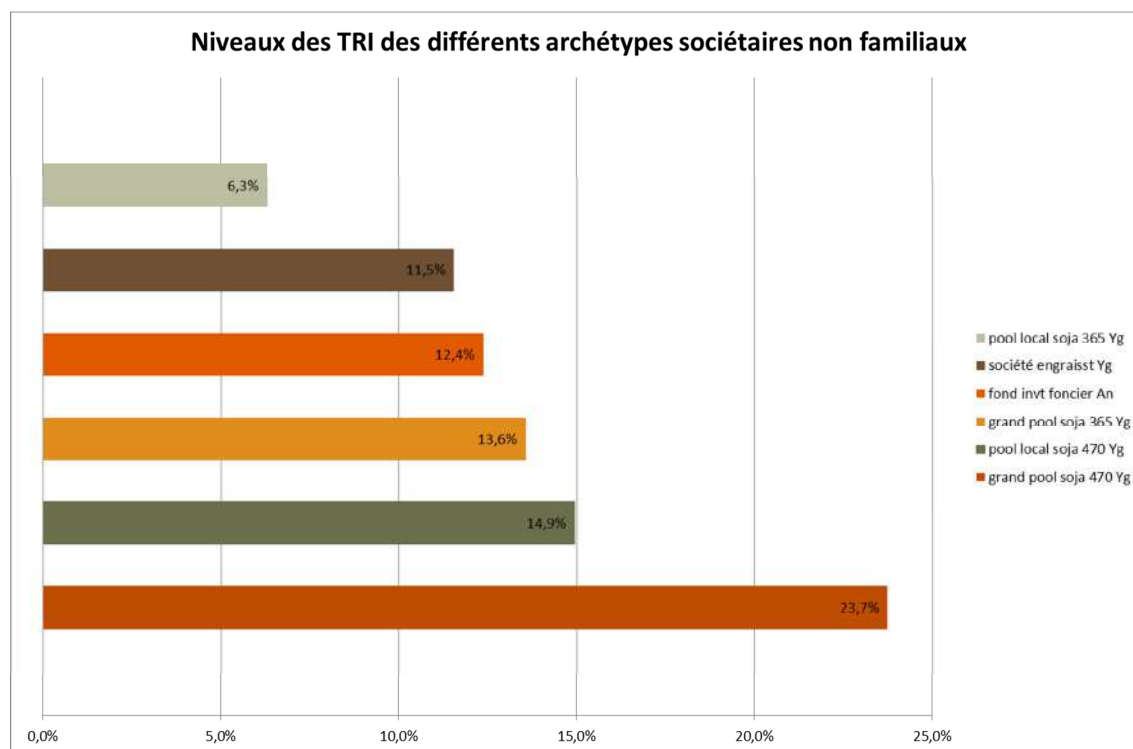


Figure 70 : TRI des systèmes de production associés à des investissements d'acteurs non agricoles.

La chute des cours du soja a entraîné une chute importante du TRI (de 24 % avec un soja à 470 US\$/t en 2014 à 14 % avec un soja à 365 US\$/t en 2015), ce qui explique donc pleinement le retrait de ces *pools* de culture de la production en Uruguay. Cette variation importante du TRI souligne l'extrême sensibilité économique de ce modèle à la variation des cours du soja, et la rationalité financière orientée sur le court-terme intrinsèque de son modèle économique, justifiée par des taux de rentabilité très élevés exigés par les actionnaires. Ce mouvement souligne le caractère extrêmement opportuniste du système de production qu'ils mettent en œuvre.

VAN /ha (2014 – soja = 470 US\$ /t)	Répartition de la valeur ajoutée créée
840 US\$/ha/an	Loyers 50 % - impôts 12 % - salaires 1 % - revenus du capital 37 %
VAN /actif (2014 - soja = 470 US\$ /t)	TRI
3 002 000 – 4 205 000 US\$	24% avec un soja à 470 US\$ /t (2014) 14% avec un soja à 365 US\$ /t (2015)

8.2.1.2 Filiales de diversification des pools de culture :

Les sociétés exerçant une activité de *pools* de culture dans le pays possédaient également des filiales d'investissement dans le foncier (Agronegocios del Plata 2016, El Tejar avant février 2014..., cf. chapitre précédent). Cette diversification dans le foncier avait parfois été le support de la création d'une filiale dédiée à l'engraissement bovin, dont l'importance était jusqu'ici tout à fait mineure en Uruguay. La baisse du prix du soja et l'augmentation du prix de la viande a amené les *pools* à donner plus de poids à ces filiales. Dans la région de Young, ces filiales ont géré la mise en place de clôtures électriques légères sur les parties non cultivables des propriétés qui leurs étaient louées dans leur totalité. Ils ont commencé à y engraisser des vaches de réforme en 3 à 4 mois au printemps, dans le cadre de sociétés d'engraissement avec un négociant en bétail.

Ces filiales ont également, à partir de 2011, visé la vente d'animaux dans le cadre du quota 481 de l'UE grâce au montage d'unités d'engraissement sur les terres en propriété. Pour mettre en place cette production, ils ont institué une étroite collaboration avec de grands négociants en bétail, pour l'achat de lots de bétail à engraisser pour la vente d'une dizaine de milliers de bovins par an (vaches de réforme, mais aussi broutards, à l'exemple de l'étroite collaboration entre le consignataire Valdez et ADP (Agronegocios del Plata 2016)).

8.2.1.3 Permanence des filiales de commerce de céréale et protéagineux des pools et des grands exportateurs, et généralisation de l'utilisation des marchés à terme par les producteurs

Malgré le repli des grands *pools*, les intermédiaires en ventes de céréales et oléoprotéagineux filiales de ces *pools* de culture, qui possèdent des infrastructures de collecte et de séchage dans le pays, ont cherché à maintenir leur niveau d'activité (cf. Tableau 27 dans le chapitre précédent pour la liste des principaux négociants en grains). Pour ce-faire, ces négociants en grains également commerçants en intrants, ont pris le rôle de financeurs de la campagne de culture auprès des polyculteurs-éleveurs, propriétaires terriens et cultivateurs souhaitant poursuivre la mise en culture de leurs terres. Les crédits octroyés portent sur l'avance des intrants, mais peut aussi prendre la forme d'une garantie auprès d'autres fournisseurs et de banques pour l'obtention d'un prêt de campagne. En échange, ils demandent au producteur d'engager la commercialisation d'une partie de sa récolte (cf. Tableau 39). Cette forme d'intégration permet aux négociants en grains de s'assurer d'une disponibilité de produits à commercialiser.

Si le producteur, autofinancé ou non, met en place peu de surfaces de soja, ou s'il prend un crédit pour l'avance des intrants auprès du fournisseur, les coûts de transport et de stockage de sa récolte sont pris en charge. Ces coûts sont particulièrement onéreux dans les régions éloignées des ports, qui possèdent peu d'infrastructures de stockage et où se trouvent peu d'entreprises négociantes en grain, comme la région d'Ansina (50 à 70 US\$/t de transport vers le port ; 2 entreprises de collecte spécialisées dans la riziculture, et une filiale d'un grand *pool*). Pour les cultivateurs d'Ansina, cela souligne l'importance des négociations commerciales permettant de faire prendre en charge ce coût de transport, et explique qu'ils soient fortement incités à passer des contrats de prévente, afin de s'assurer la prise en charge des coûts de transport par le collecteur. Pour un producteur qui finance ainsi sa campagne de culture via un contrat de prévente, il est peu intéressant de vendre le reste de la récolte à une autre entreprise, avec laquelle il devra négocier les conditions de prise en charge logistique. C'est particulièrement le cas s'il exploite quelques centaines d'hectares seulement, comme les cultivateurs-riziculteurs et les polyculteurs-éleveurs, ainsi que les plus petits cultivateurs prestataires de service. Il n'est donc pas possible pour ces producteurs de faire jouer la concurrence entre différents acheteurs. La production est dans ces conditions réalisée sous une forme d'intégration à l'aval.

Tableau 39: modalités de financement de campagne par un contrat de pré-vente auprès d'une entreprise négociante en grains

Situation de financement de campagne du producteur	Conditions de vente	Conditions de stockage
Autofinancement : achat libre des intrants	Pas d'engagement préétabli Doit négocier la prise en charge du transport de la récolte avec le négociant en grains au moment de la vente ou l'organiser lui-même du champ au lieu de stockage	Pas d'engagements préétablis Paiement ou négociation de la prise en charge des frais de stockage avec le négociant en grains lors de la vente
Contrat de pré-vente : fourniture des semences et autres intrants par un revendeur négociant en grains – suivi technique effectué par le même revendeur	Un volume de la récolte est engagé (ex : 500kg/ha) qui doit servir à payer cette avance – la logistique est organisée par le négociant en grains sur ce volume Conditions préférentielles de transport pour le producteur s'il vend le reste de sa récolte au même négociant (organisation de la logistique de transport du champ au lieu de stockage)	Stockage de la part de la récolte engagée pris en charge par le négociant en grains – tarifs préférentiel pour le stockage du reste de la récolte si vente à ce négociant

L'engagement du producteur stipule qu'au moment de la récolte, il doit être en mesure de payer au moins les frais de mise en culture, qui lui ont souvent été avancés. L'utilisation des marchés à terme par les producteurs s'est ainsi généralisée à travers ces négociants en grain, qui gèrent pour eux les transactions. Généralement, le producteur est libre de décider quand et quelle quantité il vend. Il peut choisir de vendre à l'avance, au moment de la fixation définitive des prix de marché à la fin de la période de récolte (mi-mai), ou plus tard, en stockant. En général, les producteurs vendent à l'avance une première quantité pour commencer à couvrir les coûts de mise en culture (entre 300 et 500 kg par hectare par ex.) puis une deuxième quantité quand les projections de rendements commencent à se construire et qu'un certain tonnage paraît assuré. Une fois les frais couverts, ils « spéculent », c'est-à-dire qu'ils attendent et observent l'évolution des prix pour vendre, jusqu'à l'obtention d'un certain prix. Globalement, les cultivateurs et les polyculteurs-éleveurs utilisent les marchés à terme surtout pour leur rôle initial de couverture des risques, et ne disposent pas des volumes suffisant pour spéculer.

Dans la région de Young, toutes les grandes entreprises d'exportation de grain sont présentes, ce qui permet aux producteurs de faire plus facilement jouer la concurrence pour la commercialisation de leurs récoltes, d'autant plus que les coûts de prise en charge logistique de la récolte sont moins élevés. Les cultivateurs ou polyculteurs éleveurs qui ont

besoin de recourir à des crédits court-termes pour l'achat des intrants (avance faite par l'entreprise revendeuse), ne vendent néanmoins en général leur production qu'à celle-ci, ce qui peut amener à des différences de prix de 1 à 3%.

Le paiement de la rente foncière en kilos de soja fait que les propriétaires fonciers ont également accès au marché-à-terme et à une activité de spéculation sur les marchés, alors même qu'ils ne sont pas directement acteurs de la production. La plupart du temps le propriétaire délègue la commercialisation de ces volumes de soja au cultivateur locataire, qui se charge de le prévenir lors des variations de prix de vente. Ils peuvent aussi être gérés directement entre le propriétaire et un négociant en céréales, quand les volumes reçus par le propriétaire représentent plusieurs centaines de tonnes. Ce système, par l'intérêt qu'il recouvre pour le propriétaire en lui donnant accès à une possibilité de gains supplémentaire, compose aussi une forme de verrouillage des choix de rotation des cultivateurs locataires. Payée en kg de soja, la rente foncière forme à ce jour une sorte de « surface incompressible » de soja dans les rotations, qui limite la diversification des cultures mises en place. Cette « rigidité » pourrait évoluer avec la baisse des cours du soja et le retour des propriétaires vers des systèmes de rente à part-de-fruit ou en dollars.

8.2.2 Avec le reflux des *pools* internationaux, différenciation d'agents économiques locaux continuant la mise en culture des terres

Avec le reflux de la mise en culture des terres par les grands *pools*, les propriétaires ont adopté différentes attitudes selon la place que la mise en location des terres aux *pools* de culture avait prise dans la valorisation de leur foncier (cf. Figure 61 en début de cette partie).

Les propriétaires rentiers ont cherché à signer de nouveaux contrats de location avec des agents économiques à même d'assurer la continuité de la valorisation de leurs terres et à maintenir leur niveau de rente foncière. Les propriétaires-éleveurs avec plus de 30% de surfaces fourragères cultivées ont cherché à maintenir le lien technique et économique qui s'était créé avec les *pools* de culture, permettant l'intensification en capital de l'élevage. Ils ont mis en place des contrats directement avec les possesseurs de matériels de grandes cultures, ou avec des *pools* de culture locaux qui se sont créés sur le même modèle économique que les *pools* argentins des années 1990 (cf. chapitre 2 et chapitre précédent).

Avec la baisse des cours du soja, le niveau de la rente foncière a été mis au centre des débats. La rente payée aux propriétaires représentait en 2013 entre un tiers et la moitié des charges de culture. Les cultivateurs ou *pools* locaux mettant en culture les terres n'ont eu de

cesse de négocier leur révision à la baisse. Ils ont mis en avant la modification des conditions de marché après 2012-2013 par rapport à celles dont disposaient les *pools* 3 à 5 ans auparavant, qui avaient permis à ces derniers de proposer des niveaux de rente foncière élevés. L'augmentation des prix du pétrole ont par ailleurs multiplié les coûts de fertilisation par 1,5 à 2 depuis 2008, contribuant à la baisse de la valeur ajoutée produite par unité de surface (cf. annexe N). Par ailleurs, les terres dont les *pools* se sont retirés sont celles où les coûts de mise en culture sont plus élevés, à cause de la dispersion des parcelles et de l'éloignement des axes, amenant à une moindre rapidité de travail, des coûts plus élevés d'acheminement de matériel et de transport des intrants et des récoltes... L'ensemble forme un différentiel de coûts de 10 à 20% qui s'ajoute à des potentiels de rendements moins élevés (moins 10% en moyenne entre Ansina et Young, cf. Tableau 37). Les cultivateurs ont également argué de la nécessité d'allonger les rotations dans le cadre de la loi sur l'usage des terres, avec des cultures moins facilement valorisables sur les marchés.

En 2014, a commencé à s'amorcer une baisse de 3 à 5 % des niveaux de rente foncière en kg de soja (passage de 900 kg à 850 kg dans la zone d'interfluves étroits ; de 400 kg à 350 kg de soja à Ansina), à laquelle fait exception la zone d'interfluves larges de Young, où le niveau de rente s'est maintenu. Cette baisse concédée par les propriétaires est un signe de la position de force dont dispose les possesseurs d'équipement agricole qui mettent en culture les terres dans ce contexte de repli. Le niveau de rente foncière reste néanmoins particulièrement élevé.

8.2.2.1 Expansion de *pools* de culture locaux

Pool de culture local – année 2014	
Taille :	10000 ha - 20000 ha
Etages écologiques utilisés :	Terres cultivables des plateaux d'interfluves étroits et larges 100% - Young
Mode de faire-valoir :	Location ou mise à disposition comme apport au capital, 100%
Matériel utilisé :	(Prestataire de services agricoles)
Collectif de travail :	Formé par les actionnaires ; un actif pour 1500 - 4000 ha
Assolement :	Cultures d'été 80% des surfaces en soja, 20% en maïs et sorgho ; cultures d'hiver 15% des surfaces en blé, 85% de culture de couverture (avoine).

A partir de 2011, avec le reflux des *pools* de culture internationaux, certains de leurs anciens employés, agronomes, disposant de réseau professionnel et de la connaissance du mode de fonctionnement de ce modèle économique, mirent en place des *pools* de culture pour prendre en location des terres et poursuivre la culture de soja. Ils mobilisèrent pour cela des investisseurs locaux (professions libérales, industriels, mais aussi propriétaires terriens réinvestissant une partie de leurs revenus agricoles...) et des prestataires de services agricoles. Ces derniers prennent part au capital via les opérations culturelles qu'ils réalisent, ce qui implique une distribution différente de la valeur ajoutée créée entre les parties-prenantes (non pas le paiement d'un service mais la rétrocession d'une partie des bénéfices).

Guibert (2013, Guibert et al. 2011) souligne que l'échelle et la forme juridique des *pools* locaux varie selon le type de parties prenantes et la localisation de la production. En Argentine, le plus courant est le fidéicomis, un « contrat qui permet au constituant de transmettre la propriété des biens au fiduciaire qui s'engage à les gérer, pour une durée déterminée, pour un bénéficiaire ». Le *pool* peut être informel entre voisins ou pérenne et sous la forme d'une grande entreprise (Guibert et al. 2011).

La mise en place de ces *pools* locaux fut possible parce que les niveaux d'investissement demandés par les actionnaires étaient bien moindres que dans les *pools* internationaux, descendant jusqu'à un TRI de 7 à 8%. Cela correspond aux rentabilités que les actionnaires auraient en plaçant ces capitaux dans d'autres secteurs de l'économie uruguayenne. Le type d'actionnaire forme donc une différence majeure entre ces deux types de *pools* de culture.

Ces *pools* locaux commencèrent à exploiter des terres du plateau d'interfluves étroits de Young et des régions moins propices aux grandes cultures d'où les *pools* internationaux se retiraient. Petit à petit, ils décrochèrent aussi quelques contrats au sein du plateau d'interfluves larges de Young. Ils parvinrent ainsi à l'exploitation de 10 000 ha à 20 000 ha de terres de culture. Une partie des terres qu'ils exploitent sont des terres appartenant aux associés, qui étaient auparavant mises en culture par les *pools* internationaux. Les autres appartiennent à des propriétaires rentiers ou des propriétaires-éleveurs.

Il n'y a pas de salarié employé, les agronomes et associés sont généralement ceux qui portent les tâches de suivi des cultures et de vente des récoltes. Les récoltes sont vendues directement auprès des entreprises négociantes en céréales. Ils ne possèdent pas de grandes infrastructures de stockage permettant un important jeu de spéculation sur les marchés à termes en « retenant » une partie de la récolte, à l'instar de ce qu'avaient développé les *pools* de culture internationaux. Leurs prix de vente des récoltes sont donc

supérieurs à ceux des producteurs individuels, mais inférieurs à ceux des grands *pools* d'environ 2 à 3%. Leur taille leur permet néanmoins de négocier les prix d'achat des intrants, avec une économie d'échelle de l'ordre de 3%. Ces économies les amène à dégager un produit-brut supérieur à celui des systèmes-types de producteurs individuels (1500 US\$/ha, le deuxième plus élevé après celui des *pools* internationaux, cf. Figure 69).

Les conditions d'exercice de ces *pools* locaux sont différentes de celles qu'eurent les *pools* internationaux au long de leur temps d'activité et sur les terres où ils se maintinrent ensuite. La loi d'usage des sols les amène à une obligation de rallonger et diversifier les rotations. Les contrats de location de terres qu'ils passent avec les propriétaires sont généralement de plus longue durée (contrats de 3 à 5 ans), les itinéraires techniques visent à maintenir un meilleur équilibre dans la gestion des éléments minéraux (cf. Tableau 40).

Tableau 40: calendrier cultural et itinéraire technique du système-type du *poof* de culture local

	printemps		été			automne		hiver				
	octobre	novembre	décembre	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre
Soja	(chaume sorgho) - passage herbicide total - semis soja 20 octobre avec ferti potasse - semence avec fongicide		traitement lagarta (coléoptère) - soja = 60j		état repro du soja - traitement contre le 'chinche' (punaise)		récolte soja	semis du blé		tallage : herbicide molécule spécifique pour contrôle des adventices dicoty/édones et ferti pour stimuler le tallage	1 fongicide pour la rouille	ferti pour stimuler l'épiaison
Variété de soja à cycle plus court)		récolte du blé - semis soja			état repro du soja - traitement contre le 'chinche' (punaise)		récolte soja	semis avoine noire (culture de couverture)				
Sorgho de cycle court		herbicide total pour destruction de la culture de couverture - semis sorgho avec ferti potasse	traitement lagarta (coléoptère) - correction azotée (st. 6 feuilles)			récolte sorgho plante entière	récolte sorgho grain	chaumes	chaumes	chaumes	chaumes	chaumes

Leur modèle économique est, comme celui des *pools* internationaux, conçu pour profiter d'une rentabilité exceptionnelle de la production de soja réalisée dans le cadre d'une unité de production éphémère avec une absence de capital immobilisé. Leur production de VAN par hectare est néanmoins inférieure à celle des grands *pools*, ce qui s'explique par la part relative moins importante de soja dans l'assolement, les moindres économies d'échelle liées aux volumes d'intrants et de récoltes commercialisés et le moindre potentiel de rendement des terres qu'ils exploitent.

Dès 2015, avec un prix moyen du soja à 365 US\$ par tonne, contre 470 US\$ par tonne l'année précédente, le TRI de ce système-type plonge également, passant de 15% à 6% (cf. Figure 70 page 399). Dans ce cas comme dans celui des *pools* internationaux, ce sont des prix du soja élevés (plus de 430 US\$ la tonne) qui amènent ce système-type à être très rentable. Cela laisse à penser que ce type de forme productive pourrait, peut-être temporairement, disparaître, tout en ayant la capacité d'être remise en place en cas de remontée des cours du soja.

VAN/ha (soja = 470 US\$)	Répartition de la valeur ajoutée créée
710 US\$/ha/an	Loyers 60% - impôts 10% - revenus du capital 30%
VAN / actif agricole (soja = 470 US\$)	TRI
1 000 000 – 2 800 000 US\$	15% en avec un soja à 470 US\$ 6% avec un soja à 365 US\$

8.2.2.2 Retour à la production de prestataires de services agricoles

Avec la baisse des demandes de prestations liée à la diminution de l'activité des *pools* de culture internationaux, à l'origine de l'essentiel de leurs contrats de services, les prestataires de services se trouvèrent dans une situation de suréquipement. Deux grands systèmes-types se sont alors dégagés, en fonction de la taille du parc matériel des prestataires.

8.2.2.2.1 Cultivateur avec prestation de services et grandes-cultures sur capitaux propres (5500-8000ha mis en culture) (Young)

Cultivateurs – prestataires avec 5500 à 8000 ha de grandes cultures sur fonds propres	
Taille :	5500 ha-8000 ha de grandes cultures sur capitaux propres 400 ha-800 ha d'élevage (pâturages) - activité de prestation de services s'élevant à environ 40000 ha de traitements, 1500 ha de semis, 5000 ha de récolte
Etages écologiques utilisés :	Location : terres d'interfluves plateau d'interfluve étroit – Young Propriété : hors-région
Mode de faire-valoir :	Location 60-80%, propriété 15-35%
Matériel utilisé :	Matériel de culture en propre : 3 moissonneuses de 12 mètres, 3 moissonneuses de 10,5 mètres, 5 semoirs (2x34 lignes et 3x24 lignes), 1 pulvérisateur autotracté
Collectif de travail :	Propriétaire et une équipe de salariés ; 1 actif pour 3000 ha-4000 ha (500 – 600 ha de grandes cultures en propre et 2500 ha à 3500 ha en prestation de services) - 1 salarié permanent par machine
Produits vendus :	Cultures d'été : 80% des surfaces en soja, 20% en maïs et sorgho ; cultures d'hiver : 60-70% des surfaces en blé, 30-40% en cultures de couverture (avoine) – engraissement de vaches de réforme

Les très grands prestataires sont ceux qui ont conservé des contrats avec les grands *pools* internationaux restant, mais ils se sont tout de même trouvés en situation de suréquipement. Ils ont commencé à utiliser leur matériel et main d'œuvre pour une production sur leurs fonds propres, tout en réduisant leur parc matériel. Ils ont vendu entre 2011 et 2014 jusqu'à la moitié de leur matériel, dont ils possédaient jusqu'à 8 trains de matériel complets (tracteurs, semoirs et moissonneuses). Les acheteurs de ce matériel d'occasion sont les polyculteurs-éleveurs, les prestataires possédant un matériel moins performant et des cultivateurs n'effectuant pas de prestations de services, la vente de leur parc matériel d'occasion contribuant à renouveler le parc matériel de toute la région. Ils ont conservé un parc matériel moyen de 3 moissonneuses de 12 mètres (40 pieds), et ont également réduit le rythme de renouvellement de celui-ci (le matériel était renouvelé tous les 4 ans pour les moissonneuses et semoirs, tous les 3 ans pour le pulvérisateur autotracté).

Ils exploitent aujourd'hui sur fonds propres de 5500 à 8000 ha dont 90% des surfaces sont en grandes cultures.

Aujourd'hui la prestation de services représente 75% du temps de traitement, 20% du temps de semis et 55% du temps de récolte, soit en moyenne la moitié du temps de travail de l'équipe de salariés (15 à 30 personnes). L'utilisation du matériel pour la prestation de services va en diminuant, à l'exception des traitements des cultures. Le jeu de matériel dédié aux cultures effectuées sur capitaux propres peut être différent : pour le semis, les machines qui sont dédiées à la prestation de services sont plus grandes, plus rapides, moins précises que celles utilisées pour la production sur fonds propres. Cela leur permet d'assurer un bon niveau de rendement sur les terres qu'ils mettent en culture, s'apparentant au niveau de rendement des terres au meilleur potentiel de rendement.

L'activité de mise en culture de terres sur fonds propres s'est développée grâce à la prise en location des terres auprès de grands propriétaires rentiers au sein du plateau d'interfluves étroits (plus de 1000 ha cultivables). Ils consacrent à cette production sur fonds propres un à deux trains de matériel. Ils ont repris les contrats de location généralement avec un système de rente fixe, mais parfois aussi sur la base de contrats à part-de-fruit similaires à ceux existants dans les années 1990, notamment sur les terres moins propices à la mise en culture. Leurs conditions de paiement des rentes sont moins flexibles que celle des *pools* car ils ne disposent pas des mêmes réserves de liquidité. Ils proposent donc des paiements plus fractionnés. Sur les terres prises en location, la part de soja est de 80 à 85%, comme pour les *pools* locaux, mais concernant les cultures d'hiver, ils mettent en place beaucoup plus de cultures de blé, cultivant en blé ou orge 50% des surfaces environ. Pour vendre ses récoltes, ce cultivateur fait jouer la concurrence entre plusieurs négociants en céréales. Les intrants sont achetés via un groupement de cultivateurs ou une coopérative. Ce groupement d'achat permet de négocier de meilleurs prix grâce à la commande de gros volumes. Il y a donc quelques économies d'échelle dans ce système-type, de l'ordre de 2% par rapport aux prix moyens.

Ces cultivateurs disposent finalement d'une des plus importantes productions de VAN par unité de surface (985 US\$/ha) et d'une des plus fortes progressions de productivité du travail par actif. En 2014, la production sur capitaux propres représentait 60 à 70% du bénéfice net, les 30 à 40 autres pourcents étant représentés par la prestation de services, alors qu'en 2010, 100% des revenus étaient représentés par de la prestation de services. Ce retour à la production a donc été très rapide. La production sur capitaux propres est vue comme un moyen de sécuriser le remboursement du matériel via un usage sécurisé que ne permet pas la fluctuation récente des activités de services, et est amenée à prendre de l'ampleur dans l'activité de ces systèmes-types. Pour beaucoup, l'endettement bancaire

hérité des années 1990 avait été long à résorber. De ce fait, ils présentent une certaine « frilosité » vis-à-vis des crédits bancaires et financent aujourd’hui quasi exclusivement sur la base de fonds propres leurs activités et leurs investissements qui sont effectués en fonction des bénéfices réalisés.

Les résultats exceptionnels de 2012-2013 (prix du soja de l’ordre de 550 US\$/t) les ont amené à investir les bénéfices tirés de leurs activités dans l’achat de quelques centaines d’ha de terres en marge de la région d’étude (400 à 600 ha, propriétés au sein du plateau d’interfluves étroits, dont la vente était issue de la division de propriétés lors de successions). Ils y mirent en place un système de polyculture-élevage avec engraissement de vaches de réforme au sein des talwegs et le long des cours d’eau. Les rotations pratiquées consistent en deux années de soja-blé ou culture de couverture, un sorgho la troisième année dont les chaumes sont laissés en hiver, un soja la quatrième année puis deux années de prairie temporaire. Au regard de l’activité de grandes cultures sur des terres en location, cette propriété et l’activité qui y est menée représentent une forme de sécurité et un placement de capitaux.

L’entreprise représente le travail à plein temps et la source de revenu principale du possesseur du matériel agricole. Ce peut être un noyau familial (parents, frères et sœurs) dont les membres sont associés dans une entreprise familiale, dont tous tirent tout ou partie du revenu, avec une répartition des tâches par domaines d’expertise : suivi des cultures, gestion du personnel, machinisme, comptabilité et gestion... Dans certains cas, l’activité de prestation de service est séparée juridiquement de l’activité de production, même si les associés sont les mêmes.

VAN/ha (2014)	Répartition de la valeur ajoutée créée
960-985 US\$/ha/an	Loyers 28% - impôts 17% - salaires 5% - revenus du capital 50%
VAN / actif (2014)	Revenu par actionnaire familial
350 000 – 525 000 US\$	600 000 – 880 000 US\$

8.2.2.2.2 Société de gestion de propriété – grandes cultures et élevage sur terres en gestion (Young)

Société de gestion de propriété	
Taille :	5000 ha – 10000 ha
Etages écologiques utilisés :	Interfluves et talwegs du plateau d'interfluves larges (Young)
Mode de faire-valoir :	Indirect, type de production à part-de-fruit avec mise en valeur de terres de tiers en échange d'une part des bénéfices
Matériel utilisé :	(prestation de services)
Collectif de travail :	Gestionnaires familiaux
Produits vendus :	Soja 90% des surfaces, blé 70% des surfaces, bœufs gras de 2,5 à 3 ans

Avec le repli des grands *pools*, les propriétaires rentiers étrangers ou urbains, sans connaissances du milieu agricole uruguayen, devaient faire face à la nécessité de recherche d'un tiers mettant en valeur leurs terres. Cela impliquait un certain nombre de tractations liées à la mise en place d'un contrat, les procédures administratives liées à la loi sur l'usage des sols... Des sociétés regroupant à la fois un négociant en bétail et un prestataire de services agricoles proposèrent alors dans leur réseau d'anciens clients, de gérer la mise en culture des terres¹⁴⁸ et la commercialisation des récoltes, comme le ferait un cultivateur, ainsi que la sous-location des terres non cultivables à une société d'engraissement. Ce service de gestion et de production est effectué en échange de 30 à 40% des bénéfices.

Les prestataires de services agricoles investissant dans la production sur fonds propres décrits précédemment furent à l'origine, avec d'autres membres de leur cercle familial, de montage de ces sociétés de gestion et production. Elles consistent en l'alliance d'une activité de mise en culture de terres et d'une activité d'engraissement s'appuyant sur les conditions avantageuses de commercialisation du bétail d'un négociant en bétail appartenant au cercle familial. Ce « package » de gestion permet à ces sociétés de gestion d'exploiter entre 5000 et 10000 hectares. Les terres non cultivables sont sous-louées à une société d'engraissement séparée juridiquement de l'activité de grandes cultures mais est en réalité formée du même cercle d'associés familiaux. Les contrats de gestion sont de 2 à 4 ans. Le soja et le blé sont vendus auprès de grands commerçants en céréales ou de grands exportateurs, en général à celui qui a fourni les intrants. Le sorgho est vendu localement ou utilisé dans le cadre de la société d'engraissement.

¹⁴⁸ Ces terres sont comptabilisées dans les terres cultivées du système-type du cultivateur-prestataire de service 5500-8000 ha

La proposition de ce type de prestation fut pour les prestataires possesseurs de matériel agricole une manière de capter des contrats avec de grands propriétaires fonciers rentiers, cherchant des solutions simplifiées de mise en valeur de leurs terres. Ils s'assurèrent ainsi l'accès à des surfaces leur permettant d'amortir leur matériel de culture. Ils profitent également du contexte favorable des prix de la viande bovine pour valoriser le réseau d'achat et de vente de bétail du consignataire membre de la famille en mettant en place une activité d'engraissement sur la base de prairies permanentes, nécessitant peu de mobilisation d'actifs.

8.2.2.2.3 Cultivateur patronal avec prestation de services et grandes-cultures sur capitaux propres (500-1000 ha) (Young)

Cultivateur-prestataire avec 500 à 1000 ha mis en culture sur fonds propres	
Taille :	500 ha-1000 ha de grandes cultures sur fonds propres et prestation de services - 50 ha-100 ha pour l'élevage (pâturages)
Etages écologiques utilisés :	Terres du plateau d'interfluves étroits à Young
Mode de faire-valoir :	Location 60-80% (grandes cultures), propriété 20-40% dont élevage sur propriété 5%
Matériel utilisé :	1 moissonneuse de 9 mètres, semoir de 12m, pulvérisateur autotracté – renouvellement tous les 7 à 8 ans. Ensemble du matériel utilisé à 30% du temps pour l'activité de production sur fonds propres
Collectif de travail :	Patron propriétaire (noyau familial) et une équipe de 2 à 3 salariés ; 1 actif pour 125-250 ha
Produits vendus :	Cultures d'été 80% des surfaces en soja, 20% en maïs et sorgho ; Cultures d'hiver 60-70% en blé, 30-40% en cultures de couverture (avoine) – engraissement de vaches de réforme

Des prestataires de service agricole plus petits existent également, anciens cultivateurs à part-de-fruit que les sociétés en réseau avaient soutenu dans le renouvellement de leur matériel entre 2008 et 2011, pour disposer de capacités de travail dans les zones de terres à moins bon potentiel de rendement où ils étendaient leur activité (plateau d'interfluves étroits de Young, mais aussi région d'Ansina). Ces prestataires ne disposaient pas du même capital de départ que les précédents, et n'avaient pu acquérir qu'un seul jeu de matériel (moissonneuse 12 mètres, un semoir de 24 lignes avec tracteur, un pulvérisateur, soit 20% de capacité de travail en ha/j en moins par rapport au système précédent). Dans le cadre de leur baisse d'activité, les *pools* de culture internationaux ne

continuèrent à faire appel qu'aux plus grands prestataires de service, situés dans les zones où ils continuaient à exploiter des terres. Ces prestataires plus modestes et situés au sein du plateau d'interfluves étroits ne bénéficièrent pas du maintien de contrats.

Ces contrats ne représentaient déjà auparavant qu'une partie de leur activité de services, qui se composait également autour de la prestation pour des polyculteurs-éleveurs au moment des pointes de travail. Ce fut ce deuxième type d'activité qu'ils maintinrent, complétée par la participation à de petits *pools* de culture locaux et la mise en place d'une activité de grandes cultures menée sur fonds propres. En 2014, ils s'apprêtaient à renouveler leur matériel grâce au crédit bancaire (taux de 7% sur 4 ans), tout en faisant face à une grande insécurité de remboursement, du fait des variations de leur chiffre d'affaire, qui peut fortement diminuer d'une année sur l'autre. La mise en place d'une activité de grandes cultures sur fonds propres est donc un important filet de sécurité dans le maintien d'un chiffre d'affaire, leur permettant de dégager un revenu agricole (30% de la main d'œuvre permanente est familiale) et d'honorer leurs emprunts.

Contrairement aux précédents, ils n'ont pas la capacité matérielle de dédier un jeu d'équipements exclusivement à leur activité de production. Ils continuent donc à effectuer en priorité le travail en prestation de service chez leurs clients, ce qui entraîne une concurrence en termes de temps de travail avec leur propre activité de culture. L'activité de grandes cultures sur capitaux propres représente de ce fait une part moins importante du chiffre d'affaire que pour le type précédent, soit 30 à 50%, et 30% du temps de travail. La prestation de service représente aujourd'hui 70% du temps d'utilisation du matériel, et du fait du type de clients, concerne des prestations plus variées que le précédent (cf. Tableau 41).

Tableau 41: répartition annuelle des activités de services des prestataires familiaux - Région d'étude de Young – période 2011-2014

<i>Mi-octobre – mi-décembre</i>	<i>Mi-décembre à mi-janvier</i>	<i>Avril – mai</i>	<i>Juin</i>	<i>Aout-septembre</i>
Semis de soja	Coupes de foin	Récolte du soja	Semis d'hiver (blé, cultures de couverture)	Entretien du matériel (hiver)

Les surfaces qu'ils mettent en culture couvrent de 500 à 1000 ha situés au sein du plateau d'interfluves étroits. Les propriétaires qui leur proposent des terres à la location ont un parcellaire cultivable plus fragmenté, des tailles de parcelles plus réduites que ceux du plateau d'interfluves larges. Les contrats que ces prestataires passent avec eux sont d'une

durée de trois à cinq ans, sans assurance de renouvellement. Les contrats stipulent l'insertion d'une culture de sorgho dans la rotation, qui se termine par le semis d'une prairie temporaire (cf. Tableau 42). Le paiement des locations de terres se fait en rentes fixes en kg de soja ou à part-de-fruit (25% du PB), pour mieux gérer les variations de prix et de rotations. Les rendements moyens qu'ils obtiennent sont dans la moyenne ou légèrement inférieurs à la moyenne (3% environ), et leurs coûts un peu supérieurs, notamment en herbicides, parce qu'ils ne peuvent pas toujours intervenir au moment opportun à cause de la dispersion des parcelles et de leur activité de service qui est effectuée en priorité.

Ces producteurs ont aussi investi après l'année 2012-2013 dans l'achat d'une petite propriété hors de la région d'étude, dans une zone de terres au foncier moins onéreux. Leur propriété fait de 100 à 200 ha, dont 15 à 30% des terres sont cultivées avec des rotations prévues de trois ans à quatre ans de soja, suivi d'une prairie temporaire. Ils mènent une activité d'élevage engraisseur de vaches de réformes et de quelques brouillards sur les terres non cultivables, qui représente 4% du chiffre d'affaire de leurs activités sur fonds propres. Cet achat de terres est un placement et une sécurité en cas de modifications importantes de leur activité de prestation et de mise en culture sur terres louées.

Tableau 42: rotations pratiquées par le cultivateur-prestataire mettant en culture 500 à 1000 ha - Young, plateau d'interfluves étroits

	Durée de la rotation du pool	Année 1		Année 2		Année 3		Année 4		Année 5	
		Été	Hiver	Été	Hiver	Été	Hiver	Été	Hiver	Été	Hiver
Plateau d'interfluves étroits (Young)	5 ans	Soja	CCouv pâturée (prop éleveur)	Soja	Blé	Sorgho	(Chau mes)	Soja	CCouv pâturée (prop éleveur)	Soja	Semis PT
	3 ans	Soja	CCouv v. pâturée (prop éleveur)	Sorgho	(Chau mes)	Soja	Semis PT	(PT année 1)		(PT année 2)	

Pour la vente des récoltes, ils font appel au crédit de campagne auprès des fournisseurs d'intrants, par manque de fond de roulement. Ils fonctionnent donc de manière unique avec une entreprise locale à la fois pour l'achat des intrants et la vente. Ils n'ont pas la même souplesse que les précédents pour négocier le prix de vente de leurs récoltes, et paient des intérêts pour l'avance des intrants, ce qui réduit d'autant leur revenu agricole par hectare, et les rend plus sujets à l'endettement. Leur activité peut aussi être déséquilibrée

par leurs difficultés à faire respecter les délais et paiements par les petits propriétaires qui passent contrat avec eux pour de la prestation de services. La valeur ajoutée nette par hectare qu'ils produisent est de 800-870 US\$/ha/an, plus de 100 US\$/ha inférieure aux précédents, avec des rotations et des types de terres mises en culture similaires. Elle reste néanmoins parmi les VAN / ha les plus élevées au sein du système agraire de Young, alors même que leur produit brut par hectare de soja est parmi les moins élevés de ce système agraire (cf. Figure 65 et Figure 69). Avec un soja à 470 US\$/ha, leur revenu agricole était de 88 000 – 198 000 US\$ par actif agricole patronal, mais globalement, c'est un système-type beaucoup plus fragile et exposé à l'endettement que le précédent, faiblesse qui pourrait les déstabiliser en cas de baisse prolongée du cours du soja.

Ce système-type existe à Ansina mais est anecdotique (2 ou 3 unités de production). Les conditions d'exercice que rencontrent ces prestataires-cultivateurs génèrent des coûts encore plus élevés : plus grandes distances à parcourir pour le matériel et pour les ravitaillements, parcellaire plus morcelé... d'où une productivité du travail à matériel égal inférieure dans cette région. Les salaires sont moins élevés donc il est plus difficile de conserver des salariés qualifiés. L'ensemble explique la difficile émergence ou le maintien de sociétés de services agricoles dans une région de ce type, avec un parcellaire cultivable fractionné et des coûts d'acheminement des intrants et des récoltes élevés.

VAN/ha (soja = 470 US\$/tonne)	Répartition de la valeur ajoutée créée
800-860 US\$/ha/an	Loyers 23% - intérêts 8% - impôts 16% - salaires 9% - revenus du capital 44%
VAN / actif (soja = 470 US\$/tonne)	Revenu par actif familial
100 000 – 215 000 US\$	88 000 – 198 000 US\$

8.2.2.2.4 Mise en réseau de petits possesseurs d'équipements de culture et petits propriétaires terriens par la principale coopérative céréalière (Young)

Réseau de mise en culture coopératif	
Taille :	10 000 ha très morcelés et répartis sur de nombreuses propriétés (200 ha mis en culture par propriété en moyenne)
Etages écologiques utilisés :	Interfluves cultivables des zones de terres de moins bonne qualité agronomique – majoritairement hors région d'étude - Young
Mode de faire-valoir :	Mise à disposition du foncier dans le cadre d'un système d'association coopératif
Matériel utilisé :	Matériel âgé de 10 ou 15 ans (moissonneuse de 9 mètres, semoir de 20 lignes, etc.) possédé par de petits prestataires ou de petits cultivateurs familiaux
Collectif de travail :	Travail effectué par les coopérateurs qui possèdent le matériel
Produits vendus :	Soja pour 85% des surfaces mises en culture d'été, blé pour 50 % des surfaces de cultures d'hiver

Dans ce contexte financier et productif mouvant, la coopérative de producteurs présente dans l'ouest du pays a transformé son fonctionnement et s'est également engagée dans la production. A la fin des années 1990, les difficultés économiques généralisées des producteurs avaient déstabilisé toutes les coopératives du littoral du Rio Uruguay. Elles se restructurèrent et fusionnèrent principalement en une grande coopérative, Coopagran, dont les grandes cultures devinrent le secteur d'activité principal, alors que l'activité lainière disparaissait quasiment et que la vente de bovins passait au second plan. Nombre de leurs adhérents, petits propriétaires-éleveurs aux propriétés de taille inférieure à 1000ha situées majoritairement hors des régions d'étude mais également au sein du plateau d'interfluves étroits de Young, se retrouvèrent sans locataire pour la mise en location et en culture de leurs terres. Leurs terres cultivables ne peuvent être mises en culture annuellement à cause des risques d'érosion, et les fractions qu'ils proposaient à la location étaient généralement inférieures à 300ha, ce qui diminuait le niveau de revenu potentiel que pouvait en tirer un locataire.

Parallèlement, d'anciens ouvriers avaient investi dans du matériel d'occasion avec une moindre capacité de travail (moissonneuse de 6 mètres) pour saisir des opportunités de travail au plus fort de la demande des *pools*. Ils étaient possesseurs d'un seul type d'équipement de culture (une moissonneuse ou un tracteur et semoir) et fonctionnaient sur

la base d'une main d'œuvre familiale. A partir de 2011, avec le reflux des grands *pools* de culture, ils n'obtinrent pas de nouveaux contrats, les plus grands prestataires de service conservant les contrats avec les grands *pools*, et les prestataires de taille moyenne possédant au moins un train de matériel complet, décrits précédemment, répondant aux demandes de prestation de service des propriétaires-éleveurs et polyculteurs-éleveurs. Sans commanditaires, avec des emprunts à rembourser, ils furent rapidement exposés à l'endettement.

La coopérative initia donc une mise en réseau entre ces propriétaires terriens de taille moyenne, ces propriétaires de machines agricoles et des investisseurs en capitaux urbains professions libérales cherchant des opportunités de placement. Ce fonctionnement en réseau lui fut inspiré à la fois par le modèle existant en riziculture et le modèle de crédit de campagne avec prévente des récoltes proposé par certaines grandes entreprises négociantes en céréales. Le producteur sociétaire fournit les terres et / ou le matériel, les investisseurs le financement de la campagne. La coopérative elle-même investit en capital dans la production via la fourniture d'une partie des intrants, le suivi technique et économique de la production, et s'occupa de la commercialisation. Via ce système, la coopérative a mis en réseau environ 10 000 ha cultivés dans la partie ouest du pays, principalement au sein des départements de Rio Negro et Soriano.

Les terres sont cultivées avec du soja pour 85% des surfaces mises en culture d'été, du blé pour 50 % des surfaces de cultures d'hiver, dans une rotation de 2 ans de double culture soja-blé et 4 ans de prairies temporaires réutilisées par le propriétaire-éleveur qui met à disposition les terres. La réalisation des opérations culturales implique parfois plusieurs possesseurs de matériel agricole, chacun possédant un équipement spécifique. Les propriétaires ne mettent à disposition qu'une partie de leurs terres, pour une surface moyenne plantée par producteur de 200ha (50ha à 1000ha), le reste de leurs surfaces étant valorisé sur la base de capitaux propres via une activité d'élevage. Les rendements en soja sont un peu moins élevés que la moyenne de la région (5% de moins) car la mise en culture est effectuée sur des terres à moins bon potentiel de rendement, avec un matériel moins performant.

Le produit brut est distribué en fonction du pourcentage de participation de chacun dans les charges. La garantie financière est la récolte elle-même, une première part de la production étant vendue sur les marchés à terme pour couvrir les coûts. La coopérative négocie le coût des intrants avec les importateurs pour le réseau, ce qui permet de bénéficier de prix d'achat de 3 à 5% moins élevés que la moyenne. La commercialisation est effectuée par la coopérative auprès de grands exportateurs internationaux grâce à son équipe de traders. Ils exportent prix FOB et livrent directement sur les bateaux en partance

affrétés par des exportateurs à Nueva Palmira. Des producteurs sans terres ont ainsi pu continuer à travailler dans le secteur, et des propriétaires terriens sans matériel, faire exploiter leurs terres. La coopérative a pris de ce fait une place particulière dans le paysage productif et auprès des petits et moyens cultivateurs et propriétaires. Néanmoins, il s'agit là aussi d'un système de production dépendant du prix du soja. Son éclatement et son existence récente ne nous ont pas permis de le modéliser économiquement, mais il est clair que ce réseau de production est une initiative innovante dont l'évolution doit être suivie.

8.2.2.3 Expansion des cultivateurs qui s'étaient maintenus dans la zone d'interfluves étroits (Young)

Parmi les systèmes-types qui maintinrent une mise culture des terres sur fonds propres au début des années 2000 au moment de l'arrivée des *pools* de culture, plusieurs types de producteurs existaient (les mécanismes de leur maintien sont expliqués dans le chapitre précédent). Certains étaient des cultivateurs à part-de-fruit dont les contrats avec les propriétaires qui leur louaient des terres perdurèrent. D'autres sont de grands cultivateurs qui étaient devenus propriétaires de grandes surfaces de terres et se développèrent fortement durant cette décennie. Leurs points communs étaient l'absence d'endettement, et une certaine forme de sécurité et de stabilité dans leur accès au foncier, remarquable au regard de l'inconstance de cet accès dans les autres systèmes-types de grandes-cultures. Ils présentent aujourd'hui une production de VAN par hectare parmi les plus importantes du système agricole de Young.

8.2.2.3.1 Cultivateur avec grandes-cultures sur capitaux propres (2000-4000 ha) et engraissement de vaches de réforme, sans prestation de services

Cultivateur 2000-4000 ha	
Taille :	2000 à 4000 ha de grandes cultures et 100 – 300 ha en élevage
Etages écologiques utilisés :	Interfluves pour les terres mises en culture
Mode de faire-valoir :	Location 60-80%, propriété 15-35%
Matériel utilisé :	Moissonneuse 10,5 mètres (30 pieds), semoir 24 lignes, tracteur 180 CV – traitements par prestation de services
Collectif de travail :	1 actif pour 170 à 330 ha, collectif de travail patronal.
Produits vendus :	Cultures d'été : soja pour 80-85% des surfaces et 70% du revenu ; cultures d'hiver : blé pour 60-70% des surfaces - vaches de réforme et bœufs (400 à 800 animaux gras vendus par an)

Ces cultivateurs exploitent depuis 10 à 15 ans au moins des terres qu'ils prennent en location à des propriétaires-éleveurs au sein de la zone d'interfluves étroits de la région de Young. Ces propriétaires mettent en avant la volonté de continuer à disposer de prairies temporaires dans les rotations, pour avoir préféré poursuivre la mise en location de leurs terres à ces cultivateurs plutôt qu'à un *pool* de culture. Ce genre de conditions n'aurait pas été négociable en louant les terres à un *pool* de culture international dans les débuts de leur expansion. Des modifications furent tout de même apportées à la rotation mise en place par le cultivateur sur les terres. La double culture tournesol-blé fut remplacée par une double culture soja-blé avec un sorgho inséré la deuxième année sur une partie des terres. Une prairie temporaire est ensuite semée, qui reste en place pendant 3 ans et est valorisée par le propriétaire - éleveur.

Les locations sont payées sur la base d'un système à part-de-fruit (25% PB), qui permet de compenser pour le cultivateur le manque à gagner lié à l'insertion d'une culture fourragère annuelle dans la rotation en comparaison à une rotation centrée uniquement sur la production de soja. Les contrats sont tacites, sans signature formelle. Cela pourrait représenter une forme de précarité pour le cultivateur, mais n'est pas mis en avant comme tel, car la relation de location avec les propriétaires existe de fait depuis au moins une dizaine d'années. Les cultivateurs ne sont par contre pas assurés du renouvellement de ces contrats lors du passage de génération ou en cas de vente.

L'accroissement de la valeur ajoutée produite liée aux prix élevés du soja, a permis à ces cultivateurs de renouveler leur matériel tous les 3 à 5 ans pendant la période 2008-2014 et d'accroître leur capacité de travail (matériel d'occasion provenant des grands prestataires de services (5500 – 8000 ha)). Grâce à l'accroissement de leur capacité de travail, outre les terres mises en culture chez un grand propriétaire-éleveur qui représentent au moins 70% des surfaces qu'ils exploitent, ils ont pu obtenir de nouveaux contrats de location chez des propriétaires voisins (rentiers ou éleveurs engraisseurs) au moment du retrait des *pools* internationaux. Les surfaces qu'ils travaillent ont ainsi augmenté d'environ 30% à partir de 2012-2014. Les nouveaux contrats de location de terres s'étalent sur des périodes allant de 1 à 3 ans, avec une rotation centrée sur la culture de soja.

Comme dans le cas des système-types des prestataires-cultivateurs décrits précédemment, ces cultivateurs ont depuis deux à trois ans investi leurs bénéfices dans l'achat d'une petite propriété foncière de 700 à 1400 ha en marge de la région d'étude, dans une zone d'interfluves larges mais éloignée des axes principaux (nord de la région d'étude). Sur ces terres, 70% des surfaces environ sont cultivables, et sont exploitées via la production de soja en été, répétée annuellement, avec une culture dérobée en hiver (avoine). Les surfaces non cultivables (fond de talwegs, pentes, bords de cours d'eau, pour 30% des

surfaces environ), qui couvrent entre 100 et 300 ha, sont valorisées par de l'élevage engraisseur de broutards achetés à 150 kg ou de vaches de réforme, à raison d'un chargement d'1 UGB/ha. Les vaches de réforme sont achetées en été (octobre) et vendues en mars-avril avant l'hiver à 420 kg de poids vif. Les broutards sont achetés en juin et pâturent en hiver l'avoine implantée comme culture dérobée. Les parcelles sont ensuite ou labourées ou sous-solées pour décompacter les sols.

Au printemps suivant, les bœufs sont conduits sur la base du pâturage de prairies permanentes, comme le sont les vaches de réforme. Ils sont vendus à 460 kg de poids vif l'année suivante, à un peu plus de trois ans. Il n'y a pas de sur-semis des bas-fonds ou de distribution de fourrages complémentaires pour les animaux. Le but est de valoriser les surfaces non cultivables et cultures de couverture obligatoires, tout en limitant le temps passé au suivi de l'élevage au quotidien. Le nombre d'animaux gras qu'ils produisent annuellement ne leur permet pas de disposer de contrats particuliers avec un frigorifique.

L'ensemble de leurs activités et le renouvellement matériel sont menés sur la base d'autofinancement, les crédits bancaires étant absolument évités après l'endettement des années 1990. La décision de renouvellement du matériel est prise selon le bénéfice de la campagne de l'année, qui doit permettre de payer comptant les achats effectués. Un paiement sous forme de tonnes de soja peut aussi être versé à l'ancien propriétaire du matériel pour compléter le capital dont ils disposent avec la vente de leur ancien matériel. Les deux producteurs se mettent alors d'accord sur la valeur de la tonne de grain en fonction des cours du soja. L'achat de terres est également effectué en fonction des bénéfices de l'année. Comme pour les précédents, ce type d'investissement est particulièrement réalisé depuis 2 à 3 ans comme une forme de sécurité face à la baisse des cours du soja : cela leur permet de disposer de terres en propriété pour utiliser leur matériel en cas de pertes de contrats.

Leur indépendance financière (pas de crédits de campagne auprès des fournisseurs d'intrants) et les volumes qu'ils produisent leur permettent de travailler avec différents négociants en céréales et de négocier les conditions de vente (prise en charge du transport, du stockage...). Ils gèrent ces négociations en direct, vendant la part de récolte qui leur revient et celle correspondant à la location des terres, au bénéfice du propriétaire. Pour l'achat des intrants, ils passent par un groupement formé avec d'autres cultivateurs. L'ensemble leur permet d'obtenir des prix des intrants inférieurs de 3% environ par rapport au prix moyen. Leur accès stabilisé au foncier leur permet des pratiques agronomiques plus durables avec l'utilisation d'amendements de fond sur les terres louées. Ces cultivateurs obtiennent ainsi des rendements dans la moyenne avec des coûts de production moins élevés que les cultivateurs prestataires avec des contrats de location courts. L'ensemble de

ces conditions de production fait que leur système dégage la plus forte production de VAN/ha (1010-1040 US\$/ha/an), et la plus forte productivité du travail dans sa gamme de surfaces par actif (cf. Figure 67). Leur maintien continue finalement à dépendre de la continuité de leur contrat de location de terres avec le principal propriétaire-éleveur avec lequel ils travaillent.

VAN/ha (soja = 470 US\$)	Répartition de la valeur ajoutée créée
1010-1040 US\$/ha/an	Loyers 27% - impôts 19% - salaires 6% - revenus du capital 49%
VAN / actif (soja = 470 US\$)	Revenu par actionnaire familial
170 000 – 345 000 US\$	220 000 – 500 000 US\$

8.2.2.3.2 Cultivateur – Société Familiale Argentine

Cultivateur argentin 10000 – 20000 ha de grandes cultures	
Taille :	10000 ha à 20000 ha exploités en grandes cultures
Etages écologiques utilisés :	Terres d'interfluves 100% - Young
Mode de faire-valoir :	Propriété 50% et location 50%
Matériel utilisé :	Matériel de grandes cultures en propriété
Collectif de travail :	Patron propriétaire et une équipe de salariés ; 1 actif pour 400 à 500 ha
Assolement :	Cultures d'été : 80% des surfaces en soja, 20% en maïs et sorgho ; cultures d'hiver : 15% des surfaces en blé, 85% de cultures de couverture (avoine).

Ces cultivateurs argentins¹⁴⁹ ont acquis des propriétés dans la région au sein du plateau sédimentaire d'interfluves étroits lors de la première vague d'achat de terres au début des années 2000. Les capitaux provenaient d'une activité de production familiale menée en Argentine. Dès leur arrivée, ils mirent en place un système-type basé sur la mise en culture de leurs propres terres, complétée par la mise en culture de terres prises en location, amenant à un total de 10000 ha à 20000 ha mis en culture. La rotation qu'ils pratiquent est centrée sur la production de soja, qui représente 85% des surfaces de cultures d'été, les 15% restant se répartissant entre sorgho et maïs. L'hiver, des cultures de

¹⁴⁹ L'impossibilité de rencontrer ces cultivateurs ne nous a pas permis de disposer de suffisamment de données, notamment concernant leurs conditions de vente, le type de matériel possédé, les conditions de renouvellement de ce matériel, pour modéliser économiquement ce système de production, bien que ce soit un système-type à l'emprise incontournable dans ce système agraire.

couverture sont semées sur l'ensemble des surfaces, détruites au printemps lors du semis de la culture d'été. Sur les terres en propriété, les parties non cultivables (40 à 50% des surfaces) sont mises en location à des éleveurs ou à des sociétés d'engraissement.

L'ensemble du matériel de culture est possédé en propriété, et une équipe de salariés permanents est dédiée aux grandes cultures, le patron-proprétaire étant à la tête du collectif de travail. Les volumes commercialisés permettent de négocier des conditions de vente avantageuses et d'effectuer un peu de spéculation sur les marchés à terme pour une partie des récoltes, de manière comparable à la situation des *pools* locaux. Leur système est d'ailleurs, comme celui des *pools*, assez sensible aux variations des cours du soja, même si le fait de disposer de terres en propriété leur permet de conserver une plus grande part de la valeur ajoutée et les oblige à une plus grande continuité dans le temps de leur activité.

8.2.2.3.3 Cultivateur grand propriétaire foncier avec grandes-cultures sur capitaux propres et élevage engraisseur (8000 – 10000 ha)

Cultivateurs grands propriétaires fonciers (8000-10000 ha)	
Taille :	5000 ha -10000 ha dont 70 à 80% de surfaces de grandes cultures et 20 à 30% de surfaces utilisées en élevage, dont des propriétés hors de la région d'étude
Etages écologiques utilisés :	Tous étages écologiques à Young
Mode de faire-valoir :	Terres en propriété 100%
Matériel utilisé :	2 moissonneuses 10,5 mètres (30 pieds), 3 semoirs 24 lignes et 3 tracteurs 180 CV – 1 pulvérisateur autotracté
Collectif de travail :	1 actif pour 270-330 ha, gestion patronale
Produits vendus :	Soja pour 80-85% des surfaces d'été et 70% du revenu, blé pour 60-70% des surfaces d'hiver - bœufs quota 481 et vaches de réforme (1300 à 1600 animaux gras par an)

Ces cultivateurs propriétaires d'importantes surfaces de terres acquises au cours de la deuxième moitié du XXème siècle connurent un important enrichissement durant cette décennie. Ils possèdent 5 à 7 propriétés de 1000 à 1500ha. La moitié aux trois-quarts de leurs surfaces se trouve au sein du plateau d'interfluves larges, les autres se situant au sein du plateau d'interfluves étroits, voire hors région d'étude. Ils possèdent donc des terres parmi celles aux meilleurs potentiels de rendement et purent mettre en culture en moyenne 70% de leurs surfaces. La partie des terres située au sein du plateau d'interfluves étroits,

éloignée, est mise en location à des cultivateurs à part-de-fruit, afin de ne pas avoir à gérer un jeu de matériel supplémentaire.

Les rotations effectuées sur les surfaces en grandes cultures sont composées d'une année de double culture soja –blé, un maïs ou un sorgho suivi d'une culture de couverture (avoine), et un soja suivi d'une culture de couverture (avoine) la troisième année. Ils renouvelèrent leur matériel dans le courant de la décennie 2000 afin d'augmenter leurs capacités de travail (semoir 24 lignes, moissonneuse 10,5 mètres). Ils ont ainsi atteint une productivité du travail d'un actif pour 350 ha contre un actif pour 200 ha auparavant. Le matériel est acheté d'occasion et revendu quand il atteint 12000 heures d'utilisation.

Dans la décennie 2000, l'élevage avait perdu de l'importance dans leur exploitation, au bénéfice de l'activité de grandes cultures. Dans les années 1990, ils pratiquaient un élevage d'engraissement bovin basé sur la mise en place systématique de prairies temporaires dans la rotation et la distribution de sorgho grain ensilé humide pendant les 2 à 3 derniers mois d'engraissement. Pour améliorer l'efficacité de conversion de cette ration par les animaux et accélérer ainsi leur engraissement, ils avaient construit une structure de confinement. Pendant les années 2000, avec l'usage du semis direct, la part de surfaces mises en culture augmenta, limitant à 20 à 30% les surfaces non cultivées exploitées via un élevage engraisseur, contre 50% des surfaces auparavant. Les rotations furent réorientées de manière à maximiser la production de soja, supprimant les prairies temporaires de la rotation. L'engraissement de bœufs et de vaches de réforme était mené à base de prairies permanentes sans distribution de fourrages, et ils avaient suspendu l'usage du confinement.

Dans les années 2010, avec la baisse progressive du prix du soja et l'accès de l'Uruguay au quota 481 de l'UE, ils ont redonné une place plus importante à l'élevage engraisseur dans leur système. Les grandes cultures restent néanmoins leur activité phare. L'élevage est considéré comme une activité connexe permettant de valoriser les terres non cultivables ainsi que le sorgho et les quelques prairies temporaires qu'ils incluent dans leur rotation sur les terres les plus en pente (5% des surfaces au maximum) et les cultures de couverture, qui sont pâturées par les broutards. Ils valorisent aussi une partie des céréales dans la ration (blé ou orge n'atteignant pas les critères de qualité nécessaires pour l'exportation ou l'usage alimentaire).

Les broutards sont achetés à 150 kg en juin et mis au pâturage sur les cultures dérobées d'avoine durant leur premier hiver (cf. Tableau 43). Ils sont ensuite conduits sur les prairies permanentes de fonds de talwegs sursemées et bords de cours d'eau jusqu'à 350kg. A ce moment, la finition (100 derniers jours d'engraissement pour atteindre 460-480kg) est réalisée en confinement. Une ration est réalisée sur la base des cultures fourragères et de

blé ou d'orge. Les fibres et protéines de la ration sont issues des cultures de sorgho, blé ou avoine de l'exploitation, ce qui permet de produire une ration complète à moindre coûts. Le GMQ est de 1,450kg/j/animal environ sur cette dernière période, un rapport de 1 à 7, contre 1 à 10 pour le même type d'alimentation des bœufs sans infrastructure de confinement. L'engraissement de vaches de réforme est mené sur les bas-fonds non occupés, en fonction de la pousse de l'herbe. Elles sont achetées en été et vendues avant l'hiver. Ils vendent ainsi 1300 à 1600 bovins gras par an, dont les deux-tiers entrent dans le cadre du quota 481.

Tableau 43: assolement et calendrier fourragers des troupeaux à l'engraissement - grand cultivateur propriétaire – engraisseur – région de Young

Assolement	printemps	été	automne	hiver
lot de terre interfluves 1 et 3	implantation soja fin oct-début nov	soja	récolte soja mi-avril - implantation culture dérobée d'avoine	culture dérobée d'avoine - 50% des surfaces – blé 10% des surfaces
lot de terres interfluves 2	implantation sorgho mi-fin nov	sorgho	récolte sorgho mai	chaumes 10% des surfaces
Conduite des broutards				
broutard 8 mois - 12 mois				achat en juin - pâturage culture dérobée
broutards 12 mois - 21 mois	pâturage prairies permanente de fond de talweg (30% des surfaces)			
broutards 21-28 mois	pâturage prairies permanente de fond de talweg	Mise en confinement des lots au fur et à mesure de l'atteinte des 350kg pendant 100j puis vente (ration de sorgho, blé ou avoine ensilé, sachant que le sorgho grain humide représente 80% de la ration)		
vaches de réforme	engraissement en prairies permanentes (4 mois)			

Avec la baisse des cours du soja, ils envisagent une gestion différente de leurs rotations sur les terres d'interfluves larges, d'autant qu'ils disent y avoir observé une baisse des niveaux de rendement. Ils envisagent donc de rééquilibrer les rotations avec l'introduction de prairies temporaires qui seraient valorisées par l'engraissement de bovins dont le nombre vendu annuellement serait augmenté.

Pour la vente des récoltes, des négociations sont menées avec plusieurs négociants de céréales (ADP, Erro, Cargill, Garmet (Bunge)...). Leurs capacités d'investissement leur a permis de construire des infrastructures de stockage privées. Ils disposent ainsi de flexibilité dans la vente de leurs récoltes (silos construits dans le cadre des crédits d'impôt pour le développement industriel, stockage dans des « boudins » sous vide...), et d'une marge de manœuvre importante pour les négociations. Pour les intrants, les volumes qu'ils achètent justifie le lancement d'un appel d'offre auprès de plusieurs fournisseurs et des importateurs, pour des économies d'échelle de l'ordre de 3 à 4%. Le bétail est vendu via un groupement de producteurs qui leur donne l'accès à des prix jusqu'à 12% supérieurs pour les bœufs et l'économie des frais liés aux intermédiaires. Les dépenses sont mesurées, basées sur l'épargne, les bénéfices réinvestis dans le système de production. Ils sont ainsi à l'origine d'une production de valeur ajoutée par unité de surfaces parmi les plus élevées de ce système agraire (840 US\$/ha), la plus élevée en ce qui concerne les systèmes de polyculture élevage. Leur niveau de revenu par actionnaire familial n'a pas d'équivalent dans ce système agraire. Par contre, aucun autre membre de la famille n'est impliqué dans la gestion et les prises de décision, ce qui laisse penser que ce système-type disparaîtra avec le passage de génération.

VAN/ha (2014)	Répartition de la valeur ajoutée créée
820-840 US\$/ha/an	Impôts 30% - salaires 10% - revenus du capital 60%
VAN / actif (2014)	Revenu par actionnaire familial
220 000 – 280 000 US\$	5 200 000 – 7 000 000 US\$

8.2.2.4 Riziculteurs (Ansina)

Avec le retrait des *pools* internationaux, les plus grands riziculteurs d'Ansina, également propriétaires de terres, investissent dans du matériel dédié à la culture de soja et prirent en location des parcelles de terres d'interfluve auprès de propriétaires-éleveurs (100 - 300 ha). Ils mirent en place sur ces terres une rotation composée de deux ans de soja et d'une culture fourragère en troisième année. Ils bénéficièrent pour le financement de cette culture des prêts de campagne octroyés par les négociants en céréales installés dans la région, ou d'un financement apporté par les propriétaires des terres.

Les plus petits des riziculteurs (anciens ouvriers, collectif de travail familial) utilisèrent une partie des terres destinées à la rotation rizicole pour mettre également en place du soja avec le matériel utilisé pour la riziculture. Ces mises en culture étaient également financées par les prêts de campagne des négociants en céréales (années 2012 et 2013 par exemple).

8.2.2.4.1 Riziculteurs familiaux cultivateurs de soja sur les terres de rotation rizicoles

Riziculteurs familiaux avec mise en culture de soja sur les terres rizicoles	
Taille :	100-200 ha de riz, 50-150 ha de soja et petite capitalisation en élevage bovin naisseur sur quelques ha en propriété hors région (50-200ha)
Etages écologiques utilisés :	Plaine alluviale ancienne (Ansina)
Mode de faire-valoir :	Riz et soja sur des terres en location (90% des surfaces exploitées), polyc-élevage sur les terres en propriété
Matériel utilisé :	Matériel de culture du riz en propriété : moissonneuse, tracteur, remorque, déchaumeur, semoir, et le matériel pour construire les casiers rizicoles – matériel renouvelé récemment, acheté d’occasion
Collectif de travail :	Main d’œuvre majoritairement familiale - un à deux saisonniers pour 100 ha de riz et 50 ha de soja – un actif pour 90-180 ha
Produits vendus :	Riz, soja, broutards

Dans le système-type de ces riziculteurs, la culture du riz reste centrale. Il est implanté sur des parcelles prises en location dans les plaines alluviales anciennes de la région d’Ansina. La durée des contrats de location est de deux années renouvelables. L’usine de décorticage de riz avance l’ensemble des frais de culture (semences, fertilisants, traitements), et fournit un suivi technique. Elle exige en échange une preuve de la mise en place de la culture de riz (contrat d’engagement entre riziculteur et propriétaire terrien) et du nombre d’hectares semés. Lors de la récolte, si besoin, le moulin peut de nouveau avancer les frais de récolte.

La rotation rizicole comprend deux ans de riz sur une même parcelle, puis quatre ans de prairie temporaire aux frais de l’éleveur. Cette rotation tous les deux ans est nécessaire pour lutter contre la principale adventice du riz en Uruguay, le « riz rouge » (*Oryza ru.pogon*), riz sauvage qui fait baisser la qualité des récoltes pour l’industrie. Le riz est irrigué quasi exclusivement par gravité. La quantité d’eau disponible ne permet généralement pas d’inonder l’ensemble des surfaces dédiées à la rotation rizicole. Ces producteurs peuvent donc utiliser les franges non inondées des parcelles pour y semer du soja. Cela représente de 25 à 30 % des surfaces dont ils disposent, le reste étant cultivé en riz. Pour financer cette mise en culture, ils bénéficient de prêts de campagne des négociants en céréales, auprès desquels ils engagent leur récolte. Comme ils ne possèdent pas les compétences agronomiques pour le suivi d’une culture pluviale, le suivi technique de la culture de soja est

effectué par un ingénieur agronome en libéral, et ils font appel à une société de service agricole pour la réalisation des traitements.

Le fait d'utiliser les machines utilisées pour le riz, la distribution linéaire est plus erratique et ne permet pas la meilleure implantation des plants de soja. Pour la récolte, la moissonneuse de riz n'a pas la flexibilité d'une moissonneuse de céréales classique, et laisse de nombreux grains au champ. Cette culture est donc intéressante seulement si le prix du soja est très élevé (plus de 460 US\$/tonne), car les pertes de rendement sont importantes (10 à 15% par rapport au rendement moyen en soja de la région d'Ansina). Leur décision de mise en culture de ces surfaces est donc ponctuelle, en fonction des prix du soja. Les surfaces semées par ces riziculteurs furent importantes en 2012 – 2013, et avaient considérablement diminué en 2014.

Tout comme pour les cultivateurs de la région de Young, les bénéficiaires que ces riziculteurs ont dégagés, ont été investis dans l'achat d'une propriété de 50 à 100 ha proche de Tacuarembó, où le foncier est plus fractionné et le marché du foncier plus dynamique. Ils y possèdent un petit troupeau bovin naisseur (30 à 50 vaches allaitantes) mené sur des prairies permanentes. Les broutards de 150 kg sont vendus à un propriétaire voisin ou via un consignataire si le lot est de taille suffisante (50 animaux minimum). Ils possèdent également sur cette propriété un petit troupeau ovin et une basse-cour. Pour ces producteurs, cela représente la garantie d'une source de revenu pour la retraite, et une sécurité économique en cas de baisse des prix du riz.

Leur collectif de travail est familial, à raison de 2 actifs permanents (père et fils ou frères) et un à deux saisonniers pour 100 ha de riz et 50 ha de soja. Le matériel possédé était jusqu'à cette période assez ancien (15 à 20 ans) car ces riziculteurs ont des capacités d'investissement limitées, et ont accédé à la propriété d'équipement grâce au rachat de matériel d'occasion de grands cultivateurs (cf. chapitre 6). L'opportunité de mise en culture de soja a représenté des bénéfices supplémentaires, qui leur ont permis de négocier des emprunts pour l'achat de matériel plus récent. Mais l'actuelle baisse des cours du soja et les cours peu élevés du riz laissent à craindre des difficultés de remboursement de leur part. Leur revenu agricole est parmi les moins élevés des producteurs de ce système agraire (13 000 – 37 000 US\$/ha/an).

VAN/ha (2014)	Répartition de la valeur ajoutée créée
370 - 410 US\$/ha/an	Loyers 52% - Intérêts 1% - Impôts 12% - salaires 1% - revenu agricole 33%
VAN / actif (2014)	Revenu par actif familial
33 000 – 75 000 US\$	13 000 – 37 000 US\$

8.2.2.4.2 Riziculteurs en société familiale avec culture de soja et engraissement de bovins

Riziculteurs patronaux avec diversification durable dans la culture de soja	
Taille :	Riziculture 500 ha – 1000 ha, soja 200 ha-500 ha, élevage 550-850 ha
Etages écologiques utilisés :	Plaines alluviales anciennes (50%), interfluves mis en culture (20%), lits majeurs et autres surfaces en prairies permanentes (30%) (Ansina)
Mode de faire-valoir :	Location 33% dont 80% des surfaces rizicoles et 40% des surfaces de soja, surfaces en propriété 67% dont 75% utilisées pour l'élevage
Matériel utilisé :	Matériel de riziculture en propriété (2 trains de matériel); des hangars pour le matériel, un hangar atelier et pour le logement des ouvriers
Collectif de travail :	Deux salariés permanents pour 100 ha de riz – un actif pour 90-136 ha
Produits vendus :	Riz, soja, bovins gras

Ces riziculteurs patronaux, proviennent de familles qui vinrent du Brésil avec des capitaux dans les années 1990 pour mettre en place une activité rizicole, ou avaient commencé la riziculture dès les années 1950. Ils basent leur activité à la fois sur des terres prises en location pour la riziculture et sur une ou deux propriétés appartenant au cercle familial, situées dans la région d'étude. Sur ces propriétés, ils développent à la fois une activité rizicole dans les plaines alluviales anciennes (50% des surfaces cultivées en riziculture), de l'élevage engraisseur, et des cultures pluviales sur les interfluves (soja principalement). Ils possèdent du matériel de culture récent en propriété, dédié à la riziculture, mais pouvant avoir un usage assez mixte. Il donne des résultats techniques (qualité d'implantation de la culture, moins de pertes lors de la moisson...) permettant de se situer dans les moyennes de rendement en soja pour la région.

Comme pour le système-type précédent, la culture de riz est de deux ans en rotation avec des prairies temporaires. Ces producteurs financent l'essentiel de leur campagne de culture rizicole sur fonds propres. Certains ont investi dans des pompes électriques pour gérer la répartition de l'eau entre plusieurs retenues collinaires et assurer ainsi leur meilleur remplissage et la mise en culture de plus grandes surfaces de riz. Ils ont également investi dans des pompes à moteur diesel pour puiser de l'eau dans les fleuves en cas de sécheresse, lorsqu'ils en ont l'autorisation. Ces deux types d'investissement leur permet de stocker jusqu'à 10% de volumes d'eau supplémentaires par rapport à ce qu'ils stockeraient sans ces

investissements, ce qui leur permet de mieux gérer le stress hydrique de la culture. Cela se traduit par des rendements en riz supérieurs au système-type précédent durant les années climatiques sèches.

Sur leur propriété, les terres d'interfluve cultivables sont semées en soja pendant trois ans, en rotation avec des prairies temporaires mises en place pour quatre ans, utilisées pour l'engraissement de bœufs. Lors de la période de prix forts en 2012-2013, les cultures de soja ont également été intégrées dans les rotations rizicoles, un soja précédant deux années de riz. Avec la baisse des prix du soja, ce type de rotation n'a pas forcément été maintenu. Par contre, grâce à la non-concurrence dans le calendrier de travail entre soja et riz et la disponibilité de leur matériel (cf. Tableau 44), ils ont pris en location des terres d'interfluves auprès de propriétaires-éleveurs proches de leurs surfaces de rotation rizicole, pour la mise en culture de soja. Le financement de ces cultures de soja a été opéré grâce aux prêts de campagne des négociants en céréales présents dans la région, en échange de l'engagement de leur récolte.

Tableau 44: itinéraires techniques du soja de cycle long et du riz – région d'Ansina

	printemps			été			automne			hiver		
	oct	nov	déc	janv	fév	mars	avril	mai	ju	juil	août	sept
Itinéraire technique du soja de cycle long	Destruction du couvert précédent avec herbicide total et destruction mécanique si PP	Semis soja	Semis soja jusqu'au 10 déc	Traitement contre <i>Anticarsia gemmatalis</i> (coléoptère) - soja = 60j	Etat repro du soja - traitement contre <i>Nezara viridula</i> (punaise)		Récolte soja	Semis culture de couverture (avoine)				
Itinéraire technique du riz		Semis	Inondation parcelles (10 cm) pour 90 à 100j	Floraison	Apparition du panicule	Maturation – retrait eau 20j avant récolte	Récolte					Préparation du sol (labour)

Sur les surfaces en propriété, l'élevage engraisseur de bovin permet de valoriser les prairies temporaires mises en place dans les rotations (15% des surfaces totales) et les étages écologiques non cultivables de la propriété (lits majeurs, part non mise en rotation des plaines alluviales anciennes). Les broutards de 150 kg sont achetés auprès de négociants en bétail, et vendus à 480 kg (entre 550 et 850 bovins vendus par an).

Certains de ces riziculteurs possédaient également un troupeau naisseur constitué progressivement sur la base de l'achat de vaches de réforme ou de génisses, et en

conservant tous les veaux femelles. Avec l'intérêt économique représenté par la mise en culture de leurs terres d'interfluves cultivables, ils ont loué une propriété dans une région de naissance et y ont déplacé leur troupeau naisseur, ne conservant que l'engraissement sur les terres non cultivables de leur propriété d'Ansina (50% des surfaces). Ils ont conduit l'engraissement en incluant la distribution de fourrages et le pâturage de prairies temporaires pour les broutards récemment sevrés, tel qu'exposé dans la Figure 73. Cela leur permet de vendre des bœufs de 2,5 à 3 ans et d'augmenter le chargement à 1,3-1,5 UGB sur les terres consacrées à l'élevage, et de négocier ainsi des contrats de pré-vente avec le frigorifique.

Ce système-type a disposé dès les années 1990 ou avant d'un équipement de culture en propriété et de la propriété de foncier leur permettant de ne prendre de courts crédits que pour le renouvellement du matériel. Les meilleurs résultats techniques qu'ils obtiennent grâce au matériel dont ils disposent et aux infrastructures dans lesquelles ils ont investi, leur permettent d'obtenir un meilleur rendement moyen par hectare en riz et en soja. Leur production de valeur ajoutée par hectare est donc bien supérieure aux précédents (550 US\$/ha). Elle est la plus élevée des systèmes-types de la région d'Ansina (cf. Figure 64 et Figure 67).

VAN/ha (2014)	Répartition de la valeur ajoutée créée
540-550 US\$/ha/an	Loyers 21% - Impôts 18% - salaires 24% - revenu agricole 36%
VAN / actif (2014)	Revenu par actif familial
50 000 – 75 000 US\$	96 000 – 200 000 US\$

8.2.2.5 Différenciation des producteurs de cultures de vente dans le contexte de repli des pools de culture internationaux : l'insécurité de l'accès au foncier continue à représenter une fragilité sous-jacente

Le repli des *pools* de culture internationaux, bien que n'étant pas total, laissa à la fois des propriétaires terriens sans contrats pour le renouvellement de la mise en location de leurs terres cultivables ou de leur propriété, et des possesseurs de matériel de grandes cultures en situation de suréquipement. La rentabilité de la culture de soja, bien que passant sous le seuil exigé par les actionnaires des grands *pools* de culture, était d'un niveau suffisant pour assurer des bénéfices confortables à ceux qui pouvaient continuer d'en assurer la production. Les possesseurs d'équipement ont ainsi opéré un retour dans la production sur fonds propres, individuellement ou dans le cadre d'une association. Les relations du cultivateur avec le propriétaire des terres diffèrent de celles qui existaient avec les *pools* de

culture internationaux, avec la création de liens plus étroits entre élevage et grandes cultures. Malgré cela, la culture de soja est restée centrale dans les systèmes-types qu'ils ont mis en place. Certains agents économiques s'inspirèrent même des systèmes-types des *pools* internationaux pour créer des *pools* de culture locaux fonctionnant sur le même type de modèle économique. La société de gestion de propriété est également un exemple de système-type éphémère qui lie à court-terme propriétaire rentier et tiers mettant en culture des terres, au service de la recherche d'une rentabilité maximale. La fragilité vient dans ce cas du niveau de rente exigé par les propriétaires fonciers, au détriment de la capacité de reproduction du système en place, favorisant une vision très court-termiste de la mise en valeur de leurs terres. Ce type d'accord pourrait disparaître, ou être réorienté vers une utilisation plus importante des terres pour l'élevage si les cours bas du soja se maintiennent.

Le caractère éphémère des contrats de location reste donc une caractéristique générale des relations entre propriétaires et cultivateurs, variant de 1 à 5 ans. L'hypothèse d'une baisse durable des prix du soja peut donc amener à penser au retour d'un cycle d'usage des terres principalement pour l'élevage, et de la disparition d'une grande part des cultivateurs, de la même manière que cela a déjà eu lieu au cours du XX^{ème} siècle. Les exceptions concernent finalement les cultivateurs qui s'appuyaient déjà sur des liens étroits et durables avec des propriétaires-éleveurs, à l'initiative de ces derniers. Ces cultivateurs ont continué à plein temps une activité de production sur fonds propres sur des terres du plateau d'interfluves étroits de Young. L'interaction durable avec le système mis en place par le propriétaire-éleveur laisse à penser qu'elle perdurera en cas de baisse prolongée des cours du soja. Ces propriétaires et ces cultivateurs parviennent à trouver des arrangements, des ajustements du niveau de rente, amenant à une forme de sécurité dans la relation économique.

Les riziculteurs présentent une dynamique différente puisque leur unité de production est avant tout basée sur la production rizicole. Les grands riziculteurs patronaux ont développé dans cette décennie un véritable système de polyculture-élevage, dans lequel ils peuvent s'appuyer tour à tour sur la culture de riz, de soja, ou sur l'engraissement. Associé à leur faible niveau d'endettement, cela les met à la tête d'un système-type économiquement et techniquement robuste. C'est également le cas des grands cultivateurs propriétaires fonciers, qui s'appuient selon le niveau des cours sur la possibilité de valoriser les grandes cultures dans l'engraissement ou à la vente. Le système-type du riziculteur familial présente un tout autre visage, avec une grande vulnérabilité à l'endettement, liée avant tout à ses conditions initiales d'accès aux capitaux. Nous l'avons vu dans les chapitres précédents, cela a amené ce type de système, au cours de l'histoire, à ne pas atteindre le seuil de reproduction, et même à disparaître dans les périodes de bas prix du riz.

Il y a parmi les cultivateurs, une conscience aigüe de cette fragilité, qui les amène à chercher un placement sécurisé de leurs capitaux en dédiant une partie de leurs bénéfices à l'achat de petites propriétés foncières, pourtant souvent éloignées des terres qu'ils prennent en location. Le modèle de mise en réseau de la coopérative peut également être développé, mais son fonctionnement est là-aussi basé sur la production de soja. Au regard de la rapidité d'évolution du contexte économique de la filière, et au vu de l'importante dépendance économique de la quasi-totalité de ces systèmes à la culture de soja, l'équilibre de ces systèmes agraires, particulièrement celui de Young, reste précaire, et peut rapidement être déstabilisé.

8.2.3 Différenciation des systèmes de production des propriétaires-éleveurs selon le mode d'engraissement effectué et apparition de sociétés d'investissement spécialisées dans la finalisation de l'engraissement de bovins

Outre la tendance à la baisse des prix du soja, ce début de décennie a été caractérisé par d'importants changements dans la conduite des élevages engraisseurs et naisseurs-engraisseurs, rendus possibles par l'expansion de la mise en culture des terres. Cela a été à la fois incité par les abattoirs à travers la classification des animaux à l'abattage et le système de primes et pénalités, mais aussi par les prix élevés des terres. Les propriétaires-éleveurs ont aussi été poussé à adopter de nouvelles logiques de gestion par les actionnaires familiaux pour augmenter les niveaux de rémunération à la hauteur de la valeur nouvelle du capital foncier. Pour mener à bien cette intensification, la possibilité d'accroître les prix de vente des animaux a pris une importance accrue.

Pour mieux répondre aux demandes des abattoirs et mieux valoriser leurs animaux, les producteurs se sont appuyés sur les leviers techniques de modification des conduites d'élevage qui leur étaient accessibles. La distribution hivernale de fourrage à toutes les catégories animales a été un de ces leviers. Elle permet de limiter les pertes de réserves corporelles liées à l'étiage fourrager hivernal, qui nuisent à la fertilité des vaches allaitantes et à la vitesse de croissance des animaux à l'engraissement. L'autre de ces leviers, dont la rentabilité économique est moins assurée, sauf dans le cadre de prix élevés comme pour le quota 481, est la finalisation de l'engraissement des bœufs à base de céréales. La mise en œuvre des techniques d'affouragement a été facilitée par la baisse du prix des petits tracteurs de 50-80 CV, qui sont devenus de plus en plus bon marché en comparaison à l'évolution du prix du bœuf et du coût de la main d'œuvre (cf. Figure 71).

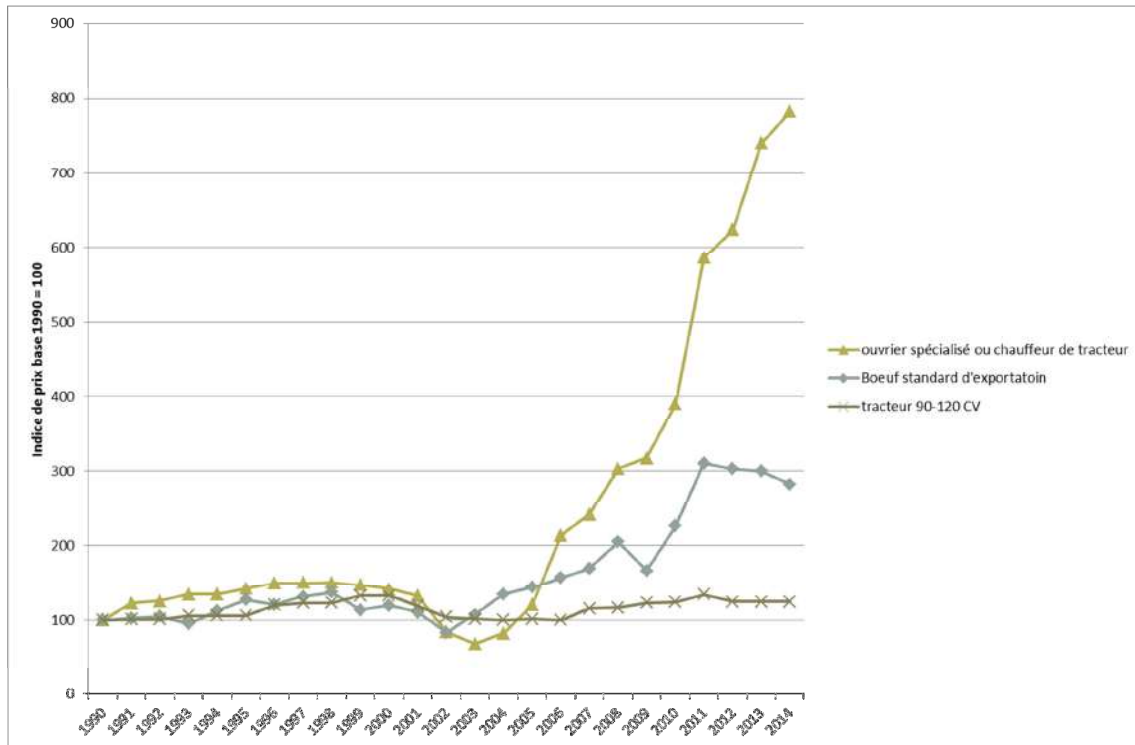


Figure 71 : évolution des prix relatifs de la main d'œuvre, des tracteurs et du bœuf d'exportation (données : DIEA)

Avec la généralisation des pratiques d'affouragement hivernal (sorgho), des entreprises d'aliment du bétail se sont développées dans le centre du pays, à mi-chemin entre les zones de production de céréales, les ports, et les grosses régions d'engraissement¹⁵⁰ (nord et sud du pays), afin de proposer des rations de complément pour les broutards ou les bœufs à l'engraissement. Le lien moins étroit des grandes cultures et de l'élevage au sein des unités de production, en comparaison avec la région de Young, explique que ce marché puisse s'y développer.

La mise à disposition du réseau électrique dans les exploitations, généralisé à Young et disponible jusqu'à une distance moyenne de l'axe principal à Ansina, a également été à la base de changements techniques en facilitant considérablement la mise en place de subdivisions parcellaires. Cela a été particulièrement utilisé pour diviser les parcelles de prairies temporaires et pour pratiquer un pâturage « au fil » avec un temps de pâturage maîtrisé (durant 3h le matin par exemple ; avancée quotidienne du fil pour donner accès aux animaux à de nouvelles franges de prairies, ce qui permet de contrôler précisément les UF apportées et la pression de pâturage). Les subdivisions internes ont également permis de

¹⁵⁰ A l'exemple de *Rinde*, entreprise privée de vente d'aliments parrainée par FUCREA, créée en 1990, mais qui amplifia ses activités dès 2006 et connut un nouvel essor marqué en 2013. Cette entreprise compose et vend des aliments complets pour le bétail, sur la base de recherches mises en place en partenariat avec la faculté d'agronomie et l'INIA, institut national de recherche agronomique.

créer des parcs de 1 à 5 ha pour des lots de 30 à 50 animaux plus âgés, triés selon leur performance en GMQ. Certains producteurs ont commencé à développer des techniques d'irrigation des prairies, avec des bacs placés sur la croupe sommitale des interfluves, remplis grâce à un puits et une pompe fonctionnant avec une éolienne au sein du talweg en contrebas (« tank australien »), ou l'utilisation de petites retenues collinaires également utilisées pour abreuver les animaux. Ce type d'infrastructure dédiée à l'irrigation est néanmoins encore anecdotique.

Ce mouvement productif est également incité par les membres parties prenantes des sociétés familiales à la tête d'unités de production comprenant de l'élevage, propriétaires des terres et récipiendaires de parts du revenu agricole. Le fonctionnement de ces sociétés est comparable à celui qui existait dans la deuxième moitié du XX^{ème} siècle. Chaque membre de la fratrie et les parents propriétaires sont les actionnaires de la « société familiale ». L'un des membres de la famille est mandaté pour s'occuper de ce patrimoine, depuis moins d'une dizaine d'années à travers un statut officiel de salarié pour lequel il reçoit une rémunération, qui compte généralement pour un quart à un tiers de ses revenus. Chaque année, les associés familiaux décident de la répartition des bénéfices de la société familiale, dont une part revient à chacun, jusqu'à une part double pour le parent propriétaire, et dont une autre partie peut être réinjectée dans le système productif. Avec l'augmentation du prix des terres, le poids de l'actif foncier a crû de manière extrêmement rapide dans le patrimoine des familles. Le niveau de rémunération demandé par les actionnaires familiaux s'est donc accrue, alors même que la productivité de ce capital n'avait pas augmenté en proportion, et que, mécaniquement, sa rentabilité avait baissé. Les gestionnaires ont donc dû faire des choix techniques visant à améliorer la production de valeur ajoutée par unité de surface pour mieux rémunérer les membres de la famille. Pour l'administrateur familial, cela représenta un temps de travail supplémentaire, qui obligea certains d'entre eux à abandonner d'autres fonctions. Le poids des décisions parentales, décideurs formels jusqu'à la transmission effective des biens, reste néanmoins fort en Uruguay. Dans certaines familles, ils ont modéré cette pression sur l'accroissement de la production de valeur ajoutée par unité de surface.

Le changement de génération, qui était déjà un passage délicat, devient un véritable défi pour le maintien du patrimoine foncier dans le giron des familles, car le prix du foncier ne permet plus de croître pour distribuer une propriété à chacun des membres de la fratrie. Par ailleurs, la valeur représentée par la part dont hérite chacun de ces membres est telle qu'il est impossible au « titulaire », celui qui est investi dans la gestion de cette activité agricole et souhaiterait la poursuivre, de racheter les parts de ses frères et sœurs pour éviter un démantèlement de la propriété. La seule solution pour conserver cette activité de production est donc de poursuivre sous forme de société familiale comprenant les frères et

sœurs, une forme sensible en cas de besoins financiers particuliers ou de mésentente des membres de la fratrie.

C'est dans ce contexte productif et de gestion que se sont mis en place, dans la quasi-totalité des exploitations d'élevage engraisseurs ou naisseurs-engraisseurs des régions étudiées, des transformations de conduite technique. L'accès à des couverts fourragers cultivés à haute valeur énergétique est devenu un objectif en soi pour les propriétaires-éleveurs, stimulant les mises en location de terres ou le co-investissement dans les grandes cultures avec un riziculteur, un *pool* de culture ou un cultivateur. La mise en place de cultures fourragères annuelles et la constitution de stocks de fourrages vise à compléter l'offre des prairies permanentes et temporaires, et à éviter au maximum les périodes d'étiage fourrager pour les animaux. Les éleveurs ont cherché ainsi à disposer d'animaux gras d'âge inférieur à 3 ans tout au long de l'année, y compris à des périodes de baisse des ventes. Cette modification des systèmes techniques s'est néanmoins mise en place de manière diverse selon les possibilités dont disposaient les propriétaires éleveurs, liées à leur localisation dans la région d'étude et à la part de chaque étage écologique dans leur propriété.

Plus les éleveurs ont engagé ce type d'investissement et augmenté leurs coûts de production, plus ils ont cherché à s'assurer du niveau de prix de vente de leurs animaux. Dans certains systèmes-types, les éleveurs sont entrés dans des relations de prévente de leurs animaux avec l'abattoir, ce qui les engage à la fourniture d'un type précis d'animaux (mois de 3 ans, 460-480 kg de poids vif...). Pour l'abattoir, c'est l'assurance d'une finition des bovins correspondant à des marchés de niche avantageux, et une assurance de volume d'abattage. Ce type de contrat de prévente passé de manière plus ou moins formelle avec des producteurs, incluant ou non la fourniture de fourrages, représentait en 2013, 15% en moyenne des achats de bovins de Marfrig au niveau national, et 19% pour leur abattoir de Tacuarembó. A Young, cela passe par un groupement d'engraisseurs qui négocie chaque année des prix en engageant des volumes et des moments de livraison avec un abattoir qui peut changer chaque année, mais qui est également un abattoir Marfrig depuis le début de cette décennie¹⁵¹. Les producteurs entrant dans cette logique d'engagement de vente sont

¹⁵¹ A Young, les éleveurs s'étaient organisés dès la fin des années 1990 pour obtenir de meilleures valorisations de leurs animaux à l'abattoir, soutenus dans cette démarche par le « plan ganadero » du ministère de l'agriculture. Le « plan ganadero » s'est créé dans le cadre d'un appel à projets du ministère pour le renforcement institutionnel de groupes de producteurs. Un appui financier et technique était mis à disposition pour former le groupe, et pour transformer les modes de production de viande (financement bancaire du processus productif pour l'achat de bétail, la mise en place de prairies temporaires...). Il s'appuyait sur les animateurs du Plan Agropecuario.

Un collectif de vente d'animaux gras se constitua ainsi à la fin des années 1990 dans la région de Young. Le but était à la fois de négocier collectivement des grilles de prix et d'économiser les frais liés aux intermédiaires. Chaque année, un accord était négocié avec un abattoir, en échange de quoi les éleveurs planifiaient les livraisons pour l'année à venir, dont ils précisaient l'estimation à chaque trimestre. Ce

sélectionnés sur la base de critères de qualité de viande, volume, localisation géographique et fidélité de la vente à l'entreprise. Cette initiative représente de réelles transformations des relations abattoirs – éleveurs et des conduites techniques des troupeaux. Nous allons détailler la manière dont celle-ci a entraîné une diversification au sein des propriétaires-éleveurs.

groupement a permis, au plus fort de son fonctionnement au tout début des années 2000, la vente d'environ 30000 bovins par an, soit 35 camions par mois. Le type de bétail abattu évolua avec le temps : de vaches de réforme et bœufs engraisés à base de prairies temporaires et abattus à 3 ans environ au début des années 2000, à des animaux dont l'engraissement se termine en confinement à partir de 2011.

Les producteurs l'intégrant sont aujourd'hui entre 40 et 50, de taille, type de conduite technique et type d'animaux vendus hétérogènes. Le nombre de bovins commercialisés dans les années 2010 est plus faible que lors de la création du groupement et s'est stabilisé à 20000 bovins par an soit 20 à 25 camions par mois. Le volume de ventes a représenté 18 millions de dollars en 2012, dont 1 million peut être attribué aux avantages de vente et économies de coûts permises par le groupement. Un producteur n'est pas obligé d'engager 100% de sa production, mais doit livrer 100% du bétail engagé. Le frigorifique partenaire demande par contre à limiter le nombre de producteurs l'intégrant à un maximum de 45. En moyenne, les prix payés au producteur sont supérieurs d'environ 5% aux prix du marché. Pour les éleveurs et polyculteurs-éleveurs poursuivant l'élevage sur leurs terres, la dimension collective de la commercialisation et la recherche d'économie de coûts (éviter les coûts des intermédiaires de vente) devint un véritable levier de diminution des coûts de production. Les bonifications obtenues atteignaient en 2014 de +6 cent de US\$ à +18 cent de US\$/kg en ce qui concerne les bœufs (conformation, poids, âge, etc.), pour un prix moyen de 900\$/ animal abattu.

8.2.3.1 A Young, usage accru de grandes cultures pour l'alimentation des animaux à l'engraissement

8.2.3.1.1 Propriétaires éleveurs naisseurs-engraisseurs avec propriété hors région consacrée au naissage et unité de confinement pour la finalisation de l'engraissement (3000 – 7000 ha) (Young)

Propriétaire-éleveurs avec naissage hors-région d'étude et mise en place de confinement pour la finalisation de l'engraissement	
Taille :	3000 ha – 7000 ha dont 50 à 75% des surfaces dans une région de naissage.
Étages écologiques utilisés :	A Young, talwegs non cultivables et lits majeurs, les interfluves étant mis en location. La propriété hors-région est en région de naissage ; à Ansina, plaine alluviale 1/3, lit-majeur 1/3, interfluve 1/3 ;
Mode de faire-valoir :	Propriété 100% dans la région d'étude, les surfaces hors-région sont prises en location ou sont en propriété
Matériel utilisé :	Petit tracteur pour remplir les râteliers d'autoconsommation, mélangeuse, infrastructure de confinement, quad pour la gestion des animaux
Collectif de travail :	1 actif salarié pour 250 à 500 ha et administrateur familial ou administrateur salarié présent de manière hebdomadaire
Produits vendus :	Bœufs gras, bœufs quota 481, vaches de réforme ; 140 à 250 bovins gras vendus par mois, soit 1700 à 3000 par an

A Young, les grands propriétaires terriens éleveurs naisseurs-engraisseurs qui possèdent une propriété à Young et une autre dans une région de naissage, ont adopté dans la décennie 2010 une nouvelle stratégie de gestion. Ils ont mis en location les terres cultivables situées sur les interfluves de leur propriété de Young à un *pool* local ou un grand cultivateur-prestataire, en négociant un contrat de 5 ans minimum. Une culture de sorgho doit être mise en place tous les ans dans l'assolement, à leurs frais, ainsi qu'une prairie temporaire de deux ans à partir de la troisième année (cf. Figure 72). L'inclusion de ces cultures dans la rotation leur permet de disposer de 30 à 40% de surfaces fourragère cultivées dans le total des surfaces utilisées en élevage, qui se sont stabilisées à 40% à 50% des surfaces totales de cette propriété (500 à 700 ha).

Assolement taille des parcelles	Été 1	Été 2	Été 3	Été 4	Été 5	Été 6	Été 7	Été 8
100	sorgho	soja	sorgho	soja	sorgho	soja	PT	PT
50	sorgho	soja	sorgho	soja	soja	PT	PT	soja
100	PT	PT	soja	sorgho	soja	sorgho	soja	soja
50	soja	PT	PT	soja	sorgho	soja	sorgho	PT
100	soja	soja	PT	PT	soja	sorgho	soja	
50	soja	sorgho	soja	PT	PT	soja	sorgho	soja
100	soja	sorgho	soja	sorgho	PT	PT	soja	sorgho

Figure 72: assolement et rotation réalisés par le cultivateur sur les terres mises en location par le propriétaire-éleveur naisseur-engraisseur avec naissance sur une propriété hors-région

L'épi du sorgho est ensilé à un degré d'humidité de 23% à 40% environ (4000 à 6000kg/ha de rendement), concassé, puis mis en silos-sac, et sert à compléter les broutards lors du sevrage en apportant une source d'énergie et de fibre qui complète efficacement le pâturage hivernal des prairies temporaires. Sa paille est enrubbannée et utilisée comme complément pour les vaches mères pendant l'hiver¹⁵². L'accès à ce fourrage stocké permet d'éviter la perte corporelle hivernale des vaches mères et de favoriser une croissance plus rapide des broutards, réduisant l'âge d'abattage.

Ils ont investi également sur leur propriété de Young dans des infrastructures de confinement en plein air (aire bétonnée, auges, conduites d'eau... pour un investissement de 100 000 US\$) afin de pouvoir répondre au cahier des charges du quota 481, mais aussi dans le but d'augmenter le nombre d'animaux élevés sur les surfaces disponibles. Cette infrastructure bétonnée permet d'atteindre une efficacité de conversion de sept à huit contre un (8kg de céréales pour faire un kg de viande) pour 10 à 11 contre un en l'absence d'infrastructure spécifique, où le confort des animaux est moindre, ce qui diminue leur GMQ (humidité de la boue liée au piétinement, etc.). Ces infrastructures ont des capacités d'accueil simultané d'un millier de têtes, soit 4000 têtes par an, les animaux y restant pendant 3 mois. Le financement de ces infrastructures et du matériel nécessaire est issu de la rente foncière reçue pour la mise en location des terres de culture.

La conduite technique de l'engraissement a été mise au point par une équipe de la faculté d'agronomie (cf. Figure 73). Ces éleveurs amènent les broutards depuis la propriété de naissance sur l'exploitation pour la repousse et l'engraissement. A leur arrivée, après leur

¹⁵² Les vaches-mères présentes hors-région sont menées en pâturage sur les prairies temporaires selon la logique exposée dans la Figure 33 et en hiver sont en plus complémentées avec le foin de sorgho ou de moha (*Setaria italica*)

sevrage vers 6 mois, les broutards passent 100 j dans un enclos en plein air (25 m² par broutard) où leur est distribuée une ration protéique complétée de quelques heures de pâturage de prairie temporaire. Lorsqu'ils atteignent 150 kg, ils sont conduits au pâturage sur les fonds de talwegs ou les bords de cours d'eau sursemés avec des légumineuses (lotier, trèfle). Quand ils atteignent 350 kg, ils sont de nouveau conduits en confinement (40 m² par bœuf) et ne sont alimentés qu'à base de ration céréalière pendant 100 j, jusqu'à atteindre 460 à 480 kg de poids vif. Ils sont alors vendus à l'abattoir dans la semaine qui suit. Les génisses non gardées pour le renouvellement sont également engraisées de cette manière.

La ration est en majeure partie produite sur l'exploitation (sorgho pour les fibres, maïs et sorgho grain pour l'énergie) le sorgho représentant 80% de la ration. Seuls les minéraux et oligo-éléments ajoutés à la ration¹⁵³, ainsi que des protéines (tourteau de tournesol, de coton ou de soja, importés) sont achetés à l'extérieur. Cette conduite conserve des étapes de pâturage et permet une finition plus rapide des animaux en améliorant l'apport énergétique durant deux étapes sensibles de la croissance de l'animal. Le but est qu'il n'y ait pas deux générations différentes en même temps au pâturage à Young : quand les nouveaux broutards arrivent, les bœufs partent en confinement (mars à aout).

	Printemps (sept-nov)	Eté (dec-fev)	Automne (mars-mai)	Hiver (juin-aout)
Broutard 0-1 an				Arrivée des broutards à 80-100 kg / 6-8 mois Distribution de ration pendant 100 j à raison d'1% du poids vif - distribution le matin et pâturage en prairie temporaire pendant 4 heures - conduite maintenue jusqu'à ce que les broutards atteignent 150 kg
Broutard 1-2 ans	Pâturage prairie temporaire ou prairie permanente sursemée jusqu'à atteindre 350 kg			Confinement pendant 100 j pour finition de l'engraissement - vente à 460 kg de poids vif à moins de 28 mois

Figure 73: conduite des animaux à l'engraissement avec deux périodes de distribution de ration

Ce type de conduite représente une véritable mutation technique pour les éleveurs, et des investissements conséquents. Cela implique à la fois de disposer de cultures fourragères, de moyens de stockage, et de mécanisation de l'alimentation animale (petit tracteur et mélangeuse). Avec ce type de conduite, ces éleveurs atteignent un chargement animal équivalent de 2 UGB par hectare sur les terres consacrées à l'élevage. L'âge moyen

¹⁵³ Monansina et carbonate de calcium pour faciliter la digestibilité et l'efficacité de conversion de l'énergie via la gestion du pH du rumen

d'abattage est descendu à 2 ans et 3 mois. Le potentiel génétique du troupeau a joué un rôle clé dans la mise en place de ce modèle basé sur le confinement (race Angus ou des croisements Angus-Hereford pour plus de précocité à l'engraissement). Le fait de conserver un troupeau naisseur permet de mieux maîtriser la génétique et les croisements. Ces éleveurs commercialisent ensuite leurs bovins à travers le groupement d'engraisers, avec des prix négociés pour l'année. Cette organisation commerciale leur confère une sécurité de niveau de prix pour leur produit qui a eu un rôle non négligeable dans leur décision d'investissement. C'est un système qui dépend par contre étroitement d'un tiers pour la mise en culture des terres.

La famille est informée et impliquée autant que possible dans les décisions prises (importants investissements) et pour l'utilisation des bénéfices réalisés chaque année. Le recours à du crédit se fait uniquement à travers les avances sur livraisons pour les intrants, soit du financement court-termes par les fournisseurs. Les parents vivent à 100% de ce patrimoine, les membres de la fratrie reçoivent 50.000US\$/an environ. L'administrateur familial vit du salaire qu'il reçoit, auquel s'ajoute celui lié au suivi technique d'une à deux exploitations appartenant à des tiers dans la région, et sa part dans la répartition des bénéfices. La valeur ajoutée créée par ces systèmes concerne finalement les deux unités de production réunies, l'amenant à un niveau assez faible au regard d'une conduite aussi intensive en capital que celle induite par la mise en place d'une unité de confinement. Ce type de système est peu créateur de richesse à l'hectare, mais elle est à mettre au regard de la qualité des surfaces exploitées à Young et propriété en région de naissance. Dans cette dernière, les valeurs ajoutées produites par hectare en système naisseur dépassent rarement la centaine de US\$/hectare, et la productivité du travail est très faible. Dans cette perspective, les résultats de ce système démontrent d'un niveau de création de richesse important.

VAN/ha	Répartition de la valeur ajoutée créée
265 - 275 US\$/ha/an	Impôts 41% - salaires 15% - revenus 44%
VAN / actif	Revenu par actionnaire familial
48 000 – 120 000 US\$	101 000 – 330 000 US\$

8.2.3.1.2 Propriétaires polyculteurs-éleveurs naisseurs-engraisseurs (2500 - 4500 ha) (Young)

Polyculteurs-éleveurs naisseurs-engraisseurs	
Taille :	2500 – 4500 ha
Etages écologiques utilisés :	Terres au sein du plateau d'interfluves étroits (Young)
Mode de faire-valoir :	Propriété
Matériel utilisé :	Deux moissonneuses de 9 mètres, 2 semoirs directs, un pulvérisateur à tracteur avec le tracteur 120CV, le matériel pour mettre en place les prairies, machine pour faire les silos-sac de sorgho grain humide.
Collectif de travail :	1 actif salarié pour 250 à 450 ha et l'administrateur familial
Produits vendus :	Bœufs gras et vaches de réforme pour 400 animaux gras par an, soja, blé

Les polyculteurs-éleveurs (2500 – 4500 ha) du plateau d'interfluves étroits de la région de Young, dont l'activité de grandes cultures occupe 50% des terres et est à l'origine de part majeure de leur revenu, ont également modifié la conduite de l'engraissement de leurs animaux. Pour entrer dans le cadre des bonifications attribuées par l'abattoir aux animaux de 460 kg et de moins de trois ans, leur conduite de l'alimentation des broutards sur une base similaire au système décrit précédemment. Les lots d'animaux à l'engraissement sont en permanence conduits en pâturage sur les prairies permanentes ou sursemées des fonds de talwegs et quelques prairies temporaires mises en place sur des terres cultivables présentes sur les pentes. L'utilisation de céréales pour la distribution de ration des animaux à l'engraissement en ensuite fonction des cours des marchés. S'ils sont peu élevés, et le prix du bétail gras est haut, alors les récoltes de blé et de sorgho sont utilisées pour confectionner une ration distribuée aux animaux en fin d'engraissement (100 derniers jours). Dans le cas contraire, les récoltes sont vendues sur le marché, et les bovins sont engraisés uniquement à l'herbe.

Du fait de l'adoption non systématique de cette conduite, ces propriétaires-éleveurs n'ont pas investi dans des infrastructures de confinement fixes : le sol est de terre battue, les auges en contenants improvisés... Les différences d'efficacité de conversion de l'énergie contenue dans la ration sont de 10 kg de céréales pour un kilo de poids vif gagné. Ces éleveurs n'ont pas souhaité se spécialiser dans l'engraissement et se séparer de leur troupeau naisseur. Il s'agit pour eux à la fois de continuer à maîtriser la génétique de leurs

broutards et de ne pas dépendre du marché du maigre, en cas de hausse importante de ses cours. Les animaux sont vendus à travers un groupement ou via un consignataire qui bénéficie d'accords privilégiés avec le frigorifique.

La conduite des surfaces de culture et la part des surfaces consacrées à l'élevage n'ont pas été modifiées par rapport à ce qui fut mis en place au milieu des années 2000 (cf. chapitre précédent). La moitié des surfaces de la propriété sont dédiées au pâturage dont 25 à 30% de surfaces non cultivables (bas-fonds). 60% des terres entrent dans les rotations de grandes cultures. Les terres sont cultivées avec deux ou trois ans de soja (avec culture intermédiaire d'avoine entre chaque, non pâturée) puis une prairie temporaire est implantée pour deux ans. Une autre rotation est mise en place sur les terres les plus en pente, commençant par une culture de sorgho grain, une double culture soja-blé la deuxième année, puis un soja suivi de l'implantation d'une prairie temporaire pour trois ans. Le sorgho est ensilé en grain humide (23% d'humidité) mis en silo-sac et distribué avec les enrubannés d'avoine. Les récoltes sont vendues au plus offrant parmi trois à quatre négociants en céréales, avec prise en charge des coûts de transport et de stockage.

L'arrivée des *pools* de culture au début des années 2000 les avait amenés à mettre en location des terres pendant trois ans, ce qui leur avait permis de solder leurs dettes et de constituer un fond de roulement. Depuis, les investissements et le fond de roulement pour la campagne de culture sont réalisés sur la base des bénéfices. La mise en place de ce système a demandé un investissement supplémentaire en temps de l'administrateur familial, qui passe au moins quatre à cinq jours par semaine sur l'estancia, ou y vit. L'équipe de travail salarié ne vit au contraire plus sur l'exploitation et voyage tous les jours. La gestion des salariés est une source de préoccupation. Certains producteurs mettent en place un système d'augmentation régulière de salaire, dont le niveau se situe à 10% au-dessus du seuil légal correspondant à leur charge, ainsi qu'une assurance-vie et une épargne privée, pour compenser l'inexistence de droits à pâturage, afin de conserver leurs salariés.

La production de richesse dans ces systèmes est modérée par rapport à d'autres systèmes de polyculture-élevage qui se sont spécialisés uniquement dans l'engraissement (330-375 US\$/ha/an, contre 427 US\$/ha/an dans le système de polyculture-élevage engraissement décrit ci-après, ou 551 US\$/ha/an pour les riziculteurs-éleveurs d'Ansina). La productivité du travail est de ce fait la moins élevée du groupe des systèmes polyculteurs-éleveurs, les autres s'étant spécialisés dans l'engraissement (cf. Figure 67). Mais c'est le système présentant le plus de robustesse en cas de variation des cours du maigre ou des cultures.

VAN/ha	Répartition de la valeur ajoutée créée
330-375 US\$/ha/an	Impôts 44% - Salaires 11% - Revenus 45%
VAN / actif	Revenu par actionnaire familial
80 000 – 170 000 US\$	70 000 – 190 000 US\$

8.2.3.1.3 Propriétaires polyculteur-éleveur engraisseur de bovins avec 50% de surfaces de pâturage et utilisation de fourrages (800 - 1500 ha) (Young)

Eleveur engraisseur de bovins 800 - 1500 ha (Young)	
Taille :	800 ha – 1500 ha
Etages écologiques utilisés :	terres du plateau d'interfluves étroits
Mode de faire-valoir :	propriété
Matériel utilisé :	2 petits tracteurs (80 CV), une mélangeuse, une houe rotative.
Collectif de travail :	3 salariés et le patron – un actif pour 200-375 ha
Produits vendus :	bœufs et vaches de réforme soit 350 à 650 bovins gras par an, soja, blé

Ce système de polyculture-élevage, présent sur des propriétés du plateau d'interfluves étroits, est comparable au précédent dans le type d'utilisation des surfaces, mais avec des surfaces plus réduites. La génération précédente a disposé de moins de capital pour développer la production que celle correspondante au système antérieur (ni capital génétique, ni matériel de grandes cultures performant...). Les rotations effectuées sur les terres en grandes cultures sont de deux types (cf. Figure 74).

	Surfaces d'interfluves avec pente > 6%		Surfaces d'interfluves avec pente < 6%	
	Eté	Hiver	Eté	Hiver
Année 1	Soja	Blé avec prairie semée en simultané	Soja	Blé ou orge
Année 2	Prairie temporaire		Sorgho	(chaumes)
Année 3	Prairie temporaire		Soja	Culture de couverture
Année 4	Prairie temporaire		(retour année 1)	

Figure 74: rotations effectuées sur les terres - polyculteur-éleveur engraisseur 800-1500 ha

En hiver, la moitié des surfaces sont semées en blé, l'autre moitié en avoine comme culture dérobée fauchée pour faire du foin. Toutes les interventions culturales (semis, traitement, récolte) sont réalisées sur la base de prestation de services fournie par un cultivateur prestataire de taille moyenne, ou sur la base d'une mise en location à part-de-fruit. Lors de l'arrivée des *pools*, ils n'ont pas mis en location leurs terres, par manque de surfaces pour peser dans la négociation des contrats et par volonté de ne pas décapitaliser en élevage, et avaient donc continué à travailler avec des prestataires-cultivateurs pour la mise en culture de leurs terres.

Pour leur campagne de production, ces producteurs prennent à crédit une partie des intrants auprès des fournisseurs lors de la campagne de production. Ils ne disposent pas de grandes capacités d'investissement ni d'un fond de roulement conséquent leur permettant de s'affranchir des crédits de campagne. Les récoltes sont vendues auprès du fournisseur d'intrant ou d'un négociant en céréales mais il n'y a pas de vente des récoltes sur les marchés à termes car les volumes récoltés sont insuffisants.

Ces producteurs présentent donc de réelles différences avec les précédents dans leurs possibilités de gestion économique de la campagne culturale, tant du point de vue du financement que de la commercialisation. La valeur ajoutée issue de l'activité de grandes cultures est inférieure à celle de producteurs disposant du même type de terres de culture et mettant en place le même type de rotations, mais ne faisant pas appel à des crédits à courts-terme pour l'achat des intrants, et pouvant profiter d'une forme de spéculation sur les marchés à terme (valeur ajoutée par hectare de grandes culture inférieure d'environ 3 à 7% selon les fluctuations de prix). Finalement, ces producteurs sont beaucoup plus sensibles à l'endettement.

Sur les terres non cultivables, ils conduisent un élevage engraisseur de bovins viande (broutards et épisodiquement vaches de réforme pour valoriser une pousse de l'herbe abondante). Les achats des broutards sont effectués en direct auprès d'éleveurs naisseur ou par vente aux enchères en ligne. Il y a trois catégories d'animaux sur l'exploitation : broutards de huit mois à un an, broutards d'un à deux ans, bœufs de deux à trois ans, sachant que 200 à 400 bœufs gras sont vendus par an. Du sorgho grain ensilé humide est distribué à toutes les catégories animales afin de pouvoir finaliser l'engraissement des animaux avant 3 ans et bénéficier des bonifications de prix lors de la vente des animaux à l'abattoir. Néanmoins, aucun gros investissement n'a été fait dans des infrastructures d'alimentation ou aire de stationnement des animaux. Les broutards sont achetés en automne (entre mars et mai) à 160 kg en moyenne. Ils sont conduits en prairie temporaire avec une ration de un kilo à 1,5 kg de sorgho par jour de juillet à septembre. Ils pâturent

aussi les cultures de couverture d'avoine et sont retirés en cas de pluie pour éviter la dégradation des sols.

Au printemps, alors qu'ils ont un à deux ans et deux à trois ans, ils sont conduits en pâture de prairie temporaire avec affouragement complémentaire de sorgho. L'été, les bœufs de deux ans occupent les prairies permanentes présentes le long des cours d'eau et dans les fonds de talwegs et y restent durant l'hiver suivant. La quantité de fourrages distribuée va en augmentant, de 1,5 kg à six kilo selon un pourcentage du poids de l'animal (1,5% en moyenne). Les bœufs gras sont vendus à trois ans et plus de 500 kg via un groupement ou sur la base d'accords préétablis avec le frigorifique, mais ne rentrent que partiellement dans les critères de bonification.

Le collectif de travail de ce système fonctionne sur la base d'un à deux actifs familiaux qui travaillent à plein temps sur l'exploitation et deux à trois salariés permanents. Grâce à la complémentarité entre grandes cultures et élevage engraisseur, à un matériel déjà amorti, adapté à leur taille d'exploitation mais vieillissant, ils dégagent une valeur ajoutée par unité de surface (425-440 US\$/ha) plus importante que les précédents. Elle compense les désavantages de leur « petite taille » pour la commercialisation des grandes cultures et leur permet de dégager un revenu agricole conséquent, mais cela reste un système-type vulnérable à l'endettement en raison de l'absence d'un fond de roulement suffisant.

VAN/ha	Répartition de la valeur ajoutée créée
425 - 440 US\$/ha/an	Impôts 32% - Salaires 8% - Revenus 60%
VAN / actif	Revenu par actif familial
85 000 – 165 000 US\$	60 000 – 130 000 US\$

8.2.3.1.4 Propriétaires polyculteurs-éleveurs de reproducteurs, co-investissant dans un *pool* local (1700-3000 ha) (Young)

Polyculteurs-éleveurs éleveurs de reproducteurs	
Taille :	1700 - 3000ha
Etages écologiques utilisés :	Plateau d'interfluves larges (Young)
Mode de faire-valoir :	Propriété directe ou familiale 90%
Matériel utilisé :	Possession d'une partie de la valeur du matériel qui est utilisé par un prestataire de services (moissons, traitements)
Collectif de travail :	Salariés (5-8 personnes) plus un à deux membres de la famille propriétaire pour l'administration de l'exploitation et le suivi technique – 250 à 430 ha par actif
Produits vendus :	Animaux reproducteurs (30 à 60 par an), bovins gras (bœufs, vaches de réforme) (400 à 800 par an), soja, blé.

Au sein du plateau d'interfluves larges, les propriétaires qui étaient à la tête d'anciens élevages de reproducteurs avaient commencé par louer leurs terres cultivables aux *pools* de culture internationaux. Avec leur repli, ces propriétaires ont continué à mettre en location leurs terres de culture auprès de *pools* locaux ou de grands cultivateurs, mais en devenant actionnaires du *pool* ou en finançant une partie du matériel de culture du cultivateur. Ils participent donc partiellement en capital à la mise en culture de leurs terres. Les capitaux investis proviennent des rentes reçues pour la mise en location des terres, et d'autres activités familiales (entreprises de l'aval de la filière, ...).

Avec ce changement d'acteur économique mettant en culture leurs terres à partir de 2012-2013, ils ont négocié l'incorporation de cultures fourragères dans la rotation, afin de pouvoir donner un nouvel élan à leur activité d'élevage devenue très minoritaire. 100 à 200 hectares situés près des fonds de talwegs sont devenus le lieu de mise en place d'une rotation à base de sorgho – chaumes / soja – blé / soja – blé et semis sous couvert d'un mélange luzerne-dactyle-lotier-trèfle blanc et rouge laissé pour trois à quatre ans. Ce mélange est fauché chaque année au printemps, puis est pâturé. Les surfaces des croupes sommitales des interfluves continuent à être conduites en monoculture de soja avec culture de couverture hivernale ou double culture annuelle soja/blé. La part des terres consacrées à l'élevage atteint aujourd'hui 30% quand elle était de 60% dans les années 1990, mais était descendue à 10 à 15% à la fin des années 2000.

Ils se sont appuyé sur le potentiel génétique du troupeau de sélection conservé pour redonner une impulsion à la vente de reproducteurs, avec un nombre de vaches-mères toutefois limité (60 à 80 VA). Ils mènent le troupeau au pâturage sur les fonds de talwegs sursemés et clôturés, et les complètent par des fourrages distribués l'hiver. Les animaux non destinés à la reproduction sont engraisés avec des lots de vaches de réforme qui sont mis à l'engrais dans les bas-fonds pendant huit mois. Elles sont progressivement remplacées entre novembre et janvier par d'autres, achetées afin de valoriser la pousse de l'herbe d'été des bas-fonds. Les bœufs sont vendus à deux ans et demi, les génisses grasses sont vendues à 380 kg, entre septembre et décembre. Il y a trois mois critiques en hiver pour la gestion de l'alimentation des troupeaux (juin – juillet – aout), d'où l'utilisation de fourrages stockés. Les ventes des bovins gras sont effectuées via un groupement d'engraisés, les achats sont réalisés par vente aux enchères sur internet. Les animaux de sélection sont vendus par vente aux enchères, généralement en regroupement avec d'autres élevages reproducteurs de la région pour l'organisation d'une journée de vente.

Ces producteurs envisagent aujourd'hui de nouveaux projets d'aménagement de leur propriété. En premier lieu, figure la mise en place de pivots d'irrigation, envisagés pour produire du maïs. Le scénario de prix des matières premières agricoles ne paraît néanmoins pas soutenir à court-termes cette hypothèse. L'élevage de sélection, dont la génétique trouve une nouvelle valorisation dans le cadre de l'augmentation durable du prix de la viande et des nouveaux modes d'engraissement, est par contre amené à reprendre de l'ampleur. La partie animale compose pour la fin de la période 2011-2014 environ 25% du revenu agricole, le reste étant issu des grandes cultures. Avec la baisse des cours des céréales, il est possible que les résultats économiques s'équilibrent différemment et que l'élevage prenne une part un peu plus importante encore.

Divers membres de la famille sont impliqués dans la gestion de l'exploitation : parents qui administrent et enfants responsables du suivi technique et économique. Pour la commercialisation des récoltes, ils travaillent avec trois ou quatre entreprises différentes et négocient les moments et prix de vente ainsi que la prise en charge du transport et du stockage. La fidélité plus marquée à un négociant, pour l'achat des intrants et la vente des céréales, est fonction des surfaces mises en culture, mais aussi du type d'association effectuée pour mettre en culture les terres. L'implication dans une société type *pool* local amène à une mise en commun des céréales à vendre avec ceux du *pool* de culture, permettant à l'exploitant de profiter des conditions liées à la vente de grands volumes de céréales (différentiels de prix d'achat des intrants et de vente des cultures de l'ordre de deux à trois pourcents par rapports aux prix moyens). Cela abouti à une production de valeur ajoutée par unité de surface la plus élevée des polyculteurs-éleveurs (690-714 US\$/ha/an).

VAN/ha	Répartition de la valeur ajoutée créée
690-714 US\$/ha/an	Loyers 19% - Impôts 24% - Salaires 8% - Revenus 48%
VAN / actif	Revenu par actionnaire familial
165 000 – 305 000 US\$	125 000 – 260 000 US\$

8.2.3.1.5 Société d'engraissement bovin (consignataire-propriétaire-investisseur) (Young)

Société d'engraissement 1000 - 3000 bovins gras par an	
Taille :	1500 – 3000 ha morcelés et répartis sur plusieurs propriétés
Étages écologiques utilisés :	Talwegs non cultivables et bords de cours d'eau (Young)
Mode de faire-valoir :	Location ou sous-location sur des courtes durées (2 à 4 ans) – sociétés éphémères
Matériel utilisé :	/
Collectif de travail :	Salariés ou appel à des prestataires de services – un actif pour 750-1500 ha
Produits vendus :	Bœufs gras de 2,5 à 3 ans ou vaches de réforme (1500 à 3000 bovins gras par an)

Avec la baisse des cours du soja et la bonne valorisation de la viande uruguayenne sur les marchés mondiaux, les investisseurs et les propriétaires rentiers ont remis en avant l'élevage comme mode de valorisation du foncier et comme activité de placement de capitaux.

Les consignataires (vendeurs de terres et de bétail) ont vu dans l'engraissement une opportunité de diversifier leurs activités. Ils bénéficient, pour développer cette activité, de leurs réseaux de commerce de bétail et de vente de propriétés rurales. Ils proposent à des propriétaires rentiers, présents depuis le début des années 2000 et souvent étrangers, la participation à une activité d'engraissement sur leurs terres non cultivables, à travers une société d'engraissement. Ces propriétaires mettent à disposition des terres et parfois des capitaux, ou sous-louent simplement les terres non cultivables à cette société. Les consignataires contribuent par les services de recherche du bétail à engraisser, le suivi technique du troupeau et la commercialisation du bétail gras. Des investisseurs particuliers amènent le capital nécessaire à l'achat des lots de bétail maigre et au paiement de la main d'œuvre. Ce capital peut aussi être amené pour partie par le propriétaire et le consignataire.

Cette activité d'engraissement a principalement pris place dans des propriétés du plateau d'interfluves larges de Young. Des vaches de réforme sont engraisées en trois à quatre mois sur les terres de talwegs et le long des cours d'eau, où il n'existait plus d'activité d'élevage. Si des prairies temporaires ou cultures de couverture sont mises en place dans la rotation sur les terres cultivées, les animaux achetés à engraisés sont des broutards, qui valorisent également les talwegs et bords de cours d'eau. Leur alimentation est complétée par du fourrage (sorgho) à l'arrivée pendant 100 jours et lors de la finition. Leur conduite est similaire à celle effectuée à Ansina dans le système engraisseur avec 30% de surfaces fourragères cultivées. Les terres d'interfluves continuent, pour le reste, à être valorisées par un *pool* de culture ou un cultivateur individuel.

Ces sociétés d'engraissement ont des durées courtes (deux à quatre ans). Les bénéfices sont répartis au prorata des apports de chacun (valeur de la location du foncier, de l'achat du bétail maigre et des consommations intermédiaires). Le collectif de travail est recruté sur place, sans volonté de stabilisation de la main d'œuvre puisque cette entreprise est temporaire. Ils sont employés pour gérer la surveillance et les déplacements d'animaux et vivent près des terres exploitées. Pour les manipulations plus spécifiques (vaccinations, pesées), le consignataire fait appel à des prestataires de services en élevage (vétérinaire avec une équipe de salariés).

Le consignataire achète et met ainsi à l'engraissement sur prairie permanente plusieurs milliers de têtes de bétail maigre par an. Cette forme productive s'est particulièrement affirmée après 2011 grâce à l'augmentation du prix de la viande. Les consignataires mettaient déjà en place de l'engraissement à court-terme en leur nom propre ou avec des investisseurs, sur des propriétés qui avaient été vidées de leur bétail lors d'une vente ou pour régler des dettes. La multiplication de ces sociétés éphémères est un phénomène nouveau lié à la multiplication des propriétaires rentiers dans la région de Young. Ces sociétés éphémères répondent dans leur fonctionnement à une caractéristique de cette période : la circulation rapide des capitaux. Le TRI de ce type de société (11,5%) est comparable à celui du fond d'investissement foncier décrit ci-après (12,4%), et supérieur à celui du *pool* de culture local dans le contexte de prix du soja de 2015 (6,3%). Cela explique l'intérêt que ce type d'entreprise a suscité auprès des propriétaires fonciers et des investisseurs locaux à partir de 2011. Cette évolution conjoncturelle est soulignée par des articles de la presse spécialisée qui en 2014, qui mettent en avant l'augmentation des prix des animaux maigres en dernière étape d'engraissement (bœufs de 350kg et vaches de réformes, qui peuvent être engraisés en 3 à 4 mois) à des niveaux rarement atteints (Blasinas y Asociados, 2014).

La VAN par hectare obtenue par ce type de société est parmi les plus faibles des systèmes comprenant de l'élevage engraisseur (241 US\$/ha/an). La productivité du travail est par contre assez élevée, au regard du peu d'actifs immobilisés, puisque le cycle de production est centré sur la finalisation de l'engraissement. On y retrouve la part importante représentée par la rente foncière payée aux propriétaires dans la répartition de la valeur ajoutée (cf. Figure 68). Ces systèmes-types sont caractérisées par leur caractère éphémère, conçus pour profiter d'une conjoncture de prix intéressante sur un marché donné, et sont sensibles à la variation des prix, à l'instar des *pools* de culture pour le soja.

VAN/ha (2014)	Répartition de la valeur ajoutée créée
241 US\$/ha/an	Loyers 50% - Impôts 12% - salaires 2% - revenu du capital 36%
VAN / actif (2014)	TRI
180 000 – 360 000 US\$	12%

8.2.3.2 A Ansina, différenciation des systèmes-types des propriétaires-éleveurs selon la part de surfaces fourragères cultivées, et maintien d'un système naisseur-engraisseur ou spécialisation vers l'engraissement

A partir de 2011, une majorité des filiales des prestataires de services agricoles ont accompagné le retrait progressif des *pools* internationaux de la région d'Ansina. Quelques prestataires (entre trois et cinq grands prestataires disposant de plusieurs trains complets de matériel), originaires du centre du pays (Durazno) ou de la région de Young, ont néanmoins conservé une filiale dans la région pour travailler les quelques surfaces de cultures que les *pools* internationaux exploitaient toujours. Pour compléter le temps d'utilisation de leur matériel, ils passèrent contrats avec des propriétaires-éleveurs locaux pour la mise en culture de 100 ha à 200 ha par propriété. Ces contrats consistaient soit en de la prestation de services, soit en une mise en location de ces surfaces par le propriétaire-éleveur contre 400 kg de soja/ha environ, soit en une association entre ce prestataire et le propriétaire-éleveur (partage du coût des consommations intermédiaires, apport de la terre par le propriétaire et du travail par le cultivateur et répartition du produit brut à parts-égales). Les propriétaires-éleveurs purent également s'appuyer sur les grands riziculteurs patronaux qui avaient investi dans du matériel mixte leur permettant de semer et récolter le soja.

La part de la surface fourragère cultivée a progressivement augmenté selon les cas d'un minimum de 10% jusqu'à 60% de la surface totale de la propriété (en prenant en compte les cultures fourragères incluses dans les rotations avec le soja). Outre l'accès à des surfaces fourragères cultivées, la rente foncière reçue de la mise en location de terres a été

réinvestie dans l'achat de petit matériel pour faciliter l'affouragement et l'entretien des prairies. La moto-mécanisation de l'élevage a entraîné de nouvelles activités économiques dans la région : vendeurs de petit matériel agricole, vendeurs d'intrants liés aux cultures fourragères annuelles et aux prairies temporaires (semences, fertilisants...). Ces revendeurs ont commencé à proposer le suivi technique des surfaces fourragères cultivées. Des entreprises internationales de vente de semences fourragères se sont installées dans la région, à l'exemple de l'entreprise néo-zélandaise « Wrightson Pas ». Si cette entreprise propose du matériel génétique qui lui est propre, elle a aussi acquis les droits d'un certain nombre de variétés de semences créées par l'INIA, l'institut de recherche agronomique national.

8.2.3.2.1 Propriétaire-éleveur engraisseur de bovins avec 30% de surfaces fourragères cultivées et grandes cultures effectuées par un tiers (Ansina)

Eleveurs engraisseurs de bovins 25-30 % de surfaces fourragères cultivées	
Taille :	1250 – 4000 ha
Etages écologiques utilisés :	Terres d'interfluve cultivables pour plus de 40%, lit majeur de fleuve 30%, plaines alluviales 20% (Ansina)
Mode de faire-valoir :	Faire-valoir direct et mise en location d'une part variable des terres
Matériel utilisé :	Présence d'un petit tracteur pour la distribution de fourrages
Collectif de travail :	3 salariés pour 1000 ha ; grandes cultures réalisées via de la prestation de services ou effectuées par un cultivateur à part-de-fruit – 300 à 1000ha par actif
Produits vendus :	Bovins gras (bœufs et vaches de réforme) 600 à 1500 par an

A partir de 2008, ces propriétaires-éleveurs avaient mis en location des terres d'interfluves aux *pools* de culture, avec l'objectif de disposer ensuite de surfaces de prairies temporaires utilisable pour l'engraissement des bœufs. Suite au repli des *pools* de culture internationaux, ils souhaitent continuer à s'intégrer dans cette dynamique de baisse de l'âge d'abattage de leurs animaux. Quand le renouvellement de contrat avec un *pool* international n'a pas été possible, ces propriétaires-éleveurs ont donc cherché à mobiliser d'autres types d'agents économiques à même de poursuivre la mise en culture d'une fraction de leurs terres d'interfluves.

Ils ont pu s'appuyer soit sur les grands riziculteurs patronaux, soit sur les prestataires de services conservant des filiales dans la région. Dans les deux premiers cas, dans le cadre de ces nouveaux contrats, ils ont négocié des rotations de trois ans comprenant deux ans de soja avec culture de couverture hivernale et une année de sorgho, suivis du semis d'une prairie temporaire pour quatre ans. S'ils s'appuient sur un prestataire de services agricoles qui présent de manière temporaire dans la région, ils n'ont pas la possibilité de négocier la mise en place d'une culture de sorgho dans la rotation. Dans ce cas, ils ont proposé une association pour la culture de soja pendant deux ans, avec répartition des bénéfices, puis le semis d'une prairie temporaire. Cette association passe par la prise en charge par le propriétaire-éleveur du coût des intrants ou d'une partie du coût des interventions culturales. Sinon, ils s'appuient sur un système à part-de-fruit (20% du produit brut) ou une location en rente fixe (400-600 kg de soja/ha selon la surface mise en location et la proximité de l'axe principal)¹⁵⁴. La récolte est vendue via une des entreprises négociantes en céréales présentes dans la région, qui finance en partie les frais de campagne. La conduite technique des grandes-cultures est très préventive, avec des traitements systématiques parce que le matériel de traitement est difficilement accessible dans la région, rendant difficile les traitements au moment où ils auraient été opportuns. Sur les surfaces les plus en pente (plus de six pourcents), il est cultivé une année de soja en moins pour prendre en compte le fort risque érosif des sols (cf. Figure 75).

	Surfaces d'interfluves avec pente < 6%		Surfaces d'interfluves avec pente > 6%	
	Eté	Hiver	Eté	Hiver
Année 1	Soja	Blé	Soja	Culture de couverture pâturée
Année 2	Soja	Culture de couverture pâturée	Sorgho	(chaumes)
Année 3	Sorgho	(chaumes)	Soja	Prairie temporaire
Année 4-5-6	Prairie temporaire (trèfle – fétuque –lotus)		Prairie temporaire (trèfle – fétuque –lotus)	

Figure 75: assolement et rotation pratiques sur les interfluves cultivés - système élevage engraisseurs avec 25 à 30% de surfaces fourragères cultivées (Ansina)

¹⁵⁴ Un fournisseur d'intrants de Tacuarembó, également négociant en céréales et oléoprotéagineux, propose ainsi d'organiser la prestation de services de semis et moisson, le propriétaire-éleveur fournissant la terre et achetant les fertilisants et d'autres intrants soit chez eux s'ils sont les plus compétitifs, soit chez d'autres. La répartition des bénéfices est à moitié en kilogramme de soja.

. Pour ces propriétaires-éleveurs, il s'agit de disposer de solutions de travail de leurs terres avec des possesseurs de matériel agricole à la fois pour disposer de la rente foncière ou du produit brut supplémentaire qui en découle, et pour accroître leurs surfaces de prairie temporaire ou renouveler les couverts vieillissants (prairie temporaire de plus de quatre ans). Le seuil de 20% de surfaces de terres occupées par des cultures de vente est considéré par ces propriétaires-éleveurs comme un seuil à ne pas dépasser pour garantir le bon équilibre économique de l'exploitation, dans un système où l'élevage reste central. Grâce à ces mises en culture, ils ont implanté 25 à 30% de surfaces fourragères cultivées, dont 5 à 10% de sorgho ensilé en grain humide et le reste des surfaces en prairies temporaires.

Sur la base de cette disponibilité de fourrages de bonne qualité énergétique, à la fois sur pied et stockés (sorgho grains humides pour compléter l'alimentation des animaux au pâturage pendant l'hiver), ils ont choisi de se spécialiser dans l'engraissement (cf. Tableau 45). Des broutards de 150 kg sont achetés avant l'hiver et pâturent les cultures de couverture à raison de trois et demi à quatre animaux / ha. Ce pâturage est complété par une ration à base de un kilo environ de sorgho grain humide par animal. Cela permet d'éviter la perte de poids de ces animaux pendant l'hiver et de favoriser leur croissance. Leur engraissement est finalisé en prairie temporaire et ils sont vendus soit à l'automne (2,5 ans), soit au printemps (3,5 ans). Les vaches de réforme sont engraisées dans la zone de lit majeur de fleuve en trois à quatre mois et vendues au début de l'hiver. Les animaux adultes (grands bœufs et vaches) ont du foin en hiver (tiges du sorgho ensilées et enrubannées) et pendant les périodes de montées des eaux.

Tableau 45: conduite des lots d'animaux à l'engraissement - éleveur engraisseur SFC>30% (Ansina)

	printemps	été	automne	hiver
Broutards 120-150 kg <1 an			achat mai/juin	Pâturage CCouv (3 à 4 animal/ha) + 0,8 à 1,2 kg de ration (14-18% protéine) / animal/j
Bœufs 1-2 ans	Pesée - 200kg - Pâturage PT	Pâturage PP lit-majeur	Pesée - 300 -350 kg Pâturage PT interfluves	PT interfluves - complément foin de riz ou de sorgho
Bœufs 2-3 ans	PT interfluves - vente lots meilleurs GMQ (2,5 ans)	PT interfluves	PT interfluves - vente lots moins bons GMQ (3 ans)	
Vaches de réforme (achat toute l'année)	PP lit majeur - 3 à 4 mois	PP lit majeur - 3 à 4 mois	PP lit majeur - 3 à 4 mois	PP lit majeur - 3 à 4 mois (complément foin de riz ou de sorgho)

Pour la vente des bovins gras, sans entrer dans le cadre du quota 481, ces éleveurs s'appuient sur la possibilité d'accords préférentiels avec l'abattoir frigorifique, consistant en une majoration du prix de vente de l'animal par rapport au prix moyen INAC. Les vaches doivent avoir atteint 460 kg de poids vif / 220 kg de carcasse et un degré deux ou trois d'engraissement selon la grille INAC, les bœufs 240 kg de carcasse, un degré deux d'engraissement et un âge de moins de 3 ans. Tous les animaux gras doivent être vendus à ce même frigorifique.

Dans ce système-type, le collectif de travail est essentiellement salarié, avec trois ouvriers pour 1000 ha : un contremaître, un ouvrier et un chauffeur de tracteur et parfois une cuisinière qui peut être la femme du contremaître. Le responsable familial de l'entreprise est présent toutes les une à deux semaines. Il n'y a plus de droits à pâturage dans ces exploitations, le manque à gagner pour le propriétaire, lié à l'occupation de ces surfaces par les animaux du contremaître, étant aujourd'hui considéré comme trop important. La rotation du capital au sein de l'exploitation est plus rapide, le système plus intensif en capital / ha qu'auparavant. La production de VAN/ha est passée de 163 US\$/ha en 2010-2011, alors que le système était encore naisseur-engraisseur avec seulement 20% de SFC (Gédouin 2011), à 230-260 US\$/ha aujourd'hui (en US\$ courants). Le fait pour le producteur de ne pas vivre sur place, les difficultés grandissantes à trouver des salariés, deviennent néanmoins une importante limite pour poursuivre le suivi et le développement de l'exploitation.

VAN/ha	Répartition de la valeur ajoutée créée
230-260 US\$/ha/an	Impôts 19% - salaires 9% - revenus 72%
VAN / actif	Revenu par actionnaire familial
71 000 – 260 000 US\$	45 000 – 216 000 US\$

8.2.3.2.2 Propriétaires éleveurs naisseurs-engraisseurs avec surface fourragère cultivée < 20% (Ansina)

Eleveur naisseur-engraisseur avec moins de 20% de surfaces fourragères cultivées	
Taille :	1500ha à 2500 ha en propriété, plus 300ha à 600ha en location, soit entre 2000 ha et 3000 ha exploités
Etages écologiques utilisés :	La part de plaine alluviale et de lit majeur de fleuve représente plus de 50% des surfaces dont au moins 15 à 20% de surfaces de lit majeur. La propriété est soit éloignée de l'axe principal, soit les terres d'interfluves présentent des limitations à la mise en place annuelle de grandes cultures (pentes, présence importante de luvisols), ce qui limite les possibilités de mise en culture de ces terres
Mode de faire-valoir :	Faire-valoir direct à 85%, location de terres à 15%
Matériel utilisé :	Matériel pour entretenir et ressemer les prairies (petit tracteur, semoir), pulvérisateur, petit équipement pour l'élevage (fourche, mélangeuse distributrice)
Collectif de travail :	Salariés et administrateur familial – 400 à 600 ha par actif
Produits vendus :	Bœufs gras et vaches de réforme, agneaux, 800 à 1200 bovins gras vendus/an

Ces propriétaires-éleveurs naisseurs-engraisseurs ont des propriétés qui comprennent moins de 30% de terres d'interfluves et qui sont éloignées de l'axe principal ou comprennent des luvisols (sols plus sensibles à l'érosion, cf. Annexe B), ce qui limite les possibilités de mise en culture des terres. Dans le contexte particulièrement porteur pour la production de soja de 2008 à 2012, ils furent tout de même sollicités pour mettre en location des parcelles de 200 à 300 ha minimum de terres d'interfluves, généralement pour cinq ans. Ces propriétaires-éleveurs ont alors choisi de s'appuyer sur les capitaux représentés par la rente reçue pour investir dans du matériel agricole (tracteur 80 CV, semoir de prairie et petit équipement pour l'élevage (fourche, mélangeuse distributrice)), dans le but d'être en mesure d'entretenir et de ressemer eux-mêmes les surfaces fourragères cultivées. Ils mettent aujourd'hui en place des prairies temporaires (15% des surfaces totales), peuvent sursemer les prairies permanentes, et semer chaque année quelques dizaines d'hectares de sorgho fourrager (5 à 7% des surfaces totales). Ils ont subdivisé les parcelles de prairies temporaires ou sursemées, afin de mieux en gérer le pâturage (50 ha au lieu de 200 ha), ce qui leur a permis d'augmenter le chargement à 1-1,2 UGB/ha. Ils ont néanmoins conservé moins de 20% de surfaces fourragères cultivées, pour

des raisons de types de sols et de disponibilités de capitaux à y investir (200 US\$/ha pour implanter une prairie temporaire sur ces propriétés éloignées).

Les types de surfaces fourragères dont ils disposent, avec une part limitées de surfaces fourragères cultivées, en lien direct avec leurs types de sols, les ont amenés à choisir de maintenir un élevage naisseur - engraisseur. La conduite de l'alimentation du troupeau s'est néanmoins modifiée en incluant la distribution hivernale de fourrages pour les broutards (enrubanné de moha¹⁵⁵, de sorgho ou de maïs, selon l'estancia). Les broutards de un an reçoivent pendant l'hiver (entre juin et sept) une ration de fibres et de protéines à raison de un pourcent de leur poids, et sont ensuite mis au pâturage dans la prairie temporaire pendant trois heures, comme dans le système précédent. Autre technique, demandant moins de temps de travail mais moins efficace pour la maîtrise de l'alimentation, des râteliers d'autoconsommation sont installés directement dans les prairies temporaires où se trouvent les broutards. La repousse est ainsi ce qui concentre le plus de changements techniques récents dans ce type de système.

L'utilisation des prairies temporaires a également été renforcée pour la préparation à la reproduction. Les génisses mises à la reproduction (deux ans – 300 kg en novembre) et présentant un moins bon état corporel reçoivent un *flushing* sur prairies temporaires pendant deux mois, de même que les vaches mères de moins bon état corporel pendant trois semaines. Le taux de reproduction est ainsi de 80%, et de 90% à 95% pour les génisses qui sont gérées à part pour la première et deuxième mise à la reproduction.

Grâce à l'ensemble de ces modifications dans la conduite de l'alimentation, ces propriétaires-éleveurs ont diminué l'âge de vente des bœufs de quatre ans à trois ans/trois ans et demi et 470 kg. Les ventes de bétail sont gérées directement entre l'éleveur et le frigorifique. Bien qu'il n'y ait pas de contrat formel, parce que l'âge de vente des animaux est trop éloigné des critères de primes de bonification des abattoirs, il y a une relation de fidélité et des négociations portant sur la prise en charge du prix du transport.

Il y a aussi des ovins sur l'exploitation mais la dynamique ovine est en baisse, à cause de vols de bétail pouvant atteindre des pertes de 10% des effectifs du troupeau, du temps de travail que ce troupeau représente et du faible prix de la laine. La production ovine ne représente plus que quatre pourcents du produit brut dans ces systèmes, viande et laine confondus, même si le prix de la viande d'agneau en hausse redynamise cette production (1,09 US\$/kg en 2008, 1,79 US\$/kg en 2014). Les agneaux lourds sont vendus à 40kg de

¹⁵⁵ Le moha (*Setaria italica*) est une graminée céréalière annuelle proche du millet des oiseaux, résistante à la sécheresse et de cycle court (4 à 5 mois). Elle est utilisée comme plante fourragère d'été pouvant être pâturée, récoltée pour faire du foin ou ensilée (Poulain 2012)

poids vif soit 17 à 20kg de carcasse. Si le troupeau ovin n'est pas conduit pour en tirer de la laine, les brebis sont utilisées pour la gestion du pâturage (maîtrise de la végétation buissonnante) et l'alimentation des salariés.

Les relations de travail se sont fortement modifiées dans ce type de système. La main d'œuvre salariée est d'origine locale, mais il est de plus en plus difficile pour l'administrateur de trouver des salariés qui acceptent de travailler en élevage et de rester pendant 15 jours dans l'*estancia*, loin de leur foyer. Cela forme petit à petit un véritable problème de gestion pour l'administrateur familial. Les droits à pâturage pour le contremaître ont été progressivement supprimés, particulièrement depuis que la traçabilité a été mise en place, ce qui ne participe pas à fixer la main d'œuvre salariée. Comme dans le cas du système-type précédent, avec l'intensification de la production (capital investi plus élevé, travail plus suivi), le fait de ne pas vivre sur place commence à représenter une importante limite pour la bonne gestion de l'exploitation.

Pour les membres de la société familiale qui sont propriétaires ou copropriétaires des terres, comme pour le système-type précédent, ce n'est pas la seule source de revenus, même si c'est une ressource importante. L'augmentation du prix des terres a porté la recherche d'une productivité plus importante du capital et du foncier. La production de VAN/ha est aujourd'hui de 215 US\$/ha environ, contre 124 US\$/ha en 2011, alors que ces producteurs ne disposaient que de moins de 10% de SFC (Gédouin 2011). Ce système est caractérisé par une augmentation limitée de la valeur ajoutée produite par unité de surface, en particulier en lien avec les types de sols et l'isolement, qui limitent son développement.

VAN/ha	Répartition de la valeur ajoutée créée
212-215 US\$/ha/an	Loyers 9% - Impôts 35% - salaires 15% - revenus 41%
VAN / actif	Revenu par actionnaire familial
85 000 – 130 000 US\$	65 000 – 110 000 US\$

8.2.3.2.3 Système de production d'élevage naisseur-engraisseur de bovins extensif en capital (Ansina)

Eleveur naisseur-engraisseur de bovins extensif en capital 2000 ha- 6000 ha	
Taille :	2000 ha- 6000 ha
Etages écologiques utilisés :	Lit-majeur inondable 40 à 50%, plaine alluviale 30%, interfluves 20 à 30% (Ansina)
Mode de faire-valoir :	Propriété 100%
Matériel utilisé :	
Collectif de travail	1 salarié pour 2000 ha, présence trimestrielle de l'administrateur familial
Produits vendus :	Bœufs gras et vaches de réforme à base de prairies permanentes (800 à 1500 bovins gras vendus par an)

Les propriétaires de terres éloignées de l'axe principal et comprenant au moins 40% de terres de lit majeur occupées par de la forêt-galerie, ayant des revenus tirés d'autres activités productives (possession d'autres propriétés dans d'autres régions, gestion d'un bureau de consignataire ou d'un frigorifique, ou profession libérale) ont eu une gestion uniquement extractive de leur patrimoine foncier. Déjà, dans les années 1990, ils n'avaient pas adopté la mise en place de subdivisions de parcelles et pas saisi les possibilités de création d'interactions avec les riziculteurs. Bien qu'ils disposent d'une importante surface de terres situées au sein de plaines alluviales anciennes, les difficultés d'aménagement et de conduite représentées par la présence de la forêt-galerie ont contribué à freiner leurs initiatives d'aménagement. Ils n'ont donc pas effectué d'investissement dans ce patrimoine depuis les 25 dernières années.

Ce système-type est aujourd'hui en disparition, particulièrement depuis la fin de la décennie 2000, et leur propriété revendue à des fonds d'investissement foncier ou des investisseurs étrangers (cf. chapitre précédent). La VAN/ha produite dans ce système-type se situe aujourd'hui autour de 170 US\$/ha, alors qu'elle est de 210 US\$/ha environ pour les systèmes naisseurs-engraisseurs avec 15-20% de cultures fourragères (cf. Figure 65). La part représentée par les impôts dans la distribution de la valeur ajoutée est la plus importante parmi les systèmes étudiés (cf. Figure 68). La production de VAN/ha étant faible, le poids de l'impôt sur le patrimoine pèse plus lourd sur le résultat final que dans les systèmes plus productifs.

VAN/ha	Répartition de la valeur ajoutée créée
173-174 US\$/ha/an	Impôts 47% - salaires 3% - revenus 50%

VAN / actif	Revenu par actionnaire familial
260 000 – 520 000 US\$	80 000 – 170 000 US\$

8.2.3.2.4 Producteurs familiaux 100 ha – 300 ha productions alimentaires et de circuits courts et naisseurs de bovins

Producteurs familiaux pour l'alimentation locale 100 ha – 300 ha	
Taille :	100 ha – 300 ha, parcellaire très morcelé
Etages écologiques utilisés :	Interfluves 20% - lit majeur 40% plaine alluviale 30% (Ansina)
Mode de faire-valoir :	Propriété 20% - 50% ; location (pension d'animaux) 50 - 80%
Matériel utilisé :	Petit tracteur 50 CV d'une trentaine d'années avec un semoir et un hachoir de maïs
Collectif de travail :	Main d'œuvre familiale 100% ; parfois salariat saisonnier
Produits vendus :	Productions alimentaires et de circuits courts, broutards et agneaux gras

Ces producteurs familiaux dont les produits alimentent les circuits locaux de consommation se sont maintenus en raison de l'isolement du territoire et de la distance des circuits d'approvisionnement alimentaire de la capitale départementale de Tacuarembó et de celle du département voisin de Cerro Largo. Leur système s'est modifié lentement depuis les années 1990 : ils n'ont pas accès au crédit bancaire et ont donc réinvesti petit à petit leurs bénéfices, notamment pour améliorer l'accès à l'eau potable (forage d'un puit et pose d'une pompe électrique) et à la motomécanisation (remplacement du vieux tracteur de 30 CV sans prise de force par un de 50 CV permettant de réaliser des cultures de maïs et d'ensiler eux-mêmes). Le type d'activité conduite reste pour le reste le même que dans les années 1990 (élevage naisseur de bovins, élevage ovin, petite basse-cour, petit élevage laitier et maraichage pour l'approvisionnement local).

Le patrimoine petit à petit acquis (foncier, bovins à vendre ou garantie d'écoulement des produits transformés de la part de revendeurs) est aujourd'hui suffisamment important pour leur servir de garantie et leur permet d'obtenir de petits prêts bancaires pour investir dans leurs infrastructures productives (10000 à 15000 US\$; amélioration du matériel de traite et de transformation fromagère, par exemple). Ils n'accèdent par contre pas aux avances de la coopérative ou des revendeurs locaux pour les intrants. Ils sont destinataires

de quelques aides destinées aux producteurs familiaux (« Uruguay Rural » pour la subdivision de parcelles ou la création de points d'eau, aides du SUL (éleveurs ovins) pour le semis de prairies temporaires...) mais elles ne peuvent être investies que sur des terres exploitées en propriété avec des titres non contestables, ce qui n'est le cas que de 20% à 30% des surfaces qu'ils exploitent. Aujourd'hui, l'augmentation du prix du foncier fait qu'ils ne parviennent plus à s'agrandir. Ils réinvestissent donc leurs bénéfices dans l'immobilier dans les petites villes proches (maison mise en location dans les bourgs ruraux ou la capitale départementale). Ils occupent dans ce système agraire une place particulière. Le revenu agricole familial obtenu est de l'ordre de 20 000 à 30 000 US\$/actif familial et par an. Leur maintien dépendra essentiellement de la concurrence sur les circuits de produits alimentaires.

8.2.3.3 Élément majeur de différenciation de ces systèmes des propriétaires-éleveurs comprenant de l'engraissement : la réponse aux demandes des industriels de la viande

Un élément principal sous-tend dans cette dernière décennie la différenciation des systèmes comprenant une activité d'engraissement bovin : la réponse aux demandes de l'aval. Si jusque dans les années 1990, les relations entre producteurs et aval correspondaient à celles d'un marché « spot », sans coordination entre producteurs et abattoirs, les modes de coordination se sont visiblement modifiés au cours des années 2000 et particulièrement après 2011. Le système de primes et pénalités, adossé à la grille de classification des carcasses proposé par les abattoirs, joua dans cette dynamique un rôle déterminant. Le retour vers les éleveurs des informations concernant les qualités de carcasse a rendu plus transparents les déterminants des paiements qu'il recevait, stimulant les décisions techniques orientées vers la baisse de l'âge d'abattage des animaux. Ce sont ensuite leurs moyens économiques pour investir dans la modification de la conduite de leur troupeau et les possibilités données par le milieu qui ont été les sources de différenciation technico-économique entre ces systèmes-types.

En cela, le lien mis en place par le producteur-éleveur avec un *pool* ou un cultivateur de grandes cultures a été un point clé. L'arrivée des *pools* de culture a d'abord été un moteur majeur de transformation. Leur présence, remplacée ensuite par celle d'un cultivateur ou *pool* local mettant en culture les terres, a été intégrée par certains producteurs comme une composante structurelle du nouveau fonctionnement du système de production. Elle leur a fourni un flux de capitaux à réinvestir pour la motomécanisation et l'aménagement du parcellaire, et donné les moyens de mettre en place des surfaces fourragères cultivées (propriétaires-éleveurs avec propriété de naisse hors-région (Yg), éleveurs avec plus de 30% de SFC (An), dans une moindre mesure, éleveurs de reproducteurs (Yg)). Ces propriétaires-éleveurs disposent de terres aptes à la mise en culture

avec des surfaces ou localisation leur donnant la possibilité de continuer à les louer malgré un contexte moins favorable aux cultures de vente, tout en influant à leur avantage sur la rotation opérée par ce tiers sur les terres. Ils poursuivent ainsi la transformation de leur système d'élevage : investissement dans une infrastructure de confinement pour les grands éleveurs naisseurs-engraisseurs de Young, augmentation de la part de surfaces fourragère cultivée à 30% par les éleveurs engraisseur d'Ansina. Ces deux types de producteurs sont ceux dont les liens avec les frigorifiques se sont le plus formalisés, en lien direct avec le type de bovins qu'ils produisent. Cela représente une forme de spécialisation dans l'activité (spécialisation sur l'engraissement pour l'éleveur SFC>30% d'Ansina) ou le produit (boeufs pour le quota 481 pour l'éleveur naisseur-engraisseur de Young). Leurs productions de richesse par unité de surface, au regard des résultats de systèmes spécialisés dans l'élevage, sont aussi les plus élevées (255 US\$/ha). Ce sont néanmoins les plus vulnérables à une baisse éventuelle de l'activité de grandes cultures exercée par des tiers.

Pour d'autres, la présence d'un tiers cultivateur sur les terres a été intégrée de manière temporaire. Dans ce second cas de figure, les producteurs ne disposent pas de types de sols aptes à une utilisation annuelle des terres pour des cultures de vente ; ou encore, les surfaces qu'ils mettent en location sont insuffisantes pour qu'ils se situent dans un rapport de force qui leur permette de négocier les rotations mises en place en visant un bénéfice technique pour l'élevage (éleveur naisseur-engraisseur avec 20% de surface fourragère cultivée (An) ; polyculteur-éleveur naisseur-engraisseur (Yg)). La présence de tiers cultivateurs a donc été ponctuelle, et les capitaux reçus mobilisés pour initier une transformation de leur système de production tout en conservant un fonctionnement technique et économique « autonome ». Ils ont réintégré les terres mises en location après 3 à 5 ans, et ont utilisé les capitaux pour investir dans la motomécanisation et un fond de roulement leur permettant de mettre en place leurs propres cultures fourragères et/ou de vente. Ces éleveurs naisseurs-engraisseurs ne se sont pas spécialisés sur un type de bovin gras ou un maillon de la production de viande, ce qui les amène à une production de valeur ajoutée par hectare de l'élevage moindre (215 US\$/ha ou moins). Par contre, leur système est techniquement et économiquement plus robuste.

L'intérêt économique et technique de cette intégration polyculture-élevage est également ce qui a stimulé les transformations des systèmes des grands cultivateurs engraisseurs de bovins à Young et des grands riziculteurs se diversifiant dans l'élevage naisseur-engraisseur à Ansina. Les premiers ont donné un nouvel élan à leur élevage engraisseur et se sont spécialisés dans la production de bovins pour le quota 481. Les seconds ont mis en place une conduite de l'alimentation leur permettant de recevoir les primes liées pour la bonne classification des animaux à l'abattoir. Ces producteurs mettent eux-mêmes en culture leurs terres, disposent de capitaux leur permettant de s'autofinancer

et sont à la tête de grandes unités de production. Grâce à la diversité des activités qu'ils mènent, ils sont à la tête de systèmes stables et parmi producteurs de richesse les plus importants de chaque système agricole (430 - 840 US\$/ha).

L'accès au quota 481 depuis 2011, est une des facettes particulières de la dynamique de différenciation technico-économique des systèmes de production décrite. La fourniture d'animaux répondant aux critères de ce quota n'est possible que pour des propriétaires-éleveurs disposant d'importantes capacités d'investissement, mais aussi de fourrages et céréales en quantité suffisante pour approvisionner ces unités. L'Uruguay ne remplissait en 2014 que 24% du quota 481, à cause des difficultés à produire des animaux qui en satisfont pleinement les conditions, l'obstacle principal étant représenté par l'atteinte du poids d'abattage avant 28 mois. A ce jour, la vente au sein de ce quota n'est accessible qu'aux très grands producteurs individuels, aux unités d'engraissements appartenant à de grandes entreprises productrices de céréales et à celles de l'aval. Les sociétés d'engraissement éphémères et « surfant » sur les prix forts d'un produit à cycle de production court à un instant donné, représentent quant à elles la déclinaison dans le secteur de la viande de la logique des *pools* de culture. On pourrait donc leur prédire un avenir tout aussi incertain, mais la relative stabilité du secteur de la viande en Uruguay forme un contexte stable laissant deviner la possibilité de la reconduite régulière de ce type de système de production.

La modification du fonctionnement des systèmes de production avec élevage a également entraîné une modification globale du contenu du travail en élevage. Le travail quotidien des salariés était auparavant organisé autour des tâches de surveillance de l'état sanitaire du troupeau et de la pousse du couvert végétal dans des parcelles de prairies permanentes de plusieurs centaines d'hectares. Cette surveillance était effectuée à cheval durant un tour de plaine (*recorrída*). Aujourd'hui, dans les systèmes d'engraissement décrits, le contenu du travail des salariés a changé : usage du tracteur pour l'affouragement des animaux, manipulation quotidienne de lots de broutards pour le pâturage « au fil » de prairies temporaires dans des parcelles de quelques dizaines d'hectares, mise en œuvre de la traçabilité pour chaque intervention sur les animaux, ce qui implique l'utilisation d'appareils électroniques... La modification du contenu des tâches quotidiennes des salariés, la multiplication d'emplois mieux rémunérés dans d'autres secteurs, le déplacement des lieux de vie de la population rurale et la disparition des droits à pâturage pour les contremaîtres, a eu pour conséquence une raréfaction de la main-d'œuvre qualifiée en élevage. Cette raréfaction et les soutiens apportés par ailleurs à l'organisation de syndicats, a amené à une modification des relations entre employeurs et salariés. La création du premier syndicat d'ouvriers d'*estancia* (désignant les exploitations d'élevage bovin et ovin viande) dans l'histoire du pays et sa participation en 2013 aux premières négociations

salariales de la branche élevage viande au niveau national, sont des faits historiques symbolisant pleinement ces modifications des rapports de production¹⁵⁶.

8.2.4 Fond d'investissement foncier (Ansina) : réduction de l'activité de grandes cultures et renforcement de l'activité d'élevage bovin viande

Fond d'investissement foncier (pour l'ensemble des propriétés exploitées dans la région d'étude)	
Taille :	15000 à 20000 ha en blocs de 2000 à 8000 ha dans la région d'étude et 180 000 ha au niveau national
Etages écologiques utilisés :	Terres d'interfluves 50% – anciennes plaines alluviales 25% – lits majeurs 25% (Ansina)
Mode de faire-valoir :	Propriété 72% au niveau national, 90% dans la région d'étude
Matériel utilisé :	Petit matériel pour l'élevage (affouragement), bâtiments d'estancia, chevaux de travail, camionnettes, logements pour les ouvriers ; le matériel pour la gestion d'une partie des prairies, le matériel pour la riziculture
Collectif de travail :	1 salarié pour 375-500 ha
Produits vendus :	Bovins gras (4000 bovins gras par an environ depuis les propriétés d'Ansina), grandes cultures avec en été 85% de surfaces en soja, 15% en maïs et sorgho ; en hiver 30% de blé, 70% de culture de couverture (avoine) ; du riz

¹⁵⁶ Dans ce contexte est né en 2012 le premier syndicat des ouvriers d'estancia (sindicato de peones de estancia ou SIPES, pour les travailleurs de l'élevage bovin viande et ovin). La première antenne fut créée dans la région d'Ansina à Tacuarembó, mais le syndicat a rapidement essaimé. Aucun syndicat de travailleurs de l'élevage n'avait été créé dans l'histoire du pays, fait notable si l'on considère l'importance économique de ce secteur pour l'économie nationale et le nombre d'emplois qu'il continue à y représenter. L'importante inégalité historique des rapports de force entre employeurs et salariés d'estancia, l'isolement des travailleurs, les difficultés de contrôle lié à l'isolement des estancias expliquent la difficile émergence de syndicats de travailleurs de l'élevage jusqu'à ce jour. Le statut de la région d'Ansina comme l'une des plus pauvres du pays au début des années 2000, une faible évolution des conditions de travail et des relations employeur-salarié au cours du XXème siècle, et la dynamique migratoire qui amena la population à se regrouper le long de la Route 26, expliquent certainement en partie que son émergence ait eu lieu dans cette région. A travers ce syndicat, les salariés de l'élevage furent pour la première fois à même de participer aux rédactions des fiches de postes (tâches types et responsabilités assignées à une catégorie de poste) et aux négociations des grilles salariales au niveau national. Le syndicat put aussi accompagner les litiges employeurs-salariés.

En raison de la baisse des cours du soja, le fonds d'investissement foncier présent dans la région d'étude d'Ansina a modifié substantiellement le système de production mis en place sur ses terres à partir de 2012-2013. Cela fait suite à des baisses de rendements observées après 5 à 6 ans de mise en culture (baisse de 10 à 15% des rendements moyens). L'intérêt économique de cette culture diminuant, les gestionnaires ont orienté le système de production vers plus d'engraissement bovin. Ils ont allongé les rotations sur l'ensemble des terres d'interfluves mises en culture, en incluant des prairies temporaires ainsi que du sorgho fourrager pâturé. Inclure des prairies temporaires dans la rotation, fut un moyen à la fois de maintenir la fertilité des sols et de disposer d'une ressource fourragère permettant d'engraisser rapidement des bovins. Ils conservèrent néanmoins des rotations favorisant des conditions optimales de mise en culture du soja. Ces modifications amenèrent la part des surfaces de soja de 20%, à 14% des surfaces totales, alors que le recrutement des investisseurs avait été fait sur la base d'une promesse d'au moins 30% de surfaces mises en culture de soja sur les terres en propriété, ce qui devait soutenir la rentabilité de ce placement. Le soja continue tout de même de représenter, au niveau national, 71% du chiffre d'affaire de ce fonds en 2014 (cf. Tableau 47).

Les rotations pratiquées en 2014 sont une double culture annuelle de soja-blé (quatre ans) suivi de prairies temporaires (quatre ans) sur l'ensemble des terres d'interfluves en grandes cultures, qui représentent 40% des surfaces totales. A cause des problèmes dans la mise en place du blé (humidité entraînant de faibles rendements), une culture dérobée d'avoine, qui est pâturée, est privilégiée. Dans les plaines alluviales, les rotations pratiquées se structurent autour de la production rizicole. Le riz occupe cinq pourcents des surfaces en moyenne, soit près de 600 ha sur l'ensemble des propriétés dans la région d'étude. L'entreprise cherche à effectuer une gestion des intrants en flux tendu, avec une centralisation des achats et une distribution au moment des besoins. Cela implique une logistique sans faille, peu réaliste dans une région aussi isolée, aux voies d'accès de mauvaise qualité et pouvant être coupées par des montées des eaux. C'est un point sensible de la gestion de l'entreprise, source d'inertie et de pertes économiques.

Lorsqu'il avait racheté ces propriétés entre 2008 et 2010, le fonds d'investissement avait commencé par faire appel à de la prestation de services pour mettre en culture les terres. Du matériel de grandes cultures avait été acquis en 2011, avec un net suréquipement. En 2014, ce matériel a été revendu, et l'ensemble des salariés de grandes cultures a été licencié. Le fonds a ensuite passé des contrats de prestation de services avec d'anciens ouvriers auxquels ils revendirent une partie du matériel de culture, afin qu'ils réalisent les opérations culturales sur les terres. L'entreprise argue d'une volonté de diminuer le nombre de salariés pour faire face à l'augmentation de leur coût, et du fait qu'elle met moins de surfaces en culture qu'initialement prévu, ce qui amène

l'amortissement du matériel à peser trop lourd dans les résultats de l'entreprise. Il peut aussi s'agir, en partie, d'une stratégie de revalorisation du capital immobilisé.

L'activité d'engraissement seule rendait l'entreprise trop dépendante des cours du maigre. Or, ce fonds d'investissement possédait deux propriétés en bordure de la région d'étude, dont les types de sols étaient favorables à une activité de naisseur bovin. Les gestionnaires firent donc évoluer l'activité d'élevage vers un élevage naisseur-engraisseur, avec une répartition des différentes étapes du cycle de production (naisseur, repousse et engraissement) entre ces différentes propriétés. Toutes les étapes de repousse et d'engraissement jusqu'à 350 kg, sont menées sur les propriétés de la région d'étude. Ils engraisent aujourd'hui essentiellement leurs propres broutards.

La repousse et l'engraissement sont basés sur des fourrages produits sur l'exploitation. Les veaux reçoivent une ration ainsi que de l'enrubané à partir de deux mois et 70 kg, qui permettent un sevrage plus rapide (1 kg / veaux, 18% de protéines). A 105 j (quatre mois et demi), ils reçoivent une ration à 15% de protéines et pâturent des prairies temporaires. A six mois, ils sont sevrés (contre huit mois en moyenne dans les autres systèmes) et sont nourris à base d'ensilage de sorgho et de cinq à six heures de pâturage en prairies temporaires. A 150 kg et sept mois environ, mâles et femelles sont répartis dans des *estancias* différentes pour la suite de la repousse et l'engraissement. Il leur est distribué du sorgho plante entière complétement en hiver et ils pâturent du sorgho fourrager en été. Cette conduite les amène à une moyenne de 260 kg à la fin de la première année. La même conduite est conservée l'année suivante, incluant cette fois au pâturage les talwegs et lits majeurs non cultivables. Chaque exploitation est approvisionnée avec des fourrages issus des propriétés de la région et des protéines importées. L'achat de ration, extrêmement coûteux, est réservé à la période suivant le sevrage.

Dans sa dynamique d'expansion et de rachat d'actif, cette entreprise s'est dotée en 2014 d'une unité d'engraissement en bordure de la région d'étude, dans laquelle elle effectue la finition d'une partie des bœufs (capacité de 4000 têtes, soit un potentiel de 12000 têtes par an)¹⁵⁷. Les animaux de 350 kg et moins de 25 mois, soit deux tiers des animaux sont envoyés dans cette unité, et sont ensuite vendus dans le cadre du quota 481. Sinon, leur engraissement est finalisé sur la base de prairies temporaires et ils sont vendus au plus tard à trois ans. Les animaux vendus pèsent en moyenne 480 kg à deux ans et demi. Dans l'ensemble, la conduite de l'élevage vise donc à obtenir un prix le plus élevé possible des animaux vendus à l'abattoir via une conduite de l'alimentation intensive en capital. Les

¹⁵⁷ Aux abords de la région d'Ansina, ce sont des filiales de *pools* de culture qui mirent en place ce type d'unités d'engraissement. Celle que UAG acquit proche de la région d'étude avait été construite par El Tejar fin 2013. El Tejar en possédait également une autre de 8000 têtes dans le département de Tacuarembó à l'ouest de la région d'étude, mise en service début 2013, qui revint également à UAG lors du rachat des actifs en 2014.

achats et vente des récoltes et des bovins sont centralisés au sein d'un pôle commercialisation (achat des animaux maigres, intrants, négociation des contrats spécifiques de vente avec le frigorifique et *traders* pour la vente des produits végétaux). Pour la vente des bovins gras, ils disposent d'une convention de prix avec Marfrig (6 à 10% en plus du prix INAC) avec un départ des animaux sous 15 jours quand ils sont signalés à l'abattoir. Ce fonds d'investissement a néanmoins comme projet de posséder son propre abattoir.

La croissance de ce fonds au sein du pays continua durant la période 2011-2014. UAG possédait ou exploitait en 2014, 181 000ha au niveau national, soit plus de 1,13% de la surface agricole utile du pays (130 000 ha en propriété et 51 000 ha via des contrats de location qui représentaient 28% des terres exploitées) (cf. Tableau 46). Cela en fait l'un des plus gros possesseurs de foncier du pays. Un peu plus de 10% de ces terres en propriété se trouve dans la région d'étude d'Ansina.

Tableau 46: dynamique d'expansion du fonds d'investissement foncier UAG (Source des données : site institutionnel UAG, consulté le 6-12-15)

	Terres en propriété	Terres louées
2008	8000	/
2009	34000	/
2010	85000	/
2011	89000	/
2012	94000	11000
2013	98000	13000
2014	130000	51000

Tableau 47: Composition du chiffre d'affaire national de UAG en 2014 (source des données : site institutionnel UAG)

Produit	Part du chiffre d'affaire en 2014
Soja	71%
Blé	1%
Riz	10%
Viande bovine	13%
Lait	1%
Autre	4%
Montant du chiffre d'affaire	en millions de US\$
2011	31
2012	65
2013	78
2014	132

En 2014, pour racheter les actifs d'El Tejar, l'entreprise globale qui détient UAG est entrée en bourse à New-York, et UAG elle-même est entrée en bourse à Montevideo, ce qui a diversifié les actionnaires en incluant des fonds de pensions et la participation à des produits bancaires complexes. Les capitaux sont placés dans le foncier pour une durée inconnue, y compris dans des propriétés non exploitées achetées avec des visées spéculatives. Son fonctionnement place ce système-type un système un peu en retrait, par son absence d'interaction avec d'autres systèmes-types au sein du système agraire. Sa production de valeur ajoutée par unité de surface est assez basse (260-265 US\$/ha). Ce niveau résulte pour partie de l'isolement des propriétés et du mauvais fonctionnement de l'organisation qui vise pourtant des économies d'échelle. Si l'on replace cette production de valeur ajoutée par rapport à la part représentée sur ces propriétés par les forêts-galeries (25%), son niveau est en réalité assez élevé. Pour calculer son TRI, nous avons dû estimer un moment de vente et un prix de vente du foncier. Observant la dynamique des prix du foncier, avec toute l'incertitude de ce qu'ils pourront être au moment où l'entreprise choisira de vendre, nous avons choisi de doubler sa valeur par rapport au prix moyen du foncier de la région à la période d'achat (2500 US\$/ha en 2008 à 5000 US\$/ha en 2018), pour calculer son TRI sur 10 ans, ce qui donne une valeur de 12%. Cela amène à souligner de nouveau l'objectif initial de ce type d'entreprise, qui est de réaliser une plus-value au moment de la revente du foncier.

VAN/ha (2014)	Répartition de la valeur ajoutée créée
260 – 265 US\$/ha/an	Impôts 31% - salaires 17% - revenus du capital 51%
VAN / actif (2014)	TRI
100 000 – 135 000 US\$	12%

8.2.5 Transferts de revenus vers les salariés ruraux, et accès au foncier qui à la fois s'officialise et s'efface

8.2.5.1 Modification globale du contenu du travail et raréfaction de la main d'œuvre agricole qualifiée, qui amène à une modification des rapports de production employeurs-salariés

La modification des systèmes de production a amené à une modification des types de tâches effectuées par les salariés, et des conditions d'embauche proposées par les employeurs. En élevage, nous l'avons évoqué, elle a amené à des tâches basées sur la

motomécanisation, une manipulation des animaux au sein de plus petites parcelles ainsi que l'usage d'appareils électroniques. Chez les grands cultivateurs prestataires, les conducteurs de machines agricoles sont au volant de matériel de culture électronique fragile et très coûteux (500 000 US\$ pour une moissonneuse par exemple). L'emploi de saisonniers devient plus rare dans ces deux secteurs d'activité. En grandes cultures, ils sont embauchés lors des récoltes et semis pour la conduite des tracteurs de ravitaillement. En élevage bovin, l'emploi de saisonniers est devenu quasi inexistant et l'emploi de journaliers est très ponctuel. Les installations de travail avec les animaux ont été améliorées pour faciliter certaines tâches en élevage (parcs de contentions et de manipulation des animaux), diminuant la main d'œuvre saisonnière nécessaire alors que la main d'œuvre permanente se maintient. Certaines tâches auparavant dévolues à des salariés journaliers ont même été reportées sur la main d'œuvre permanente, dont les responsabilités sont élargies (dressage des chevaux de travail par exemple). En grandes cultures, la main d'œuvre permanente a globalement été réduite par l'achat de matériel plus performant et pour faire face à l'augmentation des charges, entraînant une augmentation des surfaces par actifs (de 250 à 500 ha par actif entre 1990 et 2014).

Malheureusement, il est difficile d'estimer l'évolution réelle du nombre de salariés employés dans le secteur agricole car une grande partie des salariés était non déclarée (cf. chapitre 6 et 7). Cela est particulièrement vrai pour les salariés saisonniers dont le nombre est sous-estimé par les statistiques, l'emploi rarement évoqué, et la déclaration rare (10% selon Riella et Mascheroni en 2012). Sur la base des informations qualitatives dont nous disposons, nous déduisons que les emplois saisonniers en élevage et en grandes cultures en nombre de jours hommes se sont considérablement réduits. Le devenir des populations qui occupaient ces emplois saisonniers, et globalement de la population rurale ayant connu un exode vers les grandes villes, reste une question sans réponse. Leur situation actuelle est pourtant un élément majeur à prendre en compte dans le bilan de l'évolution du secteur agricole depuis 25 ans.

Outre la modification de la nature du travail des salariés et du nombre d'emplois, ce début de décennie fut aussi marqué par la poursuite des transformations légales concernant les conditions d'embauche et de travail dans le secteur agricole. En 2012 fut voté le décret d'une loi datant de 2008, limitant à huit heures le travail journalier des salariés agricoles¹⁵⁸ (décret n°216-2012, loi n° 18.441 appelée la « loi des huit heures » (*ley de ocho horas*)). Cette loi redéfinit les durées journalières et le rythme hebdomadaire du travail (8 h/j, 6 j/semaine), les modes de cotisation, les conditions de licenciement des travailleurs ruraux, et l'âge légal de travail à 18 ans minimum. Ce décret renforça les moyens de contrôle et les

¹⁵⁸ La loi qui fixa la durée légale de la journée de travail à huit heures pour les ouvriers de l'industrie est la loi n° 5.350 qui date de 1915

amendes en cas d'absence de déclaration lors de l'emploi d'un salarié. La dénonciation de plusieurs abus aboutissant à des procès, l'organisation de la communication sur les droits des salariés ruraux organisée par les syndicats visant à « dénormaliser » les situations de travail abusives, a facilité la conduite des actions de contrôles et l'application effective de la loi. Une importante vague d'inscription de travailleurs ruraux au BPS (caisse de retraite, de chômage et de santé) eut lieu à partir de 2012. Cela a conduit à un mouvement d'homogénéisation des conditions d'embauche et de travail là où auparavant elles dépendaient du bon vouloir du responsable de l'*estancia*. La situation des travailleurs spécialisés payés à la journée et des saisonniers, continue par contre d'être précaire et souvent non déclarée. Il n'y a par ailleurs pas d'informations statistiques qui permettent à ce jour de contrôler l'évolution des durées effectives de la journée de travail, de la fourniture d'équipements de travail, du respect des jours non-travaillés ou des conditions d'hygiène et d'alimentation fournies aux salariés. Ces transformations sont tout de même emblématiques des changements en cours dans les relations entre employeurs et salariés dans le secteur agricole, tant dans la négociation contractuelle que dans les conditions et relations de travail au quotidien.

En élevage, la création d'un syndicat de salarié de branche fut une première pour ce sous-secteur dans l'histoire du pays, mais le dernier syndicat créé, toutes les autres branches disposant déjà du leur. Il amena à d'importantes modifications dans les niveaux de salaires, alors que ces évolutions avaient eu lieu à la fin des années 2000 pour les autres sous-secteurs agricoles (lait, grandes cultures, sylviculture, etc.) (grille en négociation en 2014, cf. Tableau 48). Bien qu'il reste à observer l'application réelle de ces décrets et négociations de branche, l'existence même de ces syndicats et la mise en place des négociations représente une modification colossale des rapports employeurs-salariés dans ce secteur. C'est aussi une importante transformation par rapport à la situation qui prévalait depuis les années 1960, de maintien de salaires réels bas comme levier de compétitivité, qui avait amené à une pauvreté importante en milieu rural et à l'exode.

Tableau 48: niveaux de salaire réellement versé et teneurs des négociations salariales pour le secteur de l'élevage en 2014 – Ansina et niveau national

Catégorie de main d'œuvre	Salaires réellement versés une fois retranchés le coût de l'alimentation et du logement - fin des années 2000 (source : enquêtes – région d'étude d'Ansina)	Salaires officiels en 2014 avant négociations collectives	Demandes du syndicat
Cuisinière (souvent épouse du contremaître)	Logement et nourriture seuls ou jusqu'à 3000\$UY/mois	7000 \$UY mensuels	Faire une catégorie unique avec ces deux catégories, et revaloriser le salaire à 12000 \$UY (soit le salaire minimum national)
Main d'œuvre non qualifiée	3000-5000 \$UY	7000 \$UY mensuels (290 US\$ 2014)	
Ouvrier en élevage (peón común)	3000 – 5000 \$UY	7900 \$UY mensuels (330 US\$ 2014)	14000 \$UY mensuels
Ouvrier spécialisé en élevage	500-600 \$UY/j	15400 \$UY min (640 US\$ 2014)	+10% par rapport au salaire actuel
Contremaître	9000 \$UY		
Contremaître général		16350 \$UY min (680 US\$ 2014)	+ 5% par rapport à leur salaire actuel
Administrateur			

L'exode rural qui a eu cours depuis les années 1990 et la défection de la population active agricole pour les emplois en élevage, en lien avec des salaires qui ont tardé à être revalorisés, ont amené les employeurs à se trouver aujourd'hui face à un manque de main d'œuvre en élevage. La quasi-totalité des éleveurs des deux régions décrivent des difficultés à employer et conserver des salariés jeunes possédant les compétences requises. A Ansina, la quasi-totalité des employeurs éloignés de plus de 10 kilomètres de l'axe principal décrivent des difficultés à trouver des contremaîtres acceptant de vivre en permanence avec leur famille sur une estancia isolée. A Young, la main d'œuvre qualifiée en élevage et résidant sur le territoire travaille dans d'autres secteurs, s'est exilée au cours des années 2000 ou ne s'est pas renouvelée, et les salariés restants ont vieilli. Les employeurs doivent le plus souvent faire venir la main d'œuvre du nord-est du pays (dont le département de Tacuarembó), et de la zone basaltique.

Ces modifications de la dynamique d'emploi en élevage ont une répercussion particulièrement forte dans les systèmes de production qui fonctionnent sur la base d'une présence continue des salariés et d'une présence ponctuelle voire d'un absentéisme des administrateurs. Les salariés mettent de plus en plus en avant la revendication de l'application de leurs droits, et n'hésitent pas, dans un contexte d'abondance de l'offre, à changer d'employeur pour un rythme et une ambiance de travail meilleurs (considération, valorisation des compétences et de la qualité du travail). Cette situation contribue à amener progressivement à une redéfinition des rapports de production entre employeurs et salariés.

Elle pourrait aussi amener à une véritable modification du fonctionnement des systèmes de production, qui devront s'adapter aux conditions stipulées par la loi et aux nouvelles exigences des salariés en termes d'organisation du travail.

De nouveaux modes de gestion du salariat sont déjà diffusés par les entreprises internationales, à travers le respect de la loi (déclaration des ouvriers, paiement des congés payés, respect des niveaux de salaire légaux et sécurisation des manipulations) et la mise en place de formes d'intéressement à la production via des primes. Certains propriétaires éleveurs ou cultivateurs ont commencé à organiser des trajets domicile-travail quotidien ou hebdomadaire pour leurs ouvriers. Ils investissent dans des infrastructures de vie confortables (c'est-à-dire avec eau chaude, chauffage, cuisine et télévision...) sur leur exploitation pour attirer et conserver la main d'œuvre ou proposent à leurs salariés des formations. Du fait de la difficulté à employer et conserver la main d'œuvre qualifiée en élevage, les modalités de rémunération ont aussi commencé à évoluer. Pour les contremaîtres, un système de primes trimestrielles ou d'assurance vie commence à être proposé en remplacement des droits à pâturage en disparition. Ces dispositions ne concernent néanmoins qu'une minorité des employeurs que nous avons rencontrés (5 à 10%).

En grandes cultures, certains prestataires ont mis en place une forme d'intéressement destinée aux chauffeurs en leur octroyant une part de la valeur du matériel dont ils ont la charge. Leur but est de faire accepter plus facilement l'irrégularité du travail dans l'année, et d'impliquer les salariés dans le maintien de la valeur de ce capital. De manière générale en grandes cultures, les niveaux de salaire sont plus élevés que ceux définis par la loi. Pour les chauffeurs, ils sont de l'ordre de 2 000 US\$ à 3 000 US\$ par mois sur 13 mois (coût patronal) soit un salaire d'environ 1 500 US\$/personne/mois en brut salarial. La plupart des grands prestataires de service et cultivateurs prévoient précisément lors de leur prochain renouvellement de matériel, d'en choisir un plus performant afin de diminuer l'emploi de main d'œuvre permanente et de réduire ce poste de dépenses, particulièrement en l'absence de mise en place de cultures hivernales, et parce que le nombre de travailleurs qualifiés dans la conduite de ce matériel très sophistiqué et onéreux reste faible.

A Ansina, les riziculteurs ont une volonté de fidélisation des chauffeurs des machines agricoles, mais les meilleurs salaires proposés en cultures pluviales amènent fréquemment ces derniers à quitter leur emploi après avoir été formés. La main d'œuvre saisonnière, quant à elle, présente un *turn-over* très important pour ces deux types de production. Ce sont rarement les mêmes ouvriers qui travaillent dans l'entreprise d'une année à l'autre pour les récoltes ou la mise en eau pour le riz. Ce *turn-over* n'était pas si fréquent jusqu'aux

années 1990 pour cette catégorie de main d'œuvre. Les salariés saisonniers disposaient alors d'une plus grande offre d'emploi et de ressources complémentaires qui leurs permettaient de s'établir plus durablement dans une région donnée, conditions qui tendent à disparaître.

Cette modification des rapports de production est ainsi considérée de manière variée par les employeurs du secteur de l'élevage et des grandes cultures. Ils présentent l'ancienne génération d'ouvriers comme « plus saine », des gens « plus simples, avec lesquels il était plus facile de travailler ». La majorité de ces employeurs reconnaissent néanmoins que cette évolution des droits était une nécessité et que les situations de travail et de rémunération préexistantes étaient abusives. Ils reconnaissent la nécessité d'inventer de nouvelles manières d'organiser le travail, dans lesquelles l'administrateur devra effectuer un suivi plus rapproché, et où les salariés disposeront d'un nouvel équilibre entre lieu de vie et lieu de travail, temps de travail et temps privé.

Les problèmes de qualification des salariés ont des causes diverses. En élevage, ils proviennent d'une rupture dans les transmissions de connaissances qui étaient auparavant transmises par imprégnation auprès des salariés plus âgés. Cette rupture est tant liée au déplacement de la population rurale loin de futurs lieux de travail potentiels que de la désaffection des plus jeunes générations pour les emplois en élevage, moins bien payés. Le travail à cheval et toutes tâches dangereuses sont par ailleurs aujourd'hui prohibées pour les moins de 18 ans. Il y a donc aujourd'hui en élevage majoritairement des personnes en fin de carrière (plus de 50 ans) ou de jeunes salariés qui ne se sont pas dirigés vers d'autres secteurs pas manque d'opportunités ou de moyens et ne sont pas toujours bien formés. La responsabilité de la formation aux nouvelles techniques, qui se sont diffusées de manière rapide, s'est reportée sur les employeurs, qui n'en prennent pas toujours la mesure. Avec les difficultés à trouver de la main d'œuvre qualifiée, l'existence d'un savoir-faire détenu par la population des salariés en élevage, commence d'ailleurs à être reconnue. Les dimensions de cette reconnaissance portent sur les spécificités de la gestion des populations végétales de la prairie permanente¹⁵⁹, la gestion des comportements animaux en cas de montée des eaux ou en milieu spécifique comme dans les forêts-galeries, etc.

Ces améliorations générales des conditions de vie et de travail de la population rurale comprennent aussi certains revers. A Ansina, avec l'augmentation des niveaux de salaires uruguayens, certains employeurs font venir une main d'œuvre saisonnière non déclarée du Brésil, particulièrement en riziculture pour les moments de mise en eau et de récolte, ou

¹⁵⁹ Voir par exemple l'article de «El Observador» du 6 novembre 2014, « Uruguay empieza a poner la mirada en su recurso principal », dans lequel l'auteur cite le ministre de l'agriculture Tabarré Aguerre, qui déclara lors d'une rencontre d'éleveurs travaillant à base de prairies permanentes, que « ceux qui savaient gérer les prairies permanentes (*campo natural*) étaient les vieux contremaîtres d'*estancia* » (Blasinas y Asociados 2014b)

pour toute la saison. Le travail non-déclaré de migrants est également fréquent de la part de propriétaires d'*estancias* qui possèdent également des propriétés dans le RGDS voisin. Cette main d'œuvre clandestine est alors mobilisée pour des travaux ponctuels ou saisonniers (clôtures, tonte, construction d'infrastructures...). Le droit du travail (sécurité, conditions de travail) y est moins strict et moins respecté qu'en Uruguay, et les taxes patronales sont moins élevées. La population active agricole de cette zone nord-est de l'Uruguay est elle-même l'objet d'un phénomène migratoire de travail vers l'ouest du pays pour du travail saisonnier (Young). Ces travailleurs issus du nord du pays y sont payés à des salaires inférieurs aux ouvriers locaux, mais supérieurs à ceux de leur région d'origine. Dans cette zone frontalière nord-est, la précarité s'est donc déplacée de la population active salariée agricole uruguayenne vers des salariés agricoles migrants non-déclarés. Il resterait à mieux préciser ce problème pour en déterminer l'ampleur réelle.

S'il reste de véritables marges de manœuvre dans les actions concernant l'amélioration des conditions de travail de la population active agricole salariée, l'ensemble des actions de revalorisation des salaires et d'amélioration des conditions de vie menées ces 10 dernières années auprès de cette population ont porté leurs fruits. Le taux de pauvreté de la population rurale serait de trois pourcents en 2014 selon la Banque Mondiale alors qu'il était de 20,7% en 2006 (9,7% en 2014 au niveau national contre 32% en 2006). Le taux d'alphabétisation des plus de 15 ans est resté stable et est de 98,4% en 2013. En 2016, MEVIR avait construit 28 646 unités dont 24 275 habitations. L'institution avait donc doublé le nombre d'habitations construites par rapport au début des années 2000 (MEVIR 2016). Il y a eu une forme d'homogénéisation des modes de vie des salariés entre la région nord et le reste du pays, qui présentaient auparavant une forte disparité. Globalement, les familles rurales de ces régions vivent aujourd'hui sur la base du salariat et des transferts de revenus de l'Etat.

8.2.5.2 Accès à la terre des salariés ruraux

Les modifications des modes de vie des familles de salariés agricoles ont également porté sur la dimension de production de leur système d'activité. Si elles possèdent une production vivrière d'appoint limitée à un poulailler et éventuellement un petit jardin, elles n'ont globalement plus aujourd'hui de lien à la terre. Néanmoins, les dynamiques diffèrent entre les deux régions.

L'Etat avait lancé au milieu des années 2000 une action de facilitation de l'accès des salariés ruraux à la terre, *via* une redynamisation de l'INC. Les nouveaux colons de l'INC sont ainsi aujourd'hui majoritairement salariés dans des exploitations agricoles et vivent déjà dans la région où se situe la colonie (Vassallo et Chaves, 2014). En 2014 on comptait 5100 colons, contre 3810 colons en 2005, sachant que 25% des terres détenues par l'INC ont été

acquises après 2005¹⁶⁰. Comme prévu dans ce plan, les surfaces de terres auxquelles les salariés accèdent ne sont pas calculées pour permettre à chaque famille de dégager un revenu l'amenant à vivre de cette activité. Disposer d'une autre source de revenu est de ce fait un critère central des dossiers de demande des colons. Les terres disponibles peuvent être éloignées des axes principaux et poser des difficultés pour la scolarisation des enfants, situation d'autant plus paradoxale quand la famille s'était engagée auparavant dans un projet MEVIR d'accès à l'habitat rural. La question des infrastructures, des accès à des réseaux de commercialisation, mais aussi des accès aux services (dont l'éducation) ne sont aujourd'hui que partiellement pris en compte dans la mise en place des nouveaux projets. L'INC fait face à un manque de temps et de moyens, car la question dépasse cette institution pour toucher à celle de l'aménagement du territoire. Les « Mesas de Desarrollo Rural », instances locales de démocratie participative issues des lois de décentralisation, sont propices à l'organisation de ces projets productifs et de vie sur le territoire, et commencent à être mobilisées par les demandeurs et les techniciens pour faciliter l'insertion dans le territoire de ces projets collectifs d'accès à la terre *via* l'INC. Mais l'absence d'accès à un capital de départ lors de l'octroi de terres, pour financer infrastructures productives, matériel et fond de roulement, bloque le développement des projets de beaucoup de colons.

La priorisation des projets de groupe pose d'autres problèmes qui sont plutôt d'ordre relationnels et organisationnels. La politique d'accès collectif à la terre est récente, et à ce jour les initiatives existantes de gestion collective sont peu connectées entre elles. Des difficultés de fonctionnement des projets collectifs qui ont émergé sont recensées et mises en avant (Chiappe et al., n.d.; Vassallo et Chaves 2014; Azziz et Rodriguez 2014; Oyhantçabal 2014...). Les temps d'attente pour accéder aux terres désorganisent des groupes peu habitués à fonctionner collectivement. Les techniciens qui les accompagnent ont une expérience modérée de la mise en place de projets collectifs et surévaluent les connaissances, capacité de travail en groupe et d'autonomie des collectifs qu'ils suivent. La diversité des situations et compétences des salariés ainsi que des apports de départ contribuent à ces difficultés. Cette situation a conduit à un certain nombre d'échecs dans l'accès à des terres de colonisation de groupes de salariés, et qui est en train d'être prise en

¹⁶⁰ En 2015 l'INC avait redistribué 556 300 ha depuis ses débuts. Elle comptait 600 propriétés de tailles diverses qui représentaient 491 000 ha, car il y a parmi ces terres, 150 000 ha de propriétés dont elle contrôle le modèle productif et le type de transmission (exclusivement aux descendants), mais qui ont été acquises via des baux avec option d'achat et ne lui appartiennent plus (loi de colonisation n°11029). L'Institution fait face à une demande dépassant de dix fois les possibilités d'installation. La loi qui stipule que toute vente de terres de plus de 600 ha CONEAT 100 doit lui être notifiées n'est pas respectée. Ce sont les groupes d'aspirants colons qui jouent le rôle de « sentinelles » et préviennent l'INC de ventes de terres. Par ailleurs, la politique de répartition des terres par l'INC a beaucoup changé depuis 2005, et particulièrement en 2007, beaucoup de colons en place n'entrent pas dans les critères de la nouvelle loi de colonisation (travail salarié sur les terres, autres terres en propriété, résidence en ville...). Mais faire évoluer cette situation reste extrêmement délicat.

compte par les agents de développement. Enfin, les salariés en général n'ont par ailleurs pas forcément connaissance de cette possibilité qui leur est offerte.

Dans la région d'Ansina, la demande de terres est pourtant réelle. Le syndicat de salariés en élevage a été désigné par ses membres comme un facilitateur d'organisation de ce type de projet. Un dépôt de dossier a ainsi été fait auprès de l'INC à travers le syndicat par un groupe de salariés pour l'accès à une fraction d'une colonie de l'INC dans la région d'étude. Au centre du projet, les périodes de chômage des travailleurs spécialisés ou journaliers mais aussi les salariés qui intégreraient une « liste noire » après avoir dénoncé un abus lié à une situation de travail¹⁶¹. Cette revendication d'accès à la terre des travailleurs ruraux est ainsi rendue politiquement visible par ce programme associé à l'INC, alors qu'elle était pourtant réputée inexistante en Uruguay.

8.2.5.3 Evolution des systèmes d'activité des salariés ruraux

Deux systèmes d'activité-types comprenant de la production directe par des salariés agricoles sont encore existants dans la région d'Ansina, bien qu'ils soient en voie de disparition rapide : celui des contremaîtres, sur la base de droits à pâturage octroyés par leur employeur pour des vaches allaitantes, et celui des ouvriers spécialisés employés à la journée et vivant à l'intérieur des terres.

8.2.5.3.1 Système d'activité du contremaitre – naisseur avec bovins en pension et petite propriété

Contremaîtres avec droits à pâturage	
Taille :	50-70 vaches allaitantes
Etages écologiques utilisés :	Prairies permanentes de plaines alluviales et talwegs (Ansina)
Mode de faire-valoir :	Droits à pâturages 100%
Matériel utilisé :	/
Collectif de travail :	Main d'œuvre familiale et de l'estancia de travail
Produits vendus :	Broutards - autoconsommation de lait et de volailles

¹⁶¹ Le projet productif imaginé porte sur un objectif d'optimisation de la création de valeur ajoutée via de la transformation (scierie, élevage de volailles, de cochons, commercialisation des excédents) et vente en es circuits courts, ainsi que des possibilité de pension d'animaux pour les familles participantes. Le but est d'organiser une « solidarité » de travail, de production et de consommation (prêt de matériel par ex.). Les aspirants à ce projet ont créé des liens avec des membres du Movimento Sem Terra au Brésil voisin pour échanger sur la gestion collective des accès à la terre, et sont en lien avec des organisations collectives des travailleurs de la riziculture à l'est de l'Uruguay qui ont déjà mis en œuvre ce genre de projet collectif.

Les contremaitres possédaient de manière générale jusqu'au milieu des années 2000 des vaches allaitantes, parfois une basse-cour et une à deux vaches laitières dans l'*estancia* pour leur usage personnel. Ces droits ont disparu dans au moins la moitié des *estancias*, mais perdurent encore dans quelques lieux de travail, notamment les plus isolés. Du point de vue de l'employeur, c'est une manière de stabiliser la main d'œuvre. Les vaches allaitantes sont mises au pâturage sur prairies permanentes (interfluves ou plaines alluviales de l'*estancia*), généralement comme un troupeau séparé. Le troupeau est manipulé pendant les journées de travail, une fois les tâches liées à l'élevage de l'*estancia* terminées, et avec l'aide de collègues ou de la famille. Certains suivis sanitaires sont effectués en commun avec le troupeau de l'employeur (vaccination, vermifugation), mais la conduite alimentaire du troupeau est bien distincte.

Depuis la mise en œuvre complète de la traçabilité, tout propriétaire de bovin doit posséder un numéro d'identification de cheptel personnel (DICOSE). La commercialisation des vaches de réforme ou de tout autre animal gras est donc bien tracée comme revenant au salarié. Pour partie de ces salariés néanmoins, les animaux ont été identifiés avec le numéro DICOSE de leur employeur. Les animaux leur appartenant ne sont donc pas identifiés séparément, ce qui pose problème en cas de litige. Le plus souvent, les génisses sont conservées, et les vaches de réforme et broutards sont vendus à l'employeur pour engraissement. La fixation des prix est variable, parfois selon les prix des ferias locales, parfois selon les prix de l'INAC, mais la négociation de prix ne passe pas par un tiers, d'où un rapport de force en défaveur de l'employé.

Les revenus supplémentaires perçus peuvent s'élever à une dizaine de milliers de dollars, ce qui représente un apport important pour la famille. Ce système-type est néanmoins en disparition puisque les droits à pâturage sont aujourd'hui supprimés, sans être remplacés par un autre type de système de capitalisation dans la plupart des lieux de travail. Ce mode de capitalisation donnait jusqu'à il y a dix ans à la famille un accès au foncier, et plus récemment, à des investissements dans l'immobilier (petite maison mise en location dans la ville voisine, etc.). Prendre des terres en location ou mettre en pension les animaux pour compenser la perte de ces droits, est économiquement hors de portée de ces salariés-producteurs. Une partie de ces salariés revendique donc un accès à la terre, qui aujourd'hui passe en grande partie par des demandes individuelles ou collectives déposées auprès de l'INC.

VAN/ha	Répartition de la valeur ajoutée créée
184 US\$/ha/an	Revenu 100 %
VAN / actif	Revenu par actif familial
4600 US\$	4400 US\$

8.2.5.3.2 Système d'activité de la famille d'ouvrier spécialisé avec accès au foncier

Ouvrier spécialisé avec production vivrière et vente alimentaire de surplus	
Taille :	5-30 ha, 50 brebis, 2 vaches laitières, 5 à 6 vaches allaitantes en pension
Etages écologiques utilisés :	Bords de route et lit majeur de fleuve 95% - petite parcelle d'interfluve près des habitations 5% (Ansina)
Mode de faire-valoir :	Propriété et occupation
Matériel utilisé :	Petit tracteur d'une trentaine d'années en propriété
Collectif de travail :	Main d'œuvre familiale 100% + échange de services avec voisins
Produits vendus :	Brebis, VL et poulailler pour autoconsommation et vente surplus (ovins et produits transformés via circuits locaux)

Les quelques familles d'ouvriers saisonniers ou spécialisés (poseurs de clôtures, tondeurs, troupiers...), et leurs familles mettent en place ce système quand ils vivent à l'intérieur des terres. L'accès au foncier est informel et se base sur les interstices de bords de routes, les ceintures de villages ou des bords de cours d'eau, où de petites surfaces de forêts-galeries sont défrichées. Ils possèdent un peu de bétail (deux vaches laitières, une cinquantaine de brebis), une basse-cour (une quinzaine de poules, quelques canards, un cochon à l'engrais) et des productions de plein champs sur une surface de un demi à un hectare pour la consommation et la vente. Ils y cultivent des patates douces, des pommes de terre, des cacahuètes, des courges, dont les surplus sont vendus lors des pointes de production. Ils ont également un jardin avec des laitues, des carottes, des poivrons, des oignons, des fèves, pour 20 à 25% de la consommation du ménage (famille de cinq). Le manque d'eau ne permet néanmoins pas toujours de mettre en place un jardin. Le bois de chauffage provient des forêts-galeries avoisinantes ou de la *chirca* (*Dodonaea viscosa*) présente dans les prairies. Leur régime alimentaire protéique est complété par la pêche dans les cours d'eau, le piégeage de petits animaux (*mulitas* et *tatoos*) et la chasse de *ñandu* (sorte d'émeus).

Du maïs est cultivé sur deux à trois hectares pour l'alimentation animale (basse-cour, préparation à la reproduction des mâles) et humaine. Il est mis en place grâce à la possession de vieux matériel de travail du sol en propre ou par des voisins. Les variétés utilisées sont des variétés locales dont la reproduction repose sur un réseau d'échange entre voisins. Les pailles de maïs sont données comme fourrage aux vaches l'hiver. La vente de la laine permet de payer les frais vétérinaires des animaux, les achats d'aliments et de vêtements. La vente des agneaux peut se faire auprès du frigorifique en groupant la vente

avec d'autres petits éleveurs afin de réunir l'équivalent d'un camion, ce qui permet d'obtenir de meilleurs prix que la vente sur les ferias locales (45 US\$ contre 30 US\$ localement). Les vaches laitières sont généralement mises au piquet en bord de route et donnent cinq à six litres de lait par jour pendant cinq mois. Les lactations des deux vaches sont décalées pour avoir du lait presque toute l'année. Ils n'achètent donc ni œufs ni lait ni viande, et vendent les surplus de leurs cultures, de leurs productions volaillères, ainsi que la laine et les agneaux gras.

Quand ils ne disposent pas de la possibilité d'utiliser des bords de routes, ces salariés accèdent parfois à des droits à pâturage pour quelques vaches allaitantes (trois à cinq vaches) grâce à la cession de quelques droits par un membre de la famille qui en dispose par son travail, ou chez un voisin qui en propose. Ces droits à pâturage sont néanmoins de plus en plus rares et difficiles à obtenir et leur coût est en augmentation, les rendant inaccessibles économiquement. Le taux de fertilité des vaches qu'ils possèdent est de 65% donc les coûts sont juste couverts par la vente d'un broutard à 300 US\$ (gain de 25 US\$ environ par vache) mais ces bovins représentent tout de même une forme de capitalisation. Pour ceux qui possèdent du bétail, l'identification individuelle des animaux est normalement obligatoire. Quand ces animaux sont sur les bords de routes (« en callegón »), ils sont dans une situation de divagation officiellement réprimée par le Code Rural. Ces producteurs préfèrent donc ne pas les identifier, ce qui leur pose des difficultés lors de la vente de leurs animaux, limitant les débouchés possibles¹⁶². Les contacts avec les réseaux classiques d'accompagnement des éleveurs se limitent aux vétérinaires, et ils n'ont généralement pas de suivi par un technicien ou une institution pour le côté « technique » de leur production, malgré leur utilisation de certaines techniques diffusées par ces institutions (usage de prairies temporaires sur de très petites surfaces, sevrage précoce, tonte pré-agnelage).

Ce système représentait à la fois une source complémentaire de revenus pour le chef de famille dont l'emploi est intermittent, et représentait une activité productive pour le reste de la famille (femme et enfant(s)). Jusqu'au milieu des années 2000, ces familles pouvaient par ce biais capitaliser dans la motomécanisation (petit tracteur) puis dans le foncier. Ces revenus servirent ensuite majoritairement à disposer d'une maison en ville pour la famille, ainsi que d'un moyen de transport individuel motorisé, puis éventuellement d'un petit commerce ou d'une maison à mettre en location. Ces salariés-producteurs ont également commencé à déposer des demandes de terres à l'INC, souvent de manière individuelle, avec l'ambition d'atteindre le statut de petit producteur familial. Il existe en effet très peu de sources de revenu alternatives à une activité de production agricole pour les femmes en milieu rural.

¹⁶² cf. Campo Abierto n° 87, juin 2013

Ce système-type est aujourd'hui en disparition suite à la migration de la grande majorité des familles vers les axes principaux ou les bourgs ruraux pour la recherche d'autres sources d'emploi et l'accès aux services. La précarité de leur accès au foncier n'a pas non plus permis à ces petits producteurs d'être récepteurs d'aides liées aux programmes de développement agricole (« Uruguay rural » par exemple), car leurs activités prennent place sur des terres qui ne sont pas en propriété, ce qui participe de la difficulté de leur reconnaissance en tant que « petits producteurs ».

VAN/ha	Répartition de la valeur ajoutée créée
148 US\$/ha/an	100% Revenus
VAN / actif	Revenu par actif familial
2225 US\$	2000 US\$

8.2.5.3.3 Système d'activité de la famille d'ouvrier non qualifié (peón común)

Famille d'ouvrier rural à plein temps	
Taille :	0,1 ha
Etages écologiques utilisés :	Quelques ares de terres autour de la maison ou du village (interfluves) (Ansina et bordure de la région d'étude de Young)
Mode de faire-valoir :	Propriété - occupation
Matériel utilisé :	/
Collectif de travail :	Familial
Produits vendus :	Basse-cour et petite production vivrière

Les familles des ouvriers permanents d'*estancia* dans une situation d'habitat dispersé loin de l'axe principal ont le plus souvent développé une petite production vivrière d'appoint. Elle consistait en un poulailler (une dizaine de poules pour les œufs et la viande de volaille) et parfois un très petit jardin pour faire pousser quelques légumes : courges, maïs, patates douces, pommes-de-terre, poivrons, carottes, oignons, qui contribuaient à une partie de l'alimentation de la famille. La proximité des larges rivières voisines bordées de forêts-galeries sont aussi mises à profit de manière régulière pour les protéines animales via la pêche et la chasse de petits animaux grâce à des pièges (tatou, *mulitas*). L'absence de droits à pâturage et le niveau de salaire ne permettent pas d'accéder à la propriété de gros animaux autres que les chevaux servant pour le travail (deux à trois chevaux). Ces derniers sont mis au pâturage autour du village et dans l'*estancia* la semaine. Ils peuvent aussi représenter des actifs dont l'ouvrier peut se séparer pour une dépense exceptionnelle, (achat d'une moto pour le transport domicile-travail, dépenses de maladie...). Certains de

ces ouvriers participent à une demande de terres à l'INC lorsqu'il existe un projet collectif, mais effectuent peu de demandes individuelles, car ils ne disposent d'aucun capital de départ.

Ce complément vivrier est le plus souvent abandonné lors de migration vers les villages où la tenue d'un poulailler et petit jardin est compliquée par la présence d'animaux domestiques et l'absence d'espace. Surtout, la nécessité de cette activité vivrière est fortement réduite par l'accès à des épiceries alimentées par les producteurs familiaux locaux et aux aides alimentaires de l'Etat incitant aux achats dans des lieux agréés. Ces ouvriers, quand ils ont migré, sont ceux dont les conditions de vie se sont le plus notablement améliorées.

8.3 Conclusion de ce chapitre :

Cette période 2011-2014 fut marquée par le repli des *pools* de culture internationaux et le retour à une production sur fonds propres par les possesseurs d'équipement matériel, dans un contexte de prix de marché où la production de soja restait avantageuse. Les systèmes en élevage et polyculture-élevage opérèrent une consolidation de leur nouvelle conduite technique d'engraissement en choisissant soit d'investir dans les moyens matériels de travailler leurs propres surfaces, soit en cherchant à établir des liens avec un tiers cultivateur sur leurs terres de culture. Le soja est tout de même resté la culture centrale des rotations de grandes cultures, représentant la clé de voute économique de ces systèmes, soutenant le niveau de TRI ou de revenu agricole des systèmes avec grandes cultures. Son importance dans l'utilisation des terres détermine donc une forme de niveau de risque quant aux impacts que pourrait avoir une baisse prolongée des cours du soja. Il exposerait particulièrement le système agraire de la région de Young, et représenterait une faiblesse pour certains systèmes-type de la région d'Ansina dont l'alimentation du fond de roulement dépend en partie, dans le cadre des changements techniques mis en place. L'augmentation des prix du foncier et les locations massives dans les régions de terres parmi les meilleures du pays amène aussi les cultivateurs à déplacer les achats de capitalisation en bordure de la région, et les propriétaires-éleveurs à louer ou acheter des terres dans des régions de naissance. Ce mouvement représente une sorte d'effet indirect tardif de l'arrivée des *pools* de culture, par le déplacement des producteurs au sein du pays. Nous n'avons par contre pas d'informations exhaustives sur ce que les propriétaires rentiers font du revenu agricole reçu. Enfin, la population active agricole salariée finalise dans ce contexte une forme

d'urbanisation de ses lieux et modes de vie, et de régularisation de ses conditions de travail et d'embauche. Le départ des jeunes générations vers d'autres sources d'emploi, mieux rémunérées, est par ailleurs un phénomène grandissant. Dans le même temps, une fraction de cette population active agricole salariée, soutenue par les initiatives du gouvernement, porte des revendications d'accès au foncier.

9 Une dynamique de développement au bilan social et environnemental mitigé, menacée par sa grande dépendance au soja

L'agriculture uruguayenne a vécu de profondes transformations ces trente dernières années. Dans le contexte de crise économique et politique du début des années 2000, les politiques publiques mises en œuvre ont visé le développement des exportations agricoles afin de rééquilibrer la balance commerciale et la balance des paiements. Cela s'est fait en encourageant l'afflux de capitaux nationaux et internationaux vers ce secteur, qui joue un rôle de premier plan dans l'économie du pays. Cette politique d'ouverture aux capitaux extérieurs a été mise en place avec le soutien des institutions internationales, dans le but de diminuer la dette extérieure et de relancer la production. La concentration du secteur, la relative homogénéité du territoire et sa taille réduite, la libéralisation de l'économie ont facilité cette dynamique.

9.1 L'apparition de formes productives financiarisées dans un contexte de politiques agricoles libérales et de cours élevés des *commodities*,

A la base du mouvement des années 2000, l'abondance de foncier à bas coût dans de grandes propriétés privées et les conditions avantageuses d'investissement mises en place par le gouvernement (liberté de mouvement des capitaux, exonérations d'impôts, zones franches) ont attiré des capitaux étrangers. Attirer des entreprises capables de produire, transformer ou commercialiser d'importants volumes, d'investir dans de nouvelles infrastructures, de maîtriser le réseau commercial international et ses normes, était l'un des objectifs implicites de ces politiques publiques. Le développement de zones franches en fut

l'un des moteurs principaux, l'Uruguay s'assurant ainsi une solide insertion sur les marchés d'exportation. Cette politique s'inscrit dans un modèle consensuel de développement orienté vers la production de *commodities* pour les marchés mondiaux (Svampa 2015; 2013). L'évolution des systèmes agraires qui en découle est le produit d'un fonctionnement de société, de choix collectifs, politiques, de pression pour la mobilité des capitaux, d'absence de mise en place de plafonds d'accès au foncier... C'est une forme de relation à un certain modèle agro-exportateur, une certaine vision de son fonctionnement, basé sur des alliances avec de grandes entreprises internationales (Dutra 2007).

9.1.1 La concentration foncière préexistante comme facteur favorable au développement de formes de production financiarisées

La propriété privée a été la colonne vertébrale des modes de tenure du foncier au sein de ces systèmes agraires depuis le XIX^{ème} siècle. Dans les Etats-Nations, reconnaître les droits de propriété est le moyen de gagner et maintenir un contrôle politique sur les terres (Peluso 2012). En Uruguay, la mise en place d'une propriété privée pleine et entière représente les fondements de la stabilisation de l'Etat et l'incarnation d'un certain ordre social. Les produits de l'élevage représentaient la source principale de devises du pays, les propriétaires-éleveurs formant un groupe social économiquement et politiquement dominant. Autour de la figure du propriétaire foncier éleveur se sont organisés les rapports de production avec le reste de la population agricole, le salarié rural permanent (péon ou contremaitre), le journalier ou saisonnier, puis au XX^{ème} siècle le cultivateur à part-de-fruit (« medianero »).

Peluso et al. (2012, 2013) considèrent que les formes que prennent le processus contemporain d'expansion de la financiarisation et de l'accaparement de foncier et son impact socio-économiquement différenciateur, dépendent en grande partie de la manière dont s'est construit le droit foncier dans le pays. Marie-Claude Maurel (2012) le met en avant en Europe de l'Est où l'utilisation des anciennes grandes exploitations collectives par des entreprises d'agrobusiness se base sur un « héritage structurel » faisant de cette maille un « invariant spatio-temporel » (Purseigle 2012, sur la base de Maurel, 2012). Si l'on se place à l'échelle de l'Argentine, l'origine des *pools* de culture se trouve dans cette concentration établie du foncier et de la richesse dans les mains d'un faible nombre de grands propriétaires. Dans le chapitre 7, nous rappelons qu'ils ont été créés par de grands propriétaires fonciers polyculteurs-éleveurs de la pampa argentine, disposant de capitaux excédentaires et cherchant à s'agrandir.

En Uruguay, la concentration foncière préexistante et le lien ténu d'une partie des propriétaires à la production ont formé un terrain propice au développement de ces nouvelles formes productives à la recherche de grandes surfaces de foncier à la location ou à l'achat. Il y est vu comme un acteur qui serait externe à ces systèmes agraires et y trouverait un terrain d'expansion favorable. Mais leur expansion est finalement une forme de différenciation qui prend place au sein du système agraire pampéen dans son ensemble. Dans l'ensemble de cette région, les politiques de développement agricole ont au long de l'histoire, favorisé les grands propriétaires fonciers. Le développement des *pools* a pris pleinement appui sur le terreau formé par les rapports de production très inégaux qui en sont issus, et la forte concentration des terres dans toute cette région. Ils représentent la trajectoire d'évolution contemporaine du système agraire pampéen dans un cadre économique libéral et financiarisé. C'est peut-être ce qui explique que cette expansion se soit passée sans violence physique en Uruguay, au contraire de régions situées plus au Nord (Paraguay ou Brésil), où la structure agraire était plutôt organisée autour de producteurs familiaux (notamment dans des régions où des redistributions foncières avaient eu lieu) (D. Piñeiro 2014). Il est clair qu'à travers l'usage des marchés financiers, la présence d'investisseurs « délocalisés » amène à étendre la limite du système agraire au monde. Mais considérer que l'origine de ces nouvelles formes productives est externe revient à ne pas remettre en cause les importantes inégalités préexistantes, qui ont permis cette expansion, et si l'on se place au niveau pampéen, l'ont générée.

9.1.2 Diversité des objectifs des acteurs financiers entraînant de réelles différences dans leurs modes de gestion du foncier et leurs relations avec les autres agents économiques

La désignation des acteurs impliqués dans ce phénomène sous un vocable commun « d'agrobusiness » a l'avantage de permettre de mieux souligner son ampleur spectaculaire, mais comporte un risque de simplification excessive, de nivellement des nuances qui caractérisent les différents types d'agents qui en sont à l'origine. Ces nuances font pourtant une différence majeure lorsque l'on étudie la dynamique de différenciation socio-économique et technique des systèmes de production agricole. Les *pools* internationaux, les fonds d'investissement foncier n'ont pas les mêmes objectifs de gestion ni les mêmes attentes par rapport à la rémunération de leurs capitaux. Ils n'ont donc pas eu les mêmes démarches d'implantation dans les régions étudiées, ni les mêmes impacts. Le type d'actionnaire de ces entreprises a une importance cruciale dans la rationalité de gestion de ces agents économiques et de leur impact sur la dynamique des systèmes agraires.

Le choix d'implantation des *pools* de culture est guidé par les législations et les conditions économiques et sociales locales de production et de mise en marché. Leur modèle économique est très sensible à un rapport formé par les niveaux de prix des productions (soja principalement) et les coûts de production, les rendant très réactifs à la volatilité des cours mondiaux et aux dégradations des conditions de production, particulièrement pour ceux entrés en bourse. Les fonds de pension, qui font partie de leurs actionnaires depuis 2008, sont à la recherche des taux de profit les plus élevés. Le but de ces *pools* n'est donc pas d'être résilients là où ils s'installent mais de se déplacer là où l'acte de production permettra la meilleure rentabilité du capital. Pour réemployer un vocable propre à l'écologie, les *pools* ont finalement une faible « valence »¹⁶³ économique. Ils ont besoin, tel qu'ils existent, de conditions extrêmement précises de production et de marché pour répondre à leurs objectifs de rentabilité.

La flexibilité des « fixations de prix » permis par les MAT (Isakson 2014) a été à la base de la logique selon laquelle ils fonctionnent. Cette forme productive a été conçue pour jouer sur ce « terrain de jeu » financier : pouvoir prendre la décision de produire ou pas selon les niveaux de prix, pouvoir déplacer les capitaux vers un autre secteur ou un autre lieu grâce à l'absence de capitaux immobilisés si la rentabilité baisse, pouvoir spéculer en stockant des récoltes dont l'usage final peut être multiple¹⁶⁴... Leur usage des marchés à terme est d'ailleurs remarquablement différent de celui qu'en fait un producteur qui cherche à couvrir ses risques en vendant à terme une partie de sa récolte.

Ce flux des *pools* internationaux, leur arrivée accompagnée de celle rapide, massive, d'agents économiques amont et aval (les ABCD, auparavant inexistantes dans le pays), puis leur reflux et remplacement par d'autres agents économiques, est finalement comparable à une dynamique de front pionnier. Après leur départ, ils sont remplacés sur les terres au meilleur potentiel de rendement par les *pools* locaux, agents économiques nouveaux fonctionnant sur le même modèle, mais alimentés en partie par des familles possédant d'importants capitaux, parfois déjà dans le secteur agricole uruguayen. Ils fonctionnent sur la base d'actionnaires, bien que ne passant pas par la Bourse. De l'avis même des acteurs qui

¹⁶³ La valence écologique désigne la variété de conditions biotiques et abiotiques qu'une espèce peut supporter, et de ce fait, sa capacité à peupler ou coloniser des systèmes écologiques variés

¹⁶⁴ Sur la flexibilité d'usage des cultures, nous sommes plus nuancés que peuvent l'être Borras Jr. et al. (2012) parlant des « flex-crops » comme une innovation propre à ces formes d'agriculture financiarisées. Si elle est nouvelle sous ces contrées, et concerne la culture de soja, l'utilisation du maïs tour à tour pour la vente ou l'alimentation animale en fonction des cours est caractéristique de certains systèmes de polyculture-élevage, stratégie largement utilisée par exemple par les fermiers du Cornbelt aux USA depuis les années 1960 (arbitrage entre vente du maïs et transformation en aliment selon le prix viande de porc). Aujourd'hui s'y ajoutent des usages industriels ou énergétiques qui n'existaient pas, mais la logique intrinsèque reste fort comparable. Par contre ce qui est nouveau est que cette diversité possible de l'usage des *commodities*, permet d'accroître l'attractivité des produits financiers dérivés de la vente des récoltes sur les marchés à termes en rendant leur écoulement plus « sûr ».

les portent, c'est un modèle amené à disparaître avec la baisse des cours du soja et l'augmentation des coûts de mise en culture, puisque la rationalité de gestion est basée sur un placement à court-terme de capitaux dont le maintien dépend du niveau du TRI (taux de rentabilité interne de l'investissement), sans capital immobilisé. Les terres sont aussi reprises directement par le retour d'une partie des anciens cultivateurs, dont les systèmes de production avaient évolué vers les activités de services pour s'adapter à l'accaparement temporaire de leurs ressources productives. Lorsque les conditions ne sont pas réunies, ils migrent vers d'autres lieux ou d'autres secteurs d'activité.

Ils ont permis, par les flux de capitaux liés aux rentes foncières et au financement des prestataires de services agricoles, le renflouement de l'endettement d'une partie de la filière. Ils ont favorisé les investissements dans l'intensification de l'élevage, amenant à une augmentation de la valeur ajoutée produite par hectare. Mais l'utilisation extractive des « stocks » naturels des ressources (matière organique des sols) fait partie de ce qui dope leur taux de rentabilité. Leur consommation des ressources est effectuée aux dépens des collectivités qui les mettent à disposition, engendrant un coût potentiel dont elles héritent (problèmes de fertilité, pollution des eaux, fragilisation des ressources productives locales notamment les espèces végétales formant la prairie permanente et les cultures autochtones comme le maïs...).

L'existence de diversification verticale ou horizontale de leur activité a été montrée. En grandes cultures, avec le repli de leur activité principale de production, leur rôle s'est recentré sur les maillons connexes à la production au sein de la filière. En développant leur rôle de revendeur d'intrants et de commerçant de grains et en proposant des crédits de campagne, certaines de ces entreprises soutiennent la production de grandes cultures dans une région entière (Ansina). Elles sont aussi une source de crédit de campagne pour les producteurs familiaux ou de taille moyenne dans l'ensemble des régions¹⁶⁵. Finalement, sur la période étudiée, elles ont tour à tour investi dans la production via des formes productives éphémères, puis ont ensuite contribué au financement de la production pour maintenir leurs volumes de commercialisation, lors de l'évolution des prix à la baisse.

La valorisation des terres revient alors de nouveau aux acteurs nationaux possesseurs de foncier ou d'équipement, dans la limite de leurs possibilités de mobilisation de capitaux pour la production. Pour faire face à ces fluctuations, les propriétaires d'équipement de culture sont condamnés à faire preuve d'une grande flexibilité de fonctionnement, jonglant entre prestation de services et production agricole. Cela les oblige à ajuster le recours à la main d'œuvre salariée et leur parc matériel en fonction des flux et reflux des demandeurs de

¹⁶⁵ Exemple de l'entreprise CéréOil, qui est pourvoyeuse de crédits de campagne et d'intrants, et dont les dettes atteignent 60 millions de US\$, ce qui inquiète notablement les producteurs. Elle est l'une des principales entreprises exportatrices de soja d'Uruguay, évoquée dans le chapitre 9. (El País 2016)

prestations. L'instabilité du contexte d'usage des terres et de prix a amené à évincer les systèmes-types qui ne présentaient pas les caractéristiques de flexibilité des activités suffisant. Ceux disposant d'un seul train de matériel continuent à être obligés de s'endetter et ne disposent pas ou peu de ces marges de manœuvre, ce qui les rend plus vulnérables aux fluctuations d'activités. Les plus petits des propriétaires d'équipement n'ont pu conserver une place dans ce système qu'à la faveur d'une organisation en réseau coopératif. Cela souligne la dimension extrêmement sensible de leur mobilité potentielle, et pointe la fragilité du financement du secteur par des fonds uniquement privés, et de la régulation de son fonctionnement par les seuls marchés.

La compréhension de la diversité des formes et des impacts productifs de ces acteurs financiers est cependant rendue ardue par leur extrême plasticité, leur vitesse d'expansion ou de repli. Si une grande partie de la littérature porte initialement sur les grands *pools* de culture, ceux-ci se sont massivement retirés du pays ou ont radicalement diminué leurs surfaces de travail et ne sont plus à l'origine de la majorité des surfaces de soja. Ils ont été remplacés par une multiplicité d'agents économiques et de systèmes-types. Ainsi, certaines catégories faites à priori sur la base de littérature pourtant récente et de premiers témoignages ont dû lors du travail d'enquête et d'analyse être revisitées, comme l'existence de prestataires de service sans production sur fonds propres, l'ampleur de l'utilisation des terres par les *pools*... Par ailleurs, ces formes productives sont invisibles tant dans l'annuaire statistique agricole annuel que le recensement agricole décennal. La catégorie « plus de 10 000ha » a été supprimée dans le recensement 2011 par rapport au recensement 2000. Cela renforce donc l'intérêt et l'importance de résultats qualitatifs et des sources primaires de données.

Le repli des formes productives basées sur une relation de domination des possesseurs de capitaux sur les propriétaires foncier, nous amène à relativiser la notion de primauté de celles-ci sur les formes de production liées à la propriété du foncier. Elle a amené à mettre en valeur leur sensibilité plus grande à la variation des cours des marchés, et donc leur caractère fluctuant, temporaire, qui contraste avec le maintien dans le temps de formes de production basées sur la propriété foncière, qui même si elles se transforment, se maintiennent. Finalement, avec la baisse des prix, on constate le retour de la prédominance des propriétaires fonciers, de la propriété du foncier dans les systèmes agraires. Par contre il est clair que le capital technique porté et diffusé par ces formes de production financière a accéléré la restructuration des formes de production basées sur la propriété, ou autrement dit, a amené à l'intensification en capital de la production plutôt que l'intensification par l'agrandissement.

L'apparition dans la filière viande bovine d'acteurs avant tout mus par une rationalité financière est moins marquée et approfondie que dans la filière grandes cultures, mais prend de l'ampleur. L'élevage connaît ce renforcement comme secteur d'investissement grâce à la solidité de la structure de la filière à l'aval et des mécanismes de mise sur le marché (qualité des structures industrielles, contrôle des processus sanitaires, variétés des débouchés et niveau de valorisation des produits). On trouve en Uruguay depuis le début des années 2010 des unités d'engraissement fonctionnant selon des logiques qui préexistaient aux USA, c'est à dire dont les capitaux appartiennent tout ou partie à des abattoirs. Ces créations peuvent aussi être le fait de filiales des sociétés commerçantes en céréales, comme ce fut le cas pour la branche élevage d'El Tejar, ou celle d'ADP. Les sociétés d'engraissement portées par les consignataires avec parfois ces filiales des *pools*, est une illustration de l'expansion de cette logique financière¹⁶⁶. Dans les deux cas, ces unités visent à produire des bœufs pour le quota 481 et sont donc producteurs de viande à très haute valeur ajoutée. L'augmentation de prix de la viande rend aussi cette filière attractive pour des placements peu risqués pour des professions libérales urbaines via des sociétés d'engraissement. La mise en contact des investisseurs avec des gestionnaires se fait soit via un réseau de connaissances, soit via des intermédiaires en gestion de capitaux spécialisés dans l'agriculture, rôle qu'ont pris certains négociants en bétail et immobilier rural (consignataires). Ce type de placement répond positivement à l'indicateur de mobilité du capital, tout en ayant un taux de rentabilité un peu supérieur à celui d'un *pool* de culture local. Si le débat sur la concentration foncière et de la production en Uruguay est aujourd'hui plutôt axé sur le secteur végétal (soja, sylviculture), l'engraissement en production de viande bovine est donc pourtant aussi l'objet d'une tendance à la concentration, avec souvent des liens de collaboration fort, voire d'intégration avec des sociétés de production végétale.

Si l'on reprend la définition d'agrobusiness développée par Gras et Hernandez, nous sommes ici aussi face à la mise en place d'une logique d'agrobusiness et de fonctionnement en réseau. Le mouvement d'intégration de la production dans le maillon industriel est plus ou moins poussé en lien direct avec la stratégie de conquête de marchés de ces entreprises et leur volonté de sécurisation de leur approvisionnement. Les consignataires sont un vecteur de coordination important de l'entrée de capitaux dans le secteur, sous une forme nouvelle. Cette nouvelle dynamique de fonctionnement de la filière paraît influencer sur le capital technique utilisé en élevage, en mutation, ainsi que sur les flux et provenance des capitaux transitant dans la production. Elle a induit la mise en place de nouvelles conduites d'élevage, l'émergence de formes de contrat auparavant inexistantes entre secteurs de grandes cultures et de l'élevage. L'aval de la filière viande présente lui aussi un nouveau visage. Parmi les 10 premières entreprises d'exportation présentes en Uruguay, 6 abattoirs

¹⁶⁶ L'expression « *pool ganadero* » (*pool* d'élevage) émerge d'ailleurs, voir par exemple l'entreprise « MonteClaro », formée par des uruguayens et qui propose à des possesseurs de capitaux d'investir dans de l'engraissement bovin (www.grupomonteclaro.com, consulté le 26-09-16)

de capitaux brésiliens sont présents, qui représentent plus de 40% du total des exportations. Il y a plus de valeur ajoutée créée par la filière, mais cette valeur ajoutée est répartie plus spécifiquement auprès de grands producteurs et transformateurs. Il y a eu une élévation globale de la valeur des produits payés au producteur, qui suit celle des ventes à l'export. Mais il y a aussi dans ce maillon de la filière, une tendance à la concentration.

L'autre grande catégorie d'acteurs financiers est celle des grands fonds d'investissement foncier. Ces derniers ont un comportement de placement plus stable, à plus long terme. Comme leurs capitaux sont placés dans la terre vue comme une réserve de valeur, ils privilégient pour leurs investissements le faible prix du foncier, mais aussi la stabilité politique du pays et la fiabilité du système d'administration foncière (cadastre centralisé, respect du droit de propriété, etc.). Sa présence amène à une concentration supplémentaire du foncier et à l'augmentation des prix de la terre, puisque cette entreprise exploite aujourd'hui plus de 1% des surfaces agricoles du pays. Les systèmes de production qu'ils ont mis en place sur les terres produisent plus de richesses et d'emplois par unité de surface que les propriétaires éleveurs qui les exploitaient précédemment (souvent la catégorie des propriétaires-éleveurs naisseurs engraisseurs extensifs en capitaux), et ils ont généralement rénové les infrastructures présentes, ajoutant de la valeur à ce patrimoine. Néanmoins, ce système-type amène à peu de transfert de valeur ajoutée vers la collectivité uruguayenne, une fois l'achat de terres effectué. La rémunération du capital est en effet versée à des investisseurs non nationaux.

A l'échelle nationale, un phénomène de déplacement inter-régional basé sur les achats de foncier existe également, souligné par nos résultats. Les mouvements d'achat de petites propriétés foncières que font les cultivateurs hors de la région d'étude, qui est leur région principale de travail, ou la recherche que certains des propriétaires-éleveurs font de location de propriétés en région de naissance, induisent un déplacement des producteurs qui exploitaient ces terres. Ces mouvements, en contribuant à l'augmentation du prix du foncier à l'achat ou à la location, écartent aussi globalement de l'accès au foncier les producteurs de ces régions qui ne disposent pas des capacités économiques suffisantes. Des études complémentaires seraient nécessaires pour déterminer plus précisément les caractéristiques des parties prenantes et les effets précis sur les producteurs de ces régions. L'accroissement de la propriété de terres par des sociétés anonymes entre les recensements 2000 (où une personne juridique ne pouvait pas être propriétaire de terres) et 2011, où elles sont passées de 1% à 14,5% (DIEA 2014), participe à alimenter ce débat. Pourtant, un certain nombre de ces sociétés anonymes sont en réalité des sociétés familiales uruguayennes dont les membres ont adopté ce statut pour faciliter la gestion de l'indivision familiale. Elles en représenteraient d'ailleurs la majorité¹⁶⁷ (Florit et Piedracueva, 2014). Difficile donc, de

¹⁶⁷ Florit et Piedracueva ont effectué un relevé systématique de toutes les exploitations recensées

connaître exactement l'ampleur des achats de foncier effectués par des sociétés anonymes internationales en Uruguay¹⁶⁸.

L'achat de terres comme placement n'est pas effectué que par les fonds d'investissement foncier. Il a pu être effectué comme une diversification de manière assez marginale par des filiales de *pools* de cultures (10% de leurs terres exploitées en moyenne en 2010 selon Clasadonte 2013). Mais ces achats ont surtout été effectués par des familles étrangères, argentines et brésiliennes notamment, propriétaires d'importants capitaux, pour qui ce placement est souvent accompagné d'une posture de rente. Avec l'augmentation du prix du foncier, les fonds d'investissement foncier et les quelques familles possédant des niveaux de capitaux exceptionnellement élevés paraissent aujourd'hui les seuls qui seront à même d'acquérir les grandes propriétés lors des ventes. Une rationalité de placement similaire guide aujourd'hui les grands possesseurs de capitaux uruguayens vers l'achat de foncier au Paraguay et en Bolivie, amenant à un déplacement et une expansion du phénomène d'accaparement de terres au sein de l'Amérique du Sud.

9.1.3 La maîtrise des outils financiers comme nouveau facteur de différenciation effectif au sein de ces systèmes agraires

L'accès aux capitaux a de manière récurrente été une difficulté du développement du secteur agricole uruguayens (Instituto Plan Agropecuario et IICA 2003). Depuis le début des années 2000 le choix politique a été fait de rechercher le financement de la production par le privé non-bancaire, et de privilégier la distribution des revenus à celle des ressources. Parallèlement la principale banque publique se désintéresse du financement des petits et moyens producteurs. Dans le cas présent, au regard de la mobilité des investisseurs principaux, du caractère éphémère des formes productives qu'ils mettent en place, cette politique paraît risquée pour la stabilité économique du pays, notamment en cas de baisse prolongée des prix du soja. L'objectif de ces investisseurs en capitaux est de maximiser leur profit, pas de développer le pays au prix de l'acceptation d'une baisse de rentabilité.

comme étant des sociétés anonymes au nord du pays, et se sont rendus dans chacune d'elles pour connaître l'origine et le statut des propriétaires. Près de 80% de ces entreprises étaient des indivisions familiales uruguayennes (communication personnelle, ces données n'ont pas encore fait l'objet d'une publication).

¹⁶⁸ Les conséquences ont été distinctes dans les zones gagnées par les cultures sylvoles en Uruguay, qui ont dans une première étape entraîné la vente des terres aux sociétés internationales productrices de pâte à papier. Cela a entraîné le départ définitif des producteurs, souvent des éleveurs familiaux d'ovins et naisseurs de bovins, entraînant une profonde restructuration de la structure foncière (Gédouin 2011; Gédouin et al. 2013b).

Les mouvements de capitaux et le financement du secteur agricole en Uruguay ont finalement cinq origines principales en dehors des crédits bancaires classiques : les fonds d'investissement dans le foncier, la mise en culture de terres liée aux *pools* internationaux ou négociants internationaux en céréales, les investisseurs urbains ou étrangers (sociétés familiales ou individuels) investissant dans des formes productives sociétaires (*pools* locaux, société d'engraissement), le réseau de coopérative, et les crédits de campagne des négociants en céréales. C'est ce que l'on pourrait considérer comme une nouvelle institution de financement agricole en Uruguay. La maîtrise des outils financiers par les producteurs est ainsi devenue un nouveau facteur de différenciation par l'accès qu'ils donnent à des sources de financement de la production, et l'amplification qu'ils offrent des modes d'accumulation.

Lepage, NGuyen, et Purseigle ont dans une étude de 2015 étudié les impacts qu'ont eu en France l'ouverture à des sources de financements externes (ne relevant ni de l'autofinancement, ni de l'endettement bancaire) sur la structure et les modes de gouvernance d'exploitations familiales. Ils décrivent dans leur étude quatre types d'exploitations comprenant des capitaux externes : gouvernance actionnariale guidée par uniquement une logique financière ; gouvernance de type capitalisme familial ; gouvernance de type entrepreneurial ; gouvernance de type solidaire. Leurs conclusions, quoiqu'appliquées à des cas d'étude en France, mettent en perspective le cas Uruguayen. Le crédit a échoué à financer l'agriculture uruguayenne, et cet échec a facilité l'insertion de capitaux étrangers dans ce secteur. Une des conclusions tirée du travail de Lepage et al. est la mise en avant du lien entre « changements de stratégies de financement de firmes, changements de leur structure de gouvernance et changements du cadre institutionnel dans lequel ces firmes sont ancrées » (*ibid.* p.2). Le lien à l'exploitation agricole évolue, se dilue, dans le cas du capitalisme familial, alors que les financeurs participent concrètement à la gouvernance de l'exploitation. Les mécanismes de gouvernance se modifient (assemblées générales, contrôle, reporting...). Les objectifs familiaux de transmission d'un patrimoine sont transformés et dilués, passant d'un modèle et d'un métier vers la transmission de « valeurs d'usage et d'option » (*ibid.* p.15). Cette mutation est qualifiée « d'assetisation » par Ducastel et Anseeuw (2013), car elle ouvre la circulation des biens productifs agricoles à des investisseurs extérieurs, notamment et surtout, en grandes cultures. La perception de l'exploitation suivrait cette transmutation.

Mais cet endettement et le choix de ce type de financement de la production, mais aussi le fait que certains propriétaires fonciers décide d'investir leurs capitaux hors du pays plutôt que sur leur exploitation, est aussi une forme de subordination aux possesseurs de capitaux. Cet accès amélioré aux capitaux pourrait aussi être une cause supplémentaire de l'augmentation du prix du foncier, en facilitant sa mise en valeur productive. L'usage que font les propriétaires-rentier de la rente foncière qu'ils reçoivent, la diversité intrinsèque

que recouvre ce groupe social, dont nous n'avons pu obtenir que des informations éparses ou généralisées comme celles des travaux de Melazzi (2013), est une des clés de compréhension qui manque à ce travail. Les données partielles sur lesquelles nous nous basons nous ont permis de faire des suppositions argumentées mais éclaircir les raisons pour lesquelles ils choisissent de ne pas réinvestir sur leurs propres terres et les cibles de leurs réinvestissements permettrait de mieux comprendre les trajectoires à venir de ces systèmes agraires, dans ce contexte de politique économique.

9.2 Une différenciation des systèmes de production agricole basée sur un saut productif au bilan mitigé

9.2.1 Des systèmes-types plus producteurs de valeur ajoutée mais un foncier plus concentré et une fragilité liée à la dépendance au soja

Considérer conjointement les systèmes agraires de ces deux régions d'étude a été particulièrement éclairant pour souligner la teneur des facteurs d'expansion et de repli des *pools* de culture et fonds d'investissement foncier dans des régions différant par le moment et le degré d'intégration de ces agents économiques. Cela a aussi permis de détailler la diversité des mécanismes prenant place après leur repli dans ces deux types de systèmes agraires, amenant à la différenciation en cours des systèmes de production agricole. Dans ce cadre, on montre que les cultivateurs-prestataires ou *pools* sont basés essentiellement dans les régions aux terres à plus grand potentiel de rendement et proches des ports à l'ouest du pays, comme celle de Young. Une région comme celle d'Ansina figure comme une zone d'expansion ponctuelle des terres cultivées en cas de conditions de prix particulièrement favorables. Ces conditions n'étant plus respectées depuis 2013-2014, tant les *pools* que les filiales des prestataires-cultivateurs s'en sont retirés, soulignant la difficulté à y développer de manière durable une activité de grandes cultures (hors riziculture). Cela nous permet de mettre en perspective l'équilibre recherché par les propriétaires-éleveurs entre mise en location des terres, drainant la rente foncière correspondante, et maintien d'une activité d'élevage qui assure la valorisation des terres dans le temps. La recherche de cet équilibre a finalement été le fil conducteur de la modification des systèmes des éleveurs et polyculteurs-éleveurs.

En créant ces liens, les propriétaires-éleveurs ont majoritairement cherché à diminuer le risque représenté par l'intensification en capital de l'élevage, dans un contexte d'aléas climatiques importants, de prix aléatoires et d'un système de crédit peu avantageux. Cette disposition présente la particularité par le propriétaire de combiner plusieurs modes simultanés de faire-valoir des terres (faire-valoir direct et mise en location) dont l'utilisation est décidée en fonction de la santé économique de l'entreprise, des opportunités de location et du marché. Cela amène à la cohabitation de plusieurs unités de productions sur une même propriété, qui composent et se séparent en fonction du contexte. Le risque économique ne disparaît néanmoins pas par rapport aux années 1990 : il passe d'un endettement lié aux crédits bancaires à la dépendance à un tiers comme source de capitaux et d'intervention technique sur les terres.

Certains fonctionnement de ces systèmes de production peuvent être pérennes, d'autres sont plus fragiles, plus dépendants de ces flux. C'est le cas des éleveurs qui ont intensifié en capital leur système d'élevage sur la base de la présence d'un tiers cultivant ses terres, au départ un *pool* de culture, créant une interaction à la fois économique et technique. Dans ces systèmes-types, le retrait du cultivateur ou du *pool* est déstabilisant. Non-entendé, on peut imaginer que ce type d'éleveur s'adapterait en allongeant de nouveau son cycle de production. L'élevage reste quoi qu'il en soit central dans l'ensemble de ces systèmes et est vu comme une activité fiable et sûre, d'autant plus depuis la stabilisation de l'accès de l'Uruguay aux marchés libres de fièvre aphteuse. Les conduites techniques vont certainement se maintenir dans un équilibre entre ce niveau d'utilisation des cultures fourragères et prairies temporaires (voire une ré-augmentation de l'usage de ces dernières dans les régions de polyculture-élevage) pour des âges et niveaux d'abattage qui devraient se maintenir. Le goulot d'étranglement pour l'expansion du nombre de bovins abattus est aujourd'hui au niveau du nombre de naissance. Les polyculteurs-éleveurs de la région de Young, qui ont investi eux-mêmes dans le matériel et la mise en place de grandes cultures dans le cadre de systèmes patronaux, ont assumé plus de risques puisqu'ils ont porté seuls les difficultés de cette transition tout en disposant de plus de souplesse dans l'adaptation de leur système de culture et dans la mise en place d'interactions entre agriculture et élevage. Certains propriétaires sont allés encore plus loin en adoptant une posture de rente et en décapitalisant totalement en élevage, ce qui représente une attitude nouvelle pour des propriétaires fonciers dans ce pays, et participe de la différenciation entre les systèmes de production.

Une différenciation se crée également avec les propriétaires qui n'ont pas accès à des terres aptes à la mise en culture et qui conservent un élevage mené uniquement sur la base de prairies permanentes (par exemple à Ansina, le long des lits majeur de fleuves ou loin des axes). La part qu'occupe chaque étage écologique au sein des propriétés est ainsi

devenue déterminante des opportunités de diversification possibles pour les propriétaires - éleveurs, quand elle était auparavant essentiellement un paramètre dans la conduite des troupeaux au pâturage. A Ansina, l'usage des divers étages écologiques présents dans la région s'est fortement différencié, tendant à une forme de spécialisation spatiale des usages faisant appel à des activités et des acteurs différents (riz, grandes cultures, bovins), quand auparavant l'élevage était l'unique forme d'utilisation de l'ensemble de ces espaces. Une différenciation technico-économique marquée s'est ainsi mise en place parmi les propriétaires - éleveurs de ce système agraire, selon leur degré d'accès et leur possibilité d'usage de ces divers étages écologiques. L'élevage y reste un moyen de valorisation généralisé, mais sa conduite s'est différenciée selon les activités aux côtés desquelles il prend place. Ces transformations ont amené à une diminution de la part occupée par les prairies permanentes et une part croissante d'usage des cultures fourragères, ce qui différencie ces systèmes-types de ceux qui se trouvent au sein du plateau d'interfluve étroit de Young. Cela les rapproche aussi de la conduite générale des systèmes des éleveurs et polyculteurs-éleveurs à Young dans les années 1990. On peut faire l'hypothèse que finalement, l'adoption de ces techniques représentait un coût marginal et des risques trop importants auparavant au regard du rendement marginal supplémentaire produit en kg de viande/ha et en l'absence de valorisation différenciée au sein de la filière. La prairie permanente reste néanmoins prépondérante dans une partie des systèmes et les caractéristiques des étages écologiques présents (lits majeurs de fleuves) laissent à penser à une utilisation difficilement modifiable du milieu. Mais les systèmes dégageant le plus de valeur ajoutée par hectare et par actifs se basent sur une activité de polyculture élevage ou d'élevage, tant à cause de la non-durabilité agronomique de la mise en culture annuelle des terres que des coûts élevés de transport des récoltes pour l'exportation de grains, riz mis à part.

L'histoire contemporaine de l'Uruguay paraît jalonnée de tentatives de création de nouveaux modes de faire-valoir du foncier et de nouveaux usages des terres. Ces tentatives ont été rythmées par les alternances politiques, les conditions d'accès de l'Uruguay aux marchés internationaux et les relations du pays avec les Institutions Internationales. Les essais de développement des grandes cultures se sont ainsi d'abord basés sur un accès au foncier du cultivateur par un métayage ou une location à part-de-fruit, sans engagement de durée. Ce mode d'accès au foncier peu sécurisé a historiquement entraîné des difficultés à développer ce secteur : éviction des cultivateurs lors des hauts cours de la viande, fragilité économique lors des baisses de prix à cause du coût élevé de la rente foncière, ou encore précarité des mises en location amenant à des pratiques agronomiques peu durables. Les importants problèmes d'érosion des années 1950 en sont une illustration marquante. Avec ces conditions d'accès au foncier, la majorité des cultivateurs n'atteignaient pas le seuil de renouvellement de leur système. Ces facteurs ont historiquement limité à la fois le

développement d'une filière de grandes cultures, mais également la création de liens entre grandes cultures et élevage.

Les régions de l'ouest du pays, proches du littoral du fleuve Uruguay et du port d'exportation de Nueva Palmira, comme celle de Young, ont de nouveau représenté dans les années 2000 des foyers initiaux d'expansion des grandes cultures. Celle-ci y a entraîné une reconfiguration profonde des systèmes de production, tant en grandes-cultures qu'en élevage et polyculture-élevage, et la mise en culture des terres s'y est globalement maintenue. Les *pools* locaux, de taille bien moindre que leurs prédécesseurs, sont aujourd'hui le fait d'acteurs nationaux, possesseurs de capitaux qui disposent des réserves suffisantes pour saisir des opportunités productives diversifiées sans s'exposer au risque bancaire. Ces capitaux sont en partie issus de la mise en location de leur propre foncier en propriété au début des années 2000 aux *pools* de culture internationaux (éleveurs de reproducteurs participant aux *pools* locaux, par exemple). En l'état actuel du prix du foncier, l'accès de nouveaux acteurs à la production s'y fait principalement sur la base d'entrée de capitaux. Cela contribue à maintenir la concentration productive du foncier au sein d'unités de production éphémères aux multiples formes d'hybridation et d'association, pour des cycles courts de production de *commodities* (soja, viande bovine non transformée), malgré le retrait des *pools* internationaux.

Les différences entre ces deux régions sont marquées après ce flux et ce reflux de la « fièvre du soja », les productions de richesses par unité de surface (cf. Figure 64 et Figure 65 pages 391 et 391) et par actifs (cf. Figure 67 page 393) distinguant leurs systèmes-types en deux groupes presque distincts. Les différences de production de valeur ajoutée par hectare vont du simple au double entre les systèmes les plus productifs des deux régions d'étude. A Young, les plus fortes valeurs proviennent de systèmes concentrant leurs productions sur les terres aux meilleurs potentiels de rendement au sein du plateau d'interfluves larges (*pools* internationaux, *pools* locaux, mais aussi grands cultivateurs prestataires), séparant les terres dédiés aux grandes cultures et celle dédiées à l'élevage. La baisse des cours du soja, dont l'effet a été accentué par la loi sur l'usage des sols votée en 2011, a néanmoins facilité la réintroduction d'un lien entre unités de production en élevage et en grandes culture en fournissant un cadre législatif incitatif sous couvert de lutte contre l'érosion.

Dans les deux systèmes agraires, cet afflux de capitaux a donc permis aux éleveurs, et particulièrement aux engraisseurs, d'effectuer un saut productif notable. Il est visible dans les gradients que présentent les systèmes de production étudiés dans les valeurs ajoutées produites par unité de surface en fonction de l'incorporation d'usage de fourrages stockés, de prairies temporaires et de subdivision de parcelles, et par la baisse de l'âge d'abattage des animaux. L'augmentation de l'usage des prairies temporaires et fourrages stockés dans

l'alimentation des animaux sont les marqueurs majeurs de cette adaptation, et sont pour ces propriétaires - éleveurs des leviers pour l'accès à une meilleure valorisation de leurs animaux à l'abattoir. Selon leur capacité d'investissement, cela leur a aussi ouvert la possibilité de développer une unité de confinement pour la production de bœufs entrant dans le quota 481. Pour les producteurs moyens, la finalisation de l'engraissement aux céréales reste une variable d'ajustement en fonction des niveaux de prix des bovins gras et des céréales. La réponse aux demandes de l'aval pour les bovins à l'abattage a été un moteur réel de cette différenciation. Cette évolution des conduites techniques en élevage bovin viande a permis à l'aval de la filière de consolider les exportations avec une valeur ajoutée importante de la viande uruguayenne (cf. les prix de la viande à l'export ont été multipliés par 2,5 entre 2003 et 2014, cf. chapitre 9). Ces flux de capitaux ont aussi permis aux plus grands cultivateurs de régler leurs dettes et d'acquérir un matériel plus performant, au prix de la disparition d'un nombre important de cultivateurs familiaux, et après avoir écarté les premiers des terres aux meilleurs potentiels de rendement. Cela souligne également l'influence cruciale que les infrastructures de transport mais aussi de transformation locale des grains, peuvent avoir sur la dynamique économique de ces régions. La proximité d'axes routiers, la présence du réseau électrique ont joué sur la nature de l'implication des propriétaires dans le suivi du système productif et sont donc des facteurs influençant fortement les diffusions de techniques, et la production de richesses. Le système agraire de Young a ainsi connu une modification profonde de sa structure, des acteurs qui le dominent, et une réorientation vers la production de grandes cultures et l'engraissement ; celui d'Ansina a plutôt connu une intensification alimentée par les flux de capitaux et l'intégration temporaire de nouveaux acteurs. Cela amène en outre à ce que se mette en place au sein du pays une nouvelle différenciation régionale en élevage bovin viande. Le naisage bovin se concentre aujourd'hui dans la région basaltique. Le littoral du fleuve Uruguay et le Centre, qui étaient auparavant des zones de naisage-engraissement, se spécialisent dans l'engraissement.

Des actions réelles et conséquentes ont continué à être mises en place par les pouvoirs publics en direction de la population active agricole salariée et des familles rurales. La redistribution des richesses s'est d'abord faite par le développement du système d'aides sociales (allocations familiales, etc) et le soutien de l'Etat à la remise en place d'instances de négociation salariale qui ont amené à la revalorisation des salaires réels. L'Etat a également renforcé la décentralisation et les actions de l'INC en faveur de cette population, particulièrement depuis 2005. Mais l'accès au foncier se fait à travers des projets de groupes et ne vise qu'un complément de revenu. Le nombre de projets réalisés demeure extrêmement limité, sans que les moyens octroyés ne permettent de toucher une large part de population et donc sans véritablement opérer de répartition foncière. C'est pourtant aujourd'hui la principale opportunité d'accès au foncier de cette population, les achats leur étant rendu impossible par l'augmentation du prix du foncier. Les salariés sont également

très touchés par les fluctuations d'activité qui caractérisent ces nouveaux modes de fonctionnement, et les renouvellements de matériel que les cultivateurs opèrent pour y faire face. Le nombre de postes d'emplois de salariés à plein temps diminue en grandes cultures et les emplois saisonniers sont en perte de vitesse. Ces fluctuations sont compensées par les transferts de revenu opérés par l'Etat, dont le niveau d'endettement croissant depuis 2012, en lien avec la baisse des valeurs des exportations de soja, pourrait remettre en cause la pérennité de ce système de redistribution.

Par ailleurs, la perte d'un type d'accès au foncier des salariés ruraux et des producteurs familiaux est assez peu évoquée dans la littérature traitant des impacts de l'expansion des *pools*, des ventes de terre et de l'augmentation du prix du foncier. Les mises en pension d'animaux qui existaient dans de nombreuses estancias étaient pour les producteurs familiaux et nombre de salariés une manière d'avoir accès à la terre par un faire-valoir indirect. Ils pouvaient ainsi accumuler du capital qui pouvait être réinvesti dans un achat ou un projet (achat de foncier, construction d'une maison, achat d'une voiture, d'un tracteur)... L'existence de cette possibilité était d'autant plus importante que les salariés et les petits producteurs familiaux n'ont pas ou peu accès au crédit. Avec l'augmentation du prix des pensions, ils n'ont plus accès à cette possibilité, et d'autant moins que l'offre de ce service s'est réduite avec l'utilisation de fractions de terres pour la grande culture ou les ventes de propriétés. Par ailleurs, la gestion par les nouveaux propriétaires exclut le plus souvent ces possibilités de « *pastoreo* ». En cela, cette dynamique a privé d'une partie de ses revenus et de ses possibilités d'accumulation à la fois les petits producteurs familiaux et les familles de salariés ruraux. L'usage des terres s'est reconcentré exclusivement vers la production de biens pour l'exportation. Ce genre d'impact illustre, aux côtés de l'éviction des cultivateurs par les *pools* de culture, la manière dont les mesures de développement mises en place mettent en difficulté l'agriculture familiale et les salariés en l'absence de protection de leur accès à la terre¹⁶⁹. L'accès au foncier est devenu

¹⁶⁹ En Argentine (province Buenos Aires), où l'expansion des *pools* de culture est plus ancien qu'en Uruguay, des quotas ont été établis en 2005 sous l'argument de pour permettre l'accès de tous à la viande, et les poids et prix à l'abattage des animaux ont été limités. Ces politiques de limitation du prix de vente de la viande ont contribué à accélérer la disparition d'unités de production familiales fragilisées par l'avancée de l'agrobusiness. Des taxes à l'exportation sur le soja ont également été appliquées à partir de 2008 (jusqu'à 35%), entraînant de nombreuses protestations. Les éleveurs qui disposaient de capital et de matériel pour investir dans la culture de soja ont alors gagné en vulnérabilité. D'autres vendirent leurs terres quand elles étaient cultivables pour le soja (*pampa humeda*) et rachetèrent dans des zones plus sèches (*pampa aride* ou *semi-aride*) avec l'argent issu de la vente, avec pour conséquence une multiplication par deux du prix des terres et de la rente. Des subventions furent mises en place pour favoriser l'engraissement du bétail en *feed-lot* et « libérer » des surfaces de cultures de vente, mais le maillon du naissage qui continue à être mené à base de pâtures ne fut pas visé. L'intensification de la production de viande via l'utilisation de céréales en *feed-lots* serait en effet vue par les représentants des éleveurs et le gouvernement comme l'unique voie d'innovation technologique et d'adaptation de l'élevage familial extensif, dans ce contexte d'augmentation des surfaces cultivées en grandes cultures et d'augmentation du prix des terres (Arbeletche, Litre, and Morales 2010). Pour Carla Gras (2010), la production familiale argentine est en crise, et les préoccupations sont réelles par rapport à la possibilité de persistance d'un modèle caractérisé par le travail familial avec des capacités propres d'accumulation de capital

inaccessible pour toutes les autres catégories de producteurs (salariés ruraux, producteurs familiaux), en dehors des programmes d'accès au foncier de l'INC.

9.2.2 Investissement hors du pays de la richesse produite et création d'emplois réduite

Pour Arezki et al. (2012), les Etats acceptèrent les arrivées massives de capitaux dans la production et l'aval des filières avec l'idée qu'ils permettraient de rattraper certains manques d'investissement public dans les infrastructures rurales, la R&D et les technologies agricoles. L'arrivée de ces investisseurs a effectivement généré des flux massifs de capitaux dans le secteur agricole. Les afflux annuels d'IDE seraient passés entre 2000 et 2012, selon la CEPAL, de 551 millions de US\$ à 2710 millions de US\$ (CEPAL 2014). 21,6% de ces IDE ont été investis directement dans l'agriculture dans la période 2005-2011. Le pourcentage de valeur ajoutée créée par ces IDE et qui revient au pays hôte, estimé par la CEPAL, est d'un peu plus de 60%, limité par les exonérations d'impôts et la création de zones franches. L'industrie d'amont ne s'est que peu développée sur la période de ce 'boom' agricole, les machines et camions étant importés comme la majorité des intrants, et les produits étant exportés avec peu ou pas de transformation (World of Grain 2013 ; Uruguay XXI 2011). En grands-cultures, ces mesures n'ont pas amené à développer une structure industrielle aval

et la propriété de la terre. Les relations sociales qui définissent historiquement l'agriculture familiale sont en pleine recomposition, notamment concernant la flexibilité du collectif de travail. Deux processus principaux coexistent: expulsion de producteurs familiaux des circuits productifs et modification du profil de ceux restant, ce qui implique des changements de la structure agraire au sein du monde rural pampéen.

Dans le Rio Grande do Sul, comme au nord chez son voisin uruguayen, l'élevage est longtemps resté central et structurant dans la perception des activités de production possibles, comme le rappelle Pebayle (1968) : "d'un côté ou de l'autre de la frontière, il a toujours existé le même type de grands propriétaires éleveurs. Dans ces estancias les cultures étaient une activité dépréciée déléguée aux soins de quelques esclaves cultivateurs. Pour les premiers occupants, comme pour la majorité de leurs descendants actuels, la pampa pouvait seulement être le lieu d'une activité liée à l'exceptionnelle richesse de son tapis végétal : l'élevage extensif" (Pebayle, 1968, in Arbeletche, Litre, Morales, 2010). La diminution de l'emprise spatiale de l'élevage (despequearização espacial) est pourtant une réalité dès les années 1950 avec l'apparition du riz et du soja sur des terres mises en location, prenant la place de l'élevage extensif. Entre 1965 et 1975, le RGDS devient le « grenier » du Brésil grâce à l'offre de crédits et le développement d'une industrie de machines agricoles et d'industries de transformation, mais sans planification suffisante en relation avec les surfaces cultivables en grandes cultures, entraînant un excès de capacité et donc une sous-utilisation des infrastructures. Parallèlement, aucune aide ne fut mise en place pour les producteurs de viande bovine. Cet Etat connut une augmentation forte de sa croissance agricole entre 1990 et 1998 (+12,4%), mais une baisse du nombre de familles travaillant de l'agriculture (-345 000) (Schneider y Waquil, 2004). Les familles d'estancieros restantes introduisirent des systèmes de gérance (Fontoura 2002) et la zone, considérée comme de croissance économique faible, a été identifiée comme prioritaire pour la mise en place de redistribution de terres à des sans terres ou de petits paysans dans le cadre d'actions de réforme agraire (*assentamientos*). Les relations sociales et de production se sont complexifiées avec l'arrivée des familles installées (Medeiros 2006). Par ailleurs, le riz utilise fortement les ressources en eau, au dépend d'autres activités et le soja déborde alors sur des terres moins aptes au détriment de l'élevage extensif. Les dernières évolutions montrent une augmentation du nombre d'exploitations de plus de 500ha et une baisse drastique de ceux de 10 à 100ha. (Arbeletche, Litre, Morales, 2010)

au sein du pays, qui continue à être essentiellement un pays exportateur de matières premières agricoles brutes ou peu transformées, de même qu'en viande bovine, l'exportation de viande congelée reste majoritaire.

L'on peut donc questionner l'efficacité de ce modèle de développement si on le considère au regard du réinvestissement de la valeur ajoutée créée dans d'autres secteurs de l'économie nationale, permettant un développement d'autres activités pérennes. Les changements des processus productifs exposés ont remodelé la distribution de la valeur ajoutée du secteur agricole. Dans le modèle de production des *pools* de culture, la répartition de la valeur ajoutée créée bénéficie pour une importante part aux propriétaires fonciers (cf. chapitre 10). Cela favorise une posture de rente et la question de l'utilisation de cette rente, exportée ou investie dans d'autres secteurs, s'en trouve accentuée. Nous ne disposons pas d'information directe sur l'usage que font les propriétaires rentiers et les actionnaires familiaux de la part de valeur ajoutée qu'ils reçoivent. La libéralisation des flux de capitaux a amené à une absence de contrôle et de régulation des transactions et maintient une opacité qui rend difficile ce genre d'analyse. Il est néanmoins reporté dans la presse nationale que dans cette même période, les investissements uruguayens dans l'achat de terres à l'étranger pour mettre en place de l'élevage bovin viande ont connu une augmentation majeure. Deux millions d'hectares ont été achetés par les Uruguayens dans le Chaco Paraguayen, aux côtés des Brésiliens et des Argentins (Mujica 2016), particulièrement depuis 2010. Cette dynamique d'achat a atteint à partir de 2014-2015 la Bolivie, où le prix de l'hectare est de l'ordre de 250 à 600 US\$/ha, et où le gouvernement bolivien est en train de réaliser un cadastre détaillé pour faciliter les transactions foncières. Dans ces deux pays, les investisseurs sont attirés par le bas prix du foncier, de la main d'œuvre, l'absence de syndicats et la faible pression fiscale (Farias 2015).

Melazzi (2013) s'est par ailleurs précisément intéressé au devenir des excédents générés par l'activité économique du pays. Il montre, à l'aide de chiffres issus des diverses institutions nationales, que la quantité d'épargne placée dans des banques du Nord (Europe, USA) par l'Etat uruguayen et ses citoyens les plus riches a connu en 2012 un pic seulement atteint en 2002 lors de la crise bancaire régionale, et est supérieure à la somme empruntée par ailleurs par l'Etat. Il dénonce également les cadeaux fiscaux faits aux entreprises de capitaux internationaux par l'Etat via l'exonération totale d'impôts. Ces exonérations représentent selon lui une perte nette de 9 milliards de dollars, justifiée pour stimuler les investissements, quand selon le BID, 70% de ces investissements auraient de toute façon été effectués. Les ressources nationales (terre, eau, air, infrastructures routières et portuaires) sont, elles, bien utilisées par ces entreprises. Ce phénomène de déplacement des investissements nationaux avec l'arrivée d'IDE est désigné sous le terme d'effet « crowding out » (Peluso, 2011), et paraît donc toucher pleinement le pays. En ce sens, cette trajectoire

des systèmes agraires n'a pas contribué au développement du pays puisqu'elle n'a pas produit une structure stable et durable de production et réinvestissement de richesses sur le sol national. Par ailleurs, nous ne pouvons que souligner les similarités existantes entre cette situation et celle de la fin du XIX^{ème} siècle et du début du XX^{ème} siècle où, dans un contexte de plein développement des marchés d'exportations de matières premières agricoles, l'aval de la filière viande et une partie de sa production étaient maîtrisés par des européens nouvellement arrivés dans le pays, la population rurale limitée officiellement au statut de force de travail salariée et une partie d'entre elle forcée à l'exode. Les capitaux anglais et américains investis à l'aval avaient ensuite progressivement « déserté » le pays quand, après la seconde guerre mondiale, les exportations s'étaient fortement ralenties. Le pas de temps de ce « cycle » d'investissement – décapitalisation avait néanmoins été beaucoup plus long, et les partenaires commerciaux essentiellement limités à l'Angleterre et les USA, ce qui représentait une grande fragilité. Mais cela montre comment les terres de ce pays et ses filières, par leur destination majoritaire à l'exportation de matières premières peu ou pas transformées et l'absence de protection dont ils disposent, ont représenté lors des périodes de demandes de terres et de produits agricoles sur les marchés mondiaux, une région d'expansion pour les porteurs de capitaux des pays destinataires de ces produits ou qui en maîtrisent la filière de commercialisation.

La création nette d'emploi n'est par ailleurs pas avérée. L'impact de cette dynamique globale sur les emplois très qualifiés (ingénieur agronome, techniciens supérieurs...) a été souligné comme très positif pendant à la fin des années 2000 et au début de la décennie 2010, sans que nous disposions de chiffres précis des variations en nombre de ces emplois. Profession en perte de vitesse dans les années 1980-1990, seuls les étudiants appartenant à des familles propriétaires de terres suivaient alors ce cursus, dans des promotions regroupant une cinquantaine d'étudiants en première année. En 2012, ils étaient 500, et une faculté privée avait ouvert sa propre formation de diplômés en agronomie en 2013. Les diplômés trouvaient à s'employer à la fois dans les *pools* de culture, mais aussi chez les négociants en intrants et céréales, et comme agronome free-lance pour le suivi technique des producteurs individuels mettant en culture des terres. En 2015, l'effectif des premières années est de nouveau en forte baisse alors que les offres d'emploi pour les agronomes se sont effondrées. Au niveau du pays, selon la CEPAL (2014), seuls deux postes de travail supplémentaires ont été créés par millions d'IDE investis sur la période 2005-2012. La création d'emplois induite par ce modèle de développement est essentiellement liée au développement des services (machinisme agricole, suivi technique, logistique, fonctionnement des infrastructures de stockage), mais des emplois ont été perdus avec l'amélioration de la performance du matériel agricole utilisé (1 actif pour 500 ha contre un actif pour 250 ha au début des années 2000).

A titre de comparaison, Costantino (2013) a cherché à évaluer l'impact qu'a eu le boom du soja, et la disponibilité de cette denrée exportable comme d'une « ressource permanente » facilement exploitable sur la structure des économies argentine et brésilienne, à travers des données fournies par la CEPAL. Elle s'est basée sur plusieurs indicateurs choisis : dépense en R&D en % du PIB ; nombre de brevets déposés au sein du pays ; productivité relative en comparaison de celle des USA ; indice d'adaptabilité (rapport entre la participation des secteurs dynamiques et non dynamiques dans les exportations, le secteur étant dynamique si sa demande à l'échelle mondiale croît plus que la moyenne) ; l'indice de spécialisation technologique (participation aux marchés des activités avec le contenu technologique plus élevé). Le but était de savoir si l'embellie économique permise par le soja avait permis de réorienter et restructurer l'économie vers des secteurs avec une efficacité dynamique et de rendre l'économie du pays moins dépendante de cette seule production et exportation. En effet, celle-ci peut aussi avoir l'effet inverse en amenant à une augmentation relative des secteurs de biens ne générant pas de profits à cause de la valorisation de la monnaie liée à l'entrée de capitaux, et donc à une moindre rentabilité des autres secteurs.

L'auteure a donc comparé l'évolution de ces indicateurs dans le temps pour les deux économies, avant et après 1999, année qu'elle considère comme le début du boom du soja dans ces pays, et sur 10 ans. La variation qu'ont connue dans leur globalité ces indicateurs ne permet pas de montrer de changements structurels de l'économie et une évolution vers une autonomisation économique des pays vis-à-vis de l'exportation de *commodities* et la dynamisation d'autres secteurs de l'économie. Il semble même que, si politique de développement industriel il y a eu, elle n'a pour l'instant pas amené au développement d'activités dynamiques et diminué la vulnérabilité nationale envers des secteurs dépendants des marchés internationaux. Au contraire, la concentration des structures paraît s'être approfondie, et l'indice d'adaptabilité a clairement baissé pour les deux pays (« reprimarisation » de l'économie) (Costantino 2013).

Cette étape de l'évolution agricole liée à la mécanisation et à la concentration des ressources foncières, à l'intensification en capital sur les terres, représente une nouvelle étape d'évolution dans ce type de système agraire. Le développement mis en œuvre est inégal : certaines exploitations s'y intègrent, des formes productives utilisent les outils du monde financier pour accroître leurs capacités d'accumulation, d'autres formes productives ont été expulsées ou sont mises en difficulté dans leurs mécanismes de reproduction. Avec l'augmentation du prix du foncier et dans les conditions actuelles de crédit et de variabilité des prix qui ne permettent pas d'emprunter de manière sécurisée, les acteurs ayant des capacités des rachats du foncier vont se réduire. Cela peut mener à une concentration foncière via le rachat par de grandes sociétés, fonds, ou empires familiaux, et/ou à un

fractionnement plus important accompagné d'une posture de rente des propriétaires et une concentration productive. Les catégories sociales qui bénéficient de cette nouvelle étape d'évolution sont les très grands détenteurs de capitaux non nécessairement liés à la production agricole, une classe d'investisseurs financiers qui globalement se différencie de la classe de propriétaires-terriens producteurs qui dominait auparavant ce système agraire. Ce système ne fonctionne également que parce que l'Etat fait des efforts de maintien qualitatif des filières (programmes sanitaires), a mis en place des mécanismes de transfert de revenus, et parce que les maillons les moins rémunérateurs sont encore gérés par les producteurs familiaux (naissage bovin, rotation des cultures plus longues sur les terres moins fertiles). Leur reproduction est toutefois menacée par le coût élevé d'accès au foncier et par les variations de flux de capitaux. Finalement, on assiste à une plus forte précarisation des formes familiales et petites formes patronale et à une précarisation nouvelle des sociétés familiales.

Ce modèle agro-exportateur de production de *commodities* est par ailleurs fragile par son extrême dépendance à quelques grands pays importateurs. Parmi les 10 premiers pays destinataires des exportations uruguayennes tous biens et services confondus en 2014 (dont 76% sont agricoles), l'un des partenaires commerciaux principal du pays après les zones franches et le Brésil voisin (18% chacun), est la Chine, avec 13% du total des exportations uruguayennes, alors qu'elle ne représentait encore que 5% en 2010. L'Uruguay est donc nécessairement impacté dans son économie par la baisse de la croissance chinoise, particulièrement marquée à partir de 2015, mais aussi par la crise économique au Brésil voisin. La durabilité écologique et économique de ce développement fondé sur une gestion minière des ressources permanentes, l'exportation de matières premières peu ou pas transformées et les flux et reflux rapides des capitaux n'est par ailleurs absolument pas assurée à terme.

On peut donc clairement interroger la pertinence du maintien de ce modèle de développement. Si à court-terme l'arrivée de capitaux et l'embellie économique ont été réelles et ont permis de solder la dette nationale, ce qui était une solution de crise paraît s'avérer coûteux socialement. Ce modèle a été mis en œuvre sans préjuger de l'impact qu'auraient ces modifications sur le renouvellement des systèmes de production existants et sur la structure sociale rurale. On assiste à une véritable financiarisation de l'agriculture avec la mise en place de nouveaux modes de coordination modelés autour des acteurs financiers, qui créent une barrière à l'accès aux facteurs de production et aux marchés. Cette vision financière et court-termiste de la gestion productive pose globalement question pour la stabilité du secteur, l'utilisation des terres au détriment de producteurs aux systèmes plus pérennes et le développement durable dans le temps du secteur agricole. Sa trajectoire

dépendra finalement des mesures que prendra la société civile pour imposer des formes de régulation.

9.2.3 L'augmentation du prix du foncier et du coût de la main d'œuvre comme une possible fin de « l'estancia moderne »

L'augmentation soudaine et brusque du prix du foncier a entraîné, nous l'avons vu, des bouleversements dans les systèmes de production mis en place dans les grandes sociétés familiales. Il a aussi représenté pour ces familles une évolution importante des dynamiques de transmission. Jusqu'au milieu des années 2000, dans les systèmes-types des sociétés familiales, le niveau d'investissements pour augmenter la production de valeur ajoutée par unité de surface était peu élevé (cf. chapitre 8). Les bénéficiaires étaient investis dans l'agrandissement afin de transmettre à chaque enfant, dans la mesure du possible, une surface de terre qui puisse être le support d'un système-type semblable.

A cause du prix élevé des terres, les surfaces nécessaires pour former de nouvelles unités productives est devenu économiquement inaccessible pour ces propriétaires-éleveurs, particulièrement s'ils ne disposent pas de capitaux placés dans d'autres activités ou d'autres sources de revenus. Ce contexte nouveau qui associe prix du foncier élevé et réévaluation du coût de la main d'œuvre, amène ces grandes familles de propriétaires-éleveurs à des difficultés de reproduction de leurs systèmes-types, et voit une importante différenciation s'opérer entre eux. Ces propriétaires doivent aujourd'hui passer d'une logique d'accumulation par agrandissement à une logique de développement par intensification, dans laquelle le capital technique est au cœur. Ces évolutions techniques, qui incluent l'incorporation de prairies temporaires, d'affouragement hivernal des animaux et de subdivision parcellaire, ou encore des grandes cultures sur fonds-propres, sont à la base de la différenciation technico-économique qui s'opère entre eux. Les techniques et productions nouvelles sont en effet plus difficilement accessibles aux unités de production patronales, dont la surface n'est pas suffisante pour mettre en location du foncier et poursuivre l'élevage.

Le poids pris par le foncier dans le patrimoine des familles questionne aussi la gestion des sociétés familiales du point de vue du niveau de revenu agricole versé. Avec l'augmentation de la valeur des biens fonciers, le niveau de demande de rémunération des actionnaires familiaux s'est accru, faisant peser plus de poids sur la demande de rentabilité du capital foncier et productif. Cela a impliqué une intensification de la production (en capital par ha) sur les exploitations pour que le niveau de « dividendes » par actionnaire

familial soit maintenu en pourcentage de la valeur du patrimoine. Cela a amené les administrateurs familiaux à passer sur l'exploitation une plus grande part de son temps, réduisant ses autres activités rémunérées. Le temps à passer dans le suivi de la propriété familiale par les propriétaires-éleveurs est aujourd'hui d'au moins un tiers de temps complet, quand il représentait entre un septième et un dixième de leur temps de travail auparavant.

La valeur représentée par le foncier peut aussi être une source de tensions entre une partie des familles souhaitant disposer du capital ou l'investir dans un autre secteur, et ceux s'investissant dans la gestion de la production. Le prix du foncier les amène par ailleurs à des ventes quasi-systématiques lors des ruptures d'indivision, le capital de rachat d'une part ne pouvant être réuni par le ou les autres membres de la fratrie souhaitant poursuivre la production. Ces changements des logiques d'accumulation et l'augmentation des coûts des facteurs de production mettent ainsi à mal le maintien dans le temps des sociétés familiales. Sans dispositif de régulation des ventes de terres, il y a à craindre un transfert rapide des terres vers les plus gros exploitants individuels (disposant de capitaux suffisant) ou vers des fonds d'investissement, qui auront les capitaux nécessaires pour acquérir ce foncier lors de sa vente, donc une concentration accrue de la propriété foncière.

Certaines de ces sociétés familiales sont aussi rendues plus vulnérables par l'évolution des autres systèmes-types avec lesquels elles interagissent. De la mise en place de soja par un tiers dépend tout le système grandes-cultures-cultures fourragères qu'ont mis en place les éleveurs naisseur-engraisseurs avec naissance hors-région (Yg) ou les engraisseurs avec plus de 30% SFC (An). Le financement de la mise en place des surfaces fourragères cultivées et du matériel agricole des éleveurs NE avec moins de 20% SFC en dépend également. Pour les prestataires-cultivateurs, c'est une partie de l'utilisation de leur matériel qui dépend des contrats passés avec les *pools*. Or, ces *pools* internationaux qui alimentaient économiquement ces systèmes agraires depuis le milieu des années 2000 se retirent du pays ou y diminuent fortement leur activité. Ils exposent ainsi les fragilités actuelles de la réorganisation de ces systèmes agraires, dont ils sont à l'origine. Même si matériel et compétences sont toujours présents chez les cultivateurs, les capitaux nécessaires au refinancement de la production commencent à manquer, marquant le ralentissement du PIB uruguayen.

Par ailleurs, en fonction des volumes qu'ils produisent et des techniques qu'ils parviennent à mettre en place, les modes de coordination de ces propriétaires-éleveurs avec l'aval se sont diversifiés. Par exemple, la livraison toute l'année d'un volume minimal de bovins gras de moins de trois ans ou d'un certain tonnage de produits végétaux ont permis aux riziculteurs engraisseurs, au engraisseurs SFC>30% , au NE avec naissance hors-région, au

grands cultivateurs avec unité de confinement... de décrocher des accords préférentiels avec les interlocuteurs de l'aval, dans le cadre de négociations individuelles. La dimension collective d'organisation (groupement d'engraisier, mise en réseau de producteurs par la coopérative) représente une alternative possible pour les producteurs plus modestes (moins de 1500ha) et dont les produits correspondent moins aux normes de l'aval, mais sa mise en œuvre reste exceptionnelle et n'existe qu'à Young.

Enfin, la modification des rythmes de travail et des relations d'embauche est un autre point clé conditionnant les capacités de renouvellement de ces systèmes-types, la majeure partie de la force de travail dans les régions étudiées étant salariée. Elle était auparavant présente de manière abondante, à faible coût, avec une présence quasi permanente sur les exploitations. Le non-renouvellement des générations de salariés en élevage et la modification des rythmes de travail est donc une difficulté majeure pour ces systèmes. Elle représente par ailleurs un poste de charge plus important en lien direct avec le rattrapage des valeurs des salaires réels et des droits sociaux des salariés. Ce nouvel état de fait amène à la construction d'autres rapports de production qui demandent des ajustements d'organisation et de gestion. Redonner de l'attractivité aux emplois en élevage demande aussi une reconnaissance de la qualification du travail salarié en élevage qui se heurte souvent à des représentations historiquement dépréciatives.

L'élevage naisseur-engraisier en faire-valoir direct, uniquement sur la base de prairies permanentes avec un faible niveau d'investissement en capitaux et l'utilisation d'une main d'œuvre salariée structurellement abondante étaient les marques de systèmes-types se reproduisant depuis la fin du XIX^{ème} siècle. Le contexte économique et social qui les avait vu se répliquer est aujourd'hui en disparition, ce qui met ces exploitations en difficulté dans leurs capacités de renouvellement.

L'étape actuelle de transformation des systèmes agraires représente un passage de la domination sociale des propriétaires fonciers à celles des possesseurs de capitaux. Néanmoins, il est fort possible que les très grandes familles propriétaires qui sont aujourd'hui rentiers en Uruguay, soient précisément celles qui ont investi dans le foncier au Paraguay ou en Bolivie.

9.2.4 Une population rurale considérée comme un réservoir de force de travail salariée

Les conditions de travail et de vie de la population rurale salariée se sont considérablement modifiées au cours de ces dix dernières années. Le salaire réel de la main

d'œuvre était jusqu'au début des années 2000 et au moins depuis les années 1960 sous-valorisé, dans les zones les plus isolées ses droits fondamentaux (éducation, justice, santé) n'étaient pas respectés. Cette population a été parmi les bénéficiaires de plusieurs programmes sociaux (logement, accès à l'éducation, la santé) qui visaient les familles. Ces programmes participent à redistribuer une partie du revenu national vers les plus pauvres et à stabiliser de nouvelles formes de vie des salariés, sans remise en cause de la distribution du foncier. Le travail agricole est devenu, dans cette période, un travail exercé majoritairement par une population urbaine (villes de plus de 3000 habitants). Les droits des salariés ruraux ont été revalorisés, les contrôles des conditions de travail et d'embauche améliorés, notamment via le soutien à l'organisation des syndicats et le retour de commissions tripartites de négociation salariale. Le coût d'opportunité de la main d'œuvre salariée rurale a aussi changé. Elle a la possibilité de s'employer dans divers secteurs et dispose de transferts de revenu lui permettant de refuser des situations de travail trop dégradées. Cette main d'œuvre paraît aujourd'hui à la fois plus reconnue, plus qualifiée, plus chère et moins disponible. On manque néanmoins d'informations concernant les situations des familles parties en exode en-dehors des régions étudiées et de l'intégration réelle de la jeune génération, pour contribuer à établir le bilan de ces actions de développement.

L'ensemble a amené à une réelle modification des rapports de force employeur-salarié, qui a donc des fondements structurels profonds dont l'expression politique (la mise en place de syndicats) est surtout un aboutissement permettant d'accompagner la réorganisation des relations de production. Une grande partie de la jeune génération s'est formée dans les secteurs les mieux payés ou avec de meilleures conditions de travail, ou en dehors du secteur agricole. Nous n'attribuons donc pas tant le mouvement d'exode à la financiarisation de l'agriculture ou à l'accaparement d'un foncier dont la concentration préexistante alimentait déjà l'exode. Il paraît avant tout alimenté par la transformation du coût d'opportunité du salarié rural qui se déplace à la recherche de meilleures conditions de travail, de salaire, de vie devenues effectivement accessibles. Il a par contre été accéléré, et peut être accentué, par la perte de formes d'accumulation auxquelles cette population avait accès en travaillant en élevage ou en vivant en habitat dispersé ou hameaux.

Ce sont bien de nouvelles formes de relations employeurs-salariés qui se sont diffusées et qui sont en train de devenir la norme pour l'ensemble du secteur. Cette compréhension est indispensable à l'analyse de la dynamique qui meut les systèmes de production agricole en général, et en élevage en particulier, par la place centrale qu'occupe la main d'œuvre salariée dans le fonctionnement de ces systèmes. La prise en compte de l'ensemble de ces effets est indispensable pour comprendre les transformations de ces systèmes agraires où les systèmes de production capitalistes ou patronaux sont majoritaires, et la force de travail essentiellement salariée.

A Ansina, une tolérance d'accès de la population rurale au foncier venait jusqu'au début des années 2010 compléter les salaires par un accès informel aux terres et aux ressources (cours d'eau, bois). La propriété privée pleine et entière du foncier s'est pourtant construite sur la base d'une suppression des droits d'usage communs de certaines ressources présentes sur les terres privées (bois, eau, roseaux...), qui existaient officiellement jusqu'au milieu du XIX^{ème} siècle. Cette éviction officielle n'a pas empêché jusqu'ici, comme Peluso, Kelly, et Woods (2012) en soulignent la possibilité, l'existence d'arrangements informels déterminant les usages réels. Pêche, chasse, défriche et culture sur quelques acres étaient tolérés par les propriétaires en l'échange de surveillance des abords de propriété, et d'aide pour déplacer les animaux en cas d'inondation. L'élevage sur les bords de routes (« en callegón ») par cette même population était une autre forme de tolérance d'accès informel aux terres, cette fois de la part de l'Etat. Il permettait de s'assurer de la permanence d'une population sur ces terres, représentant un réservoir de main d'œuvre pour les exploitations¹⁷⁰. Ces usages sont aujourd'hui en cours de disparition parce qu'ils étaient associés à une absence d'offre alternative de travail pour cette population active salariée, et à l'absence de contrôle par l'Etat des conditions de travail, de rémunération et de vie de la main d'œuvre, contexte qui a justement connu d'importantes transformations.

Dans la région de Young et d'Ansina, les changements affectant l'accès au foncier de la population salariée n'ont pas été marqués au même degré. L'accès à la terre étant plus marqué et fréquent chez la main d'œuvre salariée en élevage du Nord que pour la main d'œuvre salariée en grandes cultures du littoral. Dans la région de Young, les familles de peones et travailleurs temporaires en élevage ont un lien à la terre qui s'est distendu plus tôt et était structurellement moins présent (peu ou pas d'habitat dispersé en dehors des familles logées sur les estancias). Ce phénomène est accentué par la tendance à la tertiarisation de la main d'œuvre, qui est basé sur un habitat urbain de la population salariée.

La « désagrarianisation » (perte d'une « culture » agraire, d'une mode de vie agraire) liée à ces déplacements et nouvelle forme de vie est réelle, et impacte particulièrement les

¹⁷⁰ Areosa (2014) en met en valeur certains aspects de cette tolérance d'accès à des terres publiques via une étude sur les vendeurs de lait cru du sud du département de Tacuarembó. Cette activité, bien qu'interdite légalement, est tolérée par les autorités (gouvernements locaux, ministère) et parfois facilitée via la concession informelle de terres publiques (terrains vagues, bords de voies de chemin de fer) car elle a un rôle majeur dans l'équilibre des sources de revenus de cette catégorie de travailleurs. C'est une stratégie de subsistance en contexte de situation d'emploi précaire, un revenu complémentaire nécessaire pour des retraités ou des salariés ruraux dont le revenu est faible ou instable. Ils ne sont par contre pas reconnus et pris en compte dans les politiques publiques de développement mis en place par les institutions de développement agricole et le ministère de l'agriculture (MGAP). Bianco et al. (2002) (cités par Carambula, 2011) précisent pourtant que concernant les travailleurs de la tonte, travailleurs temporaires spécialisés de l'élevage, ceux présentant la meilleure insertion sociale aspirent dans une importante proportion à devenir de petits producteurs (32,7%).

femmes qui étaient responsables d'activités complémentaires de production, et les jeunes pour qui elles représentaient une source d'occupation et d'apprentissage. Même si par ailleurs l'accès aux nécessités de base s'est considérablement amélioré pour ces populations rurales et a participé à diminuer la pauvreté, cela représente une forme de vulnérabilité. Le déplacement de population parfois accompagné de violences est présenté comme un des impacts fortement négatifs des accaparements de foncier (De Schutter 2011), et comme nous l'avons évoqué plus haut, la concentration foncière préexistante et la faible densité de population rurale en Uruguay n'a pas amené à générer de violences physiques. Cela ne signifie néanmoins pas qu'il n'y ait pas exclusion, bien que de manière plus indirecte. Cette exclusion passe notamment par cette perte de l'accès au foncier informel mais aussi à l'achat, amenant à l'impossibilité pour les salariés ruraux aujourd'hui de capitaliser ou d'avoir accès à la mise en pension d'animaux, observation également applicable aux producteurs familiaux. La dimension productive des systèmes d'activité de ces ménages ruraux n'est aujourd'hui prise en compte qu'à travers la possibilité de demande de terres à l'INC. Mais ces possibilités restent marginales tant les demandeurs sont nombreux et les projets difficiles à mettre en œuvre.

Si les conditions et la reconnaissance du travail se sont améliorées pour la main d'œuvre permanente (niveaux et conditions de salaires, reconnaissance sociale), le statut de la main d'œuvre saisonnière pose question. Le peu d'informations statistiques et d'études la concernant en élevage rendent difficiles l'évaluation des transformations de ses conditions de vie. D'un point de vue relatif, l'écart s'est accru entre la précarité maintenue des conditions de travail des saisonniers et l'amélioration des conditions de travail des salariés permanents, constat appuyé par les conclusions de Riella et al. (2012). Les saisonniers disposent aujourd'hui de moins de possibilités d'emploi, et ne disposent plus, ou difficilement, d'accès à des activités productives complémentaires, ce qui rend leur situation plus précaire. Il y a par ailleurs une forme de glissement géographique de l'origine des plus précaires. Des migrations salariales se mettent en place : sur le littoral les salariés d'élevage moins bien rémunérés viennent du nord-est, dans le nord-est les salariés de la riziculture (dureté physique et salaires assez bas) viennent du Brésil voisin, de manière clandestine. Tous les salariés ne bénéficient donc pas de la même manière de ces améliorations, et au-delà des importantes améliorations matérielles que l'ensemble de cette population a connues, certaines de ces dimensions continuent à jouer un rôle de différenciation sociale.

A l'instar des travaux faits sur les modifications du travail des salariés dans les entreprises de services agricoles (Carámbula, Figueredo, et Bianco 2013; Figueredo 2012; Figueredo et Bianco 2014...), il y a un grand intérêt à poursuivre un travail sur les modifications des relations de production dans le secteur agricole uruguayen, et particulièrement en élevage. Le contenu de travail, les conditions de rémunération, les

conditions de travail, le rythme de travail, sont en effet en pleine restructuration, avec une ampleur qui n'a d'équivalent que la période d'instauration généralisées du salariat au XIXème siècle. C'est une clé de la compréhension des changements en cours dans ces systèmes, et le suivi de cette restructuration est crucial pour la mise en place de politiques adaptées vers la population active agricole salariée et les employeurs. Des mesures de transfert de foncier vers les salariés ont été prises par l'Etat mais elles semblent pour l'instant plutôt symboliques. En ne visant pas à autonomiser les salariés en leur donnant la possibilité de devenir petits producteurs, elle amène à en questionner le sens, dont on peut craindre qu'il ne soit une nouvelle forme de « minifundisme » permettant le maintien d'un réservoir de main d'œuvre en milieu rural grâce à l'accès à des compléments d'activité et non une véritable initiative de redistribution foncière. Elle est néanmoins récente et son bilan dépendra du type de soutien politique et de moyens qui y seront réellement dévolus. Seule la conjonction d'autres décisions politiques favorisant ou non l'indépendance économique de ces familles via des projets productifs permettra d'en déterminer le sens implicite réel.

9.3 Le nécessaire élargissement de la problématique agraire à des agents économiques non présents dans le secteur agricole

Ce travail a permis de mettre en valeur la diversité des formes sous lesquelles s'investissent les acteurs économiques liés au marché financier. Il apporte des éléments concrets sur la manière dont ces régions de polyculture-élevage ont été impactées, notamment la manière dont les relations de production, les « relations sociales liées au foncier » ont été modifiées au sein de ces systèmes agraires. L'approche systémique a permis de bien différencier les impacts des usages que font les différents types d'acteurs à la fois des outils financiers et du capital technique mis à leur disposition. Ils permettent notamment de décrire la manière dont les producteurs locaux se sont imprégnés et appropriés des logiques financières pour créer de nouvelles formes productives (*pools* de culture et sociétés d'engraissement, société de gestion de propriété), et la manière dont l'élevage, production historique, perdure malgré cette « marée verte » du soja. Enfin, il a permis de mettre en valeur les débuts de dynamiques nouvelles de différenciation dans le cadre du repli de ces formes productives financiarisées.

Dans le cas présent, la financiarisation a à la fois dynamisé les sociétés familiales et patronales mais fragilisé leur transmission. Il s'agit d'un nouveau stade d'évolution où les grands propriétaires fonciers et sociétés familiales qui étaient socialement l'acteur dominant, sont évincés. Ils sont supplantés par une classe internationale de grands possesseurs de capitaux. Les producteurs familiaux et les salariés doubles actifs ont été écartés de l'accès aux ressources productives, à savoir les capitaux et le foncier, et enfermés dans un rôle de vente de leur force de travail ou d'un service. Le statut de force de travail salariée de la population rurale est renforcé par les transferts de revenu de l'Etat et l'absence de redistribution foncière ou de moyens de production. Elle est accompagnée d'une urbanisation qui avait commencé dès les années 1990. De plus en plus, le coût du travail est réduit à une consommation intermédiaire au sein des formes productives financiarisées, et la réduction de ce coût passe par la mise en concurrence de prestataires. C'est une nouvelle forme de subordination du travail à la rentabilité du capital, opérée par un capitalisme financier nouveau dans le secteur agricole. Les propriétaires foncier grands éleveurs ne représentent donc plus, dans le tissu de jeux, de tensions, de dominations actuelles, la clé d'entrée majoritaire pour la compréhension des dynamiques agraires en cours. Cette clé d'entrée s'est déplacée vers les possesseurs de capitaux financiers.

Ce traitement des impacts de l'arrivée d'acteurs boursiers amène à questionner l'échelle sur laquelle porte la problématique, et sur laquelle l'analyse de système agraire doit s'appliquer. Il y a un net élargissement des limites économiques du système agraire. L'évolution en est fermement liée à celle du fonctionnement de l'économie mondiale, et la compréhension de sa dynamique d'évolution ne peut être détachée de celle des flux de capitaux mondiaux, capitaux transitant bien au-delà des limites du secteur agricole. Il n'est donc pas possible de raisonner l'analyse de ces systèmes agraires sans comprendre les motivations et stratégie des acteurs économiques qui y participent indirectement via des outils boursiers.

Ce travail a aussi permis d'exposer les trajectoires naissantes de différenciation des systèmes de production agricole après le reflux des grands *pools* de culture internationaux, notamment le devenir des sociétés familiales et l'évolution des rapports de production avec les salariés. La formation concrète d'une classe agraire de possesseurs de capitaux et de propriétaires terriens qui s'est constituée à un niveau mondial est aussi soulignée. Leur origine n'est identifiable qu'en remontant leur mouvement avec une analyse de système agraire sur le temps long. C'est grâce à la compréhension des mécanismes de différenciation entre ces catégories sociale et entre les systèmes de production-types qu'ils mettent en œuvre que l'on peut faire de la prospective sur ce que pourraient être les systèmes agraires de demain.

Notre analyse a ainsi permis de souligner l'impact des investisseurs argentins en Uruguay, et l'émergence des investisseurs uruguayens au Paraguay ou en Bolivie, dans un mouvement d'IDE vers le foncier interne à l'Amérique Latine. Ce phénomène mondial d'investissement dans l'agriculture n'est pas le fruit d'une décision collective « au bénéfice du plus grand nombre », et paraît bien plus l'expression de rationalité individuelle de maximisation des profits. Elle se fait au détriment de questions de gestion de ressources, de vision à moyen et long termes du développement d'une communauté donnée, de prise en compte de la terre dans son rôle non productif.

L'idée d'une rationalité alternative de gestion des ressources qui sous-tendrait la logique de certains acteurs du monde rural voire l'émergence de nouvelles formes productive (exemple des projets d'accès collectifs à la terre des salariés portés par une rationalité de Commun, des réseaux d'échange de semences créoles...) nous paraît dans ce contexte à prendre en compte au même titre que la rationalité financière. Elle peut être identifiée comme une forme de réaction à la financiarisation de la production agricole, du foncier, des ressources, du vivant... avec une mise en place de formes de gestion basée sur une rationalité de Commun¹⁷¹. Ce sont des démarches indépendantes qui prennent aujourd'hui cohérence en une catégorie à part entière. Encore souvent considéré comme un épiphénomène, cette figure manque dans un certain nombre des « typologies » de formes productives, bien qu'évoquée particulièrement par les théoriciens observant les mouvements sociaux. Les rationalités qui sous-tendent ces formes sont antagonistes de celles qui président à la gestion des formes financières, amenant à formuler l'hypothèse qu'elles sont un produit connexe des effets de privatisation et de concentration des ressources portées par celles-ci. Elles pourraient, aux côtés de la rationalité financière de gestion des ressources, des capitaux, du foncier, constituer une nouvelle expression de la

¹⁷¹ Dans l'environnement de travail des logiciels libres a été créé le concept de General Public License, des droits de propriété protégeant ce travail collectif afin d'éviter des détournements à but lucratif, le 'copy left' et les 'creative commons' (Coriat (2015) citant les travaux de Charlotte Heiss-Lessing). Ces travaux soulignent l'existence de licence de réciprocité pour les commoners : usage libre contre participation à la création, sinon, paiement d'un droit d'accès. Ces dispositifs s'opposent à la 'netarchie', expression désignant des entreprises du net effectuant des profits sur la base d'une information créée gratuitement. Les commoners du web ont donc créé des formes juridiques permettant d'échapper à la captation de la valeur tout en favorisant l'implication de commoners. Ainsi, Kloppenburg (2010) propose une piste de solution à la privatisation du vivant inspirée de la licence « creative commons » existant aujourd'hui pour les logiciels libres et la production scientifique. Appliquer une licence de ce type pour les semences / le matériel génétique, permettrait à la fois la recherche en génie génétique, la mise à disposition des résultats, ainsi que la liberté d'usage des semences en écartant les gènes d'un usage commercial. L'émergence de rationalité alternative en réaction aux dérégulations rapides de l'accès aux ressources, vise à redonner un contrôle collectif sur leur usage, voire, sur leur propriété. A travers cela, c'est la question du bien commun, d'un accord collectif autour d'un projet de société, qui est en jeu. Pour le décrire et comprendre en quoi il concerne des groupes sociaux animé par une rationalité productive alternative, le concept du Commun est mobilisé ((Dardot and Laval 2014; Laval 2015; Allain 2011)). Il est ici approché comme un concept de substitution des ressources à la logique de marché pour nourrir des actions de développement économique tout en servant d'autres buts (préservation d'un milieu naturel, aménagement du territoire).

question agraire et de la réalité agraire de demain. En Uruguay, la loi sur l'usage des sols est une manière pour l'Etat d'essayer de reprendre contrôle sur l'usage des terres en considérant que son érosion est contraire à l'intérêt collectif, donc en remplaçant un contrôle d'Etat sur un bien d'usage privé. La couche productive du sol et sa matière organique sont alors considérées comme un bien public (Bazin, Devienne, et Garambois 2016)¹⁷², c'est-à-dire non-exclusif et non-soustractif. Par ailleurs, en limitant la rentabilité économique basée sur un usage extractif qui conduit à un épuisement rapide de la matière organique, la loi sur l'usage des sols limite les gains, et donc écarte certaines catégories d'acteurs et limite la concentration du foncier. Nous manquons néanmoins de recul sur son application, celle-ci ayant débuté formellement en 2013, ainsi que sur les moyens réellement déployés pour effectuer des contrôles effectifs, notamment sur les terres un peu éloignées des axes principaux.

Une forme de gestion en réseau coopératif de la production a également émergé durant cette période. A l'origine coopérative d'achat et de commercialisation, elle a effectué une « mise en réseau » des possesseurs de terres, de matériel et de capitaux pour assurer la production et le revenu de ces agents économiques au départ indépendants. Il y a une forme d'interdépendance pour la mise en valeur de ces facteurs de production dont peuvent difficilement s'abstraire les parties prenantes de ce modèle dans un contexte économique et de marché aussi mouvant et peu protecteur que celui des grandes-cultures en Uruguay. Enfin, les projets collectifs de l'INC sont également l'objet de beaucoup d'attentes de leurs membres et d'organisation de la société civile concernant les reproductions et diffusion de semences créoles, la transmission de connaissances liées à l'agro-écosystème dans lequel se trouvent les terres... autant d'éléments que l'on peut qualifier de biens publics (Bazin, Devienne, et Garambois 2016, selon la classification d'Ostrom) ou de Commun (Coriat 2015; Dardot et Laval 2014). Les auteurs considèrent que « le caractère public d'un bien est avant tout un construit social (Ballet, 2008 ; Lataste et al., 2015) qui n'est pas donné a priori mais ressort d'un choix politique quand survient la nécessité de préserver un état menacé ou de restaurer un état perdu (Kaul, 2001 ; Barthélémy et Nieddu, 2003) au nom de l'intérêt général » (p.83). Les agriculteurs en tant qu'agents privés sont producteurs de biens publics et cette action peut être soutenue par des politiques dédiées (citant Hervieu 2001), car elle nécessite des actions convergente à des échelles du local au global (Bazin, Devienne, et Garambois 2016). Le diagnostic de système agraire, en mettant en valeur la manière dont les

¹⁷² Bazin, Devienne, et Garambois (2016) ont travaillé dans un article de 2016 sur six cas d'évolution de systèmes agraires mis en perspectives par rapport à des politiques publiques environnementales ou de développement, en évaluant dans quelle mesure leur évolution répondait à l'objectif fixé et l'intérêt général. Dans le pays de Caux, ils mettent en valeur la manière dont la disparition des prairies temporaires dans les rotations, la réduction des résidus de récoltes et le recul de l'élevage ont amené à augmentation de la sensibilité des sols à la battance et à l'érosion. Les cultures de couverture hivernales sont rarement valorisées par l'élevage et augmentent l'utilisation de pesticides pour leur destruction. Globalement, cela amène à une baisse de la matière organique des sols, considérée comme un bien public.

usages agricoles évoluent, permet de mettre en valeur comment certaines évolutions agricoles liées à des politiques de développement ou des politiques environnementales par exemple, portent atteinte à des biens publics ou biens communs, ou au contraire, en crée ou les maintiennent ou les entretiennent.

Comme le soulignent Svampa (2013), Peluso, Kelly, et Woods (2012), Borras Jr. et Franco (2012) et CARES (2012), la question agraire a aujourd'hui d'autres significations, et c'est aujourd'hui aussi une question de genre et de durabilité écologique. Les propositions pour penser ce renouvellement sont issues conjointement des revendications des populations natives, des populations rurales, et la dénonciation des impacts environnementaux du système économique en place. Pour ces mouvements, la « re-agrarianisation » est une réalité moderne, existant en lien avec de nouvelles formes collectives de production et d'industrialisation durable. Au-delà, il s'agit de proposer des formes d'intégration régionale agro-industrielles, alternatives à l'intégration basée sur des règles de marché portées par le néolibéralisme. Cette rationalité est donc d'autant plus importante à prendre en compte que son existence dépasse les frontières de l'Uruguay et de l'Amérique Latine.

9.4 Pour demain, quel modèle de développement ?

Ce modèle de développement qui avait été mis en place pourrait être considéré comme un modèle d'urgence : il visait à régler rapidement la dette, à améliorer les indicateurs macroéconomique, à relancer la production agricole, et en cela, il a été un succès. Mais la non-durabilité agronomique de la monoculture de soja, le caractère mobile des structures à travers lesquelles sont investis les capitaux, la faible redistribution de la valeur ajoutée, l'ont très rapidement défini comme un système peu durable. Et c'est dans la proposition de modèle alternatif que le bilan reste sombre. Il est nécessaire de raisonner en termes de régulations des pratiques, des accès aux ressources, et de programmes de soutien des producteurs familiaux et des salariés doubles actifs, avec une perspective spécifique d'accès au foncier. Au-delà, il s'agit de donner une place consolidée aux producteurs familiaux et aux familles des salariés ruraux dans le développement agricole du pays, via des accès facilités au marché intérieur. Des axes d'action prioritaire sont déjà en œuvre et certaines demande émergent des groupes demandeurs : prioriser l'accès aux terres proches des lieux de vie et des grands axes ; renforcer les canaux d'information sur les ventes de

propriétés ; favoriser l'alimentation des cantines publiques par des produits provenant d'exploitations familiales ou de projets collectifs de l'INC...

Pour Dufumier (1996), un modèle de développement est nécessairement la promotion « de nouvelles conditions économiques et sociales plus favorables à la mise en œuvre des systèmes de production agricoles que l'on souhaite voir pratiquer (...) Il s'agit de modifier les rapports de production et d'échange entre des classes, couches et catégories sociales aux intérêts souvent contradictoires » (Dufumier 1996, p.133). Nous allons ici faire le point sur les pistes qui paraissent émerger et pourraient porter un développement plus équitable de ces systèmes agraires, et sur les questions de recherche qu'elles peuvent soulever.

9.4.1 L'incontournable débat sur les modalités d'accès au foncier, la mise en œuvre d'un plan productif pour les petits producteurs

La grande propriété privée n'a pas connu de réforme effective, et la structure de sa répartition est restée quasi inchangée depuis la clôture des terres à la fin du XIXème et le fondement de « l'estancia moderne ». Malgré des périodes de débats concernant la réforme agraire dans l'histoire du pays, il n'y a jamais eu de moyens réels de redistribution développés, malgré les politiques et Institutions mises en place (loi de développement de colonies du début du XXème siècle, puis création de l'INC ; plan de substitution aux importations qui promouvait l'agriculture familiale sur la base d'un mode de faire-valoir indirect du foncier). Au cœur des faibles incidences de ces politiques, le difficile accès à des capitaux à investir dans la production, et le coût de l'accès au foncier en faire-valoir indirect. Or, cette concentration foncière a été un facteur à la fois à l'origine de l'émergence des *pools* de culture et de leur expansion. Elle a aussi été facilitante pour les achats de terres tant par des particuliers que par le principal fonds d'investissement foncier du pays.

L'histoire de la propriété de la terre en Uruguay, fondatrice de l'Etat moderne, liée à l'histoire sociale et politique du pays, fait que la proposition d'une véritable réforme agraire ne paraît pas politiquement et socialement audible. La régulation de l'achat, soulevée dès le début de la décennie 2010, paraît illusoire. Elle a été débattue mais n'a pas abouti à une véritable législation régulatrice, ne limitant les achats que pour les Etats étrangers (FAO 2014). Mais permettre une discussion sur les modalités des modes de faire-valoir indirects du foncier permettrait déjà de considérer des moyens de régulation et de contrôle de l'accès productif au foncier. Il permettrait aussi de mettre en place des conditions favorables au maintien des acteurs locaux, familiaux et patronaux, en trouvant les moyens d'alléger le

poids de la rente foncière dans leurs charges. Il s'agirait de leur assurer une durée d'accès aux terres suffisamment longue pour entreprendre des investissements productifs sans risque (achat de matériel, aménagement du parcellaire, mais aussi, amendements de fond...). Ce type de régulation serait utile en cas de ré-augmentation des cours du soja, car il y a fort à parier que les cultivateurs qui ont réinvesti les terres de culture s'en verraient de nouveau exclus.

La concentration de la production et de la commercialisation des principaux biens échangeables, à savoir, le soja, en peu de main, a amené à une forme de verrouillage socio-économique de la filière grandes cultures. Dans cette filière, réfléchir à un système collectif d'assurance récolte, à l'exemple de la filière rizicole, permettrait de mutualiser le risque et de rendre les producteurs moins vulnérables et moins dépendants des investisseurs. La proposition de modèles alternatifs de grandes cultures, et de programme de développement de structures de transformation pour l'aval des oléoprotéagineux pourrait y jouer un rôle clé. Elle pourrait être cohérente avec une politique d'accès à la terre pour la population salariée et de soutien des agriculteurs familiaux.

Avec les déplacements des populations rurales, l'Uruguay vit en effet une migration faisant sortir une partie des populations de l'emploi agricole et rural ou de la production, sans qu'il n'y ait de développement de secteur industriel à même de leur offrir un emploi. L'issue est donc le chômage ou la migration hors du pays, soulignée par les statistiques de migration données au chapitre 7. Avec plus de moyens que ceux actuellement disponibles pour l'INC, l'octroi d'un accès au foncier pour les salariés ruraux et producteurs familiaux pourrait venir en cohérence et en soutien d'autres demandes émergeant de la société civile pour la protection de biens publics et biens communs : protection de la qualité et quantité de l'eau, de la biodiversité, de la santé publique, des savoirs ruraux... Il s'agit de savoir jongler entre modèles de développement visant à attirer les capitaux, et soutien et protection donnés aux acteurs locaux. Des aménagements productifs majeurs pourraient également être soutenus, rendus plus accessibles aux petits et moyens producteurs : développement d'infrastructures d'irrigation pour les grandes cultures, renforcement des filières de transformation avec une forte valeur-ajoutée, transformation des produits végétaux pour l'exportation, afin de produire plus de valeur ajoutée au sein de la filière grandes cultures avant d'exporter sur les marchés internationaux. Il s'agit aussi de considérer d'autres formes d'organisation de la production que l'unité familiale.

Dans la filière viande, il y a déjà eu des soutiens de ce type auprès d'une large variété de producteurs, y compris les familiaux et les doubles actifs propriétaires terriens, grâce au plan ganadero par exemple, ou aux aides du SUL. Des politiques pourraient aussi être mises en place en faveur de l'adaptation de petits ou moyens producteurs au cahier des charges

du quota 481, afin de mieux répartir l'accès aux produits à forte valeur ajoutée. En ce sens, l'investigation doit être poursuivie sur la place et le sens qui peuvent être donnés à des projets comme ceux-mis en place à travers l'accès au foncier de l'INC.

9.4.2 Repenser l'organisation du travail salarié et leur accès à la terre

La mise en œuvre de nouvelles manière de fonctionner, d'organiser le travail dans les entreprises rurales, va être une pierre d'achoppement des transformations à venir, notamment et surtout, en élevage. La réflexion quant au déplacement pour le travail de la population d'élevage doit réellement être pensée afin de permettre aux salariés de disposer d'un équilibre nouveau entre temps de travail et temps privé, et à l'employeur d'assurer son accès à une force de travail salariée. Mais cette population ne doit pas être considérée que sous l'angle du salariat et des conditions « matérielles » de vie via les transferts de revenus et l'accès aux nécessités basiques. La mise en œuvre par l'Etat d'un programme d'accès à la terre pour les groupes de salariés est notable. La question est de savoir si elle vient contrebalancer ce que relèvent Gras et Hernandez (2013) comme caractéristique de l'époque, à savoir l'assistance à la population rurale pauvre comme unique forme de réaction face à l'exclusion induite par l'expansion de l'agrobusiness. Les organisations et institutions insistent sur l'importance d'organiser localement, sur la base de groupes d'habitants, la demande de terres au travers de l'INC. Des initiatives naissent particulièrement au nord et nord-est du pays. Cette possibilité d'accès est vue par les porteurs de projet comme une manière de donner des perspectives à la population rurale, particulièrement aux jeunes et aux femmes. C'est une réelle opportunité d'émancipation avec en ligne de mire la possibilité de construire un nouveau type de producteurs familiaux sur la base d'un accès collectif au foncier et d'une gestion collective des ressources. L'ampleur qui sera donnée à l'accès au foncier via des terres de colonisation comporte donc une dimension symbolique et politique très forte. L'accent est alors mis sur la nécessité de politiques de soutien à l'accès au crédit, au marché, à l'accompagnement technique et organisationnel des bénéficiaires, à la formation (production, transformation, gestion) pour permettre un réel déploiement de ces projets. Néanmoins, les soutiens à l'accès au marché intérieur soutenus par le Fonds¹⁷³ paraissent il y a peu stagnants.

¹⁷³ Créé en 2011, ce fonds national de soutien mis en place par José Mujica est destiné à la reprise d'entreprises en autogestion par les salariés. Une partie de ce fonds aurait visé à la mise en place d'achats préférentiels des entreprises publiques auprès des producteurs familiaux pour les approvisionnements alimentaires.

9.4.3 Financer une recherche publique indépendante

La baisse d'entrée de devises entraînée par la baisse du prix du soja montre toute la dépendance que le secteur agricole a établi, y compris en élevage, avec cette activité de grandes cultures. Le soja est devenu central dans le fonctionnement des systèmes agraires. Le paiement des rentes foncières en kg de soja verrouille à ce jour en partie l'usage des terres autour de cette culture. Cela crée une sorte de "surface non compressible" à court-terme, comme une forme de rigidification technico-économique du système productif qui limite les diversifications de rotation. On voit comment l'aspect financier (une rente payée en soja afin de pouvoir spéculer sur son prix de vente) amène à une obligation d'usage des terres ne répondant pas à des impératifs agronomiques (un pourcentage des surfaces obligatoirement en soja) qui peut amener à une crise de fertilité... mais aussi à la formation d'une bulle spéculative. Il peut néanmoins y avoir eu des changements avec la baisse des cours du soja (365 US\$ en 2015), amenant les propriétaires à demander de nouveau des rentes fixes en dollars.

Tout comme en Argentine, les structures de recherche nationales (INIA) sont subordonnées aux grandes compagnies semencières et de vente d'intrants internationales qui les financent (Gras et Hernandez 2013). L'absence de recherche indépendante sur d'autres types de capital technique par les organismes de recherche nationaux (INIA, et dans une moindre mesure faculté d'agronomie) rend donc difficile la mise en œuvre d'un modèle productif alternatif. Ceux-ci travaillent uniquement sur l'adaptation de paquets techniques « importés » proposés par des sociétés privées internationales ayant des intérêts commerciaux qui ne vont pas forcément dans le sens de l'intérêt collectif. Cette ampleur de la production de soja paraît transitoire, et se dirigeant vers un retour à des systèmes basés sur des rotations cultures de vente-prairies. Mais cela amène à souligner l'inexistence de la proposition d'un modèle productif alternatif fort en grandes cultures. C'est donc un point central de travail que de diversifier les débouchés pour faciliter la diversification des cultures en rotation, ce qui passe par un développement de l'aval pour la transformation des grains. Une des dimensions clés d'une production plus durable est la revalorisation des potentialités et ressources des espèces végétales et races locales et de certaines pratiques d'élevage et de culture, issues d'un long temps de sélection et d'adaptation au sein même de l'agro-écosystème (Dufumier 2006, 2014). Au-delà des systèmes de grandes-cultures, le ministère évoque aujourd'hui le point fort que représente pour le pays la présence des prairies permanentes du biome campo et la nécessité de mieux le valoriser productivement (Blasinas y Asociados 2014b). Des actions concrètes sont évoquées : cartographie des types de couverts, repenser le parcellaire, autrefois divisé sur la base de l'accès aux chemins et aux points d'eau, sur la base des types de couverts... Il existe de grandes marges de manœuvre dans la gestion du pâturage de ce couvert, qui permettrait en appliquant les mêmes

principes que pour la gestion d'une prairie temporaire (découpage parcellaire, pâturage tournant...), d'en améliorer le rendement et l'usage.

Par ailleurs, si ce développement a, à court-terme, permis un « saut productif » au secteur agricole uruguayen dans son ensemble, il a un coût jusqu'ici non-évalué pour la collectivité uruguayenne, encore peu abordé tant comme débat de société que dans les études scientifiques et économiques. Ainsi, le coût de la pollution des eaux par les produits phytosanitaires et par les fertilisants, pour lesquels n'existe pas de doses limites d'utilisation/ha ; les problèmes de perte de biodiversité liés à la destruction des prairies permanentes et à l'utilisation des pesticides ; les problèmes de qualité de l'air proche des habitations, lié aux pulvérisations sans respects des normes de distance et conditions atmosphériques préconisées ; les problèmes de santé publique découlant de l'ensemble de ces pratiques, sont dénoncés sans que les réelles mesures de réglementation et de contrôle soient suffisamment mises en œuvre pour limiter ces effets. Poursuivre ce modèle paraît donc recouvrir un risque agronomique certain lié à des signes de crise de fertilité et de crise écologique (qualité des eaux, problèmes de résistances aux herbicides, problèmes de santé publique). Il est essentiel d'aborder ces questions, le coût pour la collectivité augmentant à mesure qu'on refuse d'en prendre en compte l'existence réelle. Le risque du modèle maintenu depuis le début des années 2000 est celui de la sacralisation de la rentabilité économique, prenant le pas sur tous les autres critères de développement.

CONCLUSION GENERALE

Ce travail traite de l'apparition d'acteurs financiers en agriculture, et plus largement, du développement de l'agrobusiness dans le cadre de politiques agricoles libérales. Il contribue aux recherches traitant de l'impact de l'arrivée de ces formes productives et de la transformation de la nature des inégalités présentes dans les sociétés concernées. Il propose pour cela une analyse précise des mécanismes à l'œuvre dans la différenciation des systèmes de production agricoles et entre les groupes sociaux qui les mettent en œuvre. L'appréhension en est permise par le maniement des échelles emboîtées de système agraire et de systèmes de production par l'utilisation d'une méthode d'analyse-diagnostic de système agraire. Nous soulignons ainsi le rôle qu'ont eu le capital technique et les flux de capitaux productifs dans ces mécanismes de différenciation. La modélisation technico-économique du fonctionnement des systèmes de production nous a permis d'appréhender les niveaux de production de valeur ajoutée de chaque système-types et son utilisation. Les indicateurs précis qui en résultent permettent d'alimenter le débat sur l'efficacité de ce modèle de développement. Il souligne les apports de l'approche méthodologique d'analyse-diagnostic de système agraire et de l'agriculture comparée pour traiter de ces questions contemporaines.

Les fondements de la répartition du foncier font partie des éléments incontournables de compréhension des dynamiques contemporaines d'expansion de formes financiarisées d'agriculture en Amérique Latine. Notre travail a donc débuté par la mise en perspective de la structuration progressive de la propriété privée du foncier et des rapports de production dans la société rurale uruguayenne. Nous avons mis en valeur ces caractéristiques

économiques et sociales depuis la colonisation espagnole jusqu'à aujourd'hui, en détaillant les étapes de la stabilisation de la propriété et de ses modes de transmission.

La propriété privée des terres et des troupeaux bovins trouve son origine dans la redistribution des terres et des troupeaux des Jésuites et Indiens des Missions paraguayennes, dans le cadre de l'essor du commerce du cuir vers l'Europe au XVIIIème siècle. Ces terres ont été distribuées aux membres de la cour du roi d'Espagne, de l'armée, ou achetées par de riches commerçants du bassin de la Plata dans de grandes propriétés de plusieurs dizaines de milliers d'hectares. La population rurale était alors constituée des Indiens qui avaient fui les Missions, de métis, de descendants de soldats espagnols, qui formaient une première base de la population rurale du nord de l'Uruguay. Peu nombreuse, elle pratiquait une agriculture de subsistance et était tolérée sur les terres en échange de services de surveillance et d'abattage annuel des troupeaux bovins pour le cuir, qui était le principal produit exporté. Ces habitants n'avaient pas de droits de propriété officiels. Cette partition entre propriété officielle concentrée de la terre et usage quotidien par une population rurale qui « occupe » les terres, est une caractéristique de la répartition foncière qui demeura jusqu'à l'époque contemporaine.

L'indépendance du pays au début du XIXème siècle fut stimulée par une volonté de réforme des échanges commerciaux bridés par la Couronne d'Espagne, dans le cadre de la révolution industrielle anglaise. L'obtention de la stabilité politique et le développement des transports maritimes et terrestres à la fin du XIXème (train et marine à vapeur) impulsèrent la structuration d'un nouveau système agraire. La propriété du foncier fut consolidée par le vote d'un Code Rural (1870) et la mise en place d'un cadastre et d'un système coûteux de clôture des terres. Cette période fut à l'origine de l'introduction des ovins et de races bovines anglo-saxonnes pour la production de viande (Angus et Hereford). Une différenciation se mit en place entre les propriétaires-éleveurs sur la base des capitaux dont ils disposaient s'approprier ce capital technique, et de leur facilité d'accès à des infrastructures d'abattage. Un modèle agroexportateur de cuirs (27,9% des exportations de biens et services), de laine brute (30,7%) et de viandes (19,9%) se mit en place essentiellement destinés à l'Angleterre. Il représenta la structure fondamentale de la production agricole uruguayenne qui eut des implications jusqu'à l'époque contemporaine.

La population rurale fut refoulée dans les interstices des grandes propriétés, et représenta la force de travail majoritaire employée comme main d'œuvre salariée sur les exploitations, d'où le propriétaire était généralement absent. Les figures actuelles de l'ouvrier agricole (peón) et du contremaître, qui gèrent à cheval les diverses tâches que requière l'élevage de ces troupeaux, émergèrent à cette époque. Ils formaient avec leur famille la majeure partie de la population rurale uruguayenne, aux côtés des ouvriers

journaliers ou saisonniers. Cette structuration foncière et ces rapports de production déterminèrent une répartition de la valeur ajoutée très inégale, amenant à une faible diversité productive du secteur agricole et un développement réduit du marché intérieur, ainsi qu'une importante pauvreté rurale. L'absence de réforme agraire ou de mise en place durable d'un autre mode d'accès au foncier économiquement viable amena à préserver cette prédominance d'une propriété foncière concentrée pour l'élevage bovin et ovin, particulièrement au nord du Rio Negro. Si les propriétés furent ensuite scindées par les processus de division successorale, cette répartition initiale entre grands propriétaires foncier et population rurale représentant la force de travail principale, aux activités vivrières tolérées, est la structure qui perdure encore aujourd'hui (en 1908, 64% du foncier appartenait à 8% d'exploitations de plus de 1000ha, et en 1990, 57% du foncier appartenait à 7% des exploitations de cette même catégorie).

Une différence notable est visible dans la structure agraire entre nord et sud de l'Uruguay, liée à l'histoire du peuplement du pays et de sa géographie : au sud du Rio Negro, la présence de producteurs familiaux était plus importante, dans des exploitations de quelques centaines d'hectares visant à approvisionner le bassin de consommation de Montevideo ; au nord du Rio Negro, les systèmes patronaux ou absentéistes étaient largement majoritaires. La diffusion du capital technique lié à l'élevage ovin et à la diffusion des races bovines anglosaxonnes ne se fit pas non plus de manière homogène. Pour les propriétaires-éleveurs du nord du pays, les infrastructures d'abattage les plus proches se situaient au Brésil où la viande était transformée en *tasajo*. La différence de conformation du bétail n'était donc pas prise en compte dans le prix payé au producteur, et ils n'eurent pas d'intérêt à adopter ce matériel génétique nouveau en élevage bovin, qui se diffusait à l'ouest du pays. Ils continuaient à avoir intérêt à la production d'animaux au plus bas coût. Cette diversité de conditions fut à la base d'une différenciation inter-régionale des systèmes agraires.

Au long du XXème siècle, la politique économique de l'Uruguay fut émaillée de tentatives de diversification des filières de production et d'exportation. Elles visaient à proposer une alternative à ce modèle agroexportateur centré sur un très faible nombre de produits et de partenaires commerciaux. Les mesures visant tant le développement de la production pour le marché intérieur que de l'agriculture familiale, prises au cours du XXème siècle, ne parvinrent néanmoins pas à modifier durablement la structure agraire. Au début du XXème siècle, pour faire face au ralentissement des exportations vers l'Angleterre et le reste de l'Europe, des politiques stimulèrent le développement de grandes-cultures en s'appuyant sur la venue de migrants européens. L'accès au foncier de ces migrants se basait en grande partie sur des locations de terres en échange d'un pourcentage du produit brut auprès des propriétaires-éleveurs (location à part-de-fruit, 20 à 25% du PB sans garantie de

durée). Cette mesure de développement fut d'abord limitée par la reprise des exportations de viande durant la première guerre mondiale, pendant laquelle les propriétaires-éleveurs consacrèrent toutes leurs terres à la production bovine pour l'exportation. Cette période fut celle du développement de l'aval de la filière viande par l'implantation d'abattoirs frigorifiques d'exportation.

Avec la chute des exportations liées à la crise de 1929, le pays s'appuya de nouveaux sur des mesures de diversification des productions par la mise en place d'un modèle de substitution aux importations. Le but était de stimuler la croissance du pays, en visant le développement grâce à un système de prix garantis de systèmes de production familiaux de polyculture-élevage et de grandes-cultures sur des terres en propriété ou louées. Dans les deux régions que nous avons étudié, des cultivateurs à part-de-fruit et des polyculteurs-éleveurs familiaux s'installèrent sur des surfaces modestes (100 à 200 ha) louées ou achetées aux grands propriétaires-éleveurs. A cette époque fut également créé l'INC (Institut National de Colonisation), dont le but était de mettre à disposition de cultivateurs familiaux des fractions de terres à cultiver pour alimenter l'industrie via des cultures subventionnées. Son action resta symbolique sans engendrer de mouvement étendu de redistribution foncière (340 000 ha distribués entre 1923 et 1959, soit 2% des terres du pays). Les moyens qui lui étaient donnés restèrent trop anecdotiques, les projets productifs de cette institution trop rigides, et les accès aux crédits trop difficiles pour leur permettre de mettre en place des systèmes reproductibles.

Ce plan de substitution aux importations s'étendit du début des années 1930 au milieu des années 1950, et permit au PIB industriel de dépasser le PIB agricole. Le nombre d'hectares mis en cultures à destination de ces industries atteignit 1,8 millions d'ha dans les années 1950. Cette époque fut celle d'un maximum d'habitants en milieu rural et d'exploitations agricoles, avec 25% d'exploitations de plus qu'aujourd'hui. Il porta donc une forme de développement pour le pays, mais connut un échec structurel lié à des coûts d'énergie et de minerais trop importants qui pesaient sur les coûts de l'industrie. Dans ces conditions, ces politiques ne parvinrent pas à un développement à même de modifier la structure des systèmes agraires et de l'économie du pays, qui plongea dans la récession. La dérégulation des prix et l'arrêt des subventions au secteur agricole et aux industries accentuèrent l'exode rural. Il atteint les familles de petits producteurs et amena à la disparition progressive de la majeure partie des exploitations familiales qui s'étaient développées pendant le plan de substitution aux importations.

Après cet échec, les mesures politiques visèrent la redynamisation des exportations, en se basant sur une politique économique pouvant être considérée comme portant les prémices de la libéralisation. Ce fut aussi une période d'établissement des premiers liens

avec les Institutions Internationales. A partir de 1960, la stimulation de la production et des exportations s'appuyèrent sur des mesures de libération douanière et un maintien des salaires réels à un niveau inférieur à l'inflation. L'Etat se désengagea de la régulation des prix agricoles. Il mit en place, avec le soutien de la Banque Mondiale, un plan de développement de l'usage de prairies temporaires inspiré du modèle néozélandais, visant l'augmentation de la production de viande. La fermeture du marché commun européen, principal marché d'exportation, limita néanmoins ce développement.

Les manifestations contre la hausse des prix, le blocage des salaires réels, et la revendication renouvelée de réforme agraire, amenèrent à un coup d'Etat en 1973 et le maintien au pouvoir pendant 10 ans d'un gouvernement dictatorial civilo-militaire. Ce gouvernement poursuivit les mesures économiques libérales et les programmes de développement agricole lancés au début des années 1970 (libéralisation du marché des changes, libre convertibilité du peso uruguayen au dollar, libre transfert de capitaux...). Des mesures de relance économique fondées sur le développement d'exportations de productions « non traditionnelles » (lait, sylviculture, agrumes...) furent également mises en place. Elles amenèrent à une certaine modification de la matrice productive du secteur et impulsèrent de nouveau le développement de systèmes-types orientés vers la production de grandes cultures, sans que ce mouvement prenne réellement d'ampleur. Le gouvernement chercha ensuite à attirer des capitaux en maintenant la stabilité des indicateurs macro-économiques (niveau de dette, niveau d'inflation, balance commerciale, balance des paiements...). La politique monétaire de fixation anticipée des taux de change, qui visait à attirer des investisseurs, fit exploser la dette extérieure en donnant l'accès à des crédits très bons marchés en dollars, et précipita la fin de la dictature. Cette période marqua néanmoins le début de la dollarisation et l'approfondissement de mesures de politique économique à caractère libéral.

Au sortir de la dictature, entre 1985 et 2002, la politique de relance économique a été basée sur le développement des exportations en valeur et en volume, en premier lieu vers le Cône Sud. Elle s'appuyait la stimulation d'investissements grâce à des crédits d'impôts, des lignes de crédits bancaires en dollar pour les achats de matériel agricole, et des fonds des Institutions Internationales pour le développement d'infrastructures. L'accent fut mis sur quelques filières dans lesquelles l'Uruguay possédait des avantages comparatifs pour l'exportation. Certaines avaient commencé à être développées pendant la dictature (bovins viande, développement de la sylviculture). Le pays fit des démarches lui permettant de vendre de la viande bovine sur les marchés libres de fièvre aphteuses, où les importateurs proposaient un prix de la viande plus élevé, ce qu'il obtint en 1993. L'aval de la filière viande bovine était dispersé et demandait à être modernisé pour mieux répondre aux

normes d'exportation, alors que celui de la filière végétale était essentiellement tourné vers le marché intérieur.

Les systèmes agraires des régions d'étude étaient à l'époque dominés par de grands propriétaires-éleveurs absentéistes, naisseurs-engraisseurs de bovins viande. La filière ovine était en crise et le nombre d'ovins en baisse. L'obtention d'animaux gras plus rapidement à de moindres coûts était le facteur de différenciation majeur entre ces grands propriétaires-éleveurs. A Young, la mise en place de grandes cultures était toujours effectuée par des cultivateurs à part-de-fruit sur des terres cédés par des propriétaires-éleveurs, mais sur peu de surfaces. La production se recentrait autour de la production de quelques grandes cultures pour le marché intérieur (blé, tournesol, riz). La mise en place de prairies temporaires était facilitée par cette présence des cultivateurs à part-de-fruit, qui les inséraient dans les rotations. Les bas prix des céréales sur les marchés mondiaux, le poids de la rente foncière, et celui des emprunts, ne permettait néanmoins pas à ces producteurs de se développer vraiment. Certains propriétaires-éleveurs s'endettaient pour acheter du matériel afin d'effectuer eux-mêmes la mise en culture des terres et de mettre en place des prairies temporaires. La part de prairies temporaires en rotation atteignait 25 à 40% des surfaces totales selon les systèmes, en fonction du pourcentage de terres labourables.

Dans la région d'Ansina, l'éloignement des ports n'avaient pas permis à des cultivateurs à part-de-fruit de se maintenir après la fin des aides gouvernementales aux filières « non-traditionnelles ». Seule, la riziculture qui s'était développée sur la base d'une location avec une quantité fixe de riz, également cultivé en rotation avec des prairies temporaires. Le système agraire était donc essentiellement composé des systèmes de production des grands propriétaires-éleveurs, dont la différenciation s'effectuait aussi sur la base de l'utilisation de prairies temporaire (0 à 15%) et la subdivision de parcelles (200 ha à 1500 ha). En fonction des techniques qu'ils mettaient en place, les propriétaires-éleveurs naisseur-engraisseur de bovins des deux régions disposaient d'un chargement allant de 0,75 à 1 UGB/ha et l'âge d'abattage de leur bœufs s'étalait de 5 ans ou plus à un peu plus de 3 ans en moyenne. L'usage des prairies temporaires s'effectua principalement dans l'ouest du pays, et ne concerna au niveau national que peu de surfaces. Il accentua la différenciation inter-régionale. Dans ces deux régions, la capitalisation se faisait par l'agrandissement plutôt que par l'augmentation de l'investissement en capital par ha. Le faible prix des terres donnait la possibilité aux fratries de conserver tout ou partie des propriétés lors des divisions successorales. On assistait à une reconcentration de la propriété foncière en comparaison au milieu du XXème siècle, avec une production de nouveau essentiellement tournée vers l'exportation dans lesquelles les produits animaux représentaient toujours les principales valeurs.

La main d'œuvre salariée était centrale dans le fonctionnement de tous les systèmes. La baisse du nombre d'emplois liée à la perte de l'activité ovine, mais aussi la faible évolution des salaires réels en agriculture depuis les années 1960, amenait à un flux continu d'exode vers les capitales départementales. L'Etat s'était désengagé de la régulation des conditions d'embauche et de travail, il n'existait plus d'instances de négociation entre salariés, employeur et Etat. A Young la main d'œuvre salariée vivait majoritairement dans les petites villes rurales ou les bourgs ruraux et s'employait en grandes cultures et élevage. A Ansina, l'activité principale était l'élevage bovin, et dans une moindre mesure la riziculture. La population était majoritairement dispersée en milieu rural et avait accès au foncier de manière partiellement informelle. Selon le type d'emploi salarié dont les membres de la famille disposaient, des activités productives variées venaient compléter le salaire reçu. Les contremaître disposaient de droits à pâturage pour des vaches allaitantes dans l'estancia qui les employait et menaient un élevage bovin naisseur. Les ouvriers spécialisés, dont l'emploi était discontinu dans l'année, avaient développés avec leur famille des productions vivrières et de vente de surplus sur des terres occupées et de petites fractions en propriété. Les ouvriers permanents n'avaient ni le capital suffisant ni le temps de travail disponible pour effectuer ce type d'activité, et vivaient dans une grande pauvreté, parvenant à peine à répondre à leurs besoins de base. Les membres de la jeune génération, qui n'avaient pas encore fondé leur propre foyer, s'employaient comme journaliers non spécialisés. La population rurale ne faisait l'objet d'aucune politique de soutien, ses droits étaient peu respectés et sa qualité de vie se dégradait avec la dollarisation de l'économie, le bas coût de la main d'œuvre continuant à être utilisé comme un levier de compétitivité. La pauvreté rurale était très élevée, 43% des familles de salariés ruraux vivaient sous le seuil de pauvreté et 70% des salariés étaient non-déclarés au début des années 2000 (Riella et Mascheroni 2012).

La rigueur budgétaire imposée par les bailleurs de fonds internationaux amenait au maintien d'un peso fort, dont le taux de change augmentait moins vite que l'inflation. Cela rendait difficile les remboursements des crédits, particulièrement pour les producteurs vendant sur le marché intérieur en peso (principalement les producteurs familiaux). Le peso fort faisait également mécaniquement augmenter les coûts des entreprises produisant pour l'exportation tout en diminuant leur compétitivité sur les marchés mondiaux. Dans un contexte de prix bas sur les marchés, le secteur agricole ne connut donc qu'un faible développement au début de cette décennie. Ces caractéristiques ne permirent pas la relance réelle de l'économie du pays et entraînèrent un endettement marqué du secteur. Cet endettement s'aggrava avec une épidémie de fièvre aphteuse au début des années 2000, pour atteindre l'équivalent de la valeur ajoutée brute que le secteur contribuait à créer. Avec la crise financière Argentine de 2002, l'économie du pays plongea dans la récession.

Cela marqua un nouveau tournant dans les mesures de développement agricole prises. Elles se basèrent sur une libéralisation totale de l'économie, l'Etat se désengagea de la gestion des marchés, et alors qu'il faisait face au blocage des solutions bancaires, laissa le financement du secteur agricole à l'initiative de capitaux privés. Il s'appuya sur la facilitation des investissements de capitaux dans la production ou la transformation agricole, mais aussi dans le foncier, en ouvrant la propriété des terres à des sociétés anonymes. Des mesures furent mises en place pour regagner l'accès aux marchés de la viande les plus rémunérateurs (traçabilité, identification individuelle des animaux, campagnes de vaccination contre la fièvre aphteuse, réorganisation des logistiques de vente du bétail avec utilisation de ventes aux enchères sur internet...). Le pays fut ainsi de nouveau déclaré libre de fièvre aphteuse en 2003, et put vendre sur tous les marchés mondiaux, à la différence de ses voisins argentins et brésiliens. L'élection du Frente Amplio (Front Large de gauche) à la tête du pays marqua par ailleurs le début de programme de soutien à destination des populations pauvres via des transferts de revenu de l'Etat (2005): allocations familiales, aides alimentaires et aides à l'amélioration de l'habitat rural qui impliquait le déménagement dans des villages ou des petites villes rurales...

Les crédits d'impôt, la dévaluation du peso uruguayen dès 2003, la présence de zones franches, la non-taxation des mouvements de capitaux, ont donné à ce territoire une attractivité particulière pour l'investissement. Le pays disposait d'un foncier à la propriété concentrée et au prix très peu élevé par rapport aux pays voisins, avec un cadastre centralisé, une population agricole salariée et éduquée au coût peu élevé, des infrastructures qui faisaient du secteur agricole un secteur idéal de placement. Il manquait néanmoins de filières d'exportation organisées en productions végétales, alors qu'en viande bovine, les structures d'aval exportant étaient très fragmentées et manquaient de modernisation. Dans un contexte de prix agricoles en hausse, particulièrement à la fin de la décennie 2000, ces mesures d'attraction des investisseurs ont déclenché un véritable déferlement de capitaux, certains extrêmement mobiles. Cela bouleversa la structure des systèmes agraires des régions où ils s'installèrent.

Les premiers flux de capitaux ont d'abord été investis dans l'ouest du pays, plus proche des ports d'exportation et de la frontière argentine, présentant aussi plus de terres cultivables (50 à 70% de terres cultivables). Des capitaux furent investis dans l'achat de terres à des propriétaires-polyculteurs-éleveurs endettés, par des Argentins fuyant la crise financière de leur pays. Près de 40% des terres de la région d'étude de Young firent l'objet de transactions entre 2000 et 2007. Des capitaux d'origine argentine furent aussi investis dans le développement de *pools* de culture, qui furent suivi par l'installation dans le pays des principaux exportateurs de céréales et oléoprotéagineux, les « ABCD »¹⁷⁴, qui concentrent 75

¹⁷⁴ ADM, Bunge, Cargill et Dreyfus

à 90% des flux mondiaux de céréales et oléoprotéagineux (Diagne 2013). A l'aval de la filière viande, des entreprises brésiliennes ont acquis les outils industriels les plus performants dans les pays voisins, dont l'Uruguay.

Les *pools* de culture opérèrent en louant des terres pour de courtes durées (1 à 3 ans) auprès des propriétaires terriens endettés et impulsèrent la création de sociétés de services agricoles pour réaliser les opérations culturales. Les rentes proposées par les *pools* étaient basées sur une quantité de soja fixée à l'avance (800 à 900kg de soja/ha en 2013) dont le prix était fixé en accord avec le propriétaire par des ventes sur les marchés à terme. Leur développement s'appuya sur les anciens cultivateurs à part-de-fruit qui furent majoritairement chassés des terres qu'ils cultivaient et devinrent prestataires de services. Les *pools* financèrent le renouvellement de leur matériel afin de gagner en performance de surface de travail par jour, puis financèrent l'accès à des équipements à de nouveaux cultivateurs ou d'anciens ouvriers, afin de maintenir une concurrence entre les prestataires. Les cultivateurs à part-de-fruit furent donc brusquement cantonnés à une relation de production basée sur le service au lieu de la production directe de biens échangeables.

Ces deux types de flux de capitaux ont permis de renflouer une partie de la dette des producteurs et des grands propriétaires fonciers dans tout l'ouest du pays. Certains propriétaires fonciers, qui possédaient le plus de terres cultivables (70%), prirent une posture de rentiers auparavant inexistante dans le pays. Les propriétaires-éleveurs qui se situaient dans une zone avec moins de terres cultivables (interfluves plus étroits, 50% de terres cultivables) ne louèrent que temporairement leurs terres de culture, et utilisèrent ce flux de capitaux pour régler leurs dettes, renouveler leur matériel de culture et reprendre en faire-valoir direct l'ensemble du foncier dans un système de polyculture-élevage.

L'aval de la filière viande bovine avait également fait l'objet de rachats des principaux abattoirs exportateurs par des entreprises provenant du Brésil voisin en pleine expansion au niveau mondial, attirées par le potentiel d'accès aux marchés mondiaux de l'Uruguay. Cela amena à une concentration inédite de l'aval de la filière viande et à la possession des principaux abattoirs d'exportation par des entreprises de capitaux étrangers (8 des 10 premiers abattoirs exportateurs). Ce fut également le point de départ de la diffusion de nouveaux modes de coordination entre aval et producteurs. Il se basa sur des grilles de classification des carcasses associée à un système de primes et pénalité et sur le retour vers les éleveurs de leurs statistiques d'abattage. Le but était pour les abattoirs de stimuler la production d'animaux leur permettant de mieux répondre aux demandes des acheteurs mondiaux.

A partir de 2008, les hauts prix des matières premières agricoles et la crise financière des pays industrialisés de l'hémisphère nord ont conduit à une nouvelle étape d'expansion des formes financiarisées de production de soja. Elle toucha cette fois les régions aux terres au potentiel de rendement moins élevé, comme la région d'Ansina. Les *pools* de culture les plus importants financèrent ce développement par une nouvelle levée de fonds, voire par leur entrée en bourse. Dans les régions où les *pools* opérèrent un nouveau déploiement, la part de terres cultivables n'était pas aussi élevée que dans les précédentes (30 à 40%). Les propriétaires ne louèrent qu'une partie des terres, alors occupées par des prairies, afin de pouvoir poursuivre l'élevage et valoriser le reste du foncier. Les propriétaires négocièrent avec les *pools* la mise en place de prairies temporaires en fin de rotation, et parfois d'une culture de sorgho destinée à l'élevage en cours de rotation. Ils s'appuyèrent sur l'afflux de capitaux représenté par cette mise en location pour investir dans l'augmentation de la production de viande bovine par unité de surface, grâce à une plus grande part de prairies temporaires et de nouvelles subdivisions parcellaires.

Durant la période 2008-2011, les investissements de capitaux concernèrent également de nouveau l'achat de terres, par un fonds d'investissement foncier qui racheta de grandes propriétés dans des régions où le prix du foncier était moins élevé. Il parvint ainsi à la possession de 1,13% de la surface agricole utile du pays en 2014. Son but premier était le placement de capitaux dans le foncier, mais il avait également pour objectif d'optimiser la production de soja sur les terres rachetées. Cette demande accrue de foncier a amené à une augmentation drastique de son prix, le multipliant par sept à 12 dans certaines régions, le rendant inaccessible à l'achat pour les producteurs familiaux, les salariés, mais aussi bon nombre de sociétés familiales de propriétaires-éleveurs.

Dans le même temps, la revalorisation des salaires, les programmes d'aides sociales et d'amélioration de l'habitat destinés à la population rurale, associés à de nouvelles conditions de communication et de déplacement (utilisation du téléphone portable et de petites motos pour les déplacements domicile-travail) modifièrent profondément le rapport des salariés à leur mobilité, y compris leur mobilité d'emploi. Les familles durent déménager pour bénéficier des programmes d'amélioration de l'habitat rural et des services des assistantes sociales facilitant l'accès aux allocations. Le gouvernement avait par ailleurs mis en place un important soutien à l'émergence de syndicats et à la mise en place de négociations salariales tripartites, ce qui contribua à améliorer les conditions de travail et de vie des ouvriers. Par contre, malgré l'importance d'une activité productive dans le système d'activité des familles rurales, notamment pour l'activité des femmes et des jeunes et la capitalisation de ces familles qui n'ont pas accès au crédit, l'accès au foncier ne fut pas inclus dans les programmes d'amélioration de l'habitat rural. La perte de cette activité productive, même marginale, dégrada l'insertion sociale des femmes et des jeunes en milieu rural,

malgré les transferts de revenu de l'Etat. Les possibilités d'emplois dans d'autres activités en milieu rural et les faibles salaires versés en élevage drainèrent la main d'œuvre, particulièrement les jeunes, hors du secteur de l'élevage, modifiant de manière inédite les relations employeurs-salariés.

A partir de 2011, le prix du soja opéra une baisse, malgré des prix forts en 2012-2013. Par ailleurs, une loi fut votée en 2011, qui visait à protéger les terres de culture de l'érosion provoquée par la monoculture de soja, et indirectement, à en diversifier l'utilisation productive. Les *pools* de culture, dont la raison d'être est avant tout celle d'un placement financier dans la production agricole, effectuèrent un mouvement de repli pour préserver leur taux de profits et réorienter leurs investissements de capitaux. Ils commencèrent par se retirer des régions les moins propices à la mise en place de grandes cultures, c'est à dire les dernières mises en exploitation. Ils conservèrent environ un tiers de leurs terres cultivées.

Le repli des *pools* de culture amena à un nouveau déséquilibre dans l'usage des terres et des équipements. Les cultivateurs-prestataires se trouvèrent en situation de suréquipement, et les propriétaires-éleveurs qui les avaient intégrés dans leur fonctionnement, recherchèrent de nouvelles solutions de mise en culture de leurs terres. Plusieurs formes de continuité de la mise en culture des terres ont alors émergé, à travers le retour à la production sur fonds propres des possesseurs d'équipement de manière indépendante ou *via* la constitution de *pools* de culture locaux. A Young, cela impulsa le retour à la production des prestataires-cultivateurs. A Ansina, les riziculteurs possédant les machines les plus performantes, pouvant s'adapter à la culture de soja, effectuèrent également une diversification vers la mise en culture de soja sur de terres prises en location au propriétaires-éleveurs.

Dans ce contexte de baisse des prix du soja, la bonne valorisation des viandes uruguayennes sur les marchés d'export contribuèrent à un renouvellement de l'intérêt des investisseurs dans l'engraissement. Celui-ci fut accentué par l'accès de l'Uruguay à un marché de niche pour des animaux dont l'engraissement est finalisé avec des céréales durant les 100 derniers jours (quota d'importation 481 de l'UE). Des formes inédites de production permettant une rotation rapide des capitaux et la vente d'animaux dans le cadre de ce quota, émergèrent : unités d'engraissement intégrées aux abattoirs d'exportation ou à des filiales de *pools* de culture, sociétés d'engraissement associant investisseur local et vendeur de bétail et propriétaires rentiers pour des périodes de deux à quatre ans.

Les primes mises en place par les abattoirs jouèrent un rôle incitatif auprès des éleveurs et influencèrent un ensemble de modifications techniques mises en oeuvre pendant la période récente. Les éleveurs et polyculteurs-éleveurs s'appuyèrent sur la

possibilité de mise en culture des terres pour développer des surfaces de cultures fourragères et de prairies temporaires. Ils insèrent dans la conduite alimentaire de leur troupeau la distribution de fourrages stockés, ciblée sur certaines périodes de croissance de l'animal (engraissement et préparation à la reproduction des vaches allaitantes), et incluent le pâturage de prairies temporaires aux côtés des prairies permanentes. Ces surfaces fourragères cultivées amenèrent à une augmentation des chargements animaux et à une baisse généralisée de l'âge d'abattage à 3 ans environ. Les éleveurs ou polyculteurs à la tête de très grandes unités de production et qui disposaient d'importantes capacités d'investissement, mirent en place des unités d'engraissement permettant d'utiliser les céréales dans l'alimentation des animaux en visant la vente dans le cadre du quota 481.

Certains propriétaires-éleveurs qui souhaitaient se spécialiser dans l'engraissement sur leur propriété, effectuèrent un mouvement d'achat ou de location de terres hors de la région d'étude, en zone de naissance. Ils y déplacèrent leur troupeau naisseur, faisant tripler les valeurs de mise en pension d'animaux ou de location de terres (de 30 US\$/ha à 90-100 US\$/ha), et déséquilibrant ainsi les systèmes des producteurs locaux qui recouraient à ces locations (souvent, des producteurs familiaux ou des salariés). On observe donc un effet indirect des restructurations qui suivirent l'arrivée de ces *pools*, celui du déplacement, au niveau du territoire national, des producteurs des régions consacrées à l'élevage naisseur et ovin, par des producteurs ayant accumulé des capitaux dans des régions de polyculture élevage.

Les modifications techniques dans les élevages bovins par les propriétaires-éleveurs furent permises par les flux de capitaux liés à la mise en location du foncier pour la culture de soja. Certains de ces propriétaires-éleveurs, disposant d'entre 30 et 50% de terres cultivables, « incorporèrent » la présence des *pools* de culture comme une composante structurelle de l'organisation de leur système de production, leur permettant de disposer de capitaux et d'une surface de prairies temporaires supplémentaire en fin de rotation. Ceux qui disposaient de moins de terres labourables s'y appuyèrent comme sur un flux de capitaux temporaires. Ils l'utilisèrent pour financer l'achat de matériel et la constitution d'un fond de roulement. Cela contribua à la modification progressive de la conduite technique des troupeaux bovins, et à l'abattage d'animaux plus jeunes, répondant mieux aux demandes des importateurs. La valeur de la viande exportée fut multipliée par sept entre le début des années 2000 et 2014, et son volume multiplié par deux.

L'augmentation spectaculaire des volumes de production et d'exportation de soja amenèrent les produits végétaux à supplanter les produits animaux en valeur d'exportation à partir de 2009, situation historique pour ce pays dont les exportations étaient quasi exclusivement composées de produits de l'élevage depuis plus de deux siècles. Les surfaces

de grandes cultures furent multipliées par trois, les surfaces de soja quasi inexistantes au début des années 2000 attinrent plus de 1,3 million d'hectares. En 10 ans, le PIB uruguayen fut multiplié par cinq, le PIB agricole fut multiplié par un peu plus de trois. Le développement des filières, ainsi que le développement initial de la production de soja, furent opérés majoritairement par des acteurs internationaux.

Si ces investissements de capitaux ont permis une augmentation de la production de valeur ajoutée par unité de surfaces dans l'ensemble des systèmes-types, une augmentation considérable des valeurs d'exportation et une croissance certaine pour le pays, la durabilité de cette croissance du point de vue économique, social et environnemental laisse pourtant fortement à désirer. Le PIB uruguayen présente une stagnation depuis 2014, alors que les surfaces mises en culture ont cessé d'augmenter et les valeurs d'exportations sont en baisse. Des problèmes environnementaux et de santé sont dénoncés par la société civile : pollution des eaux de surface, maladies et allergies, baisse de la biodiversité, baisse de la fertilité des sols... Par ailleurs, selon des calculs de la CEPAL, seuls deux postes ont été créés par million de dollars investis (CEPAL 2014). Nos propres travaux nous amènent à souligner la baisse du nombre d'emplois permanents en grandes cultures (division par deux du nombre d'actifs par hectare avec le renouvellement des matériels par du plus performant).

Concernant les emplois très qualifiés (ingénieur, cadre), avec le repli des *pools* internationaux et la baisse des prix du soja, le nombre d'offre d'emploi est également en forte baisse. Enfin, ce développement explosif de la filière grandes cultures n'a pas donné lieu au développement d'industries de transformation, la quasi-totalité du soja étant exporté brut (97%). La part de valeur ajoutée versée comme rémunération aux possesseurs des capitaux investis ou du foncier, n'a donc pas permis de développer le secteur industriel uruguayen. Conjointement, les investissements uruguayens à l'étranger ont bondis, notamment par l'achat de foncier dans les pays voisins (2 millions d'hectares achetés au Paraguay par des uruguayens depuis le début des années 2010, phénomène qui gagne la Bolivie), formant un effet de déplacement des investissements nationaux par les IDE. Les systèmes agraires se sont donc restructurés autour de l'arrivée d'acteurs aux capitaux mobiles et d'une production unique de soja exporté brut. Leur structure s'en est vue fragilisée en les rendant dépendants des flux de capitaux qu'ils généraient, sans qu'un modèle alternatif de production ou de transformation, et d'emploi, ne soit réellement proposé. Il y a donc fort à craindre que l'Uruguay ne soit déstabilisé économiquement si cette baisse des prix du soja est durable.

Cette analyse sur le temps long montre comment les transformations radicales récentes trouvent leurs racines dans une concentration du foncier préexistante et des rapports de production fondés sur une inégalité profonde des distributions de richesses.

Nous avons analysé les similarités et les différences d'évolution des systèmes agraires de ces deux régions d'étude, mais surtout montré en quoi ils sont interdépendants et que leur dynamique de transformation correspondent à des étapes d'un mouvement opéré en plusieurs temps par les mêmes agents économiques. Nous montrons que par cette dynamique, les capacités de production de richesses des acteurs présents se sont modifiées, et nous soulignons les perspectives possibles de cette évolution. Nous montrons que les formes productives financiarisées à l'œuvre sont majoritairement issues de la différenciation des systèmes de production au sein du système agraire général de la zone pampéenne recouvrant le nord-ouest de l'Argentine, l'Uruguay et le Sud du Brésil. Leur émergence répond à celle d'une mondialisation des flux de capitaux vers le secteur agricole, et d'une globalisation des firmes qui y opèrent, produit de la libéralisation des échanges.

La profondeur des transformations expérimentées par les systèmes agraires avec l'expansion des formes productives financiarisées nous paraît en réalité être le prolongement d'une dynamique de transformation initiée au milieu du XX^{ème} siècle, et prolongée dans un contexte d'économie libérale et de prix élevés des *commodities* sur les marchés mondiaux. Cette étape contemporaine d'évolution des usages du foncier, des capitaux et de la force de travail transforme néanmoins la portée des analyses en y incluant des acteurs financiers qui élargissent la problématique de différenciation au monde, tout en conservant un ancrage profondément local. En réaction à cet accaparement des ressources et à la précarité générée par la mobilité de ces formes productive à la recherche du meilleur taux de profit, des initiatives encore indépendantes les unes des autres émergent au sein de la société civile uruguayenne et de certains secteurs du gouvernement, sans que l'on sache encore quelle portée auront ces actions, et à quelle échéance

BIBLIOGRAPHIE

- Agreste. 2014. "Depuis 50 Ans, L'offre Mondiale de Céréales S'est Régulièrement Adaptée À La Demande." Agreste Conjoncture.
- Agronegocios del Plata. 2016. "Produccion Ganadera - Integrarnos Productivamente Nos Hace Más Eficientes." Commercial. ADP. <http://www.adp.com.uy/empresa/produccion>.
- Akram-Lodhi, A.H. 2012. "Contextualising Land Grabbing: Contemporary Land Deals, the Global Subsistence Crisis and the World Food System." *Canadian Journal of Development Studies* 33 (2): 119–42.
- Akram-Lodhi, A.H., and C. Kay. 2010. "Surveying the Agrarian Question (Part 2): Current Debates and beyond." *Journal of Peasant Studies* 37 (2): 255–84.
- Albaladejo, Christophe, Xavier Arnauld de Sartre, and Pierre Gasselin. 2012. "Agriculture Entrepreneuriale et Destruction Du Travail Dans La Pampa Argentine." *Etudes Rurales* 2 (190): 177–92.
- Allain, Sophie. 2011. "Dossier 'le Champ Des Commons En Question: Perspectives Croisées.'" *Natures Sciences Sociétés* 19 (4): 379–81.
- Allen, VG, Caterina Batello, EJ Berretta, John Hodgson, Mort Kothmann, Xianglin Li, John Mclvor, et al. 2011. "An International Terminology for Grazing Lands and Grazing Animals." *Grass and Forage Science* 66 (1): 2–28.
- Altamirano, Alfredo, Hugo Da Silva, Artigas Duran, Alejandro Echevarria, Daniel Panario, and Ruben Puentes. 1976. "Carta de Reconocimiento de Suelos Del Uruguay - Tomo I Clasificacion de Suelos." Montevideo, UY: MGAP - Direccion de suelos y fertilizantes.
- ALUR. 2015. "Memoria Anual de ALUR." http://www.alur.com.uy/noticias/Articulo_memoria.pdf.
- Alvarez, C, and Ricardo Cayssials. 1979. "Interpretacion de Los Estudios Basicos de Suelos Para Su Uso Manejo Y Conservacion a Nivel Nacional." In . MAP/IICA/INPMA/SEPLACODI.
- Amarante, Veronica, and Marisa Bucheli. 2008. "Analisis Del Seguro de Desempleo En Uruguay Y Discusion de Propuestas Para Su Modificacion." *Cuadernos Del CLAEH* 2008/1-2 (96–97): 175–207.
- Amin, Samir. 2012. "Contemporary Imperialism and the Agrarian Question." *Agrarian South: Journal of Political Economy* 1 (1): 11–26.
- Arbeletche, Pedro. 2010. "Impactos Socio-Economicos de La Expansion Agricola." In *Intensificacion Agricola: Oportunidades Y Amenazas Para Un Pais Productivo Y Natural*. Colección Art.2. Montevideo: Comisión Sectorial de Investigación Científica - UDeLaR.
- Arbeletche, Pedro, and Carolina Carballo. 2006. "Sojización Y Concentracion De La Agricultura Uruguaya." In *XXXVII Reunión Anual de La AAEA*. Cordoba.
- . 2007. "Dinamica Agricola Y Cambios En El Paisaje." In *Las Relaciones Triangulares Entre Europa Y Las Americas En El Siglo XXI: Expectativas Y Desafios*. Bruxelles.
- . 2009. "La Expansión Agrícola En Uruguay: Algunas De Sus Principales Consecuencias." *Revista de Desarrollo Rural Y Cooperativismo Agrario*, no. 12: 7–20.

- Arbeletche, Pedro, Osvaldo Ernst, and Esteban Hoffman. 2010. "La Agricultura En Uruguay Y Su Evolucion." In *Intensificacion Agricola : Oportunidades Y Amenazas Para Un Pais Productivo Y Natural*, 13–28. Art. 2. Montevideo: UDELAR - CSIC.
- Arbeletche, Pedro, and Gonzalo Gutiérrez. 2010. "Crecimiento de La Agricultura En Uruguay: Exclusión Social O Integración Económica En Redes." *Pampa* 1 (6): 113–138.
- Arbeletche, Pedro, Gabriela Litre, and Hermes Morales. 2010. "Ganaderia Familiar Y Transformaciones Territoriales: El Impacto Del Avance De Las Monoculturas En El Bioma Pampa." *Trabajo Presentado Al VIII Bienal Del Coloquio de Transformaciones Territoriales a Desarrollarse En Facultad de Ciencias Economicas (UBA) Del 25*.
- Areosa, Pablo. 2014. "Aportes Para Comprender La Existencia de Los Pequeños Productores Lecheros 'cruderos' de Paso de Los Toros." In . Salto, Uruguay: UDELAR - Fagro.
- Arezki, Rabah, Klaus Deininger, and Harris Selod. 2012. "La Fiebre Mundial Por La Tierra." *Finanzas & Desarrollo*.
- Arteaga, Juan José. 2002. *Uruguay Breve Historia Contemporanea*. Mexico: Fondo de Cultura Economica.
- Azziz, Jorge, and N Rodriguez. 2014. "Asalariados Rurales Y Colonización. Contradicciones Y Desafios Para El Desarrollo Rural." In *Segundo Congreso de Ciencias Sociales Agrarias*, 12. Salto, Uruguay: UDELAR.
- Bairoch, Paul. 1993. *Economics and World History - Myths and Paradoxes*. The University of Chicago Press.
- Bako-Arifari, Nassirou, and Pierre-Yves Le Meur. 2001. "Une Anthropologie Sociale Des Dispositifs Du Développement." *L'évaluation Des Politiques de Développement. Approches Pluri-Disciplinaires, Paris, L'Harmattan*, 121–173.
- Bareiro-Saguier, Ruben, Renée Fregosi, and Sylvain Souchaud. 2015. "Histoire Du Paraguay Du XVIIème Au XIXème Siècle." *Encyclopedie Universalis*. Accessed March 26.
- Barran, José Pedro, and Benjamín Nahum. 1974. *Historia Social de Las Revoluciones de 1897 Y 1904*. Ediciones de la Banda Oriental. Vol. IV. Historia Rural Del Uruguay Moderno. Montevideo.
- Barrios Pintos, Aníbal. 2011. *400 Años de Historia de La Ganadería En Uruguay*. Montevideo, UY: Cruz del Sur.
- Bauer, Martin W, and Bas Aarts. 2000. "Constructing a Research Corpus." *Qualitative Researching with Text, Image and Sound: A Practical Handbook for Social Research*, 19.
- Bazin, Gilles, Sophie Devienne, and Nadège Garambois. 2016. "Le Diagnostic Agraire et Les Biens Publics Agricoles et Ruraux." In *La Production de Biens Publics En Agriculture - Quels Impacts Sur La Réforme de La PAC?*, Educagri, 81–86. Dijon: Marielle Berriet-Sollic.
- Bello, Walden. 2002. "Pacific Panopticon." *New Left Review* 16: 68.
- Bernstein, Henry. 2006. "Is There an Agrarian Question in the 21st Century?" *Canadian Journal of Development Studies* 27 (4): 449–60.
- . 2010. "Introduction: Some Questions Concerning the Productive Forces." *Journal of Agrarian Change* 10 (3): 300–314.
- Bernstein, Henry, and Terence J Byres. 2001. "From Peasant Studies to Agrarian Change." *Journal of Agrarian Change* 1 (1): 1–56.
- Berretta, E.J., D.F. Risso, F. Montossi, and G. Pigurina. 2000. "Campos in Uruguay." In *Grassland Ecophysiology and Grazing Ecology*, CAB International, 377–94. G. Lemaire, J. Hodgson, A. de Moraes, C. Nabinger and P.C. de F. Carvalho.

- Bittencourt, Gustavo, Gastón Carracelas, Andrea Doneschi, and N Reig. 2009. "Tendencias Recientes de La Inversión Extranjera Directa En Uruguay." *Documento de Trabajo* 27 (9).
- Bittencourt, Gustavo, Laura Da Costa, Sebastián Fleitas, Nicolás Reig Lorenzi, et Gastón Carracelas. 2010. "Estudio Sectorial - Cadenas Cárnica Y Farmacéutica Veterinaria En Uruguay." Políticas regionales de Innovación en el MERCOSUR: obstáculos y oportunidades. CEFIR.
- Blasinas y Asociados. 2014a. "La Ecuación a Favor de La Invernada." *Blasinas Y Asociados*. September 24. <http://www.blasinyasociados.com/espanol/la-ecuacion-a-favor-de-la-invernada-9?nid=416>.
- . 2014b. "Uruguay Empieza a Poner La Mirada En Su Recurso Principal." Site d'information généraliste. *El Observador*. November 6. www.elobservador.com.uy/uruguay.empieza.a.poner.la.mirada.en.su.res.
- Boggiano-Ramiro Zanoniani, Pablo. 2011. "Campo Natural." Cours de quatrième année - ingénieur agronome, Facultad de Agronomía - EEMAC - Paysandu - Uruguay.
- Borras Jr, Saturnino M. 2009. "Agrarian Change and Peasant Studies: Changes, Continuities and Challenges—an Introduction." *The Journal of Peasant Studies* 36 (1): 5–31.
- Borras Jr., Saturnino M., and Jennifer C. Franco. 2012. "Global Land Grabbing and Trajectories of Agrarian Change: A Preliminary Analysis." *Journal of Agrarian Change* 12 (1): 34–59.
- Borras Jr., Saturnino M., Jennifer C. Franco, Sergio Gomez, Cristobal Kay, and Max Spoor. 2012. "Landgrabbing in Latin America and the Caribbean." *The Journal of Peasant Studies* 39 (3–4): 845–72.
- Borsani, Omar, Enrique Castiglioni, Marta Chiappe, Alejandra Ferenczi, Federico Garcia, Clara Pritsch, and Pablo Speranza. 2010. "Biotecnología Moderna, Cultivares Transgénicos Y Proceso de Adopción En Uruguay." In *Intensificación Agrícola: Oportunidades Y Amenazas Para Un País Productivo Y Natural*, 29–66. Art. 2. Montevideo: UDELAR - CSIC.
- Boulaine, J. 1968. "Les Sols de l'Uruguay." *Cahiers de l'ORSTOM, Science et Pedologie*, VI (1): 35–61.
- Bourdieu, Pierre. 1997. "Le Champ Économique." *Actes de La Recherche En Sciences Sociales* 119 (1): 48–66.
- . 1998. "L'essence Du Néolibéralisme." *Le Monde Diplomatique* 3 (1998): 3.
- Bourgeois, Sophie. 2011. "Le Brésilien JBS Restructure Ses Usines." Site d'information. *Plein Champ - Réussir Bovins Viande*. <http://www.pleinchamp.com/elevage/bovins-viande/actualites/le-bresilien-jbs-restructure-ses-usines>.
- Boutonnet, Jean-Pierre, et Jean-Paul Simier. 1995. *Les Viandes*. Economica. Cyclope Poche. Paris.
- Bühler, Eve Anne. 2006. "Les Mobilités Des Exploitations Rizicoles Du Rio Grande Do Sul (Brésil) Vers l'Uruguay: Territorialités et Stratégies Transfrontalières D'accès Aux Ressources." Thèse de doctorat, Toulouse: INP Toulouse.
- Burger, Mabel, et Dario Roman. 2012. *Plaguicidas Salud Y Ambiente – Experiencias En Uruguay*. Montevideo: UDELAR.
- Busqueda. 2016. "Grupo Chino Avanza En La Industria Frigorífica Local." *Busqueda*. <http://www.busqueda.com.uy/nota/grupo-chino-avanza-en-la-industria-frigorifica-local>.

- Busso, Adrián Silva, et Cesar Fernandez Garrasino. 2004. "Presencia de Las Formaciones Piramboia Y Botucatú (Triásico - Jurásico) En El Subsuelo Oriental de La Provincia de Entre Ríos." *Revista de La Asociación Geológica Argentina* 59 (1): 141–51.
- Buxedas, Martin. 2001. "El Uruguay Ganadero : Del Auge a La Aftosa." In . Santiago de Chile: Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo (CIEDUR).
- Caetano, Gerardo, et José Rilla. 2005. *Historia Contemporanea Del Uruguay - De La Colonia Al Siglo XXI*. Editorial Fin de Siglo. CLAEH.
- Capo, Dorothee, Pierre Gautreau, et Laurent Simon. 2007. "La 'nature' Contre Le Territoire : Les Contradictions de La Politique Des Aires Protégées En Uruguay." *Cahier Des Amériques Latines, la question environnementale en Amérique Latine*, 54–55 (1–2): 89–103.
- Carámbula, Matías. 2011. "Asalariados Rurales En El Uruguay." In *El Campo Uruguayo: Una Mirada Desde La Sociología Rural*, UDELAR-Fagro, 103–25. Montevideo: M. Chiappe, M. Carámbula y E. Fernández, comp. Grupo Disciplinario en Sociología Rural-dcs-fadelar.
- Carámbula, Matías, Soledad Figueredo, et Mariela Bianco. 2013. "Resolviendo Las Necesidades Del Capital: Del Intermediario Laboral a La Empresa de Servicios Agrícolas." *Revista de Ciencias Sociales*, no. 32: 35–52.
- Carámbula, Matías, et Diego Piñeiro. 2006. "La Forestación En Uruguay: Cambio Demográfico Y Empleo En Tres Localidades." *Agrociencia Uruguay X* (2): 63–73.
- Carámbula, Matías, et Diego Piñeiro. 2010. "Ciclo Anual de Trabajo Y Precariedad Laboral Subjetiva de Los Esquiladores de Villa Sara." *Agrociencia Uruguay* 14 (1): 64–72.
- Carámbula Pareja, Matías. 2009. "Asalariados de La Esquila: Modificaciones En El Proceso de Trabajo Y Deszafralización Del Empleo." Magíster en Ciencias Agrarias, Opción Ciencias Sociales, Montevideo: Facultad de Agronomía - UDELAR.
- CARES, (Centre for Agrarian Research and Education for South). 2012. "The Agrarian Question : Past, Present and Future." *Agrarian South: Journal of Political Economy*, SAGE, 1 (1): 1–10.
- Castellanos, Alfredo R. 1973. *Breve Historia de La Ganaderia En El Uruguay*. Montevideo.
- Cayssials, Ricardo. 1984. "Interpretacion de Los Estudios Basicos de Suelos Para Su Uso, Manejo Y Conservacion a Nivel Nacional." Boletín Técnico 1. Montevideo, UY: MGAP - DGRNR direccion de suelos.
- CEPAL. 2014. "La Inversion Directa Extranjera En America Latina Y El Caribe - 2013." Santiago de Chile: CEPAL.
- Chiappe, Marta, Matías Carámbula, María Echeverriborda, Nancy Espasandín, María Ingold, Alvaro Moraes, Martina Otero, et Gabriel Oyhantçabal. n.d. "El Acceso a La Tierra Y Sus Conflictos: El Caso de La Colonia 'Raúl Sendic Antonaccio', Uruguay."
- Clapp, Jennifer. 2014. "Financialization, Distance and Global Food Politics." *Journal of Peasant Studies* 41 (5): 797–814.
- Clasadonte, Laure, et Pedro Arbeletche. 2010. "Empresas En Red : Otra Agricultura Se Instala En América Del Sur." In *6e Congrès Du CEISAL*. Université de Toulouse-Le Mirail.
- Clasadonte, Laure, Elizard de Vries, Jacques Trienekens, Pedro Arbeletche, et Jean-François Tourrand. 2013. "Network Companies: A New Phenomenon in South American Farming." *British Food Journal* 115 (6): 850–863.
- Cochet, Hubert. 1993. *Des Barbelés Dans La Sierra: Origines et Transformations D'un Système Agraire Au Mexique*. IRD Editions.

- . 2002. “Mexique : ‘Une Mauvaise Réforme Agraire Vaut Mieux Que Pas de Réforme Du Tout.’” In *Un Agronome Dans Son Siècle: Actualité de René Dumont*, KARTHALA Editions, 165–78. Marc Dufumier.
- . 2011a. *L’agriculture Comparée*. Quae.
- . 2011b. “Origine et Actualité Du « Système Agraire » : Retour Sur Un Concept.” *Revue Tiers Monde*, no. 207: 97–114.
- . 2012. “The Systeme Agraire Concept in Francophone Peasant Studies.” *Geoforum* 43: 128–36.
- Cochet, Hubert, et Sophie Devienne. 2006. “Fonctionnement et Performances Économiques Des Systèmes de Production Agricole: Une Démarche À L’échelle Régionale.” *Cahiers Agricultures* 15 (6): 578–583.
- Cochet, Hubert, Sophie Devienne, et Marc Dufumier. 2007. “L’agriculture Comparée, Une Discipline de Synthèse?” *Économie Rurale. Agricultures, Alimentations, Territoires*, no. 297–298: 99–112.
- Cochet, Hubert, Éric Léonard, et Bernard Tallet. 2010. “Le Métayage D’élevage Au Mexique. Colonisations Foncières et Dynamiques D’une Institution Agraire Dans L’histoire Contemporaine.” In *Annales de Géographie*, 617–638. Armand Colin.
- Coriat, Benjamin. 2015. “Un Bien, Un Droit, Une Économie, Qu’est-Ce Qu’un Commun ?” Conférence, Paris.
- Costantino, Agostina. 2013. “¿Gatopardismo Sojero? Los Efectos de La Bonanza Sojera Sobre El Cambio Estructural En Argentina Y Brasil.” *Nueva Sociedad*, no. 244: 84–96.
- Dardot, Pierre, et Christian Laval. 2014. *Commun: Essai Sur La Révolution Au XXIe Siècle*. la Découverte.
- De Almeida, Paulo Roberto. 2000. *Le Mercosud ; Un Marché Commun Pour l’Amérique Du Sud*. l’Harmattan.
- De Schutter, Olivier. 2011. “How Not to Think of Land-Grabbing: Three Critiques of Large-Scale Investments in Farmland.” *The Journal of Peasant Studies* 38 (2): 249–279.
- De Torres Alvarez, Maria-Fernanda. 2013. “Guardianes De La Pradera - El Origen De La Legitimidad De La Ganadería En Uruguay.” Tesis De Maestría En Sociología, Montevideo: UDELAR.
- Dedieu, Marie-Sophie. 2007. “Analyse Diagnostic Du Système Agraire En Périphérie de La Ville de Tacuarembó - Département de Tacuarembó, Uruguay.” Mémoire. Paris: AgroParisTech.
- Deffontaines, Jean-Pierre. 1996. “Du Paysage Comme Moyen de Connaissance de L’activité Agricole Al’activité Agricole Comme Moyen de Production Du Paysage. L’agriculteur Producteur de Paysages. Un Point de Vue D’agronome.” *Comptes Rendus de l’Académie D’agriculture de France*.
- Demier, Francis. 2016a. “Actes D’enclosure.” *Encyclopedie Universalis*. En Ligne. <http://www.universalis.fr/encyclopedie/actes-d-enclosure>.
- . 2016b. “Naissance de L’étalon or.” *Universalis*. En Ligne. <http://www.universalis.fr/encyclopedie/naissance-de-l-etalon-or/>.
- Diagne, Rokhaya. 2013. “Sécurité Alimentaire et Libéralisation Agricole.” Université Nice Sophia Antipolis.
- DIEA. 1999. “Anuario Estadístico 1998.” Montevideo, UY: MGAP.
- . 2001. “Censo 2000.” Recensement agricole. Montevideo: MGAP. www.mgap.gub.uy.
- . 2008. “Tierras de Uso Agropecuario : Ventas Y Arrendaminetos Periodo 2000 - 2007.” 262. Serie Trabajos Especiales. Montevideo, UY: MGAP.

- . 2011. “Anuario Estadístico 2010.” Montevideo, UY: MGAP.
- . 2014. “Censo 2011.” Recensement agricole. Montevideo: MGAP. www.mgap.gub.uy.
- . 2015. “Anuario Estadístico 2014.” Montevideo: MGAP. www.mgap.gub.uy/.
- . 2016. “Anuario Estadístico 2015.” Montevideo, UY: MGAP.
- Dirección de Proyectos de Desarrollo. 2009. “Programa de Competitividad de Conglomerados Y Cadenas Productivas.” Montevideo, UY: OPP (Présidence de la république d’Uruguay).
- Dirven, Martine. 2002. “Las Prácticas de Herencia de Tierras Agrícolas: ¿una Razón Más Para El Éxodo de La Juventud?” n°135. Serie Desarrollo Productivo. Santiago de Chile: CEPAL.
- Dufumier, Marc. 1996. *Les Projets de Développement Agricole - Manuel D’expertise*. KARTHALA Editions.
- . 2006. “Biodiversité et Agricultures Paysannes Des Tiers-Mondes.” *Annales de Géographie*, no. 651: 550–69.
- . 2007. “Agriculture Comparée et Développement Agricole.” *Revue Tiers Monde* 3 (191): 611–26.
- Dutra, Gustavo. 2007. “La Economía Uruguaya a Finales Del SXX E Inicios Del SXXI.” Universidad De La Republica - Facultad De Ciencias Economicas Y De Administracion.
- El País. 2016. “Cereoil va a Concurso Con Deudas Por Más de US\$ 50.” Site d’information généraliste. *El País*. September 10. <http://www.elpais.com.uy/economia/noticias/cereoil-concurso-deudas-mas-us.html>.
- Elias, Antonio. 1999. *El País de Los Cambios Económicos Graduales: Uruguay (1985-1998) : Un*. Montevideo, UY: Trilce.
- Errea, Eduardo, Juan Peyrou, Joaquin Secco, et Gonzalo Souto. 2011. “Transformaciones En El Agro Uruguayo. Nuevas Instituciones Y Modelos de Organización Empresarial.” *Montevideo: Universidad Católica Del Uruguay*. [Links].
- Fairbairn, Madeleine. 2014. “‘Like Gold with Yield’ : Evolving Intersections between Farmland and Finance.” *Journal of Peasant Studies* 41 (5): 777–95.
- Fairbairn, Madeleine, Jonathan Fox, S Ryan Isakson, Michael Levien, Nancy Peluso, Shahra Razavi, Ian Scoones, et K Sivaramakrishnan. 2014. “Introduction: New Directions in Agrarian Political Economy.” *Journal of Peasant Studies* 41 (5): 653–666.
- FAO. 2010. “Uruguay.” Institutionnel. *Food and Agriculture Organization of the United Nations*. www.fao.org/uruguay.
- . 2014. “Aprobada En Uruguay La Ley Contra La Extranjerización de La Tierra.” Institutionnel. *FAO*. <http://www.fao.org/agronoticias/agronoticias/detalle/es/c/238330/>.
- Farias, Lucas. 2015. “Uruguayos Ahora Invierten En Bolivia.” Site d’information généraliste. *El Observador*. juin. <http://www.elobservador.com.uy/uruguayos-ahora-invierten-bolivia-n653325>.
- Faroppa-Ferrero, Luis. 1964. “Evolution Economique de l’Uruguay - Essai D’explication.” *Tiers-Monde* V (19): 459–524.
- Feres, Juan Carlos, et Xavier Mancero. 2001. *El Método de Las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) Y Sus Aplicaciones En América Latina*. División de Estadística y Proyecciones Económicas. Santiago de Chile: CEPAL.
- Fernandez, Emilio. 2008. In *Ciencias Sociales Agrarias II*. Montevideo: UDELAR.
- Ferns, H. S. 1979. *Gran Bretaña Y Argentina En El Siglo XIX*. Dimension Argentina. Buenos Aires: Solar / Hachette.

- Fèvre, Cécile, et Thierry Pouch. 2013. "L'affirmation Des Multinationales de L'agroalimentaire Des Pays Émergents." *Économie Rurale*, no. 2: 85–98.
- Figueredo, Soledad. 2012. "Intermediación Laboral Y Organización Del Trabajo En El Contexto de Expansión Agrícola Uruguayo." Tesis de Magister en Ciencias Agrarias, Montevideo, UY: UDELAR.
- Figueredo, Soledad, et Mariela Bianco. 2014. "Organización Del Trabajo Agrícola En El Contexto de Agriculturización Uruguayo." *Pampa: Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, no. 10: 173–192.
- Finch, Henry. 1992. *Economía Y Sociedad En El Uruguay Del Siglo XX*. Montevideo: Universidad de la Republica, facultad de humanidades y ciencias de la educación.
- . 2005. *La Economía Política Del Uruguay Contemporáneo, 1870-2000*. La Banda Oriental. Montevideo.
- Fleck, N.G., A.A. Balbinot JR, D. Agostinetti, et R.A Vidal. 2003. "Características de Plantas de Cultivares de Arroz Irrigado Relacionadas a Habilidad Competitiva Com Plantas Concorrentes." *Planta Daninha* 21 (1): 97–104.
- Flores, Moacyr. 1997. "Reduções Jesuíticas Dos Guaranis." In .
- Florit, Paula. 2014. "¿Subalternidad O Contrahegemonía? Resistencia de La Agricultura Familiar Organizada a La Expansión Del Agronegocio En Uruguay." In , 19. Salto, Uruguay: UDELAR - Fagro.
- Foulquier, Eric, Georges Fournial, et Maria-Laura Reali. 2015. "Uruguay." *Universalis*. Accessed August 31.
- Fuentes, Sebastian, Rafael Mattoni, et Pedro Arbeletche. 2014. "Los Contratistas de Maquinaria Agrícola: Caracterización Y Estrategias de Capitalización." In . Salto, Uruguay.
- Gaignard, Romain, Roland Labarre, Luis Miotti, Carlos Quenan, Jérémy Rubenstein, et Sébastien Velut. 2015. "Argentine." *Universalis*. Accessed March 26.
- Galeano, Eduardo. 1971. *Venas Abiertas de America Latina*.
- Gallo, Alejandra, et Irene Peluso. 2013. "Estrategias Sucesorias En La Ganadería Familiar - Un Enfoque de Género." *Revista de Ciencias Sociales* 26 (32): 17–34.
- Galvez, Liliana. 2008. "MERCOSUR Ou MERCOSUL (Marché Commun Du Sud)." *Encyclopedie Universalis*. <http://www.universalis-edu.com/encyclopedie/mercosur-mercosul/#>.
- Garambois, Nadège. 2011. "Des Prairies et Des Hommes - Les Systèmes Herbagers Économiques Du Bocage Poitevin : Agro-Écologie, Création de Richesse et Emploi En Élevage Bovin." Rapport de thèse, Paris: AgroParisTech.
- García Prechac, Fernando, Osvaldo Ernst, Pedro Arbeletche, Mario Pérez Bidegain, et et al. 2010. *Intensificación Agrícola : Oportunidades Y Amenazas Para Un País Productivo Y Natural*. Colección Art.2. Montevideo: Comisión Sectorial de Investigación Científica - UDeLaR.
- Gautreau, Pierre. 2006. "Geographies D'une 'Destruction' Des Forêts Uruguayennes - Récits de Crise et Résilience Forestière Dans Le Río de La Plata (XVIIIe - XXe Siècle)." Université des Sciences et Technologies de Lille.
- Gautreau, Pierre, et Eduardo Vélez. 2011. "Strategies of Environmental Knowledge Production Facing Land Use Changes: Insights from the Silvicultural Zoning Plan Conflict in the Brazilian State of Rio Grande Do Sul." *Cybergeo: European Journal of Geography*.
- Gédouin, Maëlle. 2011. "Activités D'élevage Traditionnelles et Nouveaux Secteurs de Production Agricole Dans Le Département de Tacuarembó : Analyse-Diagnostic."

- Mémoire de Master 2 en Sciences économiques, sociales et de gestion., Paris: AgroParisTech.
- Gédouin, Maëlle, Pedro Arbeletche, Alejandro Saravia, Italo Malaquín, Hermes Morales Grosskopf, et Jean-François Tourrand. 2013a. "Cambios En El Sistema Agrario Y La Sociedad Rural de Una Región Históricamente Ganadera, Con La Llegada de Nuevos Usos Del Suelo." *PAMPA* 1 (9): 177–205.
- . 2013b. "Cambios En El Sistema Agrario Y La Sociedad Rural de Una Región Históricamente Ganadera, Con La Llegada de Nuevos Usos Del Suelo." *PAMPA* 1 (9): 177–205.
- Gore, Charles. 2000. "The Rise and Fall of the Washington Consensus as a Paradigm for Developing Countries." *World Development* 28 (5): 789–804.
- Gorga, Leidy, et Mario Mondelli. 2014. "Coordinación Vertical En Transacciones de Ganado Vacuno Para Faena Desde Corrales de Engorde a Frigoríficos." In *Segundo Congreso de Ciencias Sociales Agrarias*, 19. Salto, Uruguay.
- Goso, Cesar. 2007. "El Uruguay Jurasico." *El País*, January 28. http://www.elpais.com.uy/Suple/DS/07/01/28/sds_260784.asp.
- Gras, Carla. 2010. "Crisis Y Recomposicion de La Agricultura Familiar (1990-2007)." In *El Mundo Chacarero En Tiempos de Cambio - Herencia, Territorio E Identidad En Los Pueblos Sojeros*, 39–67. Buenos-Aires: Ciccus.
- Gras, Carla, et Karine Bidaseca. 2010. *El Mundo Chacarero En Tiempos de Cambio - Herencia, Territorio E Identidad En Los Pueblos Sojeros*. Buenos-Aires: Ciccus.
- Gras, Carla, et Valeria Hernandez. 2013. "Los Pilares Del Modelo Agribusiness Y Sus Estilos Empresariales." In *El Agro Como Negocio – Producción, Sociedad Y Territorios En La Globalización*, 17–46. Sociedad. Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Graziano Da Silva, José. 1970. *A Agricultura E O Progresso Tecnico*.
- . 1990. "O Progresso Técnico Na Agricultura." *Cadernos de Ciência & Tecnologia* 7 (1/3): 13–46.
- Guibert, Martine. 2013. "Les Formes Associatives de Production Agricole En Argentine et En Uruguay: Entre Territoire et Réseau?" *Etudes Rurales*, no. 1: 77–90.
- Guibert, Martine, et Silvina Cecilia Carrizo. 2012. "Les Biocarburants En Argentine : Facteurs et Enjeux de La Production de Biodiesel de Soja." *OCL* 19 (3): 184–91.
- Guibert, Martine, Marcelo Sili, Pedro Arbeletche, Diego Piñeiro, et Susana GROSSO. 2011. "Les Nouvelles Formes D'agriculture Entrepreneuriale En Argentine et En Uruguay." *Economies et Sociétés* 45 (10): 1807–1825.
- Guibert, Martine, Marcelo Sili, et others. 2011. "L'Argentine: Expansion Agricole et Dévitalisation Rurale." *Dynamiques Des Espaces Ruraux Dans Le Monde*.
- Guibert, Martine, Sébastien Velut, et others. 2011. "Les Agricultures Latino-Américaines: Dynamiques et Enjeux de Développement." *Amérique Latine. L'Amérique Latine Est Bien Partie.*, 93–104.
- Harvey, David. 2004. "El 'nuevo' imperialismo: Acumulación Por Desposesión." *Socialist Register* 40: 99–129.
- . 2011. "The Future of the Commons." *Radical History Review*, no. 109: 101–7.
- Houtart, François. 2014. "La Agricultura Campesina En La Construcción de Un Paradigma Poscapitalista." In *Agriculturas Campesinas En Latinoamérica: Propuestas Y Desafíos*, IAEN, 297–308. Memoria Viva. Quito, Ecuador: Francisco Hidalgo F., François Houtart, Pilar Lizárraga A.

- Hugon, Philippe. 1999. "Le 'consensus de Washington' en Questions." *Revue Tiers Monde* 40 (157): 11–36.
- INAC. 2016. "Instituto Nacional de Carnes - INAC Uruguay." Institutionnel. www.inac.gub.uy.
- INRA. 2015. "Les Équilibres Sur Les Marchés Mondiaux, L'usage Des Terres et de La Biomasse Oléagineuse." Les rencontres de l'INRA au salon de l'Agriculture, SIA 2015.
- Instituto Nacional de Colonización. 2011a. "III - De Las Distintas Formas de Colonización." Institutionnel. *INC*. <http://www.colonizacion.com.uy/content/view/132/147/>.
- . 2011b. "Ley Orgánica Y Modificativas - Antecedentes Historicos." Institutionnel. *INC*. <http://www.colonizacion.com.uy/content/view/13/269/>.
- Instituto Plan Agropecuario, et IICA. 2003. *Financiamiento Agropecuario - Desafío Para El Uruguay*. Montevideo, UY: IPA.
- InUMet. 2016. "Estadísticas Climatológicas." Institutionnel. *Instituto Uruguayo de Meteorología*. Accessed July 24. <https://meteorologia.gub.uy/ServCli/estadisticasClimatologicas>.
- Isakson, S Ryan. 2014. "Food and Finance: The Financial Transformation of Agro-Food Supply Chains." *Journal of Peasant Studies* 41 (5): 749–75.
- Kautsky, Karl. 1970. *La Question Agraire: Etude Sur Les Tendances de L'agriculture Moderne*. (1 re éd. 1899, Traduit de l'allemand par Milhaud E. et Polack C.). Paris: Giard et Bière ; François Maspero.
- Kay, Cristóbal. 1997a. "Globalisation, Peasant Agriculture and Reconversion." *Bulletin of Latin American Research* 16 (1): 11–24.
- . 1997b. "Latin America's Exclusionary Rural Development in a Neo-Liberal World." In *Meeting of the Latin American Studies Association (LASA), Continental Plaza Hotel, Guadalajara, Mexico, April, 17–19*.
- . 2007. "Algunas Reflexiones Sobre Los Estudios Rurales En América Latina (Dossier)." *Revista de Ciencias Sociales*, no. 29: 31–50.
- Labrecque, Marie France. 2000. "L'anthropologie Du Développement Au Temps de La Mondialisation." *Anthropologie et Sociétés* 24 (1): 57–78.
- Labrousse, Alain. 2009. "Les Tupamaros : De La Lutte Armée À La Voie Électorale (1964-2009)." *Problèmes d'Amérique Latine* 4 (74): 17–36.
- Lacroix, A, and A Mollard. 1995. "L'approche Sectorielle de La Régulation : Une Problématique À Partir de L'agriculture." In *La Grande Transformation de L'agriculture - Lectures Conventionalistes et Régulationnistes*, Gilles Allaire, Robert Boyer, 259–91. Paris: INRA.
- Laval, Christian. 2015. "'COMMUN' de Dardot et Laval, 2014, Ed. La Découverte, 593 P." presented at the RT#43 "Commun. Essai sur la révolution au XXI siècle", rencontre avec Christian Laval, co-auteur de l'ouvrage avec Pierre Dardot, Paris.
- Laval, Christian, and Pierre Dardot. 2009. *La Nouvelle Raison Du Monde. Essai Sur La Société Néolibérale*. Paris: La Découverte.
- Legrain, Michel. 1974. "Uruguay." *Le Million*. Paris: Grange Batelière.
- Lepage, Fanny, Geneviève NGuyen, and François Purseigle. 2015. "Entrée de Capitaux Externes En Agriculture et Évolution Des Structures D'exploitation." In « *Structures D'exploitation et Exercice de L'activité Agricole : Continuités, Changements Ou Ruptures?* », 19. Rennes.
- Litre, Gabriela, Jean-François Tourrand, Hermes Morales, and Pedro Arbeletche. 2007. "Ganaderos Familiares Gauchos: ¿Una Opción Hacia La Producción Sustentable?" *Asian Journal of Latino-American Studies* 20 (404).

- Llambí, Luis. 2014. "Las Cuestiones Agrarias de América Latina En El Siglo XXI: Agricultura Campesina, Agronegocios E Industrias Extractivas." Conférence inaugurale - Segundo Congreso de Ciencias Sociales Agrarias, Salto, Uruguay.
- Mançano Fernandes, Bernardo. 2013. "Brésil: Le Conflit Agrobusiness vs Paysannat, Un Obstacle Pour Quel Développement?" *Alternatives Sud* 20 (4): 105–112.
- . 2014. "Cuando La Agricultura Familiar Es Campesina." In *Agriculturas Campesinas En Latinoamérica: Propuestas Y Desafíos*, IAEN, 19–34. Memoria Viva. Quito, Ecuador: Francisco Hidalgo F., François Houtart, Pilar Lizárraga A.
- . 2015. "Capitalismo Y Campesinado: Fuerzas Sociales, Conflictos, Disputas Territoriales Y Modelos de Desarrollo." Table ronde des IXème Rencontres agraires et agroindustriels du CIEA, Buenos Aires, April 11.
- Marfrig. 2010. "Zenda." Site d'entreprise. *Marfrig*. <http://www.ft.com.uy/index.php?target=empresa-zenda>.
- Mazoyer, Marcel. 1987. "Dynamique Des Systèmes Agraires." Rapport de Synthèse. Comité "Dynamique des systèmes agraires", Ministère de la Recherche et de la Technologie.
- Mazoyer, Marcel, et Laurence Roudart. 1997. "Pourquoi Une Théorie Des Systèmes Agraires?" *Cahiers Agricultures* 6 (6): 591–595.
- . 2002. *Histoire Des Agricultures Du Monde - Du Néolithique À La Crise Contemporaine*. Editions du Seuil. Paris.
- Melazzi, Gustavo. 2013. *Mitos Y Realidades de La Economía Uruguaya Actual*. Montevideo: Trilce.
- Mendras, Henri. 1967. "La Fin Des Paysans." *Paris: SEDEIS*.
- Menendez, Victoria. 2014. "Hasta Que El Cuerpo Aguante': El Control Y La Resistencia En Los Procesos de Trabajo. El Caso de Una Empresa Del Sector Forestal Celulósico En Uruguay." In *Segundo Congreso de Ciencias Sociales Agrarias*, 19. Salto, Uruguay: Udelar.
- MEVIR. 2012. Institutionnel. *MEVIR - Dr Alberto Gallinal Heber*. Accessed March 19. www.mevir.org.uy.
- Monbeig, Pierre. 1938. "La Production et Le Commerce Des Viandes Dans Les Pays de La Plata." *Annales de Géographie* 47 (268): 441–44.
- Mondelli, Javier. 2014. "Intensificación de La Producción Ganadera: Estudio de Las Características Productivas En El Litoral Oeste Del Uruguay." Mémoire de Master, Montevideo, UY: UDELAR.
- Mondelli, Javier, et Pedro Arbeletche. 2014. "Intensificación de La Producción Ganadera: Estudio de Las Características Productivas En El Litoral Oeste Del Uruguay." *Segundo Congreso de Ciencias Sociales Agrarias*.
- Mondelli, Mario, et Decio Zylbersztajn. 2008. "Determinantes Dos Arranjos Contratuais: O Caso Da Transação Produtor-Processador de Carne Bovina No Uruguai." *RESR* 46 (3): 831–68.
- Moraes, María Inés. 1998. "Estado de La Cuestión Agraria En El Uruguay Y Fuentes Para Su Estudio." *América Latina En La Historia Económica* 5 (10): 35–50.
- . 2011. "Las Transformaciones Rurales En El Uruguay de La Segunda Mitad Del Siglo XIX: Una Síntesis Revisada." In *Agricultura Y Modernización 1840-1930*, 13–42. Beretta Curi (Coord.).
- Morales Grosskopf, Hermes. 2011. "La Ganadería Y Los Ganaderos Frente a La Globalización Y La Nueva Ruralidad." *Revista Del Plan Agropecuario*.

- Morales-Grosskopf, Hermes. 2007. "L'évaluation Des Conséquences de Décisions Stratégiques En Élevage Extensif En Uruguay. Une Approche Par Les Systèmes Multi-Agents." Thèse de doctorat, AgroParisTech.
- Moreira, Bolivar. 2010. "El Juego de La Mirada. Inferencias Sobre El Trabajo Y Los Procesos de Contratación En La Ganadería, a Partri de Un Estudio de Caso En El Noreste de Durazno." In *Trabajo Y Trabajadores En El Agro Rioplatense – Nuevos Temas Y Perspectivas*, Letraeñe, 125–65.
- Moyo, Sam, Praveen Jha, et Paris Yeros. 2013. "The Classical Agrarian Question: Myth, Reality and Relevance Today." *Agrarian South: Journal of Political Economy* 2 (1): 93–119.
- Mujica, Victoria. 2016. "Paraguay : El Destino Rentable de Las Inversiones Uruguayas." Site d'information généraliste. *El Observador*. January 13. <http://www.elobservador.com.uy/paraguay-el-destino-rentable-las-inversiones-uruguayas-n852118>.
- Nabinger, C, DT Santos, et DM Sant'Anna. 2006. "Produção de Bovinos de Corte Com Base Na Pastagem Natural Do RS: Da Tradição À Sustentabilidade Econômica." *Federacite (Org.), Pecuária Competitiva, Esteio: Federacite*, 37–77.
- Naim, Moises. 2000. "Fads and Fashion in Economic Reforms : Washington Consensus or Washington Confusion?" *Third World Quarterly* 21 (3): 505–28.
- Netzeband, Nora, et Pedro Arbeletche. 2014. "Expansión Del Cultivo de Soja En La Región de Young: Análisis Político-Ecológico Del Cambio Agrario Estructural Y Sus Impactos Socioeconómicos." presented at the Segundo Congreso de Ciencias Sociales Agrarias - Fagro - UDELAR, Salto, Uruguay, August 8.
- Neumann, Pedro Selvino, et al. 2008. "As Modernas Lavouras de Graos E Os Empreendimentos Florestais Estao Provocando a Despecuarização Da Metade Sul Do Rio Grande Do Sul?" In *Seminario Internacional Sobre Desenvolvimento Regional*.
- Notaro, Jorge. 2010. "Estrategia de Desarrollo, Política Económica Y Actores Sociales, Uruguay 1968-1984." *Boletín de Historia Económica*, Asociación Uruguaya de Historia Económica, VIII (9): 31–40.
- Ocaña, Juan Carlos. 2005. "La España Del Siglo XVIII - La Política Borbonica En América Durante El Siglo XVIII." *Instituto de Tecnologías Educativas*.
- OCDE/FAO. 2013. "Graines Oléagineuses et Produits Dérivés." In *Perspectives Agricoles de l'OCDE et de La FAO 2013*, 155–67. OCDE/FAO.
- Olivier de Sardan, Jean-Pierre. 1995. "La Politique Du Terrain. Sur La Production Des Données En Anthropologie." *Enquête. Archives de La Revue Enquête*, no. 1: 71–109.
- . 1996. "De L'amalgame Entre Analyse-Système, Recherche Participative et Recherche-Action, et de Quelques Problèmes Autour de Chacun de Ces Termes in Recherches-Système En Agriculture et Développement Rural." *Montpellier: CIRADSAR*, 129–140.
- . 2007. "La Politique Du Terrain. Sur La Production Des Données En Anthropologie." *Les Journées de Tam \s Sð O*, 25–54.
- . 2013. "Le Projet de Thèse - Un Processus Itératif." In *Devenir Chercheur - Ecrire Une Thèse En Sciences Sociales*, Editions de l'École des Hautes Etudes en Sciences Sociales, 107–24. Cas de Figure. Moritz Hunsmann & Sébatsien Kapp.
- Ordeix, M. 2002. "Competitividad Y Coordinación En La Cadena de Carne Bovina." Programa Nacional de Bovinos para Carne. Agroeconomía Y Sistemas. Tacuarembó: INIA.

- Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press.
- Oyhantçabal, Gabriel. 2014. "Yo Sé Quien Soy? De Asalariados a Colonos, Los Trabajadorres de UTAA En La Colonia Sendic." In *Segundo Congreso de Ciencias Sociales Agrarias*, 12. Salto, Uruguay: UDELAR.
- Oyhantçabal, Gabriel, et Ignacio Narbono. 2010. *Radiografía Del Agronegocio Sojero: Descripción de Los Principales Actores Y Los Impactos Socio-Económicos En Uruguay*. REDES.
- Oyhantçabal, Gabriel, Ignacio Narbono, et Pablo Areosa. 2014. "¿Acaparamiento de Tierras En Uruguay?" In *Segundo Congreso de Ciencias Sociales Agrarias*. Salto, Uruguay: Udelar.
- Pallares, Olegario Royo, E.J. Berretta, et G.E. Maraschin. 2005. "The South American Campos Ecosystem." In *Grasslands of the World*, FAO, 171–220. Rome: J.M. Suttie, S. G. Reynolds, C. Batello.
- Panario, Daniel. 1987. "Geomorfología : Propuesta de Un Marco Estructural Y Un Esquema de Evolucion Del Odelado Del Relieve Uruguayo." Montevideo, UY: UDELAR - Facultad de Humanidades y Ciencias - Departamento de geografía.
- Paolino, Carlos. 2004. "Elementos Para Una Evaluacion Del Proyecto de Desarrollo Ganadero En El Uruguay : El Aporte de Autores de La Nueva Economia Institucional." Mar del Plata - Argentina.
- Patta Ramos, Marilia. 1994. "Burguesia Agraria: Origen Social E Organizacao Da Propriedade." *Cadernos de Sociologia - UFRGS* numero especial (21–42).
- Peirano, R., et S.M. Ruiz. 2000. *Gran Enciclopedia Del Uruguay*. Montevideo: El Observador.
- Peluso, Nancy, Alice B. Kelly, et Kevin Woods. 2012. "Context in Land Matters - The Effects of History on Land Formalisations." Indonesia: Center for International Forestry Research.
- Peluso, Nancy, et Christian Lund. 2013. "Introduction." In *New Frontiers of Land Control*, Routledge-Taylor and Francis Books, 1–15. Critical Agrarian Studies. Londres, New-York: Nancy Lee Peluso et Christian Lund.
- Perez Bidegain, Mario, Fernando Garcia Prechac, Mariana Hill, et Carlos Clérici. 2010. "La Erosión de Suelos En Sistemas Agrícolas." In *Intensificacion Agricola : Oportunidades Y Amenazas Para Un Pais Productivo Y Natural*, 67–88. Art. 2. Montevideo: UDELAR - CSIC.
- Perrachon Ariztía, Julio. 2011. "Relevo Generacional En Predios Ganaderos Del Uruguay." Magister en Desarrollo Rural Sustentable. Montevideo, UY: UDELAR - Facultad de Agronomía.
- Piedracueva, Maximiliano. 2014. "Ahorro Externo Y Agronegocios. El Vector Negocios En El Agro Uruguayo." *Segundo Congreso de Ciencias Sociales Agrarias*.
- Piñeiro, Diego. 2012. "Land Grabbing: Concentration and 'foreignisation' of Land in Uruguay." *Canadian Journal of Development Studies. Revue Canadienne d'Études Du Développement* 33 (4): 471–89.
- . 2014. "Asalto a La Tierra: El Capital Financiero Descubre El Campo Uruguayo." In *Capitalismo: Tierra Y Poder En América Latina (1982-2012) Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay*, Ediciones Continente, 1:215–57. Mexico: Guillermo Almeyra, Luciano Concheiro Bórquez, João Márcio Mendes Pereira y Carlos Walter Porto-Gonçalves - CLACSO.

- Piñeiro, Diego E, and María Inés Moraes. 2008. "Los Cambios En La Sociedad Rural Durante El Siglo XX." In *El Uruguay Del Siglo XX*, Banda Oriental, 105–36. Montevideo: Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales.
- Piñeiro, Diego E, and others. 2002. "Violencia, Conflicto E Integración Social En El Agro Uruguayo." *Sociologias* 4 (8): 206–219.
- Poulain, Dominique. 2012. *Reconnaître Facilement Les Champs*. Delachaux et Niestlé. Paris.
- Purseigle, François. 2012. "Introduction." *Etudes Rurales* 2 (190): 19–23.
- Purseigle, François, and Gérard Chouquer. 2013. "Les Territoires Saisis Par La Firme - Introduction." *Etudes Rurales* 1 (191): 9–18.
- Purseigle, François, and Bertrand Hervieu. 2009. "Pour Une Sociologie Des Mondes Agricoles Dans La Globalisation." *Etudes Rurales* 1 (183): 177–200.
- Reboul, Claude. 1976. "Mode de Production et Système de Culture et D'élevage." *Economie Rurale*, no. 112.
- Requier-Desjardins, Denis, Martine Guibert, and Ève Anne Bühler. 2015. "La Diversité Des Formes D'agricultures D'entreprise Au Prisme Des Réalités Latino-Américaines." *Économie Rurale*, no. 6: 45–60.
- Ribier, Vincent, Arnaldo Chibbaro, Monica Rodrigues, Cesar Morales, and Olga Barquero. 2008. "Report on the Comparison EU-Mercosur Policy Synergies and Overlaps." *Projet EUMERCOPOL Analysis of the competitiveness of Mercosur's key agrifood sectors, comparison of policies and the ex-ante impact of EU-Mercosur trade liberalization*. Commission Européenne.
- Riella, Alberto, and Paola Mascheroni. 2012. "Los Efectos de La Negociación Colectiva Y Las Políticas Sociales Sobre Los Trabajadores Rurales En Uruguay." *Ruris* 6 (2): 181–210.
- Rivas, Mercedes. 2010. "Valorización Y Conservación de La Biodiversidad En Uruguay." In *Intensificación Agrícola: Oportunidades Y Amenazas Para Un País Productivo Y Natural*, 89–110. Art. 2. Montevideo: UDELAR - CSIC.
- Rocca, JA. 2001. *La Economía Uruguaya: Una Mirada Al Iniciar El Milenio*. Oficina de Apuntes del CECEA.
- Rossi, Virginia. 2010a. "La Producción Familiar En La Cuestión Agraria Uruguaya." *Revista Nera* 13 (16): 63–80.
- . 2010b. "Territorios En Conflicto. Reestructuración Productiva Y Producción Familiar En El Campo Uruguayo." *Pampa* 6: 89–111.
- . 2014. "Productores Familiares, Sujetos Colectivos 'alternativos' En El Agro Uruguayo, Período 1998-2014." In . Salto, Uruguay: UDELAR - Fagro.
- Roudart, Laurence, and Marcel Mazoyer. 2015. "Les Acquisitions de Terre À Grande Échelle: Perspective Historique." *International Development Policy| Revue Internationale de Politique de Développement*, no. 6.1.
- Rouillé d'Orfeuil, Henri. 2012. "Exclusions Paysannes et Marché International Du Travail." *Etudes Rurales* 2 (190): 193–206.
- Rousselin, Xavier. 2011. "Marché Mondial Du Blé - Les Causes D'une Instabilité Croissante." *FranceAgriMer*.
- Sabourin, Éric, Maria Fernanda de Torres Álvarez, Pedro Arbeletche, Gilles Massardier, Virginia Courdin, Jean François Tourrand, and Hermes Morales Grosskopf. 2015. "Politiques Publiques et Élevage En Uruguay: Premiers Effets Des Mesures Environnementales et de Développement Territorial." *VertigO-La Revue Électronique En Sciences de L'environnement* 15 (1).

- Saravia, Alejandro. 2010. "Los Ganaderos Y La Sociedad de La Región Norte Del Uruguay Frente a La Competencia Por La Tierra de Los Agronegocios." Paris, Rennes: Ecole Doctorale ABIES / AgroParisTech en partenariat avec Institut des Amériques – Université de Haute Bretagne, Rennes 2.
- Secco, Joaquin, and Eduardo Errea. 2008. "Las Tendencias de Las Cadenas Agroindustriales Y Los Efectos Sobre El Empleo, La Demografía Y Las Migraciones." In *Sur, Migración Y Después. Propuestas Concretas de Políticas de Población*, Rumbo, 89–128. Montevideo: Pablo Mieres, Juan José Calvo.
- Svampa, Maristella. 2011. "Néo-«développementisme» Extractiviste, Gouvernements et Mouvements Sociaux En Amérique Latine." *Problèmes d'Amérique Latine* 81 (3): 101–127.
- . 2013. "«Consensus de Los Commodities» Y Lenguajes de Valoración En América Latina." *Nueva Sociedad* 244: 30–46.
- . 2015. "Commodities Consensus: Neoextractivism and Enclosure of the Commons in Latin America." *South Atlantic Quarterly* 114 (1): 65–82.
- Taks, Javier. 2006. "Migraciones Internacionales En Uruguay: De Pueblo Trasplantado a Diáspora Vinculada." *Revista Theomai*, no. 14: 139–56.
- Terra, Juan Pablo, and Jorge Garmendia. 1963. "Situación Económica Y Social Del Uruguay Rural." *Mdeo: CLAEH* 620: 607–620.
- Tregaro, Yves. 2011. "Les 'Global Players' dans Les Filières Viandes - Américains et Brésiliens Aux Premières Places." Les synthèses de FranceAgriMer 9. Paris: FranceAgriMer.
- Troussard, Marjorie, Vincent Lefèvre, Anne Schaub, and Rémy Ballot. 2016. "Implanter Des Cultures Dérobées Ou Double-Cultures." RMT Systèmes de Culture Innovants. *Agro-PEPS*.
http://agropeps.clermont.cemagref.fr/mw/index.php/Implanter_des_cultures_d%C3%A9rob%C3%A9es_ou_double-cultures.
- Tulet, Jean-Christian, and Hugues Barcet. 2006. *Atlas Élémentaire Du Monde Rural Latino-Américain*. Vol. 1. Presses univ. du Mirail.
- Universalis. 2016. "Encomienda." *Universalis*. En Ligne.
<http://www.universalis.fr/encyclopedie/encomienda/>.
- Uruguay XXI. 2011. "Oportunidades de Inversion En Uruguay - Industria de Maquinaria Agricola." Montevideo, UY.
- . 2012. "Trigo Y Oleaginosos." Departamento de Inteligencia Competitiva. Montevideo, UY.
- . 2013. "Oleaginosos." Departamento de Inteligencia Competitiva. Montevideo, UY.
- . 2016. "Informe de Zonas Francas En Uruguay." Montevideo, UY: Uruguay XXI.
- Vassallo, Miguel, and Ethel Ferreira Chaves. 2014. "COLONIZACIÓN Y NUEVAS FORMAS DE ACCESO A LA TIERRA DE PRODUCTORES FAMILIARES: ENSEÑANZAS DE LA COLONIA MAESTRO SOLER EN URUGUAY (Colonization and New Forms of Access to Land for Family Farmers: Learnings from the Maestro Soler Colony in Uruguay)." *REVISTA NERA*, no. 24: 146–166.
- Velut, Sebastien. 2008. "Développement et Mondialisation Dans Le Cône Sud : Le Territoire En Débat." *Bulletin de l'Association de Géographes Français* 85 (3): 338–50.
- Vicario, Carolina. 2012. "Más Allá de La Cría Extensiva: Un Estudio Matizado Sobre La Geografía Económica de Uruguay Antes de La Modernización." *América Latina En La Historia Económica* 19 (2): 73–106.

- Voituriez, Tancrède. 2009. "La Hausse Conjointe Des Prix de L'énergie et Des Prix Agricoles Entre 2006 et 2008: La Spéculation et Les Biocarburants Sont-Ils Coupables?" *Oléagineux, Corps Gras, Lipides* 16 (1): 25–36.
- . 2010. "Hausse Du Prix de L'énergie, Hausse Des Prix Agricoles: Quelles Relations et Implications À Moyen et Long Terme?" *INIST*.
- Wacquant, Loïc. 1996. "Notes Tardives Sur Le Marxisme de Bourdieu: Autour de Pierre Bourdieu." *Actuel Marx*, no. 20: 83–90.
- White, Ben, Saturnino M. Borrás Jr., Ruth Hall, Ian Scoones, and Wendy Wolford. 2012. "The New Enclosures: Critical Perspectives on Corporate Land Deals." *The Journal of Peasant Studies* 39 (3–4): 619–47.
- Wolford, Wendy. 2009. "Land, Poverty and Livelihoods in an Era of Globalization: Perspectives from Developing and Transition Countries." *Journal of Agrarian Change* 9 (2): 291–94. doi:10.1111/j.1471-0366.2009.00207.x.
- Yaffe, Jaime. 2010. "Dictadura Y Neoliberalismo En Uruguay (1973-1985)." In *Séptimas Jornadas de Historia Económica*, 15. Montevideo, UY: Asociación Uruguaya de Historia Económica.

TABLE DES MATIÈRES

1	Emergence de l'agrobusiness, développement du soja et financiarisation de l'agriculture pampéenne	19
1.1	Formes productives agricoles de capitaux mobiles, de l'Argentine des années 1990 à l'Uruguay des années 2000	19
1.1.1	Piliers du développement de l'agrobusiness du soja et de l'agriculture de firme	20
1.1.2	Autres IDE en Uruguay, la maîtrise de la filière viande bovine par des sociétés internationales	23
1.2	Mouvements d'achat de terres en Uruguay	25
1.3	Impacts relevés de l'expansion de l'agrobusiness sur les producteurs présents	29
1.3.1	Acteurs présents sur les territoires d'expansion de l'agrobusiness du soja au début des années 2000	29
1.3.2	Etudes des impacts sur l'agriculture familiale : déplacement et exclusion	32
1.3.3	Impacts sur les grands propriétaires-éleveurs : un ensemble de changements relevés, peu hiérarchisés, entre sortie de la production et intensification	35
1.3.4	Changements profonds des conditions de travail et conditions de vie des salariés	36
1.3.5	Expansion de l'agrobusiness et modification de la dynamique rurale	38
1.3.6	Expansion de l'agrobusiness du soja : accaparement contre modernisation	40
1.4	Conclusion du chapitre 1 et précision de la problématique de recherche	41
2	Entre Agriculture Comparée et <i>Agrarian Studies</i> : différenciation socio-économique et mécanismes d'accumulation	45
2.1	La base de notre ancrage théorique : l'agriculture comparée et le concept de système agraire	45
2.1.1	Emergence du concept de système agraire et différenciation des agricultures du monde	46
2.1.2	Application du concept de système agraire à une petite région et utilisation du système de production agricole comme sous-objet	49

2.2	Mise en valeur des inégalités foncières et accaparement de terres en Agriculture Comparée	61
2.3	Fondements des « agrarian studies » et « peasant studies » : accumulation primitive, transformations des logiques d'accumulation et modifications des structures agraires	68
2.3.1	A l'origine de la question agraire, les modes de transfert de valeur ajoutée depuis le secteur agricole vers le développement du secteur industriel	69
2.3.2	Application de la question agraire dans les anciens pays colonisés et évolution vers une question du capital technique en agriculture pour expliquer l'augmentation des taux de profit	73
2.4	La question agraire au prisme de la financiarisation de l'agriculture	77
2.4.1	Le landgrabbing ou « l'accumulation par dépossession »	80
2.4.2	Dans les faits, complexité et diversité des formes de l'accaparement foncier	84
2.4.3	Financiarisation et « consensus des <i>commodities</i> »	87
2.4.4	La déformation du champ économique	90
2.4.5	Financiarisation et transformations des relations de production	93
2.5	Conclusion concernant ces approches théoriques : quelle posture de recherche ?	95
2.6	Dispositif de recherche : caractérisation de l'agro-écosystème, recueil de données primaire et modélisation des systèmes-types	99
2.6.1	Dispositif de recueil de données	101
2.6.2	Hypothèses de modélisation de la performance économique des systèmes types	105
3	Agro-écosystèmes des régions d'étude : pénéplaines de polyculture-élevage au nord de l'Uruguay	107
3.1	Localisation des régions d'étude	107
3.2	Caractéristiques géologiques, pédologiques et climatiques générales des régions d'étude	110
3.2.1	Origines de la formation des sols	110
3.2.2	Caractéristiques climatiques	111
3.2.3	Attributs du biome campo	113
3.3	Caractérisation et différences des agro-écosystèmes de chaque région d'étude	116

3.3.1	Région d’Ansina – département de Tacuarembó-----	117
3.3.2	Région de Young - département de Rio Negro -----	120
3.4	Caractéristiques démographiques et dynamique agricole générale -----	123
3.5	Conclusion du chapitre 3 :-----	125
4	Construction de la propriété foncière et contexte politico-économique de l’agriculture de l’Uruguay, de la colonisation espagnole à la privatisation foncière de la fin du XIXème siècle -----	126
4.1	Aube de la colonisation espagnole : les Missions jésuites et la gestion collective du foncier (XVIème et XVIIème siècles)-----	127
4.1.1	Utilisation collective du bétail et des terres dans le système agraire des Missions jésuites -----	127
4.1.2	Emergence de conflits concernant l’exploitation de la ressource bovine entre Jésuites, contrebandiers et commerçants et fin du système agraire des Missions jésuites -----	131
4.2	XVIIIème siècle au milieu du XIXème : l’époque du cuir et les batailles pour l’appropriation de la propriété foncière-----	135
4.2.1	Mise en place d’un système agraire structuré autour de grands latifundia privés pour l’exploitation du cuir des bovins aux côtés d’une agriculture vivrière et de petit commerce de la population rurale-----	136
4.2.2	Révolution et indépendance de l’ancien territoire de la Vice-Royauté de la Plata et échec de la proposition de réforme agraire pour une « Grande Patrie » par José Artigas-----	143
4.3	Stabilisation de la propriété foncière et d’un modèle agro-exportateur de laine, cuirs, et viande vers l’Europe industrielle dans la seconde moitié du XIXème siècle -----	146
4.3.1	Période de construction mouvementée du jeune Etat uruguayen et développement de l’implantation des intérêts commerciaux anglais-----	147
4.3.2	Développement du modèle agro-exportateur de cuirs, de laine et de viande bovine vers l’Angleterre industrielle-----	150
4.3.3	Stabilisation de la propriété foncière et clôture des propriétés, importation de races bovines et ovines britanniques et établissement du salariat comme piliers du système agraire de l’époque <i>moderne</i> -----	153
4.3.4	Une différenciation des régions d’études et des systèmes de production au regard de la diffusion de ces nouvelles techniques -----	158
4.4	Conclusion du chapitre 4-----	163

5	XXème siècle : développement des grandes cultures et de l'industrie sur la base de plans de soutien gouvernementaux -----	166
5.1	Du début au milieu du XXème siècle : stimulation du développement des grandes cultures et plan de substitution aux importations -----	167
5.1.1	Ere du « batllismo » (1903-1930) : Programme de développement visant l'augmentation de la production agricole par la mise en culture des terres et développement des abattoirs frigorifiques -----	168
5.1.2	1930-1955 première crise sévère des exportations amenant à la dictature de Terra -----	175
5.1.3	Plan de substitution aux importations sur la base de l'agriculture à part-de-fruit et tentative de redistribution foncière ciblée avec la création de l'INC-----	176
5.2	Différenciation des systèmes de production des régions d'étude dans les années 1950 : l'apparition fragile de systèmes de production familiaux aux côtés des grandes propriétés -- -----	181
5.2.1	Fonctionnement de la gestion et de la transmission des propriétés foncières au sein des familles -----	183
5.2.2	Grandes propriétés d'élevage bovin et développement de la riziculture et de systèmes de polyculture-élevage familiaux à Ansina -----	186
5.2.3	Grandes propriétés d'élevage bovin et apparition de cultivateurs à part-de-fruit à Young -----	195
5.2.4	Dynamique de différenciation des systèmes agraires des régions de polyculture-élevage dans les années 1950 : malgré l'émergence des grandes-cultures, l'élevage resta prédominant -----	198
5.3	Des années 1960 au milieu des années 1980 : crise économique et politique menant à la fin du plan de substitution aux importations et à la libéralisation économique ----- -----	200
5.3.1	Crise du modèle de substitution aux importations et premières mesures de libéralisation -----	200
5.3.2	Régime dictatorial, mise en place de plan de développement de filières « non traditionnelles » pour l'exportation puis de mesures monétaires pour la création d'une place forte financière -----	213
5.4	Conclusion de ce chapitre :-----	219
6	Endettement et diminution de la production familiale dans un contexte monétaire et de marché peu favorables à l'exportation-----	221

6.1	Contexte de politique économique de 1985 à 1998 : au sortir de la dictature, stimuler le développement du secteur agricole sur la base de capitaux nationaux pour des exportations à destination du Cône Sud -----	222
6.1.1	Actions mises en place dans le secteur agricole : modernisation de la filière viande, expansion des surfaces rizicoles, développement de la sylviculture -----	228
6.2	Différenciation des systèmes agraires des régions d'étude : consolidation de l'élevage bovin naisseur-engraisseur à base de pâturage, maintien du bas coût de la force de travail -----	237
6.2.1	Systèmes de production au début des années 1990 dans la région d'Ansina - développement de la riziculture et consolidation de l'engraissement bovin viande -----	241
6.2.2	Systèmes de production au début des années 1990 dans la région de Young : développement de l'usage des prairies temporaires par les propriétaires-éleveurs et diminution du nombre des cultivateurs à part-de-fruit -----	255
6.2.3	Analyse de la dynamique de ces systèmes agraires dans les années 1990 : l'élevage bovin viande est au cœur de la production, le travail salarié se transforme -----	266
6.3	Environnement économique de la fin des années 1990 : endettement généralisé du secteur agricole et difficultés d'accès aux marchés d'exportation -----	269
6.4	Conclusion de ce chapitre : -----	272
7	Crise charnière et mesures de libéralisation économique pour l'ouverture du secteur agricole aux investissements privés (1998-2011) -----	274
7.1	Crise économique et sociale et actions de relance s'appuyant sur un secteur agricole d'exportation (soja et viande bovine) -----	275
7.1.1	Le secteur agricole de nouveau mis au centre des actions de relance : libéralisation des flux de foncier et de capitaux en agriculture, importation de capital technique (soja OGM) -----	277
7.1.2	Transferts de revenus à destination de la population rurale face à une situation de grande pauvreté, sans inclusion dans un programme productif -----	281
7.2	Première vague de capitaux, provenant du Cône Sud : achats de terres et apparition des <i>pools</i> de culture dans les régions les plus proches des ports, rachat des principaux abattoirs d'exportation (2002-2008) -----	286
7.2.1	Achats de terres par des producteurs argentins et installation de <i>pools</i> de culture dans la région de Young – le soja devint un moteur de développement -----	287
7.2.2	Transformation des cultivateurs à part-de-fruit en prestataires de services agricoles pour les <i>pools</i> de culture dans la région de Young -----	296

7.2.3	Différenciation des propriétaires fonciers selon une posture de rentier ou d'investisseur dans la production pour l'accroissement de la productivité du travail – région de Young	300
7.2.4	Rachat des principaux abattoirs d'exportation et concentration de l'aval de la filière viande	305
7.3	Conclusions de cette première phase d'arrivée de capitaux	312
7.4	Deuxième vague de capitaux, d'origine internationale : achats de terres par des fonds d'investissement et développement des <i>pools</i> de culture dans les zones moins propices aux grandes cultures (Ansina) (2008-2011)	314
7.4.1	Crise financière et intérêt des investisseurs internationaux pour les marchés des <i>commodities</i> agricoles et du foncier	315
7.4.2	Impact pour l'Uruguay dans le cadre de politique d'attraction des capitaux : développement des <i>pools</i> de culture internationaux, arrivée de fonds d'investissement foncier et dynamisation des exportations de viande bovine	322
7.5	Différenciation des systèmes de production agricole dans le cadre de ces afflux de capitaux	335
7.5.1	Développement boursier des grands <i>pools</i> de culture et de fonds d'investissement foncier à la conquête des régions présentant moins de concurrence sur le foncier	336
7.5.2	Différenciation des propriétaires-éleveurs sur la base du développement de surfaces de fourragères cultivées et l'accroissement de la production par unité de surface	345
7.5.3	Modification des systèmes d'activité des salariés ruraux	354
7.6	Analyse de la dynamique des systèmes agraires et la différenciation des systèmes de production sur cette période 2008-2011	359
7.7	Conclusion du chapitre :	362
8	De 2011 à 2014 : reflux des <i>pools</i> de culture internationaux et recherche d'un équilibre agriculture-élevage avec les acteurs locaux	364
8.1	Baisse du prix du soja et augmentation du prix de la viande bovine à l'exportation, modifiant la structure de la production et des exportations uruguayennes	365
8.1.1	Une dynamique mondiale de consommation de protéines végétales qui reste forte, mais une baisse des volumes de soja de importés par la Chine, qui entraîne une baisse des cours mondiaux	365
8.1.2	Législation environnementale et organisation de la société civile face aux impacts de la monoculture de soja OGM à grande échelle sur les ressources	367

8.1.3	Impact sur la structure générale de la production agricole et des exportations uruguayennes -----	372
8.2	Impact général sur le secteur productif uruguayen : reflux de l'activité des grands <i>pools</i> de culture-----	382
8.2.1	Reflux des <i>pools</i> de culture internationaux et permanence de structures commerciales d'amont et d'aval organisant la filière grandes cultures-----	395
8.2.2	Avec le reflux des <i>pools</i> internationaux, différenciation d'agents économiques locaux continuant la mise en culture des terres -----	403
8.2.3	Différenciation des systèmes de production des propriétaires-éleveurs selon le mode d'engraissement effectué et apparition de sociétés d'investissement spécialisées dans la finalisation de l'engraissement de bovins -----	433
8.2.4	Fond d'investissement foncier (Ansina) : réduction de l'activité de grandes cultures et renforcement de l'activité d'élevage bovin viande-----	464
8.2.5	Transferts de revenus vers les salariés ruraux, et accès au foncier qui à la fois s'officialise et s'efface -----	468
8.3	Conclusion de ce chapitre :-----	481
9	Une dynamique de développement au bilan social et environnemental mitigé, menacée par sa grande dépendance au soja -----	483
9.1	L'apparition de formes productives financiarisées dans un contexte de politiques agricoles libérales et de cours élevés des <i>commodities</i> , -----	483
9.1.1	La concentration foncière préexistante comme facteur favorable au développement de formes de production financiarisées-----	484
9.1.2	Diversité des objectifs des acteurs financiers entraînant de réelles différences dans leurs modes de gestion du foncier et leurs relations avec les autres agents économiques -- -----	485
9.1.3	La maîtrise des outils financiers comme nouveau facteur de différenciation effectif au sein de ces systèmes agraires -----	491
9.2	Une différenciation des systèmes de production agricole basée sur un saut productif au bilan mitigé -----	493
9.2.1	Des systèmes-types plus producteurs de valeur ajoutée mais un foncier plus concentré et une fragilité liée à la dépendance au soja -----	493
9.2.2	Investissement hors du pays de la richesse produite et création d'emplois réduite -----	499
9.2.3	L'augmentation du prix du foncier et du coût de la main d'œuvre comme une possible fin de « l'estancia moderne » -----	504

9.2.4	Une population rurale considérée comme un réservoir de force de travail salariée	506
9.3	Le nécessaire élargissement de la problématique agraire à des agents économiques non présents dans le secteur agricole	510
9.4	Pour demain, quel modèle de développement ?	514
9.4.1	L'incontournable débat sur les modalités d'accès au foncier, la mise en œuvre d'un plan productif pour les petits producteurs	515
9.4.2	Repenser l'organisation du travail salarié et leur accès à la terre	517
9.4.3	Financer une recherche publique indépendante	518

TABLE DES FIGURES

<i>Figure 1: localisation de l'Uruguay et des deux régions d'étude</i>	16
<i>Figure 2: représentation graphique des différents niveaux de richesse ou de revenu créés par le travail appliqué à une unité de surface dans différents systèmes de production (Source : adapté de Garambois 2011)</i>	56
<i>Figure 3: localisation des régions d'étude : Young Et Ansina, Uruguay (carte adaptée de Enciclopedia Digital del Uruguay 2016, carte sous licence (CC) 3.0)</i>	109
<i>Figure 4 : moyenne et distribution des précipitations pour la ville de Paso de los Toros, Tacuarembó, Uruguay - 1975-2005 (source des données : InUMet 2016)</i>	112
<i>Figure 5 : diagrammes ombrothermiques station Paso de los Toros, Tacuarembó, et station de Paysandú, Paysandú - période 1961-1990 (source des données : InUMet 2016)</i>	113
<i>Figure 6 : production annuelle et saisonnière de la prairies permanente selon les types de sols (source : Alvarez et Cayssials 1979; Cayssials 1984; Boggiano-Ramiro Zanoniani 2011)</i>	115
<i>Figure 7 : délimitation de la région d'étude d'Ansina et localisation des étages écologiques présents</i>	119
<i>Figure 8 : toposéquence de la région d'étude d'Ansina</i>	119
<i>Figure 9: délimitation de la région d'étude de Young et des différents étages écologiques présents</i>	121
<i>Figure 10: toposéquence du plateau d'interfluve large de la région d'étude de Young</i>	122
<i>Figure 11: toposéquences du plateau d'interfluves étroits de la région d'étude de Young</i>	122
<i>Figure 12 : part du nombre d'exploitation et de la surface totale de SAU par classes de taille d'exploitations - recensement 2011 (source des données : DIEA)</i>	124
<i>Figure 13 : emplacement des Missions jésuites des XVIème au XVIIIème siècle (carte adaptée d'Escobar 2007)</i>	129
<i>Figure 14 : exploitation du bétail des vaquerias par différentes populations au cours du XVIIIème siècle (carte adaptée de Geymonat, Vidal, et Gonzalez 2001)</i>	133
<i>Figure 15: atlas du peuplement des campagnes uruguayennes vers 1830 (source figure : Gautreau 2006)</i>	148
<i>Figure 16 : évolution de la population uruguayenne - 1829-1972 (source des données : Legrain 1974)</i>	173
<i>Figure 17: surfaces cumulées destinées à la colonisation (source des données : INC)</i>	180
<i>Figure 18 : volumes monétaires des importations et exportations en millions de US dollars courants –</i>	201
<i>Figure 19 : volumes de laine exportés et nombre d'ovins 1965-1980 (source des données : DIEA)</i>	209
<i>Figure 20 : coupe 3D de talweg et situation des retenues collinaires</i>	211
<i>Figure 21: solde migratoire de l'Uruguay 1962-2012 (source des données : Banque mondiale)</i>	213
<i>Figure 22 : pourcentage des surfaces agricoles dédiées au pâturage des bovins et ovins</i>	227
<i>Figure 23: évolution des valeurs des exportations agricoles en US dollars courants période 1990-2003 (source des données : annuaires statistiques DIEA 1998, 2005)</i>	230
<i>Figure 24: évolution des volumes d'exportation période 1990-2003 (source des données : annuaires statistiques DIEA)</i>	230

Figure 25: évolution des prix payés aux producteurs - boeufs, vaches de réforme et laine pour l'exportation - 1981-2014 (source des données : annuaires statistiques DIEA et annuaires de prix MGAP)	231
Figure 26 : courbe de production de différents types de prairies permanentes et de la prairie temporaire après riz (source des données : (Boggiano-Ramiro Zanoniani 2011))	232
Figure 27 : Variation des prix des céréales payés au producteurs - 1981-2014	234
Figure 28: evolution des surfaces de culture - 1989-2001 (source des données : annuaires statistiques DIEA 1998, 2005)	235
Figure 29: evolution du système de prix relatifs base 1990=100 - période 1981-2014	235
Figure 30: taux de variation des surfaces de cultures d'été entre 1990 et 2000 (source des données: Arbeletche, 2011, communication personnelle)	236
Figure 31 : calendrier fourrager de l'élevage naisseur-engraisseur a chargement moyen avec subdivision de parcelles selon le niveau de production fourragère de chaque étage écologique - Ansina - années 1990	245
Figure 32 : pourcentage de personnes vivant sous le seuil de pauvreté - Uruguay –	254
Figure 33 : calendrier fourrager – système de production polyculture élevage naisseur-engraisseur de bovins et ovins - Young – années 1990	258
Figure 34: évolution du prix des intrants en US\$ courants 1990-2014	262
Figure 35: évolution des prix relatifs en US\$ des intrants, du matériel de culture et de la main d'oeuvre spécialisée en grandes cultures – base 1990 = 100 (source des données : annuaires statistiques annuels DIEA 1998, 2005, 2010, 2015)	263
Figure 36: evolution des rendements en grandes cultures - moyenne nationale - 1990-2015 (source des données : annuaire statistique DIEA 1998, 2005, 2010, 2015)	263
Figure 37 : part des surfaces agricoles ayant fait l'objet de transactions et prix moyen de l'hectare par département - période 2000-2007 (source des données : DIEA)	289
Figure 38: exportation de viande bovine en tec selon le type de produit exporté - période 1990 -2014 (Données : DIEA)	310
Figure 39 : exportations de viande bovine en tonnes équivalent carcasse et en milliers de US\$ courants - période 1990 - 2014 (source des données : INAC)	310
Figure 40 : valeur de la tonne de viande bovine exportée selon le type de produit - période 1990 – 2014 (source : élaboré par l'auteure sur la base de données INAC)	311
Figure 41 : destinations des exportations de viande bovine (en tonnes equivalent carcasse), années 2004, 2009 et 2014 (source des données : INAC)	311
Figure 43: superficies ayant fait l'objet de transactions et surfaces totales vendues par département - période 2008-2012 (source des données : DIEA)	323
Figure 44: surfaces vendues et prix moyen de l'hectare entre 2000 et 2014 (source des données : DIEA)	324
Figure 45 : évolution des surfaces de grandes cultures entre 2000 et 2010 et des surfaces cultivées en cultures d'été en 2010-2011 par département (source des données : Arbeletche, communication personnelle)	325
Figure 46: évolution de la valeur moyenne des locations de terres, et de leur valeur pour l'élevage levage ou les grandes-culture - période 2000-2014 (source des données : DIEA)	326
Figure 47: structure des exportations en pourcentage des valeurs - période 2004-2014 (source des données : DIEA)	326

Figure 48: importation de matériel agricole en millions de US\$ courants (Données : Uruguay XXI)	331
Figure 49: investissements directs étrangers en Uruguay – période 1970-2014 (Données : Banque Mondiale)	331
Figure 50: importation de fertilisants en kg/ha de grandes cultures (Données : DIEA)	338
Figure 51: courbes de rendement selon la date de semis - plateforme d'essai de Syngenta (Maria Teresa (Argentine)), campagne 2005-2006 - cultivars de cycle long et cycle court adaptés à la région nord-est (pampa) (source : www.syngenta.org)	340
Figure 52 : évolution des indices de prix du soja, du riz, du blé et de l'indice général des prix des oléagineux de l'International Grain Council (Données : IGC, 2016)	366
Figure 53: composition du PIB agricole de l'Uruguay en millions de US\$ courants - période 2007-2014 (source des données : DIEA)	373
Figure 54: part du PIB agricole dans le PIB national, en millions de US\$ courants – période 1990-2013 (source des données : DIEA) (Une méthodologie de calcul du PIB agricole différente s'applique sur les résultats de l'année 2013, qui inclut les services (entreprises de services agricole par exemple) mis en œuvre dans le cadre de chaque activité, et pas seulement les produits bruts)	373
Figure 55: évolution du PIB agricole et du PIB national uruguayen en milliers de pesos constants de 2005 (Données : BCU ; * données préliminaires)	374
Figure 56: exportations de biens et services en milliers de US\$ courants - Période 2004-2014 (Données : DIEA)	375
Figure 57: évolution des volumes exportés des principaux produits agricoles - Période 2004-2014 (Données : DIEA)	376
Figure 58 : évolution des productions de grandes cultures (en milliers de tonnes/an) (Données : Annuaire statistique annuel DIEA 1998, 2005, 2011, 2015)	377
Figure 59: évolution des surfaces annuelles cultivées en grandes cultures - période 2001-2014 (Données : DIEA)	377
Figure 60 : principales destinations des exportations de viande bovine, en pourcentage du volume monétaire (Données : DIEA)	381
Figure 61: nombre de producteurs en grandes cultures par catégories de taille d'unités de production – années agricoles 2004-2005, 2009-2010 et 2014-2015 (Données: DIEA)	383
Figure 62 (page suivante) : différents cas de figure d'usage des terres d'interfluves cultivables dans les propriétés qui louaient des terres aux pools de culture internationaux – période 2011 - 2014 :	383
Figure 63: schéma de différenciation des systèmes de production - système agraire de la région d'Ansina – période 1990-2014	385
Figure 64: schéma de différenciation des systèmes de production - système agraire de la région de Young – période 1990-2014	385
Figure 65: production de VAN par hectare et par an au sein des systèmes-type du système agraire de la région d'étude d'Ansina.	391
Figure 66 : production de VAN par hectare et par an des systèmes-types du système agraire de la région d'étude de Young.	391
Figure 67 : VAN / ha / actif en 2014 - tous systèmes-types.	393
Figure 68 : VAN /ha / actif et par an des systèmes-types présents à Ansina et Young.	393

<i>Figure 69 : répartition relative de la valeur ajoutée créée au sein de chaque système-type.</i>	394
<i>Figure 70: produit brut de la culture de soja en US\$ 2014 par hectare selon le système-type et le type de cultivar (CC : cycle court ou CL : cycle long).</i>	396
<i>Figure 71 : TRI des systèmes de production associés à des investissements d'acteurs non agricoles.</i>	399
<i>Figure 72 : évolution des prix relatifs de la main d'œuvre, des tracteurs et du bœuf d'exportation (données : DIEA)</i>	434
<i>Figure 73: assolement et rotation réalisés par le cultivateur sur les terres mises en location par le propriétaire-éleveur naisseur-engraisseur avec naissage sur une propriété hors-région</i>	439
<i>Figure 74: conduite des animaux à l'engraissement avec deux périodes de distribution de ration</i>	440
<i>Figure 75: rotations effectuées sur les terres - polyculteur-éleveur engraisseur 800-1500 ha</i>	444
<i>Figure 76: assolement et rotation pratiques sur les interfluves cultivés - système élevage engraisseurs avec 25 à 30% de surfaces fourragères cultivées (Ansina)</i>	453

TABLE DES TABLEAUX

<i>Tableau 1 : données météorologiques générales - stations de Paso de los Toros et de Paysandú - période 1961-1990 (source des données : InUMet 2016)</i>	112
<i>Tableau 2 : production annuelle des prairies permanentes et artificielles selon les types de sols (source : Boggiano-Ramiro Zanoniani 2011)</i>	115
<i>Tableau 3 : usage des terres agricoles, départements de Rio Negro et Tacuarembó - années 2011 et 2012-2013</i>	116
<i>Tableau 4: données générales de la structure agricole 1980-2011 (source des données : recensement agricole 2011)</i>	123
<i>Tableau 5 : grands systèmes de production types présents dans le système agraire de la fin du XVIIIème siècle</i>	141
<i>Tableau 6 : principaux systèmes-types présents dans les systèmes agraires des deux régions d'étude à la fin du XIXème siècle</i>	161
<i>Tableau 7 : répartition des exportations de viande bovine congelée en Uruguay en 1911 et 1927 (créé sur la base de Barrios Pintos, 2011)</i>	172
<i>Tableau 8 : évolution de la composition du PIB uruguayen entre 1935 et 1961 (en million de peso constant de 1961) (source : Faroppa-Ferrero, 1964)</i>	177
<i>Tableau 9 : systèmes-types présents dans les systèmes agraires de chacune des régions d'étude dans les années 1950</i>	181
<i>Tableau 10: calendrier fourrager de l'élevage naisseur-engraisseur de bovins - région d'Ansina - décennie 1950</i>	188
<i>Tableau 11 : calendrier technique de la culture de riz en uruguay</i>	189
<i>Tableau 12: structure des importations et exportations - années 1969 (source : Legrain, 1974)</i>	204
<i>Tableau 13 : production agricole en milliers de tonnes - années 1963-1971 (source : Legrain 1974)</i>	207
<i>Tableau 14 : composition du PIB en % de la valeur monétaire (source des données : Legrain 1974)</i>	210
<i>Tableau 15 : nombre d'exploitation et surface occupée par classe de taille d'exploitation en 1970 (source des données : Legrain 1974 et Piñeiro 2014)</i>	210
<i>Tableau 16: importations et exportations depuis le Mercosur (en millions de US \$ courants) (source des données : BCU, In Dutra 2007)</i>	225
<i>Tableau 17: part des différents secteurs de l'économie en % du PIB (source des données : INE, in Dutra 2007)</i>	226
<i>Tableau 18: systèmes de production agricole présents dans le système agraire de la région d'étude d'Ansina - 1990</i>	243
<i>Tableau 19 : 2 systèmes de production d'élevages naisseurs-engraisseurs des années 1990 – Région d'étude d'Ansina</i>	247
<i>Tableau 20: situation spatiale et mode de faire valoir des systèmes de production de la région de Young</i>	256

<i>Tableau 21 : système de polyculture-élevage naisseur-engraisseur de la zone d'interfluve large –</i>	260
<i>Tableau 22: Répartition des exploitations selon leur taille et part correspondante de la surface dans la région d'étude d'Ansina (département de Tacuarembó) et de Young (département de Rio Negro), Uruguay ; (source des données : DIEA, recensement agricole 2000)</i>	286
<i>Tableau 23 : calendrier cultural système-type du grand pool de culture années 2000</i>	294
<i>Tableau 24 : ASSOLEMENT et rotation du système de production des polyculteur-éleveurs patronaux – région de young – milieu-fin des années 2000</i>	303
<i>Tableau 25 : répartition des ressources productives et du produit brut entre propriétaire de terres et cultivateur - decennie 2000</i>	305
<i>Tableau 26: Abattage et exportation des principaux abattoirs – moyenne 2006-2008 (En milliers de têtes et millions de US\$) (source : Bittencourt et al. 2010 sur la base de données de l'INAC (abattages) et d'Uruguay XXI (exportations)).</i>	308
<i>Tableau 27: part de la commercialisation à l'export du soja des dix principales entreprises de collecte de céréales et protéagineux, en milliers de US\$ courants (Source : élaboré par l'auteure sur la base de données Uruguay XXI et de données institutionnelles des entreprises concernées) * les intrants sont des fertilisants, des semences et des produits phytosanitaires</i>	328
<i>Tableau 28 : destinations des exportations de soja en millions de US\$ - Période 2009 - 2013 (Données : Uruguay XXI)</i>	330
<i>Tableau 29: âge d'abattage des animaux entre 1990 – 2014 (en % d'abattage des bœufs) (source des données : Bittencourt 2010, sur la base de MGAP-DIEA, et DIEA 2015)</i>	332
<i>Tableau 30: Nombre de bovins, abattage et exportation, 1998-2014, (en milliers de têtes) (source des données : Bittencourt 2010, sur la base de INAC, Expo Ganado en Pie (MGAP-DIEA), et DIEA 2015)</i>	333
<i>Tableau 31 (page suivante): calendrier de conduite du troupeau dans le système-type naisseur engraisseur de bovin et ovin pour la laine avec 20 à 25% de surfaces de prairies temporaires dans la surface fourragère totale, et niveau relatif de production des différentes surfaces de pâturage - Ansina - période 2008-2011</i>	348
<i>Tableau 32: évolution de l'indice du salaire minimum pour un ouvrier « non qualifié » (peón común) et comparaison à l'évolution du seuil de pauvreté entre 2006 et 2009 (source : élaboration par l'auteure sur la base de Riella et Mascheroni 2012)</i>	356
<i>Tableau 33 : principaux pays partenaires commerciaux de l'Uruguay, tous biens et services confondus (Données: INE, sur la base de données de la BCU)</i>	375
<i>Tableau 34 : dix premières entreprises d'exportation de viande bovine depuis l'Uruguay (Données : INAC, annuaire statistique 2014 ; Busqueda 2016)</i>	379
<i>Tableau 35: systèmes de production agricole présents dans le système agraire de la région d'étude de Young - 2014.</i>	388
<i>Tableau 36: systèmes de production agricole présents dans le système agraire de la région d'étude d'Ansina - 2014.</i>	389
<i>Tableau 37: rendements moyens et produit brut par hectare de culture - régions de Young et Ansina.</i>	396
<i>Tableau 38: types de rotations pratiquées par les pools de culture internationaux selon les régions et étages écologiques dans la période 2011-2014</i>	398
<i>Tableau 39: modalités de financement de campagne par un contrat de pré-vente auprès d'une entreprise négociante en grains</i>	402

<i>Tableau 40: calendrier cultural et itinéraire technique du système-type du pool de culture local</i>	407
<i>Tableau 41: répartition annuelle des activités de services des prestataires familiaux - Région d'étude de Young – période 2011-2014</i>	414
<i>Tableau 42: rotations pratiquées par le cultivateur-prestataire mettant en culture 500 à 1000 ha - Young, plateau d'interfluves étroits</i>	415
<i>Tableau 43: assolement et calendrier fourragers des troupeaux à l'engraissement - grand cultivateur propriétaire –engraisser – région de Young</i>	425
<i>Tableau 44: itinéraires techniques du soja de cycle long et du riz – région d'Ansina</i>	430
<i>Tableau 45: conduite des lots d'animaux à l'engraissement - éleveur engraisseur SFC>30% (Ansina)</i>	454
<i>Tableau 46: dynamique d'expansion du fonds d'investissement foncier UAG (Source des données : site institutionnel UAG, consulté le 6-12-15)</i>	467
<i>Tableau 47: Composition du chiffre d'affaire national de UAG en 2014 (source des données : site institutionnel UAG)</i>	467
<i>Tableau 48: niveaux de salaire réellement versé et teneurs des négociations salariales pour le secteur de l'élevage en 2014 – Ansina et niveau national</i>	471

SIGLES ET ABREVIATIONS

ABCD : ADM, Bunge, Cargill, LDC, quatre principales entreprises internationales de commerce de céréales et oléoprotéagineux

ARU : Asociación Rural del Uruguay - Association rurale de l'Uruguay

BCU : Banco Central del Uruguay – Banque Centrale de l'Uruguay

BID : Banque Interaméricaine de Développement

BIRD : Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement

BROU : Banco de la Republica Oriental del Uruguay (Banque de la République Orientale de l'Uruguay)

BPS : Banco de Prevision Social, organisme qui centralise les cotisations, et donne des droits à la sécurité sociale, au chômage et à la retraite pour les cotisants.

CONEAT : Comisión Nacional de Estudio Agronómico de la Tierra - étude générale des sols du pays menée au début des années 1960, qui fut à la base de la création d'un indice de notation du potentiel des terres agricoles basé sur le type de sols, mais aussi les risques d'inondation, les infrastructures présentes, la distance aux axes principaux.

DICOSE : División Contralor de Semovientes (numéro officiel de cheptel)

DIEA : Dirección de Estadísticas Agropecuarias – direction des statistiques agricoles

FAO : Food and Agriculture Organization - Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture

FIDA : Fond International de Développement Agricole

FMI : Fond Monétaire International

FUCREA : Federación Uruguaya de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (groupes de développement agricoles)

GMQ : Gain Moyen Quotidien, indicateur qui mesure le poids moyen pris sur une période par un animal à l'engraissement

IICA : Institut Interaméricain de Coopération pour l'Agriculture

INAC : Instituto Nacional de la Carne (Institut national des viandes)

INC : Instituto Nacional de Colonización, organisme qui vise au rachat de propriété qui sont fractionnées et reréparties auprès de « colons »

INIA : Instituto Nacional de la Investigación Agronomica

IPA : Instituto Plan Agropecuario

MAT : Marchés à Termes

MEVIR : Comisión Honoraria Pro Erradicación de la Vivienda Rural Insalubre (plan d'éradication de l'habitat rural insalubre)

MGAP : Ministerio de Ganaderia, Agricultura y Pesca - Ministère de l'Agriculture Uruguayen

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economiques

PP : Prairie Permanente

PT : Prairie Temporaire (mise en place pour 6 ans au maximum)

PVD : Pays en Voie de Développement

RGDS : Rio Grande Do Sul, état le plus méridional du Brésil qui se situe à la frontière Nord/Nord-Est de l'Uruguay

SAU : Surface Agricole Utile

SFC : surface fourragère cultivée ; elle comprend les cultures annuelles destinées à l'alimentation animale et les prairies temporaires

Tec : tonnes équivalent carcasse

TRI : Taux de Rentabilité Interne d'un investissement

UG ou UGB: "Unidad Ganadera", ou Unité Gros Bovin, qui correspond ici à bovin de 400kg

VA : Vache Allaitante

VAN : Valeur Ajoutée Nette

DEFINITIONS ET TERMES VERNACULAIRES

Agregados : habitants toléré sur les terres en l'échange de la surveillance des abords de l'estancia

Alambrador : personne qui met en place les clôtures

Alambramiento : désigne la période où la pose de clôture tout autour des propriétés est devenu obligatoire dans le Code Rural (1870)

Blanco : l'un des principaux parti politique uruguayen, considéré au cours de l'histoire plutôt comme le défenseur de l'intérêt de la classe des propriétaires terriens

Capataz : contremaitre

Caudillos : leaders loyaux à l'un ou l'autre des grands partis et regroupant autour d'eux la population d'un territoire (Foulquier et al., 2015)

Changa : « petit boulot » non qualifié et ponctuel

Consignataire : négociant en bétail, en terres agricoles et en propriétés rurales

Colorado : l'un des principaux parti politique uruguayen, considéré au cours de l'histoire plutôt comme représentants de la classe moyenne urbaine et commerçante

Consignataire : vendeur de propriétés rurales et de bétail (consignatario, escritorio rural)

Esquilador : tondeur

Estancia : grande propriété d'élevage

Estanciero : propriétaire à la tête de l'estancia

Frigorifique : traduction de l'espagnol « frigorificos », qui désigne les abattoirs frigorifiques qui gèrent l'ensemble de l'aval de la filière viande bovine d'exportation de viande réfrigérée ou congelée, de l'abattage à l'exportation. Nous avons choisi d'utiliser cette traduction littérale dans ce document.

Gaicho : population mobile qui travaillait de manière saisonnière pour la chasse des bétails pour le cuir (Moraes 1998)

Hacendados : propriétaires de terres éleveurs

Hacienda : propriété d'élevage

Latifundio : grande propriété d'élevage extensif

Littoral : littoral du Rio de la Plata et du Rio Uruguay à l'ouest du pays, qui forment la frontière avec l'Argentine. A ne pas confondre avec la « costa » (côte) qui borde l'Atlantique.

Monte : forêt native, bois

Pastoreo : mise en pension d'animaux au pâturage

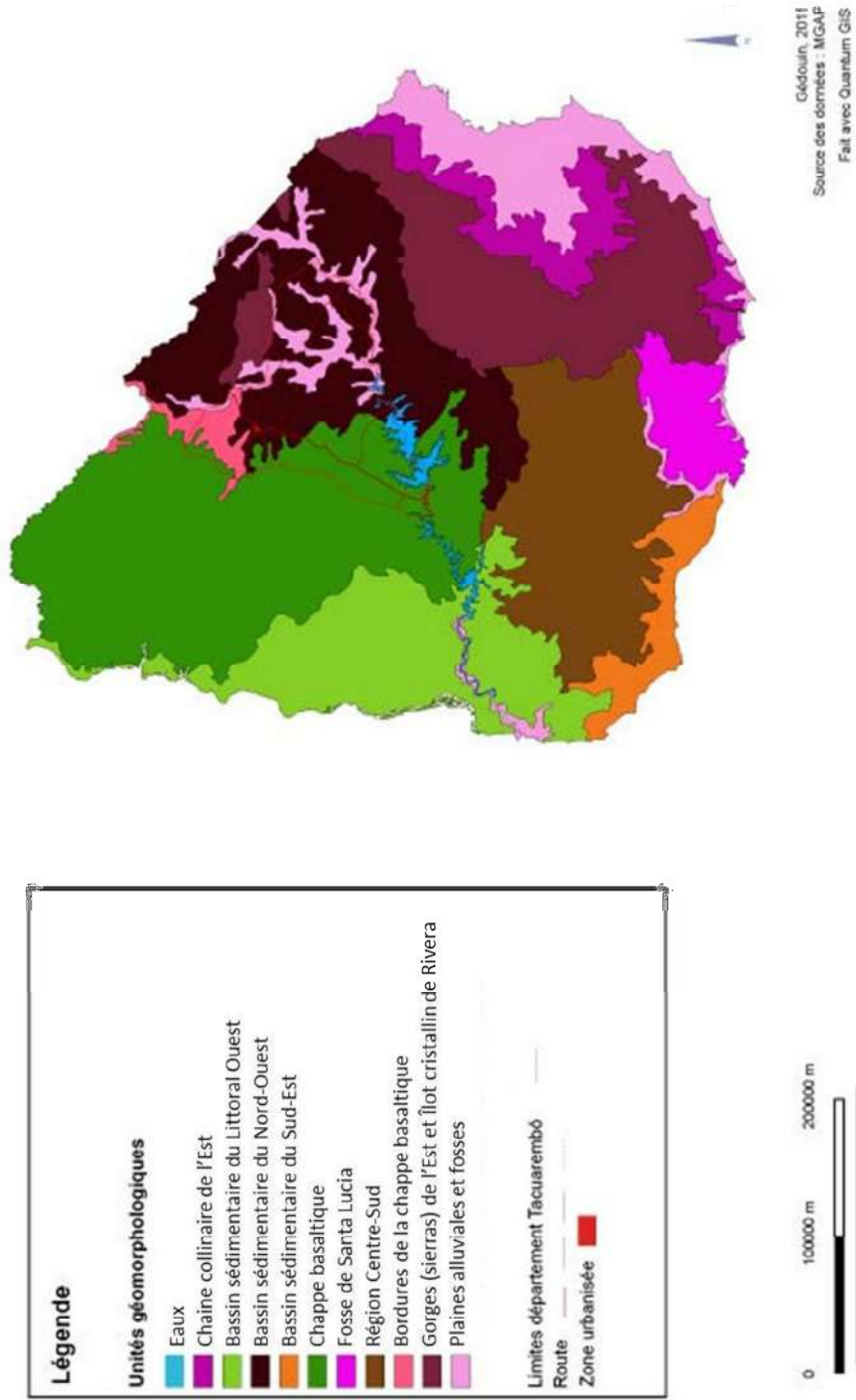
- Péon** : ouvrier, souvent considéré comme le « descendant sédentarisé » du Gaucho
- Pueblos de rata** : « village de rats », noyaux d'habitation caractérisés par une extrême pauvreté, créés par la population chassée des terres lors de l'*alambramiento*
- Puestero** : ouvrier gardien qui vit à l'extrémité d'une grande estancia pour en surveiller les abords
- Quota 481** : quota d'importation de viande de bœuf de haute qualité de l'Union Européenne. Les animaux doivent avoir moins de 28 mois, peser plus de 460kg à l'abattage et avoir été nourris à base de ration céréalière pendant les 100 derniers jours.
- Rincón** (pl. rincones) : zone de terre plus ou moins importante enserrée dans une confluence de deux cours d'eau bordés de végétation touffue et épineuse où se piège le bétail errant ; il fut l'unité géographique à la base de la formation de la propriété foncière en Uruguay (Gautreau 2006)
- Saladeros** : lieu de transformation de la viande séchée et salée, le tasajo
- Soja de primera - de segunda** : soja de semis précoce – soja de semis tardif
- Tasajo** : pile alternée de viande et sel séchée deux semaines au vent
- Taux d'extraction** : nombre d'animaux abattus par rapport au cheptel bovin national
- Troperos** : troupiers, hommes déplaçant les troupeaux de bétail sur de longues distances
- Vaqueria** : zones de pâturage de troupeaux de bovins sauvages à la période des Missions jésuites
- Vaqueada** : expéditions organisées par les Jésuites pour ponctionner sur les troupeaux des *vaquerias* le nombre de bêtes nécessaires à l'alimentation des Missions
- Vente par « pantalla »** : vente de lots d'animaux sur internet

Notes : l'ensemble des citations des textes en espagnol, anglais ou portugais cités dans ce document ont été traduits par l'auteure

A.	Unités géomorphologiques de l'Uruguay.....	572
B.	Description approfondie des types de sols présents dans les régions d'étude	573
C.	Evolution des superficies plantées en pins et eucalyptus 1995-2013, quantité de bois extraite par an, et évolution du volume monétaire des exportations	575
D.	Variation du nombre d'ovins par département – 1990-2009	576
E.	Variation du nombre de bovins par département – 1995-2013	577
F.	Evolution du taux de change peso uruguayen – US dollar – 1990-2016	578
G.	Inflation – période 1961-2014	578
H.	Techniques d'amélioration du taux de fertilité des troupeaux naisseurs	579
I.	Evolution de la dette extérieure uruguayenne	580
J.	Evolution de la balance des paiements en millions de US dollars courants.....	581
K.	Evolution du nombre de téléphones portables pour 100 habitants	581
L.	Hypothèses de prix, de rendements, de coûts et de fiscalité	582
M.	Tableau récapitulatif des caractéristiques des systèmes-types	584
N.	évolution du cout des fertilisants et des pesticides par hectares et évolution des valeurs d'intrants importés	590

A. Unités géomorphologiques de l'Uruguay

Unités géomorphologiques - Uruguay et Département de Tacuarembó



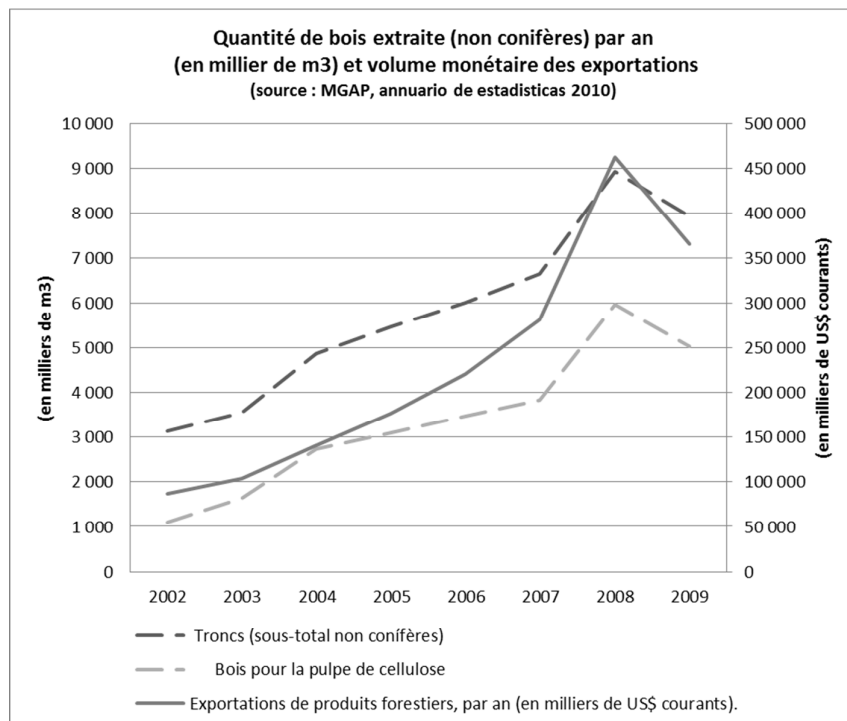
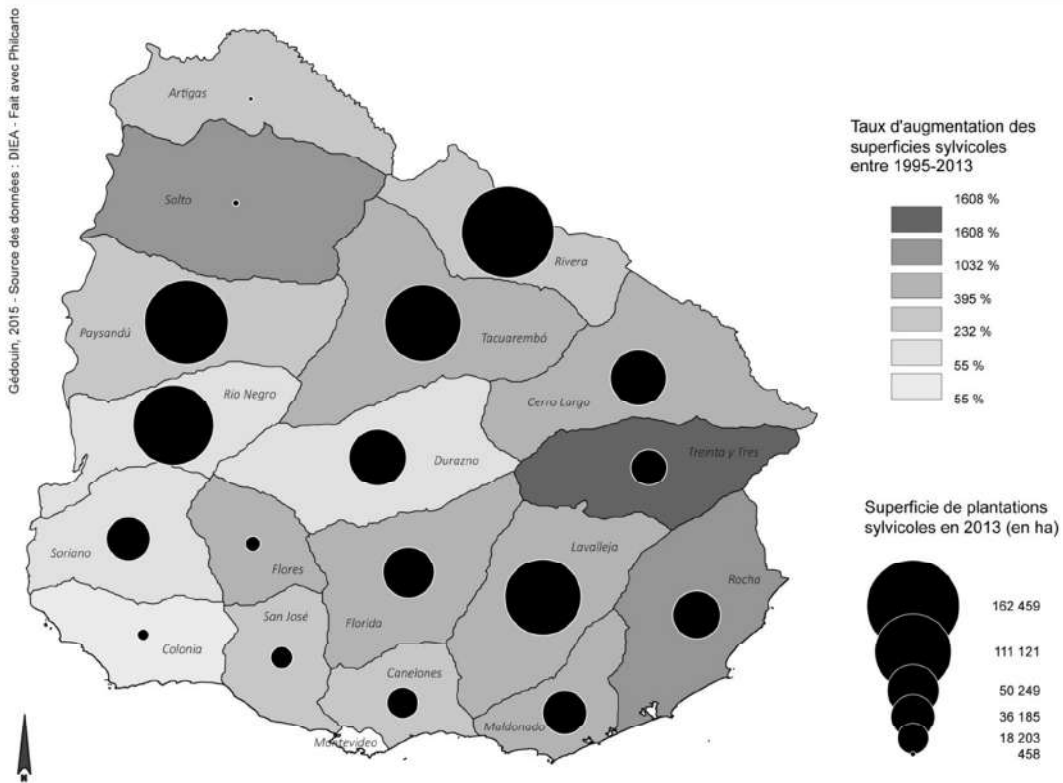
B. Description approfondie des types de sols présents dans les régions d'étude

Région d'étude	Étage écologique	Sols présents	Caractéristiques des sols désignés
Ansina	Interfluves (PC, PB) (LT)	Vertisols Brunosols (sols associés) Luisols	<p>Vertisols Sont les sols les plus fréquents de cette région. Ils sont caractérisés par la présence d'une grande quantité d'argile 'expansive' de type smectite formant au gré des gonflements et rétractations des micro-ondulations qui forment les <i>campos oleados</i> (champs de vagues), micro-relief de type 'gilgai' en forme d'empreintes digitales ou de plumes d'oiseaux. Ces ondulations forment des dénivellations de 5 à 25 cm, avec des distances de 2 à 3 m entre elles. Ce sont des sols limono-argileux sombres avec une bonne capacité d'échange cationique et de rétention d'eau mais riches en alumines échangeables et en cations basiques qui les rendent un peu moins propices aux grandes cultures que les brunosols. Ils se sont formés sur des schistes et lutites et dans les zones où la roche-mère présente une grande quantité d'argile et permet peu de drainage. La partie convexe de ces ondulations présente un horizon superficiel carbonaté avec des concrétions de CaCO₃, plus d'argiles et une profondeur plus épaisse que les parties concaves, formant des taches plus claires lors du travail du sol quand les terres sont mises en culture.</p> <p>Brunosols : cf. ci-dessous Une partie des brunosols présents sont de type ou subeutriques, c'est-à-dire de texture plus légère et plus sensibles à l'érosion</p> <p>Luisols : Sols lixiviés et de texture très légère, légèrement acides, lié à une roche-mère de grès plus fins. Ces sols sont plus hydromorphes, possèdent plus d'aluminium échangeable (acidité) et sont plus sensibles à l'érosion que les précédents, même s'ils possèdent un horizon A mélanique. Bien que présentant un certain taux d'échange cationique, ils sont donc moins aptes à la mise en culture.</p>
	Ancienne plaines alluviales	Planosols Solonetz (RT)	<p>Planosols Sols limoneux un peu plus clairs que les précédents, avec un horizon A limoneux, un horizon B argileux parfois légèrement alcalin, avec une proportion notable de sodium échangeable. Ils ont un meilleur drainage que les gleysols.</p> <p>Solonetz 'Blanqueales' : sols qui blanchissent lors des sécheresses car les sables sont lavés et l'argile est dispersée en profondeur. Ils forment des inclusions de quelques hectares au milieu des planosols. L'horizon A est limoneux de couleur sombre, l'horizon B avec ou sans argile, l'horizon C est calcaire avec un pH supérieur à 7 et parfois supérieur à 9.</p>
	Lits majeurs des cours d'eau principaux	Gleysols Brunosols (RT)	<p>Gleysols : Sols hydromorphes, la nappe phréatique est présente près de la surface en hiver, mais lors des sécheresses, baisse suffisamment pour qu'il y ait un phénomène de lixiviation d'argile. L'horizon gley n'est pas immédiatement à la surface, et permet un développement de végétation et un usage agricole. Associés à des Brunosols.</p>
Young	Interfluves	Brunosols	<p>Brunosols Sols <i>praderas</i>, sols de prairies isohumiques sombres. Sols</p>

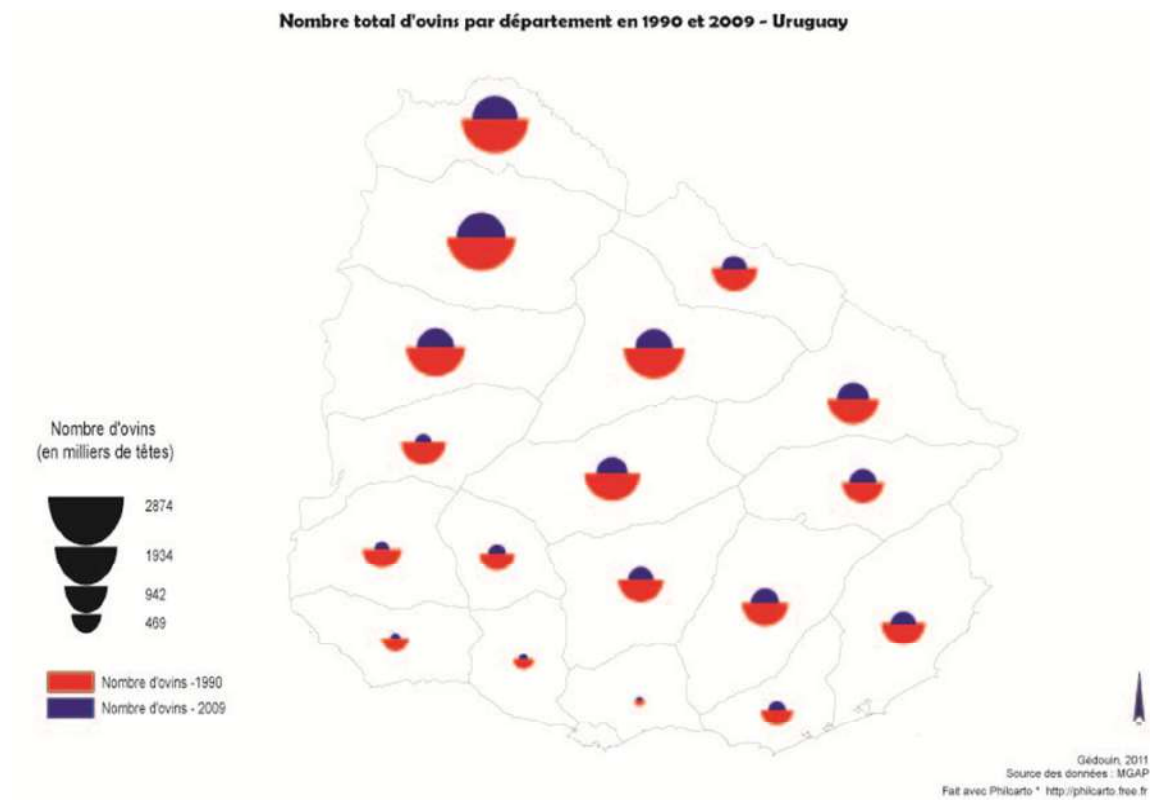
			<p>automorphes types de l'Uruguay, de structure stable.</p> <p>Formés sur roche limoneuse (grès fins), surtout sur les dépôts éoliens du quaternaire, si la roche-mère n'est pas trop sableuse (sinon les sols formés sont des vertisols).</p> <p>Taux en potassium correct mais déficit en phosphore.</p> <p>Taux de matière organique 4,5, humus entre 5 et 6 %, sauf si grandes cultures : descend à 2 à 2,5 %.</p> <p>C/N de 11, pH de 5,8 à 6,3.</p> <p>L'horizon A est limoneux, pas de calcaire en surface. L'horizon B est souvent plus argileux, l'horizon C présente des nodules de calcaires.</p> <p>Ici les brunosols sont plus souvent de type 'eutriques' donc moins sensibles à l'érosion que ceux d'Ansina</p>
	Interfluves proches des cours d'eau principaux	Brunosols Vertisols (sols associés)	(cf. ci-dessus)
	Lits majeurs des cours d'eau principaux	Brunosols Gleysols	(cf. ci-dessus)

Tableau effectué sur la base de Boulaine 1968; Cayssials 1984; Panario 1987; Altamirano et al. 1976 ; RENARE 2015

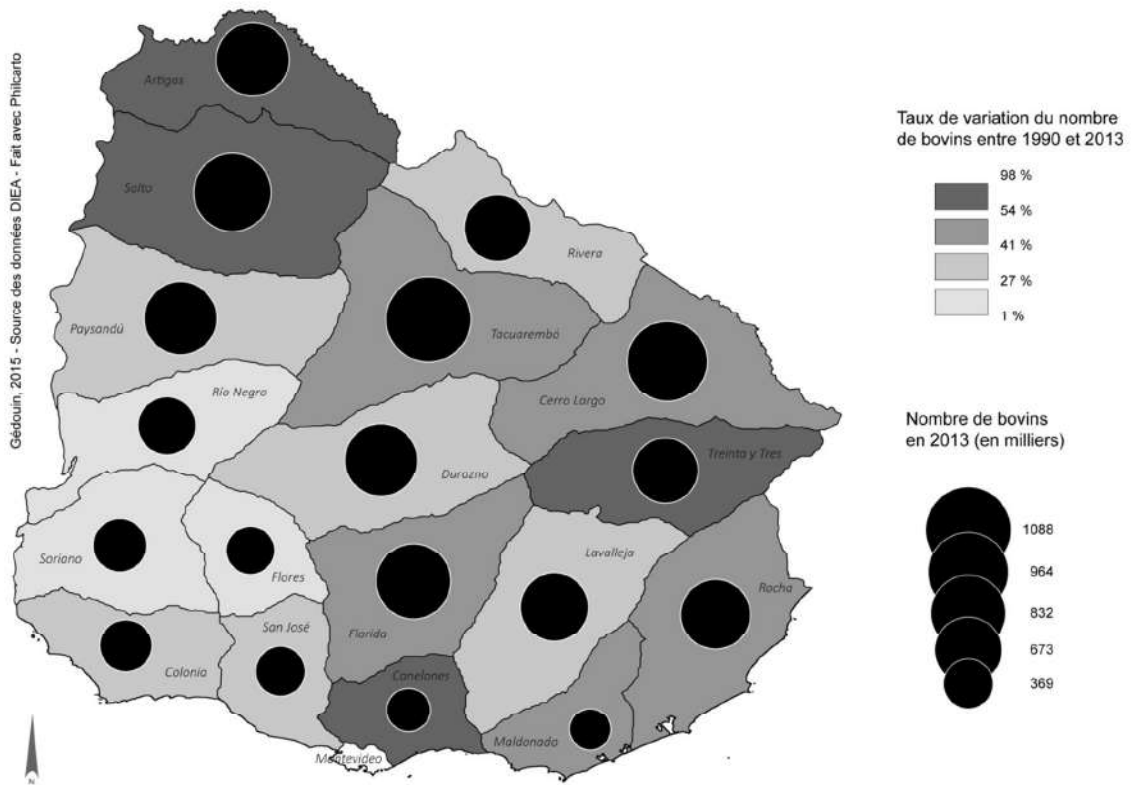
C. Evolution des superficies plantées en pins et eucalyptus 1995-2013, quantité de bois extraite par an, et évolution du volume monétaire des exportations



D. Variation du nombre d'ovins par département – 1990-2009

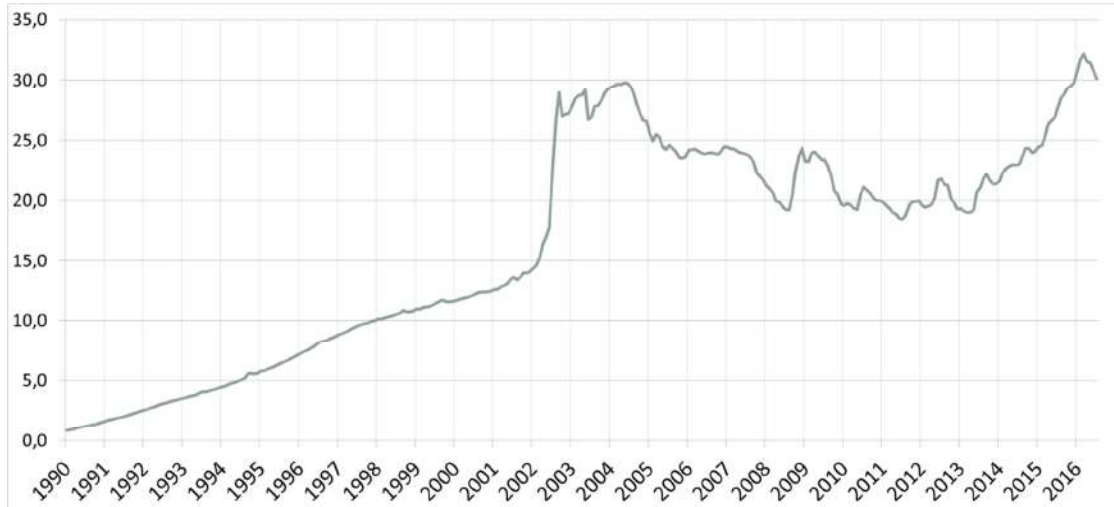


E. Variation du nombre de bovins par département – 1995-2013

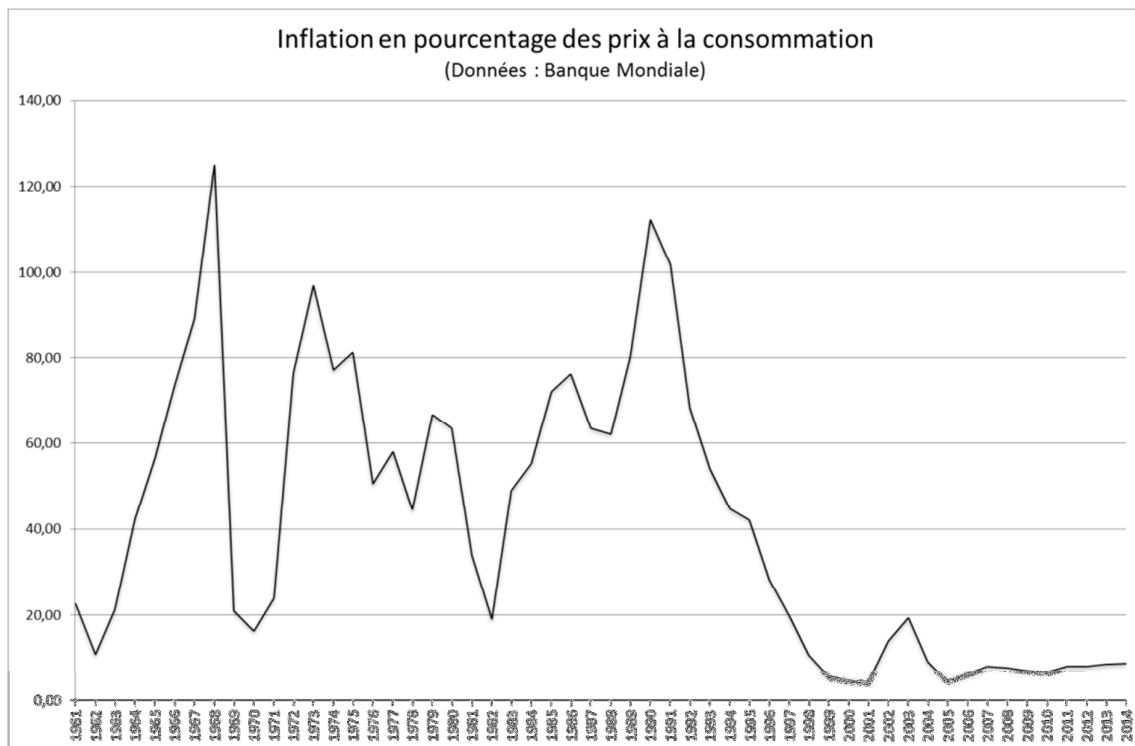


F. Evolution du taux de change peso uruguayen – US dollar – 1990-2016

Source des données : BCU (Banco Central del Uruguay) ; INE



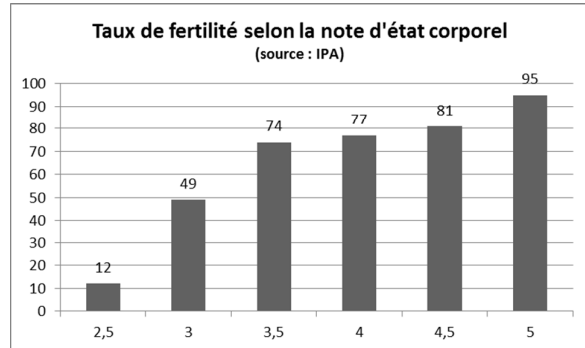
G. Inflation – période 1961-2014



H. Techniques d'amélioration du taux de fertilité des troupeaux naisseurs

La gestion du taux de fertilité des troupeaux est la clé de voute de la construction du revenu agricole dans les systèmes naisseurs et naisseurs-engraisseurs.

Différentes techniques sont utilisables par les éleveurs afin d'améliorer le taux de fertilité, en fonction des moyens financiers et / ou du temps de travail dont ils disposent. Celui-ci dépend essentiellement du bon état corporel des vaches mises à la reproduction (cf. graphique ci-contre).



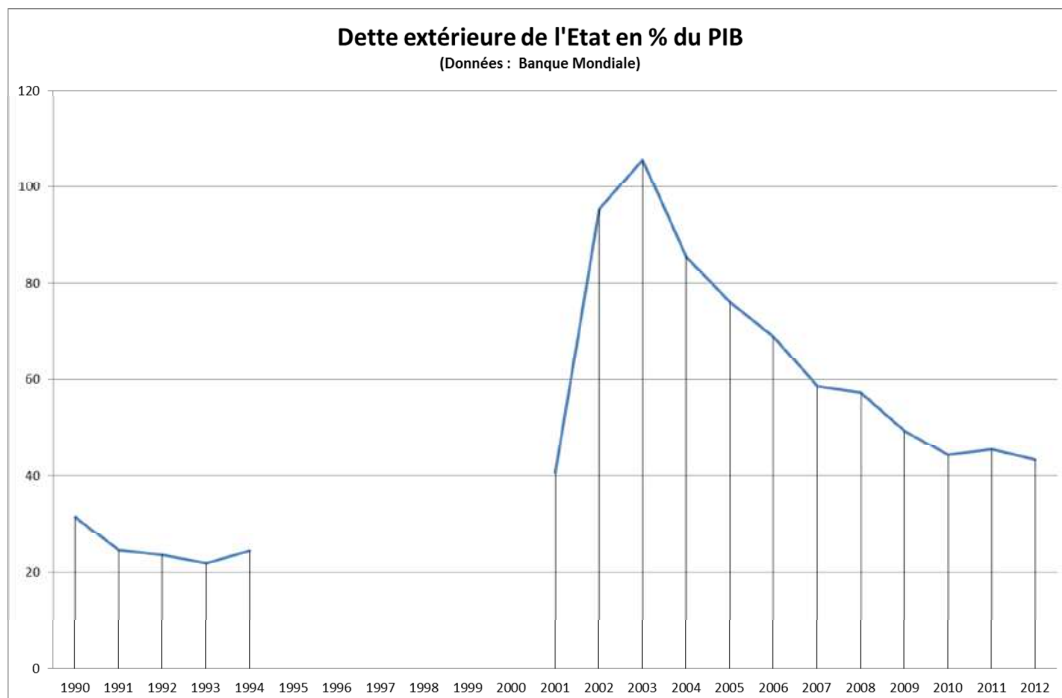
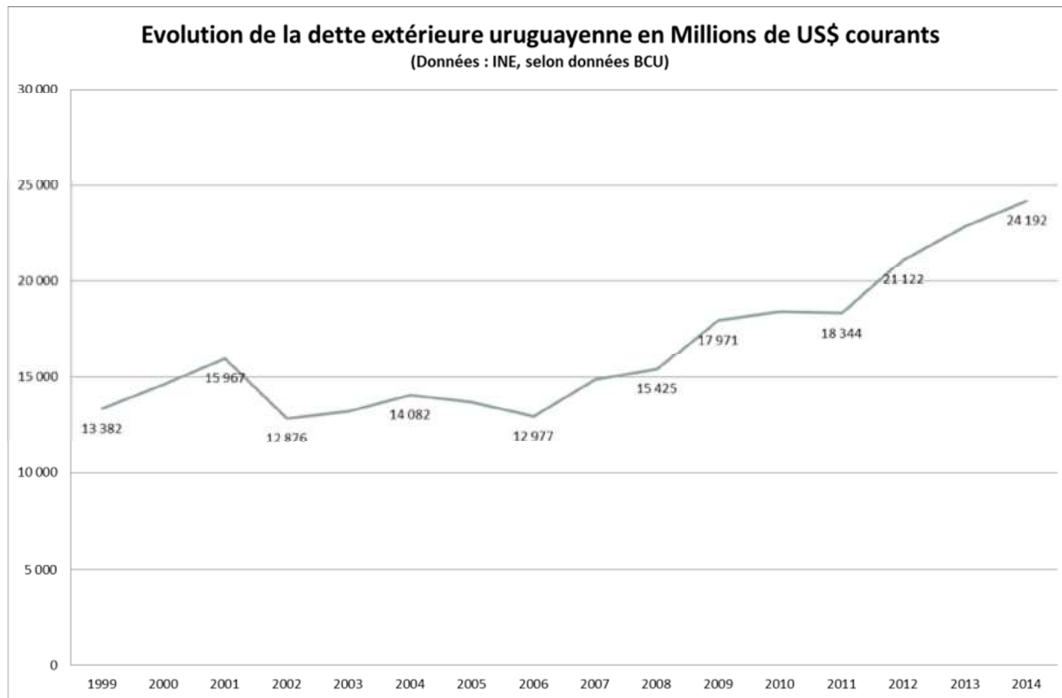
Utilisation de prairies artificielles ou sursemées pour gérer le maintien de l'état corporel des vaches-mères : pour limiter au maximum

l'utilisation des réserves corporelles durant l'hiver et pour la préparation aux vêlages durant le mois les précédant, il peut être donné accès à des prairies temporaires ou sursemées aux lots de vaches prêtes à vêler. C'est la première utilisation des prairies temporaires ou des prairies permanentes sursemées faite par les éleveurs dès l'instant où ils en implantent. Ceux qui disposent de surfaces suffisantes en prairies de ce type commencent également à appliquer ce principe aux troupeaux ovins lorsqu'ils en possèdent (mise au pâturage en prairie temporaire des brebis gestantes de jumeaux).

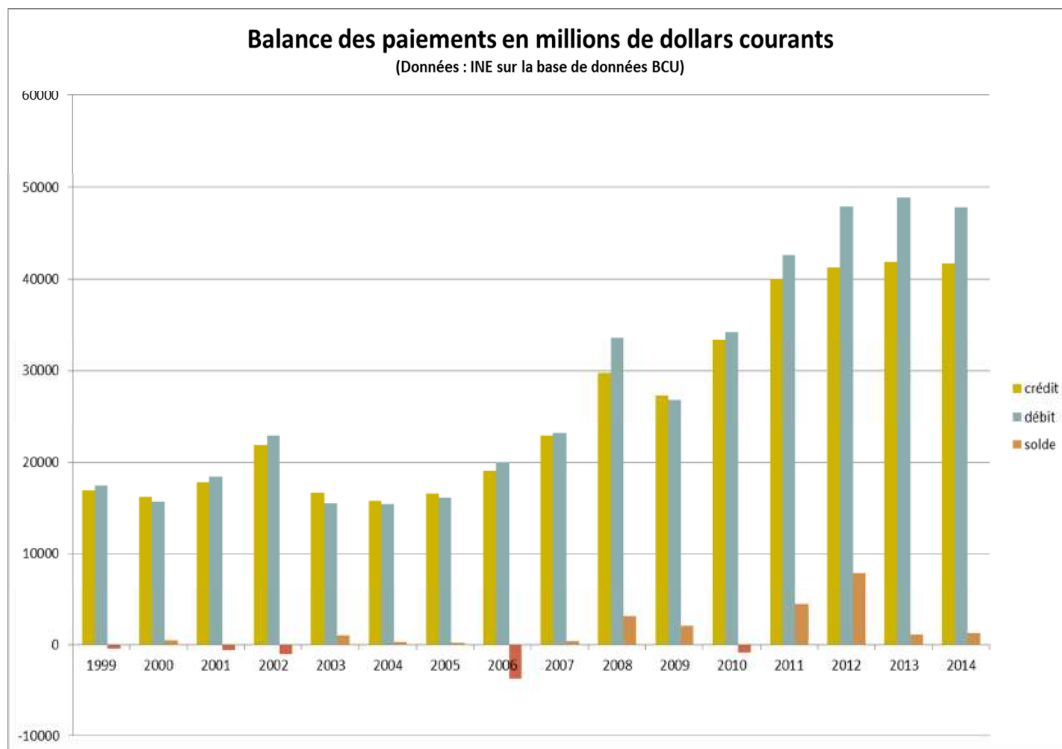
Sevrage précoce des veaux, à 2 mois : Cette technique est plutôt utilisée par les naisseurs-engraisseurs, car pour les naisseurs, elle pénalise trop la croissance du veau dans ses premiers mois, alors que l'objectif est une atteinte rapide des 130-150kg pour pouvoir sevrer et vendre le veau

Sevrage temporaire des veaux : au début de la mise à la reproduction de la vache, une languette est posée au niveau du mufle du veau pour l'empêcher de téter, pendant 9 à 13 jours, opération qui peut être répétée tous les 15 jours. Cette technique s'applique sur des veaux qui font au moins 60 kg – ont au moins 1,5 mois (période où le veau peut commencer à manger une ration céréalière et apprend à brouter). Cette technique permet de stimuler plus rapidement un retour d'ovulation chez la vache, en mixant des facteurs hormonaux et d'amélioration d'état corporel, sans trop impacter le développement physique du veau, mais demande beaucoup de temps de travail. C'est une technique que l'on retrouve de ce fait plus fréquemment chez des éleveurs naisseurs patronaux ou familiaux.

I. Evolution de la dette extérieure uruguayenne



J. Evolution de la balance des paiements en millions de US dollars courants



K. Evolution du nombre de téléphones portables pour 100 habitants



L. Hypothèses de prix, de rendements, de coûts et de fiscalité

Rendements moyens

Young			Ansina		
soja cycle long	3100	kg/ha	soja cycle long	2900	kg/ha
soja cycle court	2800	kg/ha	soja cycle court	2600	kg/ha
sorgho	4200	kg/ha	sorgho	4200	kg/ha
blé	3500	kg/ha	riz	7500	kg/ha
maïs	5700	kg/ha	blé	2800	kg/ha

Coûts de mise en culture (coût des prestations de services et du loyer non inclus)

Young			Ansina		
soja cycle long	352	US\$/ha	soja cycle long	488	US\$/ha
soja cycle court	335	US\$/ha	soja cycle court	385	US\$/ha
sorgho	220	US\$/ha	sorgho	253	US\$/ha
blé	572	US\$/ha	riz	1000	US\$/ha
maïs	435	US\$/ha			

prairies temporaires	90	US\$/ha	prairies temporaires	100	US\$/ha
cultures de couverture	45	US\$/ha	cultures de couverture	50	US\$/ha

transport	30	US\$/t	transport	60	US\$/t
-----------	----	--------	-----------	----	--------

Prix de vente moyen des cultures :

2014		
soja	470	US\$/t
maïs	230	US\$/t
riz	266	US\$/t
blé	250	US\$/t
sorgho	180	US\$/t

Prix de vente moyen des bovins

bœuf gras	1,77	US\$/kg
bœuf 481	2,15	US\$/kg
vache de réforme	1,67	US\$/kg
génisse grasse	1,75	US\$/kg
broutard 150 kg	1,5	US\$/kg
vache de réforme maigre	1,35	US\$/kg

Mécanismes fiscaux simplifiés utilisés pour le calcul des impôts

Taxe sur la propriété (contribucion inmobiliaria)	7US\$/ha	entre 5 et 10US\$ (les propriétés de moins de 50ha sont exonérées)
Impôt sur le patrimoine	1,50%	sur la valeur des actifs
Impôt sur les bénéfices des sociétés (IRAE)	25%	des bénéfices avant impôts
Impôt pour le fonctionnement des écoles primaires publiques (impuesto de primaria)	1US\$/ha	

M. Tableau récapitulatif des caractéristiques des systèmes-types

Type	Nom		Région d'étude		Gamme de surface et taille de troupeau	Type d'équipement	Type d'accès au foncier	Type de productions vendues	Taille et statut du collectif de travail	Résultats économiques
	Young	Y	Ans	ha						
Systèmes-types d'investisseurs internationaux	Y	Grand pool de culture international coté en bourse	(A)	50000ha-70000ha cultivés	Pas d'actif immobilisé	Location rente fixe	85% de surfaces en soja, 15% en maïs et sorgho ; cultures d'hiver 20 à 30% de surfaces en blé	1. salarié pour 3000 à 5000 ha (agronome – logisticien)	VAN 840US\$/ha/an 3 002 000 – 4 205 000 US\$ TRI 24% en 2014, 14% en 2015	
	(Y)	Fond d'investissement foncier coté en bourse	A	180 000ha dont 15000-20000ha dans région d'étude et 4000 bovins gras vendus par an	Petit équipement pour l'élevage (tracteurs 80CV, mélangeuse), matériel pour la gestion des prairies, le matériel pour la riziculture	Propriété 90% – location rente fixe 10 %	Surfaces cultivées : 85% de surfaces en soja, 15% maïs et sorgho ; en hiver 30% de blé - riz bovins gras -	1. salarié pour 375-500 ha	VAN 260 – 265 US\$/ha/an 100 000 – 135 000 US\$/actif TRI 12%	
Systèmes-types d'investisseurs locaux non boursiers	Y	Pool de culture local	(A)	10000ha - 20000ha cultivés	Pas d'actifs immobilisés	Location rente fixe	80% soja, 20% en maïs et sorgho ; hiver 15% en blé	Services – 5 actifs associés un actif pour 1500 - 4000 ha	VAN 710US\$/ha/an 1 000 000 – 2 800 000 US\$ / actif TRI 15% en 2014 6% en 2015	
	Y	Société de gestion de propriétés		5000ha – 10000ha exploités	Pas d'actifs immobilisés	Participation au capital via la mise à disposition du foncier	soja 90%, bœufs gras de 2,5 à 3 ans	3 actifs associés - services	Gestion en l'échange de 40 à 50% des gains	

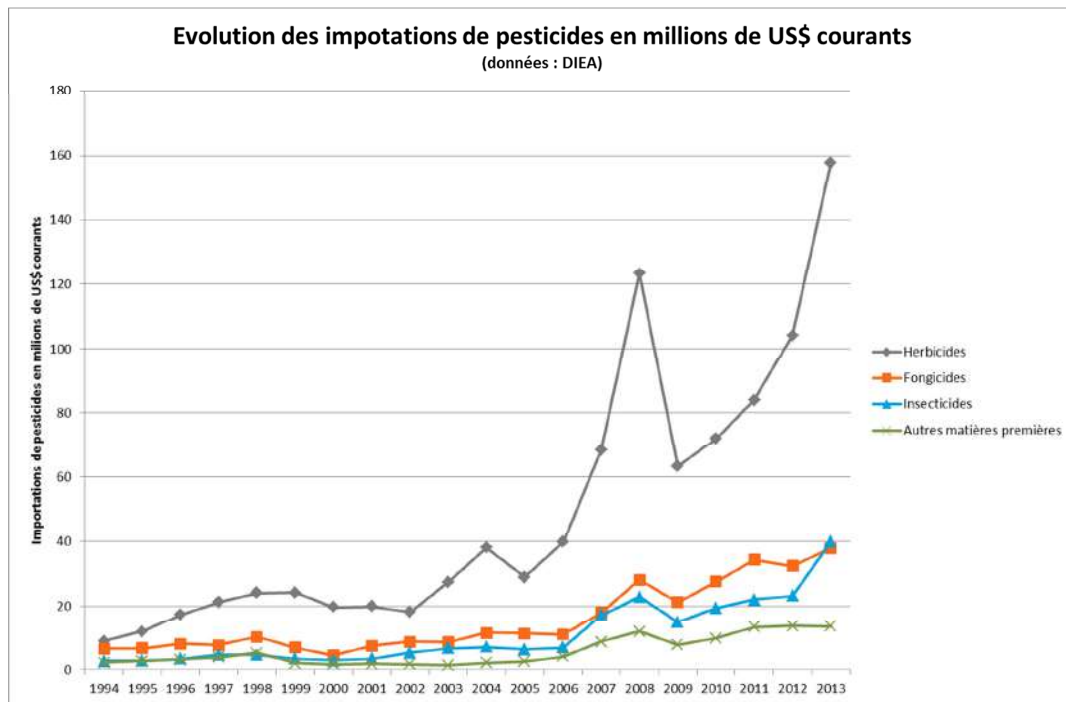
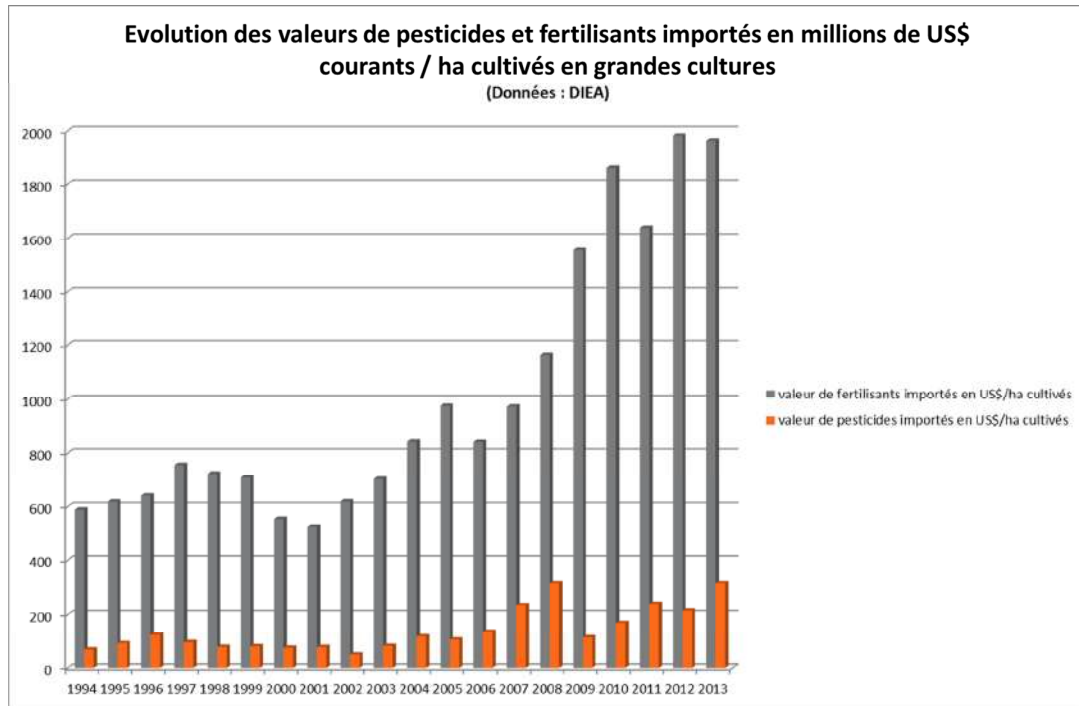
	Société d'engraissement de bovins	A	1500-3000ha exploités - (1500 à 3000 bovins gras par an)	Pas d'équipement	Location rente fixe ou participation des propriétaires au capital via la mise à disposition du foncier	boeufs gras de 2,5 à 3 ans	un actif pour 750-1500 ha	VAN 241 US\$/ha/an 180 000 – 360 000 US\$/actif TRI 12%
Systèmes-types de sociétés familiales de grandes cultures ou riziculture	Cultivateur-prestataire 5500 – 8000 ha	Y (A)	5500ha-8000 ha de grandes cultures - 180 - 270 vaches de réforme grasses / an - prestation de services	3 moissonneuses de 12 mètres, 3 moissonneuses de 10,5 mètres, 5 semoirs (2x34 lignes et 3x24 lignes), 1 pulvé auto-tracté	Propriété 15-35% – location rente fixe et à part-de-fruit 60-80 %	80% des surfaces en soja, 20% en maïs et sorgho ; hiver 60-70% des surfaces en blé - vaches de réforme	1 actif pour 500 – 600ha de grandes cultures - 1 salarié permanent par machine	VAN 960-985 US\$/ha/an 350 000 – 525 000 US\$/actif Revenu agricole 600 000 – 880 000 US\$/actionnaire familial (5)
	Cultivateur 2000-4000 ha	Y	2000 – 4000 ha de grandes cultures + 400-800 bovins gras/an	Moissonneuse 10,5 mètres (30 pieds), semoir 24 lignes, tracteur 180 CV – traitements par prestation de services	Location 60-80% (rente fixe et à part-de-fruit), propriété 15-35%	80-85% des surfaces et 70% du revenu, en hiver du blé pour 60-70% des surfaces - vaches de réforme et boeufs gras	1 actif pour 170 à 330 ha, collectif de travail patronal	VAN 1010-1040 US\$/ha/an 170 000 – 345 000 US\$/actif Revenu agricole 220 000 – 500 000 US\$/actionnaire familial (4)
	Cultivateur – Société Familiale Argentine	Y	10000 ha-20000 ha exploités	2 moissonneuses 12 mètres – 2 semoirs 34 lignes – 1 pulvé auto-tracté	Propriété 50% et location rente fixe 50%	85% S ² en soja, 15% maïs et sorgho ; hiver 30% blé	1 actif pour 400 à 500 ha dont patron administrateur	
	Cultivateur grand propriétaire foncier avec élevage engraisseur (8000 – 10000ha)	Y	8000-10000ha exploités et 1300-1600 bovins gras/an	2 moissonneuses 10,5 mètres (30 pieds), 3 semoirs 24 lignes et 3 tracteurs 180 CV – 1	Propriété	Soja pour 80-85% des surfaces d'été et 70% du revenu, blé pour 60-70% des surfaces d'hiver - boeufs 481 et vaches de	1 actif pour 270-330 ha, gestion patronale	VAN 820-840 US\$/ha/an 220 000 – 280 000 US\$/actif Revenu agricole

				matériel pour mettre en place les prairies, machine pour faire les silos- sac de sorgho grain humide					familial (4)
	Y	Propriétaires polyculteur-éleveur engraisseur de bovins avec 50% de surfaces de pâturage et utilisation de fourrages (800 - 1500 ha)	800ha- 1500ha, 350-650 bovins gras vendus / an	2 petits tracteurs (80CV), un mixer, une houe rotative	Propriété	Bœufs et vaches de réforme, soja, blé	200-375 ha par actif dont le patron administrateur familial	VAN 425-440 US\$/ha/an 85 000 – 165 000 US\$/actif Revenu agricole 60 000 – 130 000 US\$/actionnaire familial (3)	
Systèmes-types de sociétés familiales d'élevage	A	Propriétaire-éleveur engraissement de bovins avec 30% de surfaces fourragères cultivées et grandes cultures effectuées avec un tiers	1250 – 4000ha et vente de 600 à 2000 bovins gras par an	Petit tracteur pour la distribution de fourrages	Propriété 100%	Soja 15% surfaces - bovins gras (bœufs et vaches de réforme)	300 à 1000 ha par actif – un administrateur familial – services	VAN 230-260 US\$/ha/an 70 000 – 260 000 US\$/actif Revenu agricole 45 000 – 216 000 US\$ par actionnaire familial (3)	
	A	Propriétaires éleveurs naisseurs-engrailleurs avec surface fourragère cultivée < 20%	2000ha à 3000ha en propriété, plus 300ha à 600ha en location – 800 à 1200 bovins gras vendus/an	Matériel pour entretenir et ressemer les prairies (petit tracteur, semoir), petit équipement pour l'élevage (fourche, mélangeuse distributrice)	Propriété 85%, location de terres à 15%	Bœufs gras et vaches de réforme	400 à 600 ha par actif - un administrateur familial	VAN 212-215 US\$/ha/an 85 000 – 130 000 US\$/actif Revenu agricole 65 000 – 110 000 US\$ par actionnaire familial (3)	
	Y	Propriétaires éleveurs naisseurs-engrailleurs avec propriété hors région consacrée au naissement et unité de confinement pour la finalisation de l'engraissement (3000 – 7000 ha)	3000ha – 7000ha - 1700 - 3000 bovins gras vendus par an	Petit tracteur pour remplir les râteliers d'autoconsommation, mélangeuse, infrastructure de confinement, quad pour la gestion des animaux	Propriété 100%	Bœufs gras, bœufs quota 481 (Young), vaches de réforme	1 actif salarié pour 250 à 500 ha dont le patron - administrateur familial	VAN 265 - 275 US\$/ha/an 50 000 – 120 000 US\$/actif 101 000 – 330 000 US\$/actionnaire familial (4)	

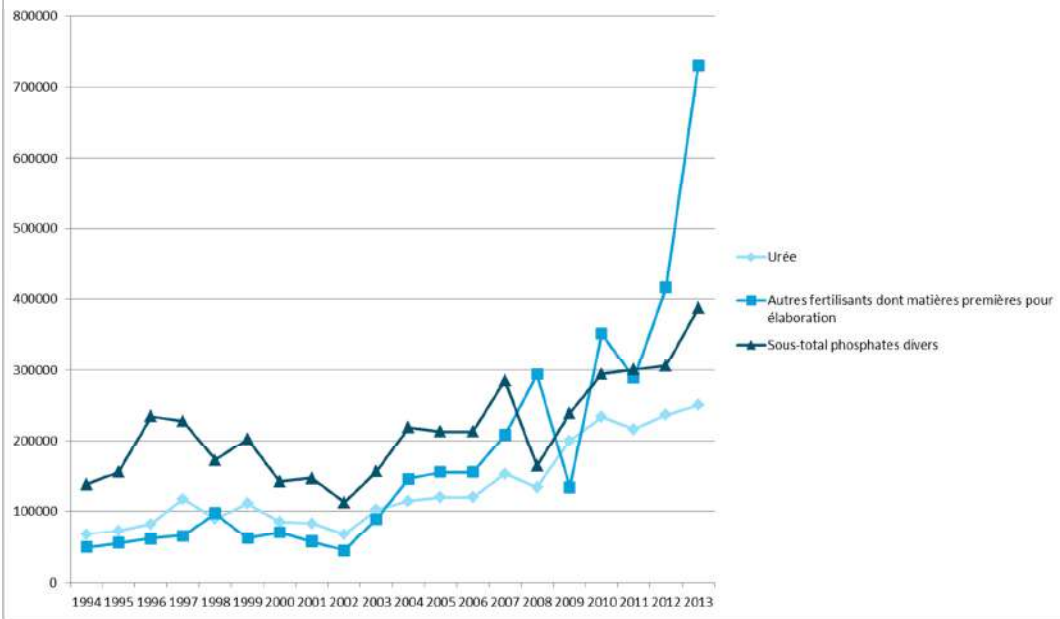
Propriétaires-éleveurs extensif en capital	A	2000ha-6000ha ; 800-1500 bovins gras vendus/an	Pas de matériel spécifique	Propriété	Bœufs gras et vaches de réforme	1 actif pour 2000 ha	VAN 173-174 US\$/ha/an 260 000 – 520 000 US\$ /actif Revenu agricole 80 000 – 170 000 US\$/actionnaire familial (3)
Systèmes-types des producteurs familiaux	A	100-200 ha de riz, 50-150ha de soja – 15 à 30 broutards vendus/an	Matériel de culture du riz en propriété : moissonneuse, tracteur 120 CV, remorque, déchaumeur, semoir, et le matériel pour construire les casiers rizicoles	Location 90% propriété 10%	Riz, soja, broutards	90-180ha par actif – 2 actifs familiaux et un à deux saisonniers	VAN 370 - 410 US\$/ha/an 33 000 – 75 000 US\$/actif Revenu agricole 13 000 – 37 000 US\$ par actif familial (2)
Polyculteur éleveur familial pour production alimentaire locale	A	100ha – 300ha	petit tracteur 50 CV d'une trentaine d'années avec semoir et hachoir de maïs	Propriété 20% - 50% ; location (pension d'animaux) 50 - 80%	Productions alimentaires et de circuits courts + naisseurs de bovins et ovins	1 pour 50ha	
Systèmes-types des salariés pluriactifs	(A)	50-70 vaches allaitantes		Droits à pâturage	Broutards – lait, fromage et volailles pour la consommation	Familial	VAN 184 US\$/ha/an Revenu agricole 4400 US\$/foyer
Polyculture-élevage des salariés saisonniers ou spécialisés	(A)	5-30 ha, 50 brebis, 2 vaches laitières, 5 à 6 vaches allaitantes en pension	Tracteur 30 ans CV	Occupation bords de route et lit majeur de fleuve 95% - petite parcelle d'interfluve près des habitations 5%	Brebis, VL et poulailler pour autoconsommation et vente surplus (ovins et produits transformés via circuits locaux)	Familial	VAN 148 US\$/ha/an Revenu agricole 2000 US\$/foyer
Production d'appoint des ouvriers permanents	(A)	0,1ha			basse-cour et petite production vivrière	Familial	

Formes coopératives	Réseau de mise en culture coopératif	Y	10 000ha	Matériel des sociétaires (moissonneuse de – à 9 mètres, semoir de 20 lignes, etc.)	Participation au capital via la mise à disposition du foncier	soja pour 85% des surfaces mises en culture d'été, blé pour 50 % des surfaces de cultures d'hiver	Coopératif (fournit par les sociétaires)
----------------------------	--------------------------------------	---	----------	--	---	---	--

N. évolution du cout des fertilisants et des pesticides par hectares et évolution des valeurs d'intrants importés



**Evolution des importations de fertilisants en tonnes 1994-2013
(Données : DIEA)**



Title : Soybeans and meat agribusiness in Uruguay: financialization of agrarian systems and new social and productive differentiation in agriculture

Keywords : agribusiness, financialization, agrarian system, Uruguay, socio-economic differentiation, soybean, meat

Abstract : This research deals with the development of soybean and meat agribusiness, and of its particular expansion in Latin America since 2008. Our analysis considers the impact the development of financial markets-linked productions, onto the technical development and economic results of the agents involved in the production process, as well as onto the sustainability of these production systems. This work was conducted in two areas in Uruguay (Young and Ansina), selected for having different characteristics about the timeline and the stage of the financialized productive forms development. We have used the agrarian system approach, in order to emphasize the differentiation dynamic of agricultural production systems in the concerned territories, and their production and added-value distribution. We have highlighted the evolution of relations of production in these farming systems, and their consequences onto growing inequalities in regards to access to productive resources. The reflux in very large networking companies, seen in Uruguay in the early 2010's, has also led us to identify the remaining land users emerging strategies for land use and productive system management. Finally, we have also taken into consideration the debates induced by these dramatic changes linked to financialization of agrarian systems to ponderate our study.

Titre : Agrobusiness du soja et de la viande en Uruguay : financiarisation des systèmes agraires et nouvelles différenciations sociales et productives en agriculture

Mots clés : agrobusiness, financiarisation, systèmes agraires, Uruguay, différenciation socio-économique, soja, viande bovine

Résumé : Cette recherche se situe dans la perspective des travaux qui traitent du développement de l'agrobusiness du soja et de la viande, en expansion particulièrement rapide depuis 2008 en Amérique Latine. Notre recherche analyse l'impact du développement de ces nouvelles formes de production reliées aux marchés financiers, sur le fonctionnement technique et les résultats économiques des différents agents impliqués dans la production, et sur la durabilité des systèmes de production présents. Ce travail a été mené dans deux régions d'études en Uruguay (Young et Asina), choisies de manière à disposer de situations contrastées dans le moment et le degré d'expansion de ces formes productives financiarisées. Nous avons utilisé l'analyse-diagnostic de système agraire, pour étudier la dynamique de différenciation des systèmes de production agricoles des territoires concernés et évaluer leur niveau de productivité et la répartition de valeur ajoutée créée. Nous avons également analysé l'évolution des rapports de production au sein de ces systèmes agraires et les conséquences des inégalités croissantes d'accès aux ressources productives. Le mouvement de repli des très grandes sociétés en réseau, expérimenté en Uruguay dans le début de la décennie 2010, nous a aussi amené à identifier les trajectoires naissantes des producteurs restants dans la gestion de leurs exploitations et l'utilisation des terres. Nous avons enfin replacé notre analyse en perspective des débats sur les transformations liées à la financiarisation des systèmes agraires.